

・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	商店街（代表者）	お客様の様子		・気温が暖かくなってきたので、ツアーや家族同伴の動きが活発になってきた。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き		・得意先の新規オープンが増えてきた。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き		・季節的な要因もあるが、多くの客を動員できるイベントが多かった。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き		・今年は5月の連休に桜の満開時期が重なったため、観光客の入込が多く、飲食店では前年の売上を上回る場所もあった。しかしながら、他の業種に大きな変化は見られず、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・札幌駅の大規模複合商業施設の影響もなくなり、客足はほぼ戻ってはきているものの、これといった爆発的なトレンドもなく、今一歩、客に購買意欲が見られない。気温の低下もあり、夏物商品の販売が加速しないのも影響している。
		商店街（代表者）	来客数の動き		・特に状況が良くなっているとは思えないが、暖かくなり、人の動きが良くなってきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子		・夏物商戦も春物と同じで、値下げ待ちの様子が見られる。6月中旬から夏物が値下げとなるので、その時期まで、客の買い控えがあると思われる。
		スーパー（店長）	単価の動き		・引き続き単価が低下しており、全体としては変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子		・今月前半の気温の低さもあり、衣料品の売上不振が依然として続いており、販売件数も落ち込んでいる。また、割引等を実施しても客の買い渋りが相変わらず目立っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き		・相変わらず客は最小限度の商品しか購入しないという状況が続いている。おにぎりやサンドイッチといったハンディな商品については、売上の良い状態が続いているが、500円弁当については、若者の米離れも影響あるのか、売上が減り続けている。とにかく単価が低い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子		・今月は気温の高低が一定しないため、客がどんな衣類を買ったら良いのか分からず、ウインドウショッピングで済ませることが多い。夏物に関してはもう少し気温が上がらないと、購買意欲が湧かない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き		・新規販売の成約件数は少なくなっているが、車の台替えが進んでいるところもあり、全体としては変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子		・今月は比較的天候に恵まれたため、季節商品に対する反応は良いが、バーゲン等については、衣料品・雑貨等で、客の慎重な買い方が感じられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子		・客の再来店を促すために、健康測定器具などを設置した。客の反応は上々であるが、財布のひもは固く、販売に結びつくことがない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子		・昼食利用の来客数が減っており、その穴埋めとして、やむを得ずディスカウントチケットの発行や他の安価なイベントでの集客を行っているが、原価の圧迫が徐々に現れ、長期になると経営そのものにかかわってくる。
タクシー運転手	お客様の様子		・不景気のおおりで出控えがあるせいか、夜間に繁華街から帰宅する客が極端に少なくなっており、厳しいまま変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き		・住宅地の価格が下げ止まってきている気がするが、来客数等は相変わらず低いまま、変わらない状況が続いている。		
やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き		・連休後、商店街の出入が減少している。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買について、必要な物しか買わないという傾向は以前からあるが、更に強くなっている。季節商品も必要な時にならないと買わないので、結果的に低価格競争に巻き込まれているのが現状である。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・販売単価が低下している商品は買上点数が増加している一方、買上点数が減少している商品は販売単価が高いという傾向が続いており、客の買い控え傾向、低価格商品に対する購買意欲は根強いものがある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・値段の安い商品への反応が更に激しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は天候が良くなかったため、あまり売上も良くなかった。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが明けてからも、客の動きが良くならない。客からの電話の本数も少なく、かなり落ち込んできていると感じる。
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・消費者マインドの冷え込みが更にひどくなってきた。アウトドア商品の動きが鈍いことに加えて、SARSの影響で大手家電メーカーの中国生産がストップしており、ダブルパンチとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・イベントを開催しても前年の売上を大幅に下回る状況となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・国内の観光客が主なため、直接、SARSの影響はなく、売上は対前年比で横ばいとなっているが、客単価が5%落ちている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチは月末に高単価のメニューが売れて、前年並みとなったが、ディナーは月末にもかかわらず、札幌市長再選挙の告示後、ぴたりと客足が減った。全体では貸し切りに近い団体予約が数件入ったので、前年並みに近づいた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上が思った以上に見込めなかった。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・今月は連休があり、休み明けはかなり暇だったが、後半には各協会の総会などがあり、2次会などでの利用があった。しかしながら、2次会の後も、客足が続かず、ただ従業員を遊ばせているだけの状態であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・SARSの影響で観光客が激減していることに加えて、夜間のタクシー利用が減っている。これまで忙しかった週末も、タクシーの利用が極端に減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地方統一選挙も終わり、少しは良くなるかと思っただが、SARSの影響で海外からの観光客が少なくなり、また夜の人出も全くない状況で、最悪の状態へ向かっている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・客の購買力が弱く、ますます1人当たりの消費単価が下がっている。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・観光シーズンである5月の連休について、観光入込の動きが鈍く、利用客が15%程度減少している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・物件数は多少動きが出てきた感はあるが、完全な価格競争が行われており、工事費予算はますます低くなっている。更に公共工事までが、何の根拠もなく工事費、設計料ともに下げられてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・単価が下がりながら販売量が減少している。住宅販売関係の仕事に携わる人達からも、販売量が落ちているとよく耳にする。
	悪くなっている	一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・SARSによる観光客の激減が、国際線はもちろん、国内線の客数にも影響を及ぼしている。
		百貨店（販売促進担当）	競争相手の様子	・札幌駅前の大型複合商業施設のオープンは、必ずしも全体の消費を押し上げていない状況であり、全体の需要はほぼ前年並みである。このため既存店では厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は先月をやや下回っており、前年比では10%減少している。また、商品の単価も前年を下回っていることに加えて、客一人当たりの買上点数も低下している。1月まで堅調に推移していた旅行部門もSARS問題の影響を受け、前年比で30%以上悪化している。
		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天気が良かったが、行楽地での人の動きが全くなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・地方統一選挙が終わり、連休に入ったが、連休中は人の動きが少なく、また観光客も少なかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・オンシーズン突入という季節要因に期待したが、宿泊単価、付帯収入、売上ともに伸び悩み、良くも横ばいという状況にある。景況の悪化は、家計においても、もっと長期的な景気予測に基づいたものになっているような気がする。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響が海外旅行のみならず、国内旅行にとってもマイナス要因となっている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・SARSの影響が大きい。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・第1四半期の海外旅行の販売額は前年比で40～50%程度までに落ち込む見込みとなっているなど、SARSの影響が甚大である。また、国内旅行へのシフトも見られない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響が長期化し、来客数が目に見えて減少している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当） その他非製造業【機械卸売】（従業員）	取引先の様子 取引先の様子	・しばらく話がなかった大規模なシステムの改修や新規導入の話が散見されるようになってきた。 ・SARSの影響でプラスチック金型が活況を呈している。中国から仕事を引き上げ、一時的に国内生産で対応するユーザーからプラスチック金型の受注が増加し、短納期を要求されるため、毎日数時間の残業が続き、休日も取れない状況となっている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・行楽期を迎え、SARSの感染拡大は観光産業や食品加工業界に深刻な影響を与えている。また、景気回復の見通しはほど遠く、金融機関の中小企業対応がより厳しくなっている。
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・マンション物件の受注や見積依頼は多いが、客先の戸建住宅が前年比で40%程度落ち込んでおり、全体としては変わらない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年であれば連休明け以降、悪いなりにも道内経済は活性化され、その結果、本州からの貨物の流入も増加するが、今年は昨年にもまして荷動きの悪化が目立つ。また、各地で企業はリストラや工場生産の縮小により収支バランスを保っているが、住宅・建築業界で不振が目立ち、一般消費財も振るわないのが現状である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・今月は受注量、金額について特段大きな動きはなかった。取引先の様子も変化は感じられなかったもので、良くも悪くもなく、横ばいといった感じである。
		金融業（企画担当）	それ以外	・企業の設備資金は低調であり、建設業及び小売業では競争が厳しくなっている。また、企業の人件費圧縮傾向が強くなり、賃上げも低水準となっているなど、消費回復には程遠い状況であり、全体としては変わらない。
		その他サービス業【建設機械リース】（支店長）	競争相手の様子	・商談が少なく、少ない商談に競合が激化している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が一層の経費節減を推進しており、その結果、取引価格の引き下げから、発注そのものをやめてしまう動きが強まっている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・函館は観光で食べている街だが、今年はゴールデンウィークも休みが短く、観光客の入込は今一つだった。観光だけでなく、流通・ディーラー等各業界とも広告費の引き締めが更にきつくなっている。
		司法書士	取引先の様子	・5月は不動産取引、住宅関連、建設関連とも先月と比較して下降気味である。
	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	・景気好転の先行きが全くみえず、市民は自己防衛から生活支出を抑えようとしている。そのため、一番簡単な食費の切り詰めから支出を押さえている。
		その他サービス業【システムハウス】（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少なすぎる。また、単価についても自助努力によって改善される範囲を超えており、やってもやっても赤字になる。条件面での劣悪化も仕事の量が減っていることに起因している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は10か月連続して前年同月を上回っている。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・どの業界の話も聞いても、業績の改善が見当たらない。建設・土木業では受注の減少から、利益が取れない状況となっている。流通業においてもスーパーは来客数の減少に加え、1人当たりの単価が減少している。他のサービス業においても利益確保が難しい状況となっている。人材業界においてもダンピング競争による利益圧縮圧力が強くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告受注件数だけをみた場合、ここ3か月程、大きな変動はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人は増加しているが、相変わらずパート・派遣求人が多く、新規求職者数は前年と変化はない。事業主都合による離職者も3か月連続増加している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、対前年比を上回ったものの、相変わらず低い数値で推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期契約の求人数が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数を対前年で比較すると、全体としては若干のマイナスとなっている。建設・飲食店で10%程度の減少が影響している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告売上がやや持ち直したかの感じがあったのだが、今月に入り、売上がやや落ち込んでいる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は前年同期と比べ15%程度減少している。また、就職者数も前年同期と比べて減少している。
		-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比で158%、3か月前と比べても103%である。 ・いつも地鎮祭を依頼している神社の話では、他社からの地鎮祭も増えているという話である。 ・年内完工という客が多い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・全体的に今日は、夏物の動きが良く、カットソーやスカート、パンツ、ドレスなども売れている。ボーナス間近ということもあり、客の財布のひもは緩んでいる。
	変わらない	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・安かるう良かるうという傾向から、価格に見合った商品を選ぶ傾向が強まり、商品単価上昇と共に、売上も回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新規の来店客は依然として少ないが、一部の客で買い替え情報が出てきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の減少が前年比2けたで、何とか中級品以上の商品で積極販売をして売上を維持しているが、今後が不安であるという町内のカバン屋のような話が、他の業種からも聞かれる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・何か物を買いたくても、先が見えないという不安から、自然に財布のひもが固くなっているという状況が続いている。世の中の情報として明るいニュースがあれば、その波紋を広げて行きたいという雰囲気はあるが、まだまだきっかけがどこにもないというのが現状である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・依然として婦人衣料の前年割れが続いている。消費者の購買動向も単品買いが多く、重衣料、中衣料の不振が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前半は母の日需要を期待していたが、母の日需要商品は苦戦である。客はシビアな買い方になっており、エプロンでは単価が3千円と年々低下している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・単月で見れば、多少良い月もあるが、持続性が無く、凸凹を繰り返している。 ・来客数に対する購買客の比率は前年実績を超えており、目的意識のより明確な消費行動が顕在化している。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・昨年秋の改装から、来客数の減少、客単価の上昇というパターンになっていたが、ここ数か月はほぼ両者の数値が前年実績に近づきつつある。

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
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・当地は、大手の進出により価格競争が激しくなっている。そのため買い回り客がとて増え、最近ではチラシを持って来るのではなく、店名と商品をメモして来ている。来客数は増えているが、客単価が1割程度下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月の堅実でシビアな消費行動に変化はない。SARSなどのマイナス要因はあるが、これらについても大きく変えるものではなく、流れの中でしっかりした消費行動が定着している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客単価は依然として低下傾向にあるものの、営業時間延長により来客数は前年並みである。しかし全体的な売上は前年を大きく下回り厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・個人客を対象とした新型車効果にも陰りが出て、法人需要も先細りが感じられ、それ以上に個人、法人客の買い控えや買い渋りが目立っている。 ・サービス在庫量は着実に増加している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、正月明けとゴールデンウィーク後は悪くなるが、今年の場合は、その先の展望が不透明である。
		その他専門店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・このところ、景気動向に大きな変化がなく、客の様子にも変化がなく、売上も横ばいである。 ・売れる商品と売れない商品との偏りが大きくなっている。エアコンも出始めているが、依然として単機能の商品しか出ない。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	販売量の動き	・今月は、国内旅行がSARSの影響で増えたため、出荷量が安定している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、去年にサッカーワールドカップがあったため、大幅に前年実績を下回っているが、基調は前年横ばい状態である。 ・宴会は、大型ケータリングがあり、前年を上回ったものの、それを除けば横ばいである。 ・レストランは、低単価のカジュアルレストランが前年を下回っており、高単価のプレステージレストランは横ばいである。 ・デパートデリカはデパートの集客力に左右され苦戦しており、郊外デリカは計画比120%と好調である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価を全体的に低くしても、客が一番安いものから注文するため、売上がますます低下する。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店で、来客数は前年実績を上回っているが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は暦の関係上、料金の高い日は3日、4日のみで、その他の日は平日料金となる。館内は忙しさだけが目立ち、最終売上は10%ほどマイナスになる。 ・総会などの団体客がめっきり少なくなり、辛うじて記念行事関連の団体が残っている。また個人客にもかかわらず基本料金が低く、館内消費が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は、新規ホテルの開業もあり、レストラン関係を中心に軒並み前年を下回り、当ホテルの柱である婚礼部門は大幅に前年を下回っているが、その分を差し引いても、消費単価は下落傾向から抜け出せず、財布のひもの固さがうかがえる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・引き続き状況は悪く、様子見をしている人が多く、変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ポイント事業では、ポイント3倍サービスデーには来客数も売上も伸びるが、普通の日には閑である。 ・イベントへの人出はそこそこあるが、売上には結び付かず、家族での外食なども控えられている。 ・休日に温泉や銭湯などに行くと、人出は多い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの来客数が減少している。金をかけずに遊ぶという傾向がはっきり出ている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価の下落が大きくなっており、来客数も既存店ベースで減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・発泡酒の増税のため、4月後半にはある程度の買い溜めはあったが、今月に入り数量的にもさっぱり売れなくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、買上点数が減少し一点単価が低下している。安くても不要なものは買わないという傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月までの来客数伸長が103%台から100%台に減っており、客単価も100%台となってきている。消費動向は低迷している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食料品は前年並の単価で推移しているが、住居関連品や衣料品は4～5%ほど単価の下落が続いている。 ・来客数は前月並の推移であるが、買上点数が1.3%マイナスになっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、陽気が良くなっているため、例年であれば来客数が増えるのに、今年は夏物の時期に入っても、来客数が増えず、以前よりも悪い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・やっと夏物の需要が動き出している。しかし30～40歳代の客の来店状況が芳しくなく、今後懸念がある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・一つの例であるが、法人客で毎年新車に代替えしてきた客が、今年は業績不振で車検になっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・毎年この時期は、物が動くのであるが、昨年に比べ売上が2割ほど減少している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・来店客はあるが、競合店と比較してより安価な方で購入する人が増えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・発泡酒やワインの増税があり、先月の駆け込み需要の反動が大きく、その後の回復が鈍く、今月の売上が大きく減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリンスタンドの販売量が、単価設定によって変わり、消費者の安値指向がますます強まっており、安値であれば販売量が増えるという状況である。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	それ以外	・事業の縮小などでオフィス人口が目に見えて減少している。そのため人通りが少なく、売上は何とか横ばい状態を維持している状態である。 ・今月閉店した飲食店が2店舗あり、シャッターを閉めたままで、通りに活気が無い。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価の下落に歯止めが掛からず、人数を追い込んで、目標額はもとより、前年実績にも至らない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・SARSの影響が大きい。アジアバスケット大会が延期になり、それに伴う宿泊や宴会がキャンセルとなっている。また中国や台湾、韓国からの客がキャンセルとなりレセプションも全てキャンセルとなり、売上が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は各組合や企業の総会時期である。総会への出席人数が昨年実績よりも少なくなっており、事業規模縮小や倒産などによる出席者の減少という話である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・企業の大小を問わず、経費削減を目的としたIP電話への関心が高まっている。
		テーマパーク（職員）	それ以外	・SARS問題でインバウンド客を受け入れているが、国内の客からもインバウンドが来ているのではと、キャンセルや問い合わせが多い。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・5月に入ってから、客1人当たりの購買個数の減少が一段と顕著になっている。同業者の競合の厳しさや買い控えが主な原因だと考えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・本当に必要な必需品のみの購買で、ついで買いがなくなっている。ディスカウントストアなどの安い商品をまとめ買いして、日中は買い物に出ないという傾向も出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・4、5月の宿泊人数が過去に無いほど落ち込んでいる。特に連休は曜日並びが悪く、3日と4日に宿泊が集中し、それ以外の日は空室が発生した日もある。特に5日以後の数日間は、連休の反動が客が少なく、以後の平日も悪いままである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行客がSARS問題で、前年実績の8割程度がキャンセルとなっている。そのうち国内旅行にシフトしたのはわずかである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響が大きい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話では、辞めた人の分の仕事が回ってきて、残業代も出ないのに、遅くまで仕事があり、深夜2時頃まで働いて、朝9時に出社しているような状況である。

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先住宅会社の受注棟数が、上向いている。営業 努力の成果もあるが、潜在的需要が抑えきれずに出て きている。とはいえ顕在化は難しい。
	変わらない	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・この3か月間は開発に追われていたが、先々の受注 に結び付くかは予断を許さない。量産となれば、結果 的に合い見積となる。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・得意先の設備計画に進展が無く、この先も当面変わ らない。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	取引先の様子	・購読停止がある一方で、新規申し込みもあり、拮抗 している。 ・チラシ折込も半年前よりも少し増えているが、当面 様子見が必要である。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	取引先の様子	・東京市場は順調であるが、県内は特に飲食店が総じ て不振である。昨年来の飲酒運転罰則強化や、4月の 選挙、健康保険の自己負担率アップなどを理由とする 人が多い。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・生活応援タイプの低価格帯商品は、スーパーの特売 時のみ動きは良いが、通常価格帯の商品は受注量が依 然として低い。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月に入り、仕事がぱったり止まっている。しかも 来月も読めない状況である。
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・5月の売上は、大変悪かった前年同月よりも下回っ 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	・国内の車両販売の一部に陰りが出てきている。 ・為替水準が想定以上の円高で推移しており、輸出環 境が悪化している。
		建設業（経営 者）	それ以外	・最近、市街地や郊外の看板で、倒産が規模縮小か、 経費節減と思われる白地の看板が目立つようになって いる。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・輸出貨物量は、対前年で依然伸長しているが、欠航 便が相次ぎ、輸入量が20%前後減少している。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・努力をしても、結果に結び付かない状況である。供 給量の絶対数が減少している。
	悪く なっている	広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・2～3か月前にあった情報が消えていたり、昨年実 績と比べて10～15%ほど販売量、販売額共にマイナス 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	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・派遣社員の場合は、期の初めに増員するという動き はあるが、正社員の採用については慎重である。
		人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・募集広告や職安などにおいて、人材募集をかけてい るが、応募者が極端に少ないため、求職者は減少して いる。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・取引先企業が、最小の人員となっており、業務を遂 行する余裕が無く、派遣社員の管理や教育をする余裕 も無い企業が多く、不景気も極まっている。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・人が欲しいという企業は沢山あるが、今いる正社員 などで何とか仕事をしてしまうという傾向が根強い。
		アウトソーシ ング企業（社員）	周辺企業の様子	・価格の下落などが不透明で見えなかった部分が、最 近各企業である程度めどがついてきて、デフレに対応 できるような状況になっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・小売業で、大型店出店に伴う求人が一段落し、減少 したものの、他の産業では増加傾向となっている。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・冷え切っていた求人需要が底を脱し、決して高は ないが、一定水準を辛うじて維持している。しかし、 臨時やパート、請負など不安定な形態への依存度が高 い。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、請負求人が3割以上を占 めており、先行き不透明感が強い。今後SARSの動 きに注意が必要である。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンに伴うパート を中心とした求人が大量に出たものの、一時的なもの で、求職者数は大きく減少してはいない。

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	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・求職者に対し、求人数の絶対数が足りない。 ・少ないオーダーの中で、確実性を意識しているが、他社も似たような状況にあるため競合になり、獲得数が厳しくなっている。 ・企業側も厳しくスタッフを吟味しており、派遣業が何社もあるため、決定に結び付けるのが大変である。
	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	百貨店（売場主任）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴールデンウィーク中の大型催事や、全店企画の1年間の買物券の締めがあったことから、非常に大勢の客が来店している。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・5月に入り、夜中でも暖かいことから来店客が増加している。また、暖かい日は調理類の売行きが良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・接客利用の宴会は依然として少なく、若者客は低料金の居酒屋に集中しており厳しいが、専門店の味が見直されていることからやや良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・名刹のご開帳が予想以上に盛況で、遠来の客に恵まれ、やや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・名刹のご開帳のため、家族連れなどの客が多少増加している。
		通信会社（営業主任）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴールデンウィーク中に比べ、消費活動は低下してきているが、インターネットの利用を考えている潜在的な顧客はまだ多くいるので、ボーナスシーズンに向けての購買力は、内在している。
	変わらない	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫量が4月以降若干増加しており、2年前の水準に戻りつつある。前年度に最大の落ち込みをみせた小型車も回復の兆しがある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・名刹のご開帳により、50日程度の間全国から550万人もの人が来ているが、一般の店の売上はほとんど変わらない。ソフトクリーム等が飛ぶように売れているが目立つが、土産物はあまり売れていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣にショッピングモールとアウトレットがオープンしてから約1か月経ち、ゴールデンウィーク中は落ち込みが非常に激しかった。現在はあまり良くなかった前年並みには取り戻しているため、全体で10%程度の落ち込みといえる。インターネットの通販が非常に伸びており、落ちている分を埋め合わせている状況である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・5月の連休は人の動きが少しあったが、その後は沈滞している。文化的な催しには大勢参加するが、買物までは回らない。総合的な安売スーパーに人が集まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数はやや回復してきているが、客単価が落ち込んでいる。食品の点数は前年をクリアしているが、衣料品は不振である。
		スーパー（統括）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴールデンウィークを含めた前半は、レジ通過客数が既存店ベースで対前年比106～108%、客単価が101～103%、買上点数は107%となり売上は堅調に推移している。先月下げ止まりをみせた点単価は97～98%とまた下がってきている。衣料品は春、初夏物の動きが鈍く苦戦しているが、全体としては回復基調にある。SARSの影響が秋冬物に出てきそうである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客は行楽に消極的で、ゴールデンウィークの初日3日の午前中の動きは鈍く、例年とは異なる結果となっている。遅く出て早く帰宅する、地域密着の気分転換型で、消費は少ない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数、買上げ客数ともに動きが鈍い。時間帯でも、早くから出てこないで早く退けている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中古車の売行きが好調で、販売量は3か月前より良くなっているが、周辺の商店街、ホテルなどがあまり良くないので変わらない。 		
その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品が発売されたが、今のところ大きな動きがなく、後続の新商品に期待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
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は前年並みに推移しているが、ディナータイムは極端に減少しており、回復の見込みがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・対前年比で宿泊客が500～600名少ない状況が何か月か続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・名刺のご開帳による利用客増加に期待して研修を行ったが、客は少なく成果を発揮できない。土産物店の主人も、来客数の割には売上が伸びないと言っている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・5月の連休が飛び石で連続休暇日数が少なかったことから、例年と比べ旅館、ホテル、飲食関係の客数は減少している。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・価格競争で低料金化が進み、単価の前年比割れが続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・全体的に暇な店が多くなっているが、一部に盛っている店も出てきている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・ここ数か月間、何とか仕事を確保をしているが、仕事が重複している期間は極めて少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・郊外に大型スーパーができて、昔からの商店街は相当痛手を受けている。個人商店などが閉鎖し、貸し店舗となっており、街が空洞化して死んだようである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客が郊外型の店にショッピングに行くので、土日の商店街の人の流れは特に悪い。週末の客は平日と違って買物も少ない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品、服飾関連の商品の販売数、単価、売上ともに低下している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・母の日ギフトの客単価ダウンにより消費は悪化している。同時にSARSなど暗い話題が多く、これからも冷え込む。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月1日からの酒税増税により、4月末まで大きな仮需要が発生し、反動で発泡酒、ワイン、関連商品の売上が低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年より気温が低く、来客数、単価が悪化し、売上は前年を6%程度割っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・5月の客単価が過去最低となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・郊外の国道沿いに大型ショッピングセンターがオープンしたため、中旬以降の来客数が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク等の行楽が今一つで、車の稼働率が低く、修理や販売が振るわない。道路交通法の改正も、車の稼働率に悪影響を及ぼしている。
悪くなっている	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・海外旅行はSARS問題の影響を受け、6月分までの中国、東南アジア方面はゼロとなっている。単価も低迷が続いている。	
	旅行代理店（経営者）	それ以外	・テロ、イラク戦争の後、景気は大変低迷している中、追い討ちをかけるようにSARS問題が出てきている。旅行、観光業だけではなく、いろいろ影響があるので、まだ景気は良くならない。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSによる影響から、海外旅行のキャンセルが増加している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・名刺のご開帳期間にもかかわらず、利用者がほとんどない。混雑を避けるため、周辺が通行止めになったり、専用バスが増発されたりと便利になった分、タクシーには逆風である。	
	通信会社（事業担当）	販売量の動き	・ADSL等、他社価格のダンピングにより契約者が減少している。	
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・周辺ゴルフ場の平日料金の値下げが止まらない。ゴールデンウィーク中も平日料金として、前年並みの来客数を確保している。プレイ料金の安いセルフプレーの増加も目立ってきている。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・普段はあまり天候に影響されないが、今年は雨の日の売上が通常の半分以下になっている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・本来ならばゴールデンウィークや母の日で需要がある時期だが、一番の閑散期である2月と比べて売上、来客数ともに増加していないので、景気は下向きである。	
	スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・5月14日に市内に大型スーパーがオープンし、5店舗が影響を受け、対前年比で売上が95%程度となっている。	

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
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新車が発売されたが、来客数、販売量とも一向に増加の動きがみえない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客の動きは前年より悪くなっている。SARSの影響で、東南アジアからの客のキャンセルが数多く出ていたり、予約を断っている施設もある。
		旅行代理店(営業・管理担当)	来客数の動き	・SARSの影響で、海外旅行は団体、個人ともに激減している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2～3か月前と比べ、駅での待ち時間が長く、電話の回数は3～4割減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・新しい車のモデルチェンジで、生産量が前年比15%程度上向きになっている。発表と同時に人気が高まり、ディーラーには今までにない来客があり、試乗しているとのことである。
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・トラックの関連企業で、機械加工や板金などが忙しくなってきた。排ガス規制の需要が2005年まで続くという見方もある。 ・IT投資促進税制に向けて、CADやその他の設備を準備中である。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・安く割の合わない仕事が多く、高い良い品物は受注できない。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・SARSの影響等で連休中の遠出が減ったことから、日用雑貨等の販売店の話では、思っていたほどは身近な商品の売行きは悪くないとのことである。
		広告代理店(営 業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・ゴールデンウィーク明けの広告掲載が、対前年比1割減となっている。夏のボーナスを狙った販売促進広告の体裁、ロットが絞り込まれるため、受注金額が低下している。年が明けてから、目立った消費の山がなく、物販の経営者のマインドは下がっている。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・名刺のご開帳の参拝客は前回は上回る人出で、界限は賑わっている。チラシの受注量は前年並みで推移している。日常生活に影響力の強いチラシの受注量から判断すると、景気は良いとも悪いともいえない。
		その他サービ ス[情報サー ビス](経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・引き合いは相変わらず多く、特段の変化はない。客がIT投資の範囲を絞り込んでいることから、受注システムの規模が小さくなり、価格の低下が著しい。
		やや悪く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子
	悪く なっている	金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・観光地では、旅館、ホテル等にSARSの影響が出始めている。国内旅行者を対象とする所の影響は比較的軽微であるが、中国、東南アジア人をターゲットとする所はかなり影響が出ている。特に、関西の台湾人医師感染騒ぎ以降、問合せやキャンセルが増加しているとのことである。
		司法書士 その他サービ ス[放送](営 業担当)	受注量や販売量 受注価格や販売 価格の動き	・受注量が徐々に減少している。 ・広告業界全体の売上が落ち込み、価格競争が一段と厳しくなっている。自動車関連企業等からの新規のスポットコマースは出てきているが、商店街等からのイベント受注はほとんどない。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・5月の酒税増税後、発泡酒と同様にワイン業界でも販売数量が落ち込んでいる。
	悪く なっている	一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・海外生産が次から次へと進んでいる。
電気機械器具製 造業(経営者)		競争相手の様子	・同業他社が秋に1社、4月末に1社閉鎖しているの で悪くなっている。	
その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)		受注量や販売量 の動き	・月半ばに関西で行われた国際宝飾展は、SARSの影響で大手企業が出展を辞退したり来場しなかったことから、来場者は10%減となり、商売は大きく後退している。小売店の店頭での販売不振も続いており、高額品は動かないので厳しい。	
建設業(総務担 当)		取引先の様子	・契約の一手前まで交渉が進んでいた工事の受注が、直近になり6か月延期となってしまった。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・IT関連、自動車関連の求人需要は、引き続き好調である。その他の業種の求人も前年同時期と比べ、5月連休後から活発になってきている。新規クライアントからの求人が目立つが、短期契約が多く、業務も入力、文書ファイリングなどに限定されている。本来、自ら雇用するところを、派遣で一時的にしのごうとしている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者が、前年同月比で5か月連続下落している。特に、雇用保険の受注者人員が、前年同月比で23.5%減少している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・求人の募集広告、チラシはかなり出ていて求人はあるが、人選が厳しいのか求職者はまだ残っている。衣料品関係では夏物の販促のために、生産関係でも7月くらいまで需要が伸びると見越しての採用があり、人の動きはあるが、リストラなどによりあふれている人間も多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・サービス業のパートやアルバイトの募集はあるものの、製造業、土木、建設業の求人は依然として少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元の企業が集まって行う就職ガイダンスの今年の参加企業は、前年より大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が、5,490人と過去最高値となっている。この結果、有効求人倍率が0.45倍となり、平成11年8月以来の低い数値となっている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・開発技術者、管理者、一級建築士などの専門的な職種への求人は、目立ってきているが、建設業、製造業、サービス業ともに派遣、アルバイト、パートといった就労形態が一般的となっている。高齢者の求人は依然として低調である。
学校〔短期大学〕（就職担当）		求人数の動き	・情報関係など専門的知識を要する求人は根強い。一方で多くの学生が希望する事務、販売関係の求人は、前年の70%程度である。	
悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子部品、機械製造などの製造業の求人は、ほとんどない。	

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	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・物件の数、良し悪しにより、販売量は増減する。5月はゴールデンウィークがあり休日が多く、天候も良かったため、通常月より販売量が好調となっている。 ・住宅ローン減税による駆け込み需要がある。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・SARSの影響もあり、旅行を控えた顧客がイベント開催を目当てに流れ込んだ結果、ゴールデンウィークの来客数は前年比103%、売上も前年水準をクリアしている。 ・母の日ギフトも前年以上の売上で、従来売れ筋だった日常消耗品に加え、花や足裏健康法に関連した提案に顧客が反応している。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・5月の来客数は前年比100.5%と、この3か月で初めて前年をクリア、売上は97.5%だが、4月よりも3.4%アップしている。 ・売上の柱である食料品は、競合店出店のため、91%と苦戦しているが、婦人服の売上が、5月は100%をクリアしている。母の日ギフトは112%と好調に推移している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数は増加している。品揃えを豊富にしたところ、客は目新しいものに興味を示し、客が客を呼んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、個人旅行の客の動きが活発になっている。販売単価はあまり高くないものの、夏場の予約等が比較的に入っている。
	変わらない	タクシー運転手	お客様の様子	・貸切、1日特約を利用する客が増加しており、また、会議や付き合いに自家用車を使用していた客が、道交法の改正でタクシーを予約することが増えているため、少し良くなっている。
				一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）

分野	景気の現状判断	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〔C D〕（営業担当）	お客様の様子	・売れる商品と売れない商品との差が一層明確になっており、消費者は価格により敏感になっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・新茶の時期に向けて、商品の紹介、粗品の案内、買物券の添付を合わせたダイレクトメールを送ったり、得意先には、宅訪も実施するなど、販促費を増やしたのに伴い、客数、売上ともに前年をクリアしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・UV対策の帽子やサングラスなど、夏の主要商品の動きは良いものの、SARSの影響で、全体的に厳しい状況は変わっていない。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・リニューアル完成の月であるが、盛り上がりには欠けている。上旬は天候面に恵まれ、売上、来客数ともに増加しているが、予想を下回る。新規顧客層を取り込んではいないが、期待値より少なく、売上をけん引できない。リニューアル効果が限定的で、持続性も以前ほどない。消費を喚起することが難しく、大変厳しい消費環境が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が、前年比100%をクリアできない状況である。14時から18時は厳しいが、18時以降のキャリア層は伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・1万円均一セールなどは非常に盛況で、売上も増加したが、配送料は払いたくないので持ち帰るなど、価格にシビアになっている。イベントを行えば買うが、価値の見い出せない商品、必要でない商品は買わない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、衣料品関連が対前年比96%と低下しているが、住居関連、食品関連はそれぞれ102%と前年比をクリアしている。客単価は衣料品が上昇、住居、食品が下降しており、店全体の売上は1%の低下となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・晴れた日は気温が上昇し、夏物衣料が好調であるが、客単価は落ちている。ゴールデンウィークの来客数は増加したが、客単価は低下した。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店のチラシにある安い商品だけを買いまわす客がいるため、レギュラー商品の販売量が伸びず、客単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は下がっているが、来客数は増えているので、前年並みの売上を確保している。この何か月か続いている状態なので、景気は変わっていない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・天候不順もあるが、来客数、販売量が伸びない。ワイン、発泡酒の増税にもかかわらず、価格を据え置いて販売しているが、効果がない。
		家電量販店（店長）	それ以外	・県南部では、同類店舗の出店が顕著となっているが、売上の下降がみられず、地区としてプラスの方向に動いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売実績は、今年に入って初めて、対前年同月比100.2%と僅かだが前年を上回ったが、予想台数に対しては90.2%の達成率に終わっている。3回のイベントに大量の大判チラシを配布し、ダイレクトメールを発送したが、当社にとって量販車である小型セダンの不振が響いている。力を入れているサービス売上も前年並みを脱しきれない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は若干増加しているが、一品単価、客単価はかなり低下している。 ・SARS等海外の影響も、今は対岸の火事のように、嵐の前の静けさである。
		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は実質的な休みが少なかったため、客足が途絶えることはなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りが本当に少なく、呼びこみの店員の方が多い。
		スナック（経営者）	単価の動き	・今まではウイスキー等を飲んでいた客が、価格の安い焼酎に切り換えたり、つまみを注文しなくなったりしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・金曜日でも乗客数に変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月はゴールデンウィークがあったせいで、客は余暇にお金を使い、タクシーにお金を回さなかったようである。帰りも早く、電車があるうちに帰る人が多い。

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	お客様の様子	・SARSの影響による経済不況に喘いでいる中で、そのしわ寄せを受け、ますます不況の度合いを強めている。最寄駅から帰宅する客が終電までポツリポツリと乗ってくる。雨の日、金曜日は乗客が多くなるが、相変わらず短距離が多く、長距離は少ないので、売上は伸びない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・インターネットの接続サービスのうち、ADSLサービスを大幅に値下げした結果、他からの乗り換えが大変多くなっている。生活防衛面が窺える。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・予算に比べ、毎月実績が確実にマイナスとなっている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は良かったが、その後は来客数も頭打ちである。競争相手も含めて、来客数は良くない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・アミューズメントスペースは、前年比100%をクリアしたが、ゴールデンウィークの曜日並びの悪さやSARSの影響で、近場の娯楽に目が向いていることを考慮すると、予想より少なかった。外出を控えたのが一因である。 ・家庭用ゲーム機は、例年の商戦と同一傾向である。北米ではイラク戦争の影響により、シューティングゲームが人気で、販売は好調に推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ユーザーが大変慎重になっており、最終決断に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	お客様の様子	・景気、雇用状況の悪い中で、客の衝動的な購買行動が薄れている。SARSで、海外旅行等の遊びも控えられ、余暇を楽しむための金も使わなくなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・高額品である時計の売行きが、落ち込んでいる。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今まで百貨店で好調であった30代や50代以上の来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の平均買上単価が、悪くなっている。従来、1,300円～1,200円であったのが、1,100円台の時がある。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・従来、既存店の大半では前年実績を上回っていたが、5月の販売では、多くの店で若干ながら前年を下回っている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・不要不急の物は買わないという客の購買行動が、一層顕著になっている。特に、宝飾品の売上が低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・5月は、来客数はあるが、客単価の低下が著しい。雨が多いなど、天候にも左右され、厳しい状況が続いている。取引先メーカーからも、売れ筋情報がない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物単価が、前年よりも一段と落ちている。チラシに打つ商品も、前年の価格だと客が振り向かないので、一段と低価格にするという悪循環になっている。 ・来客数は5%減だが、売上は10%以上の減少となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3ナンバーの車両販売数が少なくなり、軽自動車やコンパクトカーの販売に片寄りつつある。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	来客数の動き	・5月前半は、来客数、売上とも好調で、前年比2%の増加であったが、中旬以降来客数が急激に落ち込んでいる。売上も、郊外店が好調で前年を上回っているものの、都心大型店は厳しく、全体で約3ポイント落ち込んでいる。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・当店では単価を比較的安く設定しているが、客はその中からも安いものを選んで飲食しており、単価の低さが特に目立つ。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・SARSの影響で、海外旅行の販売量が激減しており、国内旅行への転換もうまくいっていない。客の中には空港へ行けばSARSに感染するというような錯覚まで起こしており、完全な手控えの状況となっている。最悪な事態が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの終息が見えず、このまま悪い状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響が出ている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーから見る街の様子、客の話からは、かなり悪いと思われる。繁華街の車や人の動きをみて、3か月前、1年前と比較しても全体的に弱い。

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
		遊園地（職員）	競争相手の様子	・アミューズメント関係でも、同業他社が業種転換する等、非常に不安がある。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・シーズンになったが、来客数は、週末を含めあまり増えていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・マンションやアパートの数が増え過ぎて、都内では過剰になっており、古い建物が残る悪循環に陥っている。中小零細の建設関係は非常に厳しく、将来が不安である。
	悪くなっている	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数も減少しているが、それ以上に買上点数が減少している。客が必要な物しか買わない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の様子を見ると、長時間営業、深夜営業、24時間営業の店が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・5月に入り、連休の売上が最悪でかつてない数字であり、その後も悪い。天候も悪かったが、生保、SARS、銀行、年金カット、増税など、収入減につながる話題ばかりで、経済対策で収入が増加するような話が全くないことが原因である。
		衣料品専門店（次長）	来客数の動き	・本当に必要なもの以外、買物に動こうとしない傾向があり、レジでの登録件数、来客数が前年の90%くらいになっている。特に、紳士衣料の落ち込みが顕著である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・SARSの影響で、東南アジアからの客を全て断っており、その影響はかなり大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・SARSの影響で、宿泊利用が激減しており、それに伴い、レストランの朝食収入を中心とした売上も下がっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響を受け、海外への客が全く動かない状況である。6月以降夏休みもあるので心配である。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行に回復の力強さがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内旅行は前年キープが精一杯である。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・以前と比較し、急な雨などでもタクシー乗り場に並ぶ客が少なくなり、バス乗り場に客がたくさん並ぶようになっている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・少しでも客のニーズにマッチしなければ、人気のあるサービス商品でも購入せず、類似のサービス商品による代替がきかない。消費支出に対して一段とシビアな姿勢が伺える。		
住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・4、5月と販売量に全く動きがない。会社を始めて20年になるが、2か月連続で売上がないという例はかつてなく、現状は相当悪い。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告代理店から、社名変更のために、40万円ぐらいの受注があり、その他には、広告用として建設会社からの受注がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が多くなり、毎日の残業が多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調の市場は減少しているが、価格は少々高くても、健康や環境に良い商品を求める客が増加している。それに合った高級品がよく売れるようになっており、市場の変化を感じる。
		建設業（経理担当）	それ以外	・製造業者が、新規事業拡張のため土地を探している等、設備投資がらみの話がいくつか出始めている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の広告出稿量が順調に拡大している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は、会社関連の贈答が多少出るが、今年は金額が多少下落している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注先からの発注仕事量が非常に少なくなっている。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・企業における設備投資意欲は依然として弱い。銀行借入をしてまで、新たな投資に向けようという企業は皆無である。設備補修等の更新投資はあるものの、内部留保や減価償却範囲内のものである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず、テナントから賃料の減額要請が続いており、2003年問題に直面している。

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
		その他サービス業〔ディスプレイ〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・以前から受注価格が低迷していることに加え、予算の削減が進み、受注価格がさらに低下している。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・IT関連設備への投資は、縮退傾向にある。IT化の提案件数は多いが、受注に繋がる案件は、前年比マイナス10%程度と少なくなっている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・見積りは本当に少なくなり、単価も下がっている。仲間の話を聞いてもやはり同じ状況だそうである。
		金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・発注価格を低くするため、見積、引き合い業者を今までより数社増やすと言われた。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・代理店の引き合いの数は多いが、成約率は非常に悪い。
		金融業(得意先担当)	競争相手の様子	・企業の設備投資が減少している。 ・一般サラリーマンの住宅ローン組み替えて、月当たりの返済額を減らす客が増加している。
	悪くなっている	その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	取引先の様子	・SARSの影響等で、物が動いていない様子が多くみられる。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・夏物で、婦人服のブラウスがだいぶ生産されていたが、それ以降、涼しいようで品物が売れないため、在庫の追加が乏しい。 ・3月よりも、30%ぐらい生産が落ちている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・3、4社の見積りを合わせて、1番安い価格から、さらに値引きをしないと、発注にならない状況が続いている。
		輸送業(営業担当)	それ以外	・仕事量の減少に、大手運送会社からの値引き要請が加わり、これまでにない打撃を受けた月間となっている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・平成15年になって、得意先の国内出荷が予想以上に激減している。運転手の給料のうち水揚げ歩合の額が全員ダウンしており、運転手によっては、総支給額も3割前後の減額、極端にひどい社員は半分近く減っている。国内の出荷が上向きにならない限りは、この模様がずっと続く。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・単発の派遣依頼が減少し、既存の会社のほか、新しい会社からも長期の派遣依頼がくるようになっていく。長期派遣契約の開始が、終了を上回っている。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は横ばいだが、問い合わせ件数は増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・全産業で5%程度増加しており、産業別にみると、雇用吸収力の高い製造業、特に一般機械器具、電気機械器具製造で大幅な増加となっている。この傾向は正社員、パートに共通である。 ・30名未満の小零細事業所からの求人増が増加要因で、中規模以上の企業の業況好転を反映している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・通常4、5月は求人が増加するが、今年はそれほど増加していない。求人を出す企業はいつも決まっており、新しい企業が求人を出すことはない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・業界により、中途採用に若干の動きがみられるが、全体への影響力は小さい。現在のボリューム層である中高年の雇用は、依然として厳しい。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・求人数は若干増加しつつあるが、事務職では派遣、製造業では請負の求人が多く、企業が人件費を抑制する様子が伺える。
		学校〔専門学校〕(教務担当)	採用者数の動き	・現在の内定状況は、前年の同時期に比べて、半数以下である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・長期求人の依頼が減少してきたことに加え、面接の返事が遅くなっている。このため、求職者が待てずに他の仕事に就いてしまい、なかなか就労に結びつかない。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・今までは、製造業は落ち気味であったが、サービス業はばちばちあった。5月の連休以降、サービス業も陰りをみせてきている。これから夏場は、大変である。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・どこもかしこも求人が出ない、ひどい状態となっている。欠員が出て、現状維持のまま仕事を続けている。採用した人も、やめてもらう方向になっている企業がある。

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 やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今年の母の日は多忙で、売上は対前年比で2割程増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は対前年比で増加している。また土日に家族連れが多く来店し、売上につながっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月の店内改装後は、来客数が2ケタの伸びを続けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークと週末に客の戻りが感じられる。平日も来客数の増加による売上の回復が多少見られる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・対前年比で来客数が目立って増加している。価格を下げたことが影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数や問い合わせ件数はほぼ横ばいであるが、客の購入意欲はやや高くなってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは平日が多く営業日が増え、さらに価格を下げたことで、売上は対前年比で55%程増加している。団体客の予約も取れており、4月頃から良い傾向にある。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅金融公庫の金利低下の影響で、客の購買意欲は前向きに変化してきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年と比べるとゴールデンウィークの入出が減少しており、土産物の販売量が伸びていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・無駄な物は購入しない傾向が続いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要最低限の物を、熟考して買い物している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・客数はゴールデンウィーク中に減少し、ゴールデンウィーク後は増加したが、現在はまた減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・対前年比で来客数は若干増加しているが、買上点数や売上は伸びていない。 ・発泡酒は、増税前の駆け込み需要が少なかったため、今後も販売量に大きな落ち込みはない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・SARS問題の今後の動向を心配している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の購買意欲は低い。服を上下でコーディネートして買う客は少なく、単品を購入する客が増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上は対前年比で1割弱減少している。年配の客が多くなっており、若い客の来店が少ない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年割れの状態が継続している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は、チラシ配布の有無で多少増減はあるが、安定している。しかし客単価は依然として低く、客は景気の良い顔をしていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は安い生鮮品に関しては購買意欲があるが、家庭用品に関しては必要以上の物は値下げしても購入しない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客が無駄な買い物をしない状態は続いている。		
スーパー（店員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価がかなり低下している。		
スーパー（店員）	お客様の様子	・広告の特売品や季節物以外の商品の動きが非常に悪く、売上の上乗せが期待できない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・競合店の出店にもかかわらず、客数は対前年比101%程で順調に推移しており、客の信頼を得ている。 ・売上は、増税前の駆け込み需要があった発泡酒や、SARS問題の影響によるマスクの売れ行きが良い。また、健康ブームが継続しており、乳酸菌製品と豆乳もよく売れる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・競合店の出店や量販店の営業時間延長などの影響があり、売上は前月比では改善傾向にあるが、前年比では94%と100%の回復には至っていない。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・客は新商品への反応は上がってきているものの、特に季節商品の購買意欲が低く、全体の購買意欲は引き続き低い。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・対前月比では良い状況にあるが、大きく変化はしていない。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・売上は前年よりやや落ちている。客が必要以外の物を買わない姿勢は続いている。客が本当に欲しくなる物を買っていかねば、売上が前年を上回るの難しい。経費を抑えて利益を出している状況である。
		その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・来客数は前年と比べて変化していないが、客単価が上昇していかない。
		その他小売【貴金属】（経営者）	販売量の動き	・SARS問題が収まりつつあるところに大手銀行への公的資金投入の問題が起き、客は希望を持てる生活にはほど遠い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の顔ぶれには変化はないが、毎日の来客数の増減が著しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会、レストランの予約状況に変化はない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・SARS問題の影響で国内旅行への回帰現象が起こっており、予約状況は前年に比べてやや良い状況にある。海外からの観光旅行者はもともと少ないため影響はない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・SARS問題が懸念されているが、関係なく海外旅行する客もいれば国内旅行に振り替える客もあり、客のニーズがつかみにくい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・変化を探ることが難しいほど、状況は何も動いていない。終電を過ぎれば繁華街にも人がほとんどいない状態は続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は対前年比で2割近く減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少傾向にある。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・例年と変わらない来客数で稼働しているが、全体の客単価が低下傾向にあることは不安である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子供の来店回数が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・戸建住宅の引き合いが少なくなっている一方で、賃貸マンションとアパートの建設は増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は必要以外の物を購入せず、客単価、販売量ともに伸びていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・アジアでSARSが流行している限り、景気は悪くなる。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・競合するスーパーの販売量のみが伸びている。
		一般小売店【電気屋】（経営者）	お客様の様子	・家電製品の問い合わせは多いが、買い替えにつながらない。買控えの動きが広がっている。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・イラク戦争とSARS問題の影響で外国人観光客が減り、日本人も外出を控えて国内旅行の観光客も減少している。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は来客数、客単価ともに悪化している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク商戦は、曜日の配列が悪く帰省土産の需要が不調である。またSARS問題の影響で海外旅行自粛が進み、夏商材である水着も不調になっている。ヒット商品が見当たらない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝石、時計など的高額商品の動きが順調であるが、他の商品の売上は伸びず、全体としてプラスに転じることができない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・例年7～8月は来客数が減少するが、今年はゴールデンウィーク後から早くも減少している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価がかなり低くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・週末に天候の悪い日が多く、売上と来客数の減少要因となっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・大規模チェーンのコンビニの新規出店が目立ち、中小チェーンのコンビニは閉店、倒産への動きが加速している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は確保できているが、週末の客単価の低下が影響しており、売上はかなり減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力商品である弁当、ソフトドリンク、雑誌の売上が前年同期に比べて著しく落ち込んでいる。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・売上は対前年比95%であり、非常に悪い状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価の不調などの複数要因により、低迷が継続している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・経済全体でデフレが続いており、客は価格にますます敏感となり低単価製品を選んで購入している。そのうえ、必要品以外は購入しないという行動が重なっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新製品の効果が薄く、販売量が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売台数が伸び悩んでいる。他社との値引き合戦になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売量に陰りが見え始めており、車検や点検、修理などのサービス在庫も減少している。また値切られることも多く、単価も低下してきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・競合他社との市場占有率で変化がないにもかかわらず、売上計画は大幅に下回っている。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・袖物、ジャケット類の売行きが例年と比較して悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の来客数が全く回復してこない。
		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中の好調の反動が来ており、月末まで影響している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数が激減している。以前は夜に繁華街を歩くと知り合い数人には出会ったが、現在は街に客がいない状態である。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・SARS問題の影響で外国人客が減少している。飛行機の減便もあり、価格を下げて客を呼び込むようにしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・すべてにおいて例年並で推移しているが、ゴールデンウィーク中は例年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARS問題の影響で海外旅行だけでなく国内旅行の客足も鈍っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・SARS問題の影響で国際線の利用客が激減している。またゴールデンウィーク明けの人の動きが鈍く、全体的にも低迷している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は激減しており、販売量も落ち込んでいる。携帯電話専門店の中には経営が厳しくなっているところも多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が減少している。人々が余暇に観光を楽しむ回数が減っている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・愛知県下のゴルフ場全体の4月の来場者数は前年同期比10%減になっている。3月からの来場者動向は一段と冷え込んでおり、回復の兆しがみえない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・対前年比で来場者数、売上ともに減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・繁忙期に入っているが、カット以外の来店がない。
悪くなっている	コンビニ（店長）	単価の動き	・客の購入意欲は弱い。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・発泡酒の値上げにより、アルコールの売上の減少が大きくなっている。	
	自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに悪化している。消耗品の単品購入ばかりが目立ち、売上を確保するのに苦労している。チラシの効果も出ていない。	

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
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・今年に入り来客数の前年割れが継続している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の来店回数が減少している。また来店しても滞留時間が短く、客単価は激減している。
		バー(経営者)	来客数の動き	・グループでの来店がなく個人での来店が増加しているため、来客数は減少している。さらに個人客も減少し始めている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・SARS問題の影響で外国人の宿泊客が皆無である。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・イラク戦争やSARS問題の影響が現在も続いている。来客数、販売量、単価などすべての面で悪い状況にある。このまま夏の繁忙期に入るとかなりの困難に直面するが、打開策もない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・SARS問題の影響で海外旅行を控える人が増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・SARS問題の影響がまだ大きい。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・契約の移行期は過ぎているにも関わらず、解約数はかなり増えている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・美容院の数が増えているため来客数が伸び悩んでおり、苦戦している。
		美容室(経営者)	それ以外	・高齢客が多いため、天候が悪いと客足が鈍くなる。通常は繁忙期であるが、不振である。
設計事務所(職員)	競争相手の様子	・転職、離職している地元の同業者が引き続き増加している。		
企業 動向 関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		電気機械器具製造業(従業員)	競争相手の様子	・引き合いは増加しているが、受注には結びついていない。しかし他社や取引先では受注量が増加しており、底は脱している。
		輸送用機械器具製造業(工務担当)	受注量や販売量の動き	・国内市場、海外市場ともに善戦している。
	変わらない	建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・中部国際空港関連のプロジェクト情報などによって、若干ではあるが状況は良くなってきている。 ・一般プロジェクトは、個々の工事規模が依然として小さく受注量も少ないため、厳しい状況が続いている。
		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、販売量ともに変化はみられない。
		一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・引き合い件数に変化はないが、受注割合は高くなってきている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・見積書を提出しても注文につながる可能性は1割である。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・SARS問題の影響で中国生産分を国内生産でカバーする動きもあり、工業用ミシンの受注量と販売量はやや上向きになっている。しかしSARS問題による一時的な需要とも考えられ、楽観はできない。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいであり、取引先からの値引き要請も相変わらず続いている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・設備投資の工事がまったくなくなっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・主要荷主の出荷量とトラックの積み込み台数に変化はない。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物量が増加する時期であるが、その伸びは鈍い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・開発業者による新規土地の取得意欲が低い。
税理士	取引先の様子	・顧客企業から、仕事があっても受注価格を抑えられているという話をよく聞く。		
その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・取引先の新規投資は3月決算後減少しており、前月よりも仕事は減っている。		
やや悪くなっている	金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・取引先の業種によって受注量に差がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・イラク戦争やSARS問題、各金融機関の業績の下方修正などによって、景気回復に期待が持てない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は国内向け、海外向けともにやや減少している。輸出は欧州向けを中心に不振を続けており、好転の兆しがみられない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争指名の案件は相当数を確保できているが、受注価格がかなり低い状態になっている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・SARS問題の影響で国際輸入貨物が軒並み減少している。平均で5ポイント、日によっては10ポイント以上も減少している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・前年同月比で受注量は変わらないが、受注価格が低くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客企業の業績悪化が続いている。 ・信用金庫の貸出先の業況悪化も進んでいる。
悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・受注量がまったく伸びず、取引先の仕事量が減少している。 ・SARS問題の影響による中国からの一時的な撤退も、国内メーカーにはまだ良い影響を及ぼしていない。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・客単価、販売量ともに悪化している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	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	・建築関係の求人が微増している。タクシー乗務員などのドライバーも堅調である。その他の業種では正社員の求人は伸び悩んでいるが、パート、アルバイトは微増している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は自動車関係では増加傾向にあるが、金融関係では減少傾向にあり、業種によりばらつきが出ている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・定型的な業務は職種を問わずアウトソーシングを導入する傾向が、中小企業にも広がってきている。しかし、派遣料金は若年層から中高年まで同一賃金に抑えられているため、中高年の可処分所得は大幅に減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員の登用はほとんどなく、派遣などの外注利用が多くなっている。工場では特にその傾向が強い。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・採用者数はそれほど減少していないが、採用条件が合わずミスマッチが生じており、求職相談が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地元しにせ企業の相次ぐ倒産の影響もあり、最近希望退職を募ったばかりの企業が半年も経たないうちに再度退職者を募るといった不安定な状況にある。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は横ばいであるが、有効求職者数は15%増加している。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・来春の新卒採用状況は、大卒女子などで厳しくなっている。既卒者で就職活動2年目の者もいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は全般的に横ばいであるが、建設業と製造業では減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は3か月前と比べ求人、求職ともに悪化し、前月比でも2か月連続して悪化している。新規求人は前年同期と比較して製造業で21.4ポイント、卸売・小売業で14.9ポイント上昇しており、全体でも17.3%上昇している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・期末時には業績見通しの明るい自動車関連メーカーが積極的に採用をしていたが、4月以降は採用に慎重になっている。

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

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	住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・2、3月以降の受注は好調で、2か月先までの分も確保している。客の住宅取得への意欲は高く、イベントの来場者数も非常に多い。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	単価の動き	・一品単価の低下に歯止めがかからないが、来客数は増加し、買上点数が伸び始めているため総体では若干上向きである。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・エアコンの動きが非常に良い。最高気温が25度を超える日が続いたこともあり、省電力タイプや高機能商品が好調で、5月としては過去最高の売上となった。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・今年末で期限切れとなる住宅ローン減税の事前駆け込みと思われる受注が若干増加している。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・最近、営業関係でのあいさつ用の進物がますます減少している。
			販売量の動き	・冠婚葬祭やコンペの商品が減っている。
		一般小売店〔果 物〕（経営者）	単価の動き	・客は安い物を求めて競合店と買い回りをしているため、来客数は増えているが、一品単価、客単価が低下している。
			一般小売店〔鮮 魚〕（店長）	販売量の動き
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・冠婚葬祭関連商品などの購入意欲は高くなっているものの、食料品からファッションに至るまで日常の買物は低単価志向で、余分な物は買わないという客の購買姿勢が続いている。
			スーパー（店 長）	来客数の動き
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・最近の販売量は低い水準で推移している。
		スーパー（営業 担当）	来客数の動き	・従来は特別招待セールやポイントカードの3、5倍セールなどの販売促進策で集客が可能であったが、最近はやほどインパクトのある企画や割引をしないと来客数を増やすことができない。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が低いと、売上は前年同期に比べて微増にとどまっている。
		乗用車販売店 （総務担当）	単価の動き	・特殊な新型車を除き、1000～1300ccのコンパクトカーが相変わらず売れている。しかし、主力の小型セダン系の伸び悩み状態が続いている。
			乗用車販売店 （営業担当）	単価の動き
		その他専門店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・依然として底ばいの状態である。現状が続けば、店をやめる同業者が出てくる。
		その他専門店 〔医薬品〕（営 業担当）	競争相手の様子	・ライバルとの価格競争が激化しているが、利益面を考えると極端な価格に落とせないため、最終価格は横ばいで推移している。
	高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは例年に比べて来客数、単価ともに落ち込み、またゴールデンウィーク明けは更に厳しい数字となった。下旬には学会が開催されたため若干挽回したが、総体の売上は減少した。	
	都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・レストランウエディング、婚礼宴会の出席人数の減少などにより、1件当たりの売上高がダウンし、全体では前年を下回る見通しである。	
	通信会社（社 員）	お客様の様子	・携帯電話の売行きが落ちている。 ・得意先の中にはSARSの影響で東南アジア、中国関係の取引が減少し、また食品関係の運送業者でも同様に取引が減少したという話を聞いている。	
競輪場（職員）	単価の動き	・今月は新方式の導入により、1人当たりの売上高は若干増加したが、逆に来客数は減少している。		
やや悪く なっている	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・今月の婦人服飾雑貨、洋品小物の買上客数は前年同月の97%を切っており、婦人服衣料全般でも前年の93%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（店長）	単価の動き	・客単価は前年並みに回復しつつあるが、来客数が競合店の影響により、いまだに前年比2%減である。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・最近固定客の来店頻度、買上点数が減少している。購買意欲を喚起する新しい提案が不可欠である。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先企業で社有車を減らす動きが顕著になっている。	
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・4月に引き続き5月の販売量は最悪であった。特に当社には新型車がないため苦戦したが、中古車の受注量は比較的善戦している。	
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・ほとんどの来店客は「景気が悪いため来店回数を減らしている」とあからさまに話している。また、寿司皿の枚数や金額も落ちてきている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休の影響もあるが、例年と同様に来客数は少ない。また、地元では大型イベントが開催されたが、当店には影響がなく、逆に県外からの常連客がホテルを取れないため出張を見合わせるなどの影響もあった。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊と婚礼部門の単価の低下が顕著である。また、レストラン部門の高単価商品は減少しているものの、それ以外の商品や売上の大層を占める一般宴会の単価は落ち着いている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年9月以降美容業界の来客数が減少しているというメーカーからの情報が入ったが、当店でもこの3月ごろから実際の数字に表れてきた。また、同業者で廃業や倒産したという話がときどき聞かれる。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・あれこれ対策を講じるが、単価の高い物が全く動かない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上高が前年比3割程度減少している。SARSの心理的影響が大きい。	
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・来客数が前年同月比で約2割も減少している。要因としては昨年開催された大河ドラマのイベントによる団体需要の落ち込みが挙げられる。それ以外ではSARSによるキャンセルや旅行会社を中心とするツアー発生率の減少などである。		
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）	受注価格や販売価格の動き	・リピーターからの引き合いや成約件数は前年比若干減少しているが、新規の引き合い件数が増えており、この成約率も高い。全体としては若干の増加となる。	
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近インターネットの接続回線の伸びが計画を非常に上回っている。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費の低迷にもかかわらず、輸入品を含む商品の供給量が多い。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注ロットがあまり大きくない。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話の部品の海外向けは若干の増加が見込めるが、国内向けは新製品への切り替えだけで、絶対量の増加は見込めない。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・今月は月初からほとんど荷動きがなかった。かなり動いたのは月末の1日だけである。	
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・不動産業者が宅地造成した土地の販売スピードが鈍っている。	
		司法書士	取引先の様子	・会社の設立や支店の設置などの話が一部にあるが、全体の動きにはなっていない。	
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・同じ商品群でも低価格商品へのシフトがみられる。	
	悪くなっている	化学工業（営業担当）	取引先の様子	・超低価格を要求する新規受注の引き合いが多くなってきた。	
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売価格ともに下げ止まらない。受注先からも厳しい話しか聞けない。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・3月は年度末でそれなりに仕事があったが、4、5月は同業他社も含めて仕事がぱったりとなくなり、悲鳴を上げている。	
	雇用関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
			民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・自動車部品、機械、医薬品などの企業からの受注が好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告が前年実績を超えているが、情報関連の1社から集中的に出稿されたため、全体量としてはそれほど増加していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告件数は地元で多かったが、東京、大阪、名古屋など都会地からは少なかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受理状況はあまり変化していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の受注件数が伸びない。常時5～6件ある受注残が今は2件しかなく、非常に厳しい状況である。
悪くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数が非常に多い中で、請負や派遣など雇用調整的な形態が多い。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・都心店舗に比べてかなり遅いが、やっと春夏物が動き出した。ただ、メーカーが在庫をほとんど持っていないことから、売れ出した頃には在庫がなくなり、売り逃しが発生していることが惜しまれる。
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・比較的高額な夏物スーツの注文が増えている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・業務用の設備需要は依然として低迷したままであるが、家庭用一般客の動きが多少改善されてきている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・今月はFグレードレースが開催されたほか、国際博覧会協賛のレースが開催されたことで来客数が増加した。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・GWは天候に恵まれて客の出足が非常に良かったが、GW明けは以前からの買い控え傾向と悪天候のため来客数は減少した。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	お客様の様子	・来店頻度が高く購入額の多い、いわゆる上客が減った。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・最小限の物しか売れない。特に食堂、すし屋向けの売上が全く伸びていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は減っているものの、売上の減少はそれに比例しているわけではなく、カード優待セールやブランドのポイントアップ期間中に、集中して購買する傾向が顕著にみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服は、気温が低いために夏物の売行きが低迷している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・宝飾品の受注会では取引がまとまる商品が少ないなど、例年になく高額商品の購入に慎重さがみられる。バーゲン商材については動きは良いものの、まとめ買いが少ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・GW中はイラク戦争やSARSの影響で海外旅行を中止した客の来店、購買が増え、特に高級ブランド品を中心に売上は前年を上回ったが、月末に向けては来客数、販売量とも前年割れの状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・百貨店の基盤ともいえるミセス層の財布のひもが固い。割引販売や催事では買物をするが、普段の目的買いが減っている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・毎日の売上は非常に悪いが、外商の販売員がセールスしている絵画、宝石は前年の売上を確保している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・SARS問題等により、景気が不安定である。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前半は特に訪問販売が過去最低といえるほど悪かったが、後半はイベント性のある催しで来客を促した結果、客の購買意欲が多少戻ってきている。		
スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の改装、新規開店、チラシの増加などにより増えつつある需要が分散化され、売上増加を達成するのは難しい状況である。		
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・休みの配列やSARSの影響があったのか、GWは好調に推移した。その後雨の影響はあったが予定の売上高は確保できる見込みで、特に食品は引き続き堅調である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・衣料品、住居関連品だけではなく、食料品においても買上点数が減少している。一方、単価はようやく底打ちしてきた。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・買い替えのサイクルが伸びており、使える物は長く使うという傾向がみられる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・今年の夏は猛暑が予想されていることから、エアコンの動きが良いものの、全般的には売行きが悪い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・単価の上がっている品物が少なく、ほとんどが下落している。何も説明しなければ広告の商品しか売れないという状況である。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・来客数、単価とも低迷しているが、特にクレジットカードでの買物が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数に増加の気配はない。限られた購買見込み客の取り込みを営業活動の基本としている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ピーク時間でも客の入りが悪くなっている。販売量も含め少し下降気味である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・テナントとして入っているホテルには、SARSの影響で外国人の宿泊がかなり減少している。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・法人関係の宿泊利用は相変わらず冷え込んだままである。また、個人客は宿泊利用よりも単価の安い日帰り利用へのシフトがみられる。館内での買物や飲食等の付帯利用については、財布のひもがさらに固くなっていると感じられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年であればもう少し来客数が増える時期であるが、SARS問題などいろいろな理由で減少している。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年の業績は3か月前と変わらず悪い。直近の予約も少なく、SARSの影響が少なからずある。欧米ではアジアを敬遠する動きがみられるほか、日本国内でも台湾人医師の問題で関西が敬遠され、キャンセルなどが発生している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・SARS問題による直接の影響はなく、客の動向も特に変わりはない。レストランのランチ利用では客の減少がみられるが、連休の影響によるものである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・依然として海外旅行の需要には回復がみられず、国内旅行の需要も堅調に推移しているとはいえない。旅行需要そのものが冷え込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・一連のSARS騒動による乗客の減少が懸念されたが、SARSの影響と思われるような事例は特になかった。しかし依然としてタクシーの乗り控え傾向に変化はみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・SARSの影響で、海外旅行から国内旅行へのシフトが起こっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新機種の登場を控え、買い控えが起きている部分があるものの、売行きは概ね良い。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ベテランゴルファーはプレー回数を確保するため、価格の安いゴルフ場へ流れている。しかし値下げをしたところで、来客数は増加するが効果は長続きしない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	来客数の動き	・物品販売会、集会等、イベントの来客数が昨年より減少している。単発の集会ではSARSの影響で参加者が減少した。
		その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・国内レジャーには追い風が吹いているため集客はできるが、物品販売の単価が上がらない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数の増加をねらって新客フェアを行っているが、一度目の来店はあっても継続客となるには至っていない。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	競争相手の様子	・新規出店に対して非常に慎重さが見受けられ、転廃業の動きもみられる。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・大手銀行への公的資金投入の件に関して、メインバンクとされる不動産デベロッパー数社にヒアリングしたが、現状では特に問題ないものの、将来的に用地取得への程度影響が出てくるか多少不安がある。不動産の売買に影響が出るとすれば、早くて半年後以降になると考えられる。

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
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・SARSの影響が大きい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・メインブランドの販売が落ち込むなど買い控えがみられる。さらに季節ごとのDM、折込チラシ、厳選したノベルティーをつけても、売上が伸びない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・5月中旬以降は回復してきたものの、GW中の落ち込みをカバーしきれていない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・SARSの影響が深刻になるにつれ、外国人旅行者向けホテルからの需要が落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数が前年比で5%減となっている。まとめ買いが少なくなっており販売量が減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・SARSの影響もあり、広告媒体等でお買得品を提案しても効果が上がらない一方で、リサイクル商材は好調に推移するなど、単価の下落に拍車がかかっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・5月前半は近場で休暇を過ごす人が予想通り多かったため、中、大型店では売上が伸び、小型店でも平日並みの売上が確保できた。しかし月後半は野菜の相場も前年並みとなり、売上の押し上げ効果がなくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・安い商品をチラシで告知すると、その商品のみの購入でほかの商品は売行きが悪い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年であればドリンク類の売上が増えて客単価が上昇する時期であるはずが、逆に下落している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・不景気に加えてSARSの影響で人との交流が少なくなり、全般的に消費が低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・連休明けから来客数が減少し、購入姿勢にも慎重さがみられる。車の受注ペースは非常に悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年比で2割程度、販売台数が落ち込んでいる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・SARS問題で海外からの客が減少したが、買取と販売の両面で営業展開していることで、影響を和らげることができている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・SARS問題が発生し、来客数が著しく落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊については、まずSARS問題で感染エリアからの団体観光客が激減している。また、企業による出張利用では、各企業が出張手当の一律支給から実費精算に変更して経費を圧縮させていることから、格安のインターネット予約が増加し単価を引き下げている。 ・宴会は、開催の中止又は会議のみで飲食をカットする傾向が顕著である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の客の減少が激しく、待ち時間が長くなってきているため、売上が減少している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・安価なイベントには家族で参加するが、お金がかかるものはあまり集客力がない。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・大型連休が飛び石であったため来客数が減少したが、客単価も低くなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・SARSの影響で、学校などから予約のキャンセルが出ている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	競争相手の様子	・会合などで必ず入塾状況の話題になるが、どこもかなり悪い。教育費にまでお金がまわらないというのが現状である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・すでに契約を結んだ客から、今年から年収が下がるためローンの支払いに不安があるとの理由で、キャンセルしたいとの連絡があった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・現在商談中の客は、自営業や公務員等の高額納税者及び収入が安定している人で、年齢についてもやや高齢が多いなど、客の範囲が狭まってきており、全体数が少ない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来客数が激減している。住宅購入を促す税制特例の効果が思ったほど表れていない。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・入学、入社式の需要期が過ぎて商店街の人通りが少なくなり、買物袋を持っている客も少ない。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今月の売上前年比を地域別にみると、関西が約81%、関東が約114%、中部が約105%となり、売上構成比の全体の約7割を占める関西が極端に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月に入り、閉店時間を20時までに延長した効果がなくなってきている。特に18時以降は3階以上のフロアへの来客数が極端に少なく、売上も10～12時までの開店時の売上と同じ水準になるなど、伸び率も鈍化傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。また、近隣にスーパーが開店したこともあり、客の動きに大きな変化がみられる。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・商圏の人口が減ったせいか、人通りの減少が目立つ。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・SARSの影響で空港の店舗は予算比で50%の売上にとどまっている。依然として来客数が前年実績をクリアしておらず、売上の回復が進んでいない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今回は5月中旬のSARS騒動の影響でホテル業界は大きな打撃を受け、宿泊部門はキャンセルが相次いでいる。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は、SARSの影響で外国人宿泊客が減少するとともに、代理店からの予約案件は引き続き単価も下がっている。 ・レストランは一部を除いて前年を上回る傾向にあるものの、宴会は婚礼が厳しく、一般宴会で補いつつもトータルでは前年を割っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・予約状況を見ると、国内旅行は前年を20%近く上回るなど好調であるが、海外旅行はSARS問題でかなり落ち込んでいるため、全体的には前年を20%下回る状況である。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・昨年の5、6月はサッカーワールドカップの影響で受注状況が悪かったが、それと比較してもSARSの影響は大きく、回復の見込みは現在も立たない。さらにSARS感染者の台湾人医師の来日が発覚してからは、旅行受注が大幅に減少している。ただその悪い状況下にあっても、60歳以上のマーケットは健闘している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・SARS問題で、海外旅行から国内旅行へシフトが起こると期待していたが、台湾人医師の来日の影響で国内旅行も敬遠されている状態である。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上、購買単価とも大きく減少している。3月から新たなシステムの導入を図ったが、導入当初はファンの期待から効果があったものの、今月に入ってその効果も薄れ大変厳しい現状である。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている 変わらない	-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・SARS、無認可添加物、BSEなど、食品価格の低迷、販売量の伸び悩みの原因となる事件が起こっていることから、消費が低迷している。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月のGW明けから受注量が少し落ちているが、受注内容をみるとSARSの影響でうがい薬が売れている。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月、ソフト開発メーカーからの発注は横ばい状態である。本業の頭打ちで業態転換を図るクライアントからの需要もありそうだが、まだ顕在化するには至っていない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・現状の品揃えでは売上が伸びないので、新しい商品の試作に挑戦している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・昨年に続いて景気がこう着状態にあるため、5月から役職手当の削減に踏み切ったが、液晶や半導体に関わるビジネスに対して、SARSの影響が意外に大きい。据付工事に行っても新しい商談ができないなど、困難な状況にある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーでもリサイクル、エネルギー関連のプラントを製造しているところは受注に比較的動きがある。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月になっても住宅関連の大口顧客の受注量が減っているなど、住宅建設の需要には回復がみられない。	
	金融業（支店長）	それ以外	・SARSの影響で、現地生産している商品が入ってこないなどの被害が出ている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新しい分譲マンションが建って読者は増えたが、総戸数に対する入居率が低すぎることから、目標数には届いていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の製菓大手企業からの受注には堅調な伸びがみられるものの、広告代理店やIT関連の企業からの受注には減少がみられる。
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・民放各局の決算をみても軒並み減収減益である。さらに今後は、SARSの影響による広告出稿の差控えも予想される。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・アジア向け輸出が停滞気味であり、その影響で国内価格が低下している。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・1月～3月にかけて値上がり傾向にあった製品を、値下げして販売する会社が出てきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製鉄所の検査設備の引き合いはあまり活発ではない。交渉、製作などに必要な期間を考慮すると納品までに1年以上の時間がかかることから、1年後には確実に売上が落ち込むことになる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者、協力会社の倒産が続いている。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・荷動きが悪く、運賃の見直しを要請されている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・設備投資等に慎重な企業が多く、資金需要も少ないうえ条件等変更による返済負担の軽減の依頼が増加している。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部門が、官庁向けおよび民間向けとも注文が少なく苦労している。
		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	・消費不況で品物が売れない。SARS問題等で消費の低迷に拍車がかかっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・賃貸マンションを借りる客の収入が減少し、さらに会社からの交通手当も減少していることで、通勤圏内で家を探す傾向がある。その結果、価格がより一層下がってきている。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺企業での倒産、民事再生等が多数発生している。客のなかでも、支払の遅延等が発生している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・依然としてパート、派遣、請負等の求人が多くみられる。周辺企業からの新規卒者等の雇用についても依然厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・自己都合離職者、事業主都合離職者は減少しているものの、20～34歳の若年者の雇用契約期間の満了による離職者が大幅に増加した。定年前の55～59歳の離職者も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は過去2番目に多くなっている。ただ、派遣や請負などの求人が多く、求職者が積極的に応募するには至っていない状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・4月後半から5月にかけて派遣社員の需要動向は厳しい。派遣社員から終了、交替の申し出があると、派遣先企業は欠員のまま社内ですりくりし、交替は一切受け付けない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が前年比で減少傾向にある。また企業における人件費削減傾向が顕著となり、派遣依頼があっても正社員の代替需要で負荷が高いなど、雇用環境自体が悪化しつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・4月に続き求人数が減少している。今まで堅調だった飲食、サービス業のマイナスが大きい。
		新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人は低迷しており、特に中高年層の求人の低迷は著しい。
		職業安定所（職員）	それ以外	・大手企業のリストラについては、件数、退職者数とも落ち着いているようであるが、地域によっては希望退職者の募集は依然として続いている。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・5月に入って、採用を見合わせるとの連絡が増加している。
学校[大学]（就職担当）	雇用形態の様子	・1年ごとの有期雇用契約や、報酬の実績給での支払い等、従来は新卒者にみられなかった条件での求人が増加している。		

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・戦争後のデロの不安、SARS感染の不安によって旅行者数も減り、旅行業界と航空業界に暗い影を落としている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・現在は農繁期のため暇なのが通例であるが、例年に比べると人の動きが良くなっており、3か月前に比べても人の動き、販売数量とも上向いている。	
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・集客に対する施策を打ったこと、天候が暖かくなってきたことで、婦人雑貨の売れ行きが良い。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・一品単価や客単価はまだまだ低い状態であるが、来客数が徐々に増加してきている。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・天候も良くなるとともに、BSEの問題も落ち着き、レストランへの客の動きが良くなっている。	
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・レジャー産業においては、ゴールデンウィークのある5月に、好調に来客数が増えるのは例年通りだが、今年は休みに恵まれていなかった割に、SARS等の影響で来客数が多い。	
	変わらない		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・客の買物の予定額が非常に厳しくなっている。良い品であっても、予算が予定を上回ると手を出そうとしない。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・比較的落ち着いた感はあるものの、売上は落ちている。 ・商店街で観光客を取り込む努力をしているため、比較的落ち着いた感はあるが、何もしないと売上は落ちている。
			百貨店（統括）	それ以外	・売場で子供服、紳士服の動きをみても、以前と比べて客に購買意欲が感じられない。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・婦人服の買い替えも、最低限のTシャツだけとか、1点買いの客が多く、コーディネートしたセット買いはほとんどみられず、全体的に客単価が低下している。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月の初頭はゴールデンウィークで、来客数も増加し売上も上昇しているが、それ以降厳しくなり、5月末に行った招待セールの上売が普段より低下している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・催しを中心としながら、毎週、集客を図っているが、マイナス基調であり、チラシ掲載の目玉商品のみの購入が目立ち、他商品への波及効果が少なくなっている。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中は、ドラマの影響もあり、かなり集客があったものの、それ以降はゴールデンウィークが終わると極端に集客が減り、月末にセールを行って回復を試みるものの、なかなか数字が上がらない。
			百貨店（売場担当）	来客数の動き	・サンダルの動きは全体的にはそれほど良くないが、ウォーキングシューズやカジュアルシューズなどが良く動いているため、全体的にはサンダルの落ち込みをその他の靴で補っている状況である。
			スーパー（店長）	単価の動き	・例年と比べて全体的に単価が2%程度下回っている状況が続いている。
			スーパー（店長）	競争相手の様子	・ナショナルブランドの商品の単価が下落している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は順調に微増しており、以前のように他社との駆け引きで売上を取るといった状況から脱し、ある程度厳しい状況からの緩和の兆しがある。			
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数には回復基調がうかがえ、底を打った感がある、その一方で販売量には依然回復傾向がみられず、顧客の財布のひもは固い。			
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、衣料関係やスーツ部門については来客数に変化はなく上向きではないが、他のアイテムに関しては、ここ最近の暑さから上向きになっている。			

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
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・今月は来客数が減少したものの、単価が上がっているため、例年に比べて売上は伸びている。 ・気候が暖かくなり、男性客が動き出している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が非常に減少したため販売量も低下しており、A V関係が不調のうえ、エアコン、冷蔵庫等の売上も伸び悩んでいる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・店がショッピングセンターに隣接しているため、来客は3か月前とあまり変わらず順調である。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・前年のワールドカップを考慮して、A V商品の大幅ダウンが予想されたが、それほどダウンはみられない。 ・それ以上にパソコンの新製品の入荷遅れが売上低下に影響している。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・新型車が出たが、価格が高額なため販売増にならず、小型車の方に販売が移っている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・来店しても契約できる客が以前よりも少なくなっている。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	単価の動き	・昨年と比べてプライダルの引き出物関係が伸び悩み、単価も下がっている。 ・挙式、披露宴も少人数で行い、2次会を企画しない傾向がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末は個人客が多いが、平日夜の来客数は相変わらず低迷している。
		旅行代理店（団体営業担当）	来客数の動き	・SARSによる旅行の手控えが、やや少なくなってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通して動きがなく、町中を早朝昼間と流しをしても、なかなか客を捕まえられる。 ・観光客の流れも自家用車、市内循環路線バス、観光バスなどに流れている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したまま推移しており、増加の兆しがみえない。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・当業界で顧客獲得の販促キャンペーンは、今年に入ってから特に激化しているわけではないが、引き続き採算度外視が続く状況に変わりがない。そうした販促による新規客獲得には目覚ましいものがあるわけではなく、パイの配分に終わっており、各社現状維持の状態が続いている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・全体的に集客数は下降気味であるが、イベントを行えば相応の反応がある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数の動きは良くなっているが、有料となるイベントの参加状況は良くない。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門の入館者数は、ゴールデンウィークが1日少なかったことを差し引いても、例年と比較して2桁ダウンは避けられないが、飲食部門の利用は、ヒット商品の効果もあり、寄食率は向上している。 ・ホテル部門も企画の効果から、例年を上回るペースまで回復している。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・依然として個人住宅の新築、改装およびアパート、マンションの建築が多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約金額、着工件数ともに例年よりまだ低迷しており、上向きの兆しはみえない状況にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・SARSの報道から、中国製品に対する客の問い合わせがあり、特に高齢者の方に中国製品の買い控えが見受けられる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・広告媒体の販促を打っても、大きな売上の山がない。 ・客の母の日ギフトに関する考え方が多様化しており、物をどんどん贈るという状況ではなくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今までと同じ価格ではなかなか商品が動かず、更に下回った価格まで落とさなければ販売数に結びつかない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・堅調であった食品の売上が若干低迷してきている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・周りに競合店が増え、値段をかなり比べるなど、客の選択が厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・飲酒運転罰則強化の影響で、ビールの売上が昨年を大幅に下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・法人需要の落ち込みが大きい。 ・個人需要も小さく、単価の低いものに嗜好が偏っている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・カーオーディオ、ビジュアル関連商品の動きが若干上向いてきているものの、ゴールデンウィーク明けの来客数の落ち込みで、オイル交換や車内小物の動きが悪化している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・商店街を歩いている客が、あまりショッピングバッグを提げておらず、買物をせずただ歩いているだけという感じである。
		一般レストラン（営業担当）	来客数の動き	・依然として既存店レベルでの集客数のダウンが続いている。 ・生ビールのタイムサービス等、例年になくサービスを始めているものの、郊外店では飲酒運転罰則強化のせいか、集客に結びついていない。
		タクシー運転手 タクシー運転手	それ以外 販売量の動き	・深夜の歓楽街の客の減少が止まらない。 ・以前は介護で利用のあった客が、介護料の負担が増したことで利用できなくなっている。
	悪くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2～3月は、購入後6～7年目で買い換え時期がきた車の購入や、グリーン税制変更の前倒し需要があった前年を上回ったが、4月以降その影響により前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の販売が例年に比べて、大幅に落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・SARS発生のため、海外旅行が前年の約6割に落ち込んでおり、かなりの予約が取り消されている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・駅構内に待機しても、列車到着にもかかわらず、1台もタクシーが動かないということがあり、明らかに観光客と思われる人もバスに乗る光景が多くなっている。
	企業動向関連	良く なっている	-	-
やや良くなっている			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
変わらない		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・国内は依然低迷状態が続いているものの、アジアを中心とした輸出は堅調である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新商品の大幅な増産の要求があり、土曜日の夜勤まで生産し、対応する部門が出てきている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・単価は横並びであるが、少しずつ仕事が入ってきている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調で、フル操業を継続中であり、コストダウン効果も加わって増益基調である。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全般的に生産稼働率にはあまり大きな落ち込みがなく、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い。
変わらない		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・需要は堅調なものの、原油、ナフサ価格の下落に連動して製品価格が低迷している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は底を脱した感もあるがまだ十分ではない。ここ最近の傾向は大きな増減はなく、ちょっと増えたと思ったらまたすぐに減るといった繰り返しである。 ・販売価格は下がる一方で、特に電池材料に関しては最終製品である電池の価格が低過ぎて、価格が改善されるのは相当難しい。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・値段の回復傾向があったが、上昇止めの感がある。 ・アメリカの景気も厳しく、回復の兆しがみえない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・企業業績では幾分上向きの企業もみられるが、内容を見ると海外での販売が伸びたことが大きく影響しており、国内販売が伸びたところはまれである。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度に入っても引き合い、受注動向はあまり変化なく、情報通信システムの整備理由として、業務効率化よりコストダウンを重視する傾向が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の低迷で企業の転勤の手控えが非常に多くなっており、特に不動産、賃貸業は契約件数が減少してきている。

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
	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	・住宅、建設関係の広告は減少しているものの、携帯電話など通信機器関係の出稿が特に堅調になっている。 ・地場企業の求人広告は依然として少ないが、福祉関係は良好な状態である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・物販などの製造業が悪かったが、ここ最近になってサービス業まで悪化している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今まで作ってきた製品の受注販売が減少しつつあり、新しい製品は量産体制に入れていない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・SARSの影響により、台湾の取引先の商談や、現地での商品テストが難航し、海外事業に悪影響を及ぼしている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主力商品である宅配荷物は減少しているものの、安価な新商品が増加しているため、売上自体は若干伸びている。 ・客と取引先は、質的なものより価格によって選択する傾向が強い。
	悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・農産物を中心とした商品の動きが悪い。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・ブリがこの時期では珍しく豊漁となっているものの、イカ漁が例年になく不振で、巻網船も不漁である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌作成会社（統括）	求職者数の動き	・少しではあるが、当分の間求人数を押さえてきた分、人をもう少し採用しようという動きが出てきている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	・景気は以前と変わらない状況にあり、求人数はやや増加傾向にある。ただし求人が増えている業種は限られている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子部品製造業の事業所や派遣、請負業から、まとまった人数の求人募集がある一方で、事業所廃止の動きのあるところもある。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・業務遂行能力がかなり優れていても、中途採用については、企業は年収をかなり抑えた採用条件を出してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数はさほど減少傾向にはなっていないが、実際の就職活動においては、企業からの求人と学生との要求とがマッチしている状態とは言えない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・採用広告は減っていないが、求人数や職種が限定される傾向がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は、建設業からの離職者を中心に、トータルでも増加傾向となっている。
職業安定所（雇用開発担当）		求人数の動き	・わずかながらだが、有効求人数が前年同月より減少している。	
悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・安価な賃金でも慢性的に不足感がある職種と、高賃金ながら採用に妥協がみえないため、不足感を訴える職種がある。	

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、観光客をはじめ、周辺の郡部からも商店街に人が訪れてきたため、飲食店、商店とも繁盛している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークは、SARSの影響から旅行を控えて、その分を消費に回しているためか、商品単価が上昇し、購入点数も増えている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・例年並みの売上はあるが、単価の安いものだけが買われており、かなり数を売らなければ売上を維持できない状態である。
一般小売店〔書籍〕（営業担当）		お客様の様子	・売れる部門と売れない部門の書籍との格差が大きくなっている。また、売れる部門の書籍についても、立ち読みだけの客が多く、なかなか購買につながらない。	

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・目的のない売場へは立ち寄りがないという状況で、買い回り客が非常に少なく、特に女性客にそういう傾向を強く感じる。こうしたことから、紳士服売場の来店数は苦戦が続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・統一地方選挙の反動で初旬は好調に推移した。しかし、月総計では、売上、来客数ともに前年並みに終わり、商品により好不調のばらつきが見られた。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・青果、精肉、デイリー商品は、3か月前と比べると若干良くなってきているが、雑貨、衣料は悪い状態が続いている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・売上は伸びているが、これは営業時間を3時間延長したためであり、実質はあまり変わらない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客ができるだけ安く、そして、体に良い品を探している様子が見え、はっきりと分かり、消費マインドが冷え切ったままである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数に関しては、週末はますますだが、平日は少し低調であった。単価に関しては、さほどの落ち込みはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・依然として他社との受注競争が厳しく、受注単価の低下が続いている。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	単価の動き	・単品買いが定着し、価格にますます敏感になっている。野菜、肉、魚の単価は、前年比で90%から93%に落ち込んでおり、菓子や刺身など、少し贅沢品については、非常に売れ行きが鈍くなっている。ただ、SARSの関係で客が中国産を嫌っている結果、野菜については国産品だけを扱っているため、売上が伸びている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高齢者の客の購買動向が鈍っている。医療費の負担増加などの不安が、個人消費低迷に結びついている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価について、3月までは前年を上回っていたが、4月、5月は前年を約1.5ポイント下回って推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・客の奪い合いが激しく、競争相手の価格や客のニーズに合わせた販売方法を研究して、さらに価格を下げているため、なかなか単価が上昇しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず購入態度が慎重であり、特に高級品については、購入までに相当時間を要している。更に、単品買いの傾向も強まっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数は減っていないが、販売数量が商品によっては1割ぐらい減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の様子をみても、SARSや天災など暗いニュースばかりで、購買心理が上向かないのが現状である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・SARS問題等から消費マインドが低下しており、先行き不安と相まって、お金を使おうとする雰囲気がないように感じる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・イラク戦争の影響から国内旅行が増えると思っていたが、SARS騒動のため、旅行を手控えている感があり、来客数が減少し、単価も下落している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・社内旅行、グループ旅行は例年通りの件数を受注できているが、景気の悪化とSARSの影響から規模は縮小されており、中国、東南アジア、ハワイなど海外旅行は皆無の状態である。さらに、一般個人の旅行相談が非常に減っている。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売はあまり変化していないが、業務店向けの販売量が大幅に落ちている。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・SARSに感染した台湾人医師の問題の影響が残っており、安全宣言が出たものの、観光客は激減している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・首都圏のトラック排ガス規制による特需からクレーン車の販売が好調であり、特に小型クレーンは前年を大幅に上回っている。
	変わらない	化学工業（営業担当） 一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き 受注価格や販売価格の動き	・原料高の傾向にあるが、末端ユーザーへの価格転嫁が厳しく、企業収益の改善が図れない状況にある。 ・客のニーズを先取りした製品は売れているが、低価格志向は依然として強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・地元の建設業では、単価の下落が続いており、底が見えない状況にある。ホテル、旅館業に関しても、売上の減少傾向が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・SARSの影響から仕事が全然入ってこない、また、品物が入ってきても売れないということで、資金繰りが苦しくなっている取引先があると聞いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型工事が少なくなっており、手持ち工事は前年の7割以下に落ち込んでいる。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・夏の需要期に向けて期待していた海洋深層水を使った飲料水関連商品が、誤った検査結果による水銀混入騒動から、量販店の棚から撤去されたり、出荷停止となり、大きな打撃を受けている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・ハローワークに行くと、求人コーナーには人がいなかったが、求職コーナーは20代、30代の男女が座るところがないほど、人の出入りが激しかった。
		公認会計士	取引先の様子	・3月決算法人の経営者の7割以上が、景気の先行き、特に消費不安を持っている状況にある。
雇用関連	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・中国からの鶏肉関係の輸入禁止が続いており、その影響が大きくなっている。
	良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・全体的に求人依頼が増えており、なかでも会社のプロモーションや事業プロモーションCM、パンフレット、ホームページ制作に関する求人が非常に増えている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人依頼が前月比、前年比とも20%増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規求人依頼が少なく、3月末の契約終了件数をカバーできない状況が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣採用の枠がパートに切り替わる案件が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数とも前年同月比でマイナスが続いている。新規求人に関して、製造業、運輸通信業、サービス業で前年同月比プラスに転じているが、パート求人や期限付き雇用の増加が要因であり、依然として厳しい状況が続いている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、5か月連続で前年比増加しており、希望退職者の募集等による非自発的離職者も多くみられる。また、求職者の滞留傾向もみられる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・新規出店、改装オープンなど建物の落成に取引業者を掲載し、オープンの広告をする落成広告がここ数か月少なくなった。それとともに、街で新築の建物が激減しており、商売意欲がかなり減退していると感じられる。	

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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客数、売上ともに前年に比べて2ケタの伸びで推移する日もあり、一昨年並みの業績をあげている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数とあわせて客単価も良くなってきた。ゴールデンウィーク明けに予約が集中してきた。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一品単価、購買客単価、購買率はほぼ前年並みに落ち着いている。部門別には食料品が好調、婦人衣料品、身の回り品が不調になっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず購買単価は低いが、来客数は増えてきている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・イラク戦争やSARS問題で、海外旅行が国内にシフトしているせいか、今月はやや販売量が好調である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・目標予算には届かないが、前年比120%で推移している。特に婚礼が伸びている。
	変わらない	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・各設計事務所とも企画、計画の持込みが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ローン減税に伴う動きが多少出ている。
		商店街（代表者）	それ以外	・低額品と高額品の売行きがよく、二極化している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・複合商業施設がオープンし、我が商店街もにぎわいを増したが、あまり売上につながっていない。	

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
		一般小売店〔食料雑貨〕(店員)	お客様の様子	・飲食店はゴールデンウィークの売上に期待して休み前に普段より注文を多く出したが、結局あてがはずれ、材料を抱え込んでいる。そのため5月の連休明け以降、極端に注文が減った。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・複合商業施設オープンによる相乗効果が続き、来客数は1割増、特にゴールデンウィーク期間中は2割増で推移、売上高についても4%増で推移した。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・値引きした商品(特に衣料品)の購買の量を見ると、余計な枚数を買わないという傾向が目立った。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・晴天が続いたため、国内での旅行付きお買物ツアーは好評で、高額品が売れた。プレミアム商品の需要は根強いものがある。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・売上の軸となる商品の販売が少なく、すそもの(低額商品)しか動かない状況である。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・消費者はボーナスが出ないかもしれないという不安をかかえており、購買をためらう傾向にある。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・来客数の減少と客単価が下がっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	販売量の動き	・販売量、来店数など昨年とあまり変わらない。単価下落が懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	お客様の様子	・景気が悪いなりに、利用が安定してきている。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・飲食業の不調に加えてSARS問題等、悪いニュースばかりである。
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	単価の動き	・最近急激に暑くなったため、客が1次会でビアガーデンを利用するようになった。居酒屋では焼酎をたしなむ程度になったため、料理も多く出ず、売上が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は買物や観光客等で横ばいであるが、夜に飲みに行く客は落ち目である。全体的に見ると悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きが昼夜とも少ない。
		通信会社(経営者)	競争相手の様子	・客が無駄な買物をしない。特に流行品への支出が控えられている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは去年よりは若干客が多かったが、それも直前になって客が増えるという状況で、最近の家族は計画性のあるレジャーをしていない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・建売住宅の問合せはあるが、客の予算に合わないため契約に結びつかない。客数は前月と同じである。
	やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・これまで堅調であった生鮮食品、パン等の日常消費食品の売上が減少している。また客単価も減少傾向にある。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・フェア期間中だけに売上が集中する傾向が見られ、平日はやや弱い動きとなっている。その結果トータルでの販売高は下げを止められない状況である。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・前年同月比3~5%程度の、慢性的な客数の減少が続いている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・SARSやBSE等で買物が慎重になっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・5月の最大セールスであるゴールデンウィークの動きが非常に悪かった。イラク戦争、SARSの影響で旅行用品の売上が大幅に落ち込んだほか、母の日関連商品の単価下落が見られた。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上の伸びが前年を下回った。客の動きが悪く、客単価も前年を下回っている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・発泡酒の増税等の影響で買い控えが見られる。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・今年になって土日、祝日の売上が極端に落ちている。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・パソコンの新製品発売が遅れ、関連商品も含めて低調である。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・来客数は多いが購買に結びつかない。結びついて単価が低い。
		都市型ホテル(副支配人)	単価の動き	・SARSの影響で東南アジア地区からの予約が激減している。日本人客の客単価も減っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・イラク戦争やSARSの影響で国内旅行へのシフトが予想されたが、未だに回復の兆しは見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・SARSの心理的不安感から、東南アジア・中国・韓国・台湾への渡航者が軒並み激減している。国内も風評騒ぎで、一部でキャンセルが発生している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客待ちの時間が長くなり、1、2時間空車で待機するのが当たり前になった。大きなイベントは開催されているが、利用する客は少ない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・インターネット接続サービスの解約者数がやや増えている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・平日の来客数はかなり少ない。週末は新機種の発売等で一時的に販売数は増加したが、ほとんどが買換え需要で、新規は減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は前回調査と同様だが、客単価が3～5%減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今期に入り、住宅販売棟数が昨年の半分以下となっている。多額で長期の住宅ローンを組むことを控えている傾向がある。
悪くなっている		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響で海外旅行のキャンセルが多い。国内旅行への振り替えもないため、前年同月比15%減の状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎月1回ダイレクトメールを出しているが、ここ何か月か効果が無い。
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（経営者）	取引先の様子	・半導体関連のリードフレームは、生産量はまだまだ不透明なところがあるが、現在はフル操業を続けている。大手半導体メーカーはスポット的ではあるが、動きが出ている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品関係の部品加工や新しい加工が増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・約2億円のファミリータイプマンションの見積依頼が建設業者から来た。個人の住宅関連の投資が動き出したとみられる。ただ、戸建ての住宅は非常に少ない。
	変わらない	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・4、5月と売上が前年対比で2ケタの伸びである。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農産物の品質の低下に伴い、価格は低下しつつあるものの、急激なものではない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・飲食関係が、特にSARSの問題で出店を取りやめたところもあり、短期的には悪い。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の入札制度の改革により、受注状況が以前よりも少ない。その反動で、民間の受注でも競合が激しくなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・SARS問題等の影響が懸念される。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・各得意先とも大きな荷動きの変化がない、在庫は少し増えているが、状況としては変わらない。
		金融業（調査担当）	それ以外	・大企業の業績回復は顕著だが、レストランのあおりを受けた個人はいまだ厳しい。トータルでは変わらない。
		経営コンサルタント	それ以外	・現在の受注はレストラン絡み、合理化、事業縮小の案件が多い。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・リース契約は、医療関係の一部を除き、極端に冷え込んでいる。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・食品の偽装表示問題の関係で国内志向で売っているが、やはり財布のひもは固い。
	悪くなっている	金属製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の手取率に向上がみられない。また厳しい価格提示に対しては追従できず、辞退することもある。
		繊維工業（営業）	受注量や販売量の動き	・SARSやイラク戦争など、不景気になる材料が多い。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・九州は営業の売上が良く、押し込み、いわゆる月末の大量の発注をしないのが普通だが、先月、今月はそうではなかった。今月中旬は商品をほとんどとらず、営業の成績を伸ばすためだけに問屋に大量に買ってもらう、押し込みという現象が発生している。この状態が出るといことは景気が良くない時である。
		雇用関連	良くなっている	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は微増傾向だが、派遣社員、契約社員等の正社員以外の求人が増加している。求職者は希望が多いことから、雇用形態、雇用条件等のミスマッチが拡大している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・大量の新規求人の大部分が、製造業においては請負契約であり、パート求人のうち販売職に労働者派遣事業所からの求人が目立った。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・学卒者の未就職者数が増えている。卒業しても職のない方が職業安定所にあふれている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・SARSの影響が大きい。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・IT、半導体関連技術者の雇用が増えている。一部だが、技術者不足が深刻化している企業も見受けられる。しかし求職者の動きが乏しく、ニーズに合った紹介が困難である。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の絶対量が減っている。	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		良くなっている	-	-
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前後から天候も安定し、主力の衣料品の売上状況が回復傾向にある。特にこれまで大型店の影響を強く受けていたヤング及びキャリアライン部門での回復が顕著となっており、共に10～15%回復している。しかし、春物の生産減や天候不順による3月、4月の反動による結果ともみられることから、楽観できない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合相手の商品単価がより一層下落している。今後も客単価は上がらず、しばらくは厳しい競争が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量に特に変化はみられない。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・低単価傾向が依然として続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク時の来客数はやや良く、順調な状況が続いている。しかし、マイホームを検討している対象客は前年と比較すると少なく、減税効果もピークを過ぎ、社会的に不安定な事項が多いことから、マイホームを検討したいが先が見えないため、じっくり考えたいとの返事が多くなっている。これまではこのような意見は45歳前後の方に多かったのだが、今回は比較的マイホーム取得意欲の高い35歳前後の方から多く聞かれている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の前年割れが続いており、販売促進や衝動買いを促す対策などを行っても、なかなか売上に結び付かない。
	やや悪くなっている	家電量販店（副店長）	単価の動き	・今月はイベントを2回実施したが、客の意識として低価格商品に購入意欲が集中しており、高額商品の売上の動きが鈍化している。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の売上額の落ち込みが、去年に比べ大きい。近郊の大型ショッピングセンターの進出等で周辺地域が発展していることによる影響、SARSによる影響、全国的な不況等、去年と違う要因に起因している。 ・来県する台湾からの観光客への県民の不安もあり、沖縄への影響がないことを願うのみである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	競争相手の様子	・ゴールデンウィークは観光客で通りは賑わったものの、周りの飲食店舗の閉店が相次いでおり、繁盛店とそうでない店舗の明暗がはっきり分かっている。 ・求人募集に対する応募に大きな変化があり、県内出身者に対し県外出身者からの面接者が8割を占めた。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の落ち込みを国内旅行でカバーできない状況である。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・イラク戦争、SARSの影響で、来客数が大幅に減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客の往来や商店街への来客数は多少あるものの、SARSの問題も絡み、減少傾向にあるように感じられる。
		一般小売店〔菓子〕（企画担当）	単価の動き	・前年同月と比較すると来客数は増加しているが、客単価は下落している。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・観光客数は増加しているものの、来客数は減少している。レンタカーを利用する観光客の増加や中北部の街へ流れる客の増加により、那覇市内が空洞化しているためと考えられる。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・以前のような活気はないものの、夏場に向けての商品は動いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存サービスの解約数が減少し、受注高が上昇している。
	変わらない			
	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	・引き合い件数が減少している。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・インターネットへの接続サービス契約に対する顧客数が減少している。
不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数が目立って少なくなっている。		
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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度の更新手続が順調に推移しており、また、今までにない新しいジャンルの派遣依頼もあるなど、派遣依頼の状況は良い傾向にある。しかし、採用するにあたり募集をかけたところ、今までにない多くの応募者があり、仕事がない状況を伺えることから、景況的には良い傾向もあれば気になる悪い傾向もあるという部分があることから、現状としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を雇用形態別で見ると、一般の求人は2,023人、パート求人は791人となっており、前年同月と比較すると一般求人は34.2%の増加、パート求人は14.1%の減少となっている。 ・人材派遣等請負による求人が増えており、一般求人から短期雇用のパート求人への切替えが目立っており、雇用慣行に変化が出ている。 ・有効求人倍率は0.40倍で前月より、0.04ポイント減少している。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（営業担当）	それ以外	・求人募集を行い採用しても、若者達は短期間でやめてしまい経費がかかることから、企業の大半は職業安定所に求人を出すのみの対応に留め、急募の時に求人誌を利用するようである。企業の掲載件数が少なくなってくると、販売部数が減り反響が少なくなるため、厳しい状況である。
	悪くなっている	-	-	-