

・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	その他レジャー 施設（職員）	販売量の動き	・取扱子ケットの категорияが増えたため、大幅に販売量や来客数が増えた。ただし、客単価は低くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・今月は天候、来街者など比較的安定した状態で、若者中心の衣料店に動きが目立つ。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・ようやく気温が上がってきて、月前半は春物の羽織関係が売れていた。中旬からは夏のトレンドがある程度はつきりしてきたため、客の購買意欲が増している。カットソー、Tシャツなどの単品を中心に、客が商品を探している様子が確実にうかがえる。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・天候の回復もあり、4月に入ってから入出が活発になってきて、それに伴い販売量も幾分伸びてきている。
		一般小売店〔土 産〕（店員）	来客数の動き	・先々月まで、観光客が前年比で5～10%減っていたが、底入れしたのか先月から今月にかけてほぼ前年並みになり、改善傾向にある。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数、販売量とも前年比は、全国平均値と比較すると遅れをとっているものの、前月との比較ではいずれも増加している。力強さには欠けるものの、1月、2月を底としてやや回復している状況となっている。内訳では、食品及び住居用品で全国平均を上回っている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・雪の影響もあったのか、3か月前と比べると店全体の来客数が3%増加している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売数量が25%伸びている。昨年の12月と比べても約6%多くなっている。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・客一人当たりの買上点数が増えており、客単価も上昇している。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・雪解けが遅かった反動とも思われるが、4月は前年より契約台数が多く、良い状況であった。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・依然として客単価の前年割れが続いているが、来客数が前年比107%と伸びている。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・外国人客を中心に宿泊客数は3か月連続の2けた増加となった。ただし、宿泊単価は依然として前年割れと厳しい。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・ヨーロッパ方面の海外旅行が順調に伸びており、国内旅行も道外に向かう旅行は好調に申込数を増やしている。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・客との会話の中で旅行や買物、食事など活動的な話題が多くなってきている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・天候のせいもあるが、客の消費意欲が非常に低迷しているように感じる。バーゲンであっても反応が悪く、本当に必要なものしか求めない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・天候がそれほど良くなっていないため、客の動きがまだ緩慢な状態である。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・3月の実売期に苦戦していた春物のコートを4月上旬に値下げしたところ、ある程度販売に結びついた。また初夏物・夏物を早めに投入しているが、カットソーやセーターなど、低単価の商品が販売の主力となっている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・中旬過ぎから気温が平年並みまで上がる日が多く、売上を上乘せしようと強い販促を仕掛けると客数はアップするが、客の買い方は慎重なままである。特にまとめ買い等があまりみられず、依然として前年を割り込んでいる。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・例年に比べて気温が低いことも影響しているが、春物、初夏物の売上がなかなか回復してこない。割引を実施しても客が飛びつかない状況が続いている。
家電量販店（店 員）		来客数の動き	・入学、進学客が少なく感じた。相変わらず複数の店を回る客が多く、特価商品の人気がある。	

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
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・デジタル商品が好調に推移しているものの、昨年末からの単価ダウンに歯止めがかからず、トータル的には変わらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・とうとう商店街の店舗で閉店するところが2～3店出てきた。我慢ができずに限界を迎えている店舗が多いようだ。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大型店撤退のニュースなど、地域の衰退が消費者の利用意識を低下させている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客の落ち込みが顕著である。この時期は、例年であれば観光バスや観光客が良く目に付くが、最近はあまりみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えているせいか、ランチ客が前年の7割となった。特にビジネスマンと時間に余裕のある女性客が減少したようだ。ディナーは企画商品が当たり、客数、売上、単価のいずれもが増加した。全体では前年を少し下回っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は企業の異動の時期だが、歓送迎会は一次会で終わることが多く、二次会があっても、団体料金の安いスナックなどに流れていたようだ。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・道外客、地元客とも動きが良くない。1人当たりの消費額も伸びる気配がない。台湾からの旅行者は依然として好調である。名古屋圏からの客は増加傾向にある上、付帯収入部門での売上増加が顕著である。地元客を含めた道内客の動きの悪さが痛手である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの宿泊客が伸びず、長期間の休みの割には動きが鈍いように感じる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年のゴールデンウィークの動きに比べて来店が少なく、旅行申込みも少ない上に、1泊程度の短い日程が増えている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・新年度を迎え、公共工事が発注される時期が近づいてきたが、例年より数や量が少ない。民間工事も医療施設や分譲マンションに限定されて、全般的には少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・季節的にモデルハウスの来場者は増えてきているが、成約等は相変わらず低調な感じである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・購買量の低下は所得の減少が最大の理由と受け止めている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・低単価志向が強く、また消耗品の動きも鈍く、落ち込みが大きい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2月、3月と季節物の動きが鈍かったことから、今月は気温の上昇に伴い動きが活発になることを期待したが、思いのほか伸びきれずに推移した。母数の大きい衣料品・服飾雑貨の購買客数の減少に歯止めがかからない状況にある上、比較的、変動の少ない食料品でも、過去に例がない程の大幅な落ち込みを記録した。少子化の進行に伴い、入学・進学の返礼ギフト需要が減少していることも影響している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品における物産催事は客数、売上とも非常に良いが、春物の婦人服、紳士服の動きが厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・幹線道路沿いの店舗で男性の来客数が前年に比べて減少している。雪解けの遅れが工事や農作業の遅れにつながっている可能性がある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の買上点数は昨年と比較するとほぼ変わっていない。ただし単価が低下しており、客はより安いものを求めているとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・順調に売上が伸びていると言われているスーパーも販促の機会が多くなり、昨年は週2.0回であったものが今年は週3.6回まで増加している。通常の値段では売れず、単価自体も下がっており、景気は減退している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・色々売り出しや展示会を行うが、今月の展示会では高額品が全く売れず、安い物でも数が減っている状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売活動を強化しているが、景気が悪く商談にならない。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	お客様の様子	・原油価格の急騰により石油製品価格が暴騰している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・来客数の動きはここ数ヶ月、前年に比べて停滞気味に推移している。愛知万博の影響、あるいは航空機の輸送能力の減少等が理由として考えられるが、何が本当の理由かはもう少し分析する必要がある。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・函館への観光客入込数は減少傾向にあり、施設内のレストラン利用者も減少している。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は歓送迎会がある時期だが、いまだに国家公務員の倫理規程が厳しいため参加してくれる人が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月になり、雪解けとともにタクシーの利用客が激減している。また規制緩和により、札幌のタクシー台数は3年間で14%増えているため、利用客の減少と合わせてますます売上が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・総体的な受注量に変わりはないが、愛知万博の影響で中部地域への販売量が好調である。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・道内の産業構造がリサイクルを中心に動き出している。特に、石炭価格の高騰の影響によると思われる代替燃料への転換及びリサイクル法関連で新たなビジネスチャンスが生まれてきている。
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年と比較して、最近数か月は請負物件の受注が良い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・紙パルプのメーカー、農産物の取引ともに大きな変化はみられない。内航船の運賃高騰に伴い輸送の引き合いがうまくいっていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は年度始めであったが、取引量、内容とも大きな変化はなかった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。道内全体としては大手製造業の大型投資が下支えしているが、道内地場企業の投資意欲は弱い。この冬は大雪と寒さが長引き、大型小売店や観光地の客足も鈍っている。建設業は公共投資の削減で厳しく、比較的堅調なのは、札幌中心部の分譲マンション程度である。分譲マンションは退職者などの購入意欲が強い。
		司法書士	取引先の様子	・昨年の秋以降、住宅関連の建物着工は前年から30%強落ち込んでおり、現在においても引き続き停滞傾向にある。
		その他サービス業[建設機械リース]（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設受注活動において少ない案件の中、まだまだ安値受注が目立つ。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は本来であれば、比較的販売量が多い時期であるが、今年は例年及び3か月前との比較でいえば低調な数字となっている。
		その他サービス業[システムハウス]（経営者）	競争相手の様子	・今まで取引関係のない同業他社から仕事がないかという問い合わせが増えている。
その他サービス業[建設機械リース]（支店長）		取引先の様子	・特に運送業者はガソリンの高騰による打撃を受けている様子である。運送単価は決して高くなく、非常に厳しい状態である。	
その他企業[コンベンション担当]（従業員）		受注量や販売量の動き	・中国、韓国等の対日感情の悪化により外国人旅行客が減少している上、本州の旅客が愛知万博を選択する傾向が生じている。	
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（社員）	求人数の動き	・特に苫小牧や千歳の大型店出店に伴い、求人数が増えている。
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・ここ3か月間、求人広告及び求人数が安定しており、ごく若干だが伸びがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・スナックの求人を除くと求人数は全般的に好調である。前年と比較すると15%程度の件数の伸びを示している。減少傾向が続いていた衣料品販売や理美容の求人数も上向きに転じた。都市部のマンション建設ラッシュによる技術者、技能者の人材不足感も出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数を前年と比較してみると数か月連続してある程度の増加を示している。また徐々に求人活動を再開している企業が増加してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・通年採用や秋採用、追加採用で求人票が増加している。また新年度に入り、求人票を持参して大学へ来る企業の人事担当者が増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・ゴールデンウィーク前の状況もあるかと思うが、大型コールセンターなどの雇用もほぼ無くなり、余剰人員を持っている現状で、企業も業務の受注状況が芳しくない模様である。建築関連も動きはあるものの、継続的な受注ではなく単発的なものが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比でマイナス0.1%と大きな変化はない。業種別にみると、建設業及びサービス業が増加、製造業及び運輸業が減少となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・対前年比でみると、新規求人が3か月連続で増加しているが、派遣・請負求人が増加しており、また新規求人のうち36%がパート求人であり、雇用環境が良くなっているとは思われない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・弊社からの販売、営業業務への派遣は増加しているが、これは企業業績が悪化しているため、即戦力の人材を投入し、回復を図っていることにほかならない。更に投入期間も短期間であり、利益が出ていないため、経費を節約せざるを得ないほど、各社の景気は悪い状態である。
	悪くなっている	-	-	-

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	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・昨年は、消費税総額表示導入により、販売側も客の側も不慣れで、消費への影響が出たこと、税まる飲みによる販売単価下落により、前年4月は買上点数・単価の低下により売上を落とした。今年は、買上点数が既存店前期比108%と好調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・女性客による代理購買が増えてきていることとオーダーを始めとした高単価商品が稼動してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月に入ってから、例年に比べ遅い雪解けではあったが、震災復興と合わせて遅れていたタイヤの履き替え需要も増えた。新年度からの新モデルの販売も堅調に推移している。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・暖かくなってきて、寒かった3月に売れなかった春物商品が4月に入って好調である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年どおり歓迎会の件数があり、ある程度ベースをつくれた。また、行政の力が大きいのが、花見の名所の来客数が非常に増え、宿泊、飲料部門にかなりのプラスとなった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン関係では、前年よりも利用人員が増加する等少人数グループ等の利用が活発化しているところがあるが、全般的には前年横ばいである。異業種間格差、同じ企業の中でもセクション間格差があり安定しないところがあるが、一時の最悪状態からは脱出した感がある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比68%にとどまっているが、昨年同月受注が特殊要因で大きく伸びたことが要因なので、実質は落ち込んでいない。3か月前比では109.5%の受注になっている。

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		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・4月の完成内覧会での新規客契約と営業期間の長い顧客が動き始め、契約数が伸びている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・新しい商品に対する反応は、昨年よりも良い。消費指向全体は低調で、商店街における競争力の低下がある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・全般に衝動買いが少ない。引き続き雑誌、書籍とも目的外のもは買い控えの傾向である。立ち読みでの情報収集に終わり、買上にまでつながらない状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・4月1日から新球団の試合が始まったにもかかわらず、地元飲食街に対する貢献度は少ないという話が飲食店オーナーから聞かれる。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・4月の中旬から最高気温が10度前後の日が2週間程度続き、春物の衣料品は深刻な状況にある。気候の要素で来客数が落ち込むほど消費の体力は十分に回復していない。景気もそれを跳ね返すだけのパワーがない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・月の上旬から中旬にかけて昨年と比べて、平均気温が1.5度程度低かったため春物初夏物が低調に推移した。中旬の新規催事の盛況、リニューアル等、また、隣接に新規オープンした店舗ビル等で界隈の活性化にはつながっており、来客数は伸びているが、直接売上に結びついてこない。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・3月は旅行鞆等、高額品が動いた。今月からは2～3万円の小物の革製品が出ている。欲しいものは、新年度の3月位に買い揃え、その後に自分の身の回りの安めのものを買うようになっている。目標もぎりぎり達成されている。プティック全体をとっても売上の良いところと悪いところに差がある。全体的に値段の大きい商品の売上は上がっていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税総額表示にvari 1年が経過し一巡したことで、若干客数、販売量が持ち直し傾向にあるが、今後も継続するかは不確かである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・昨年4月に実施された消費税総額表示は、かなり消費にブレーキをかけたが、一巡した今年4月はその反動がほとんど見られず厳しいまま推移している。一品単価や客の買上げ点数に大きな変化はなく、プラス反動が出ているという状態ではない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、前年比103%と伸びているが、一品単価は下がっており、売上は前年並みと変わらない。相変わらず安い商品を買うため、買い回りしている傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・一次商圏内の競合店のディスカウントチラシの影響で、来客数前期比93%、売上前期比95%で推移しており、集客面でかなり厳しい状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・昨年より継続して買上げ点数の既存店前年比伸び率は、同じ推移で来ていたが、4月に入り、急に低下した。ガソリン等の値上がりもあり買い控えが出たのではないかと推測される。平均1品単価の推移は食肉を除き、生鮮がほぼ前年並み、加工食品は前年を1%超える推移だった。買上げ点数の落ち込みが大きすぎる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・気温が上昇し、飲料を中心として、また、行楽関連の動向が回復している。新製品も販売量が伸びており、わずかながら客数も戻っている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・暖かくなったが、原油、灯油、ガソリンの値上がりに関する報道が、購買力にブレーキをかけている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数と客単価の乖離が約3%ある。客数は前年同月比で改善しているが、客単価が低くなっている。財布の紐が固いようだ。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・4月は気温が例年より低いため、ソフトドリンク、冷やし麺など売行きが悪い。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は、慎重な買い物が多い。目的買いのみで衝動買いはせず、いくら値下げしても必要でないものは買わない。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・価格競争の激化が進み、電子入札制度の導入等により、拍車がかかる恐れがある。	

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・各メーカー系列とも新型車が発売されているものの、買い控え、保有延長のため、前年を超えることが難しい。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年にないほど雪解けが遅れ、3月の需要期に来客数が落ち込み、4月に新聞広告、ラジオのスポット等販促を実施したが、遅れを取り戻せない状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・久しぶりに売上が前年比でプラスになった。大雪の影響の反動であるかもしれない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・4月は気温が低く推移しており、春物衣料の動きは例年よりも悪く、後半気温が高くなって動きにあまり変化はなく、タンス在庫で今年の春はすまそうという意識が客の会話から感じられる。
		その他専門店【呉服】（経営者）	販売量の動き	・2枚買うところを1枚だけで止めている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・4月当初より価格の上昇があり、需要が減少してきている。また、寒さがずれ込んできており、春物の需要が遅れ、タイヤ等の動きが鈍くなっている。官公庁の予算が縮小してきているので軽油の需要が減少してきている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、自社インターネット予約とエージェント系インターネット予約が相変わらず好調で、前年を客数、売上ともオーバーしているが、客室単価は低下傾向に歯止めがかからない。宴会は婚礼と法人宴会が減少し苦戦している。レストランは、高単価のプレステージレストランが好調で和室系レストランも好調であったが、カジュアル系洋食レストランが不振であったため、昨年比でほぼ横ばいであった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月から客単価を上げることで前年並の売上を確保している。依然として客数は減少の状況である。
		その他飲食【そば】（経営者）	来客数の動き	・依然良いとは言えない状態で変化なく推移している。周辺で飲食業の開店閉店が相次いでいるが、それによる来客数、単価の変化はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・県内の客の動きが極端に悪い。インターネットや旅行雑誌を通した県外の客の比率が上がっている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・婚礼、一般の宴会は、前半が好調で、後半は減少した。全体では現状維持である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月は、入学、花見、歓迎会、新球団等で期待していたが、全くの期待はずれであった。回数は増えたが、近距離客が多く、売上高は前々月に比べても減少、昨年同期比で10%減少である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年度末のIT関連の駆け込み需要の動向をみていると、官公庁でのオーダーはそこそこあったが民間企業ではほとんどなかった。個人情報保護法施行に伴いもう少し関連するソフト、機器が伸びると予想したがそうではなかった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客が動き始めているが、桜商品の募集が桜の開花が遅れているため、4月最終週のキャンセルが出ている。そのため、昨年並みにはなりそうだが、計画数字には追いつかない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前月に引き続き当月も客の動きが悪く、前年同期を3割ほど下回っている。今年は雪が多く中旬まで雪が残った影響もある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は昨年比では減少で、このところは横ばいである。パーマだけで追加のトリートメントはしないというように、来店を最小限に抑えている。売上は厳しい状況である。
	やや悪くなっている	一般小売店【茶】（経営者）	単価の動き	・サイドビジネスとして宅配サービスをしている。景気の良い時期は、1冊当たりの手数料が40円台であったものが最近まで30円台となり、現在20円台に下がった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べ4月の平均気温が大幅に下回ったこと、3月決算における県内企業の経営状況が悪いことが影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物の動きが寒さのために非常に悪い状況である。

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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・天候の春の出遅れで、ジャケットを求めるアダルトシニア、スーツを求めるビジネスマンの出遅れが続いている。例年より2週間季節が遅いので4月の実績が苦戦している状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	来客数の動き	・ガソリン価格の値上がりにより、かなり客の買い控えがある。連休においても価格が一番の問題となる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は通常では歓送迎会の月であるが皆無に等しく、ウィークデーは今までにない少ない来客数である。今まで重要視しなかった老人会、学校の入学オリエンテーション等に手をひろげたが、それらの占める割合が高くなり、低宿泊単価、低館内消費、低来客数から売上は厳しい。
	悪くなっている	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・天候不順により春物衣料等の不振が大変ひどく、売上が厳しい。公共事業等の減少により、県内の景気が落ち込み消費が非常に悪い状況である。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量減少が今月は大変大きい。家具の耐久消費財は、需要が4割程度減少している。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・4月に入り、急に悪くなってきた。また、飲食店に納入している魚屋はどこも非常に良くないとのことである。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業の和食の店は軒並み来客数が落ち込んでいる。どの店も3、4月の歓送迎会が減少している。		
企業動向関連	良くなっている	その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年からの仕入れ、販売方法を変えた。付加価値が高くディスカウントできる商材を広く仕入れ、商品を積極的に販売した。その結果、消費者の価値観とも合っており、商品が良く売れた。
	やや良くなっている	木材木製品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価が、需給バランスが改善され、上げ基調で、収益が改善されつつある。
		輸送業(従業員)	取引先の様子	・夏物の衣類関係の輸入量が好調である。
		新聞販売店[広告] (店主)	受注量や販売量の動き	・先月横ばいしないし低迷状態であったチラシが、4月は、入学、進学、転職の状況を踏まえてかなり好転した。昨年の同期と比較してもかなり良く、業者の意欲が前向きに変わっているように見える。しかし、地元は先月の半分でまだまだ活発さが見られない。
		その他企業[企画業] (経営者)	取引先の様子	・全般に広告出稿料、案件が増えている。
		その他企業[管理業] (従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて在庫調整をしていたと思われる客から、在庫調整が一段落して新しい注文が増えている。工場のラインもフル稼働している。
	変わらない	農林水産業(従業員)	それ以外	・昨年の収入が良かったので、春の生産資材の購入、特に農作業機械の買い替えが際立っている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・アメリカのBSE(牛海綿状脳症)問題の発生以降、品質の低下と、異常な原料高が続いている。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・月初から前年比100%くらいで推移している。既存商品、新商品ともにそこそこの動きである。ギフト、歳時商品が若干落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	それ以外	・ガソリン価格の値上がりが景気マインドを冷やしているが、辛うじて景気の踊り場ではないかという状況である。
広告代理店(従業員)		受注量や販売量の動き	・新年度に入り、大手クライアントの受注量は増えている。しかし、資材部、会計課の査定が厳しくなっているので3か月前と比較して変わらない。	
コピーサービス業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・前年に比べれば受注量は多少増えてきた。価格も厳しさはあるが上向きになっている。	
その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)		受注量や販売量の動き	・日本酒業界は相変わらず厳しいが、ここにきて下げ止まりが見える。	
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	・原料価格高騰状況の中であって、今春、高価格帯の新商品を例年以上に投入したが、販売は長続きせず、依然として低単価商品中心の動きとなっている。	
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新球団効果も期待していたが、お土産のマーケットとしては、今のところ期待していた効果はない。	

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
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・大型倒産、破産が続き、繊維業界の落ち込みが加速している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品が依然低水準で推移している。前年同月比約70%の水準である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末の駆け込みで前倒しが入った関係で、4、5月は受注量は減っている。顧客の人事異動等により利用計画が明確に説明されていないため第2四半期以降の動きとなる。新札対応の特需製品は終了した。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリン値上がりにより、経費増になっている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・雇用情勢、住宅着工数等やや改善が見られる面もあるが、電子部品、機械金属等では多くの企業で前年比割れとなっており、地元経済の持ち直しの動きは弱い。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・当地の広告業界は、4月に入ってからここ数年来の厳しい状況下にある。大手通信会社や鉄道会社の大幅予算削減、広告主の野球場への広告掲出により、他の媒体に予算が回らなくなったことによる影響が大きい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ガソリンの値上げが製造業、ハウス農家等様々な形で悪影響を与えている。
	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（社員）	それ以外	・事務職を中心に派遣依頼が多くきており、前年同月比で150%を超える依頼数になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の募集はほぼ前年並みであるが、東京、大阪等からの流通を中心とした出先系の募集が前年に比べ増えてきている。新球団の効果だけではなく、全体的に募集が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、常用、パートとも30%台の増加により、11カ月連続して増加した。特に建設業、卸小売業、派遣請負求人を中心としたサービス業からの大口求人が目立っている。求職者は4カ月連続で減少したが、引き続き在職者は増加し、無業者も9カ月ぶりに増加に転じた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・組織の閉鎖・縮小といった相談は全くなく、逆に拡充・増強という話が続いている。そこから恒常的に派遣要請があり、人手不足感すら漂っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人は増加傾向で推移しているが、非正規型雇用が増加していることと資格、経験を求めている求人が増加していることからミスマッチがあり、就職数では前年比減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度変わりどし新入社員の受入が落ち着き、一旦様子見といった形で派遣での新規案件もそれに合わせ低迷している。
	悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度になり、大体の公的な仕事の入札が終了したが、昨年からの競争激化のため料金競争が激しくなり、勝者なき戦いが繰り返された。いずれの同業他社も利益がないどころか間違いなくとれば赤字という状況がいくつかあった。ここにきて若干の発注先が質を求め始めたが、その数はまだ少なく、景気の上向きはまだ難しい。

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	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年は大きな祭りがあり入出が多かったが、今年もほぼ同数の来客数があり、確実に良い方向に進んでいる。勢いが回復してきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前月を上回り、引き続き好調である。新生活者の増大により、家電量販店の来客数も前月より増加している。当社では大幅にスタッフを増員する傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・店舗展開をしている同業者が当地区から撤退したので、今までの客が戻ってきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・月後半の売上が良く、前年比では24%増となっている。来客数も5%増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前だからか、新車、中古車の販売が増加し、車検等の在庫も多く、それに伴い売上、利益も上昇している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の来店頻度が向上し、買上点数、単価が上昇してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ1、2年、この時期は家族連れの客が中心であったが、3～4月にかけて歓送迎会等で会社関係の予約が多くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・客単価は相変わらず低迷しているが、来客数の増加傾向が続き、販売量の押し上げにつながっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の客の出足は良くなってきており、選挙期間中は少し落ち込んだが、前年同月より7%増収となっている。
変わらない		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前半は、非常に動きが厳しかったが、月末から友の会のイベントがあるので、非常に多くの客が来店する。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価が底をついてきたためか、売上、来客数の伸びは3か月前とほぼ同じで、粗利も徐々に回復気味である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店により、周辺のスーパーも対抗策を出し、競争が更に激化してきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・オーバーストア状態で業績が上がらない。客の来店頻度や買物の仕方をみても、数店舗の買い回りをしているようである。
		スーパー（統括）	単価の動き	・消費税総額表示から1年が経過したが、1点単価の落ち込みはいまだに止まっていない。健康指向の更なる高まりから、熟年世帯だけでなく若い世帯にも量より質を求める傾向が広がっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・最近景気が悪いという話は聞かなくなったが、必要な物以外は買わないという傾向は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の動きをみていると、余計なものは買わない、無駄はしない、という意思がはっきりと伝わってくる。また、店舗で発行している商品券やサービスカードなどを併用し、なるべく出費を抑えるよう工夫している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の最大需要月に4月以降の予定の分まで先食いしたため、4月の受注が激減している。また、受注も廉価な車種に偏っており、3か月前と比較しても一向に改善していない。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・春の商戦期を終え一段落し、売上は前月の60%程度となっている。新年度に入って、第3世代携帯電話の新規、契約変更よりも、第2世代携帯電話の新規販売台数が伸びている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・月の前半までは比較的順調であったが、後半は連休を控えてランチ、ディナーともかなり落ち込み、ほぼ前年並みの推移となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客が減少し、客室の稼働率が低下している。宴会の組数も減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客の財布のひもはまだ固い。宴会などでも、今までは5千円くらいであったところを、飲み放題で4千円台にしてくれないかという話も出てきており、景気は悪いままである。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・別荘への入込みは例年並みである。レストラン、ホテル関係では、一部の人気が高い店の入込みは例年以上であるものの、節約ムードから全体的な売上は例年を下回っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・4月トータルでは前年並みの来客数を確保できそうであるが、天候の割に週末ごとの数字は伸び悩んでおり、一進一退の状況が続いている。
		ゴルフ場（副支配人）	競争相手の様子	・入場者の確保のための値引き合戦が激化している。
美容室（経営者）	販売量の動き	・入学の時期でもあったことから、来客数の多い日もあったが、客単価が上がらないので、売上は良くも悪くもない。		

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
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・今年は乗用車の戻り年であり、車検回数2回目以降の古い車両を使用している客が若干入庫し始め、数%ながら在庫量が上昇しつつある。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・住宅購入を実現できる客の割合は少ない。収入の先行き不安定な状況の客には融資もままならず、まだまだ厳しい状況である。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・賃貸、土地ともかなり値段が安くなっているにもかかわらず、客は更に値段交渉に入ってくる。デフレ現象に変わりはない。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・客の希望に合う物件は少ないが、希望に合う物件はすぐ成約に結び付く状態である。2年くらい前からこの状況は変わっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・新幹線の開通に伴い、駅周辺は大規模ショッピングセンター、ショッピングモールなど大型店同士で競合しており、商店街はその中に巻き込まれている。一番問題なのは自分を含め、自分達の世代で終わりにするという店主が8割くらいいることである。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・3か月前は前年の売上をクリアでき、上昇ムードがみられたが、3、4月は前年の90%前半で終わっている。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・身の回りの商品を買うのが精一杯で、ぜい沢品の衣料品を買う余裕がないという感じの客が多く見受けられる。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・桜の満開日が、前年に比べ10日以上遅れ、気温が低めだったことが影響したのか、ブラウス類の販売数が大幅に減少し、全体の足を引っ張っている。来客数も前年比で5%程度減少している。
		衣料品専門店 （販売担当）	来客数の動き	・半年前に4キロほど離れた所に郊外店ができ、一度客の流れがそちらに向かった。1キロほど離れた駅前に今月上旬ショッピングセンターがオープンし、客の戻りを期待していたが、中心部の客もかなり吸引されてしまい、最悪の4月を迎えている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消耗品のワゴンなどの動きが悪くなってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・会社が終わればまっすぐ家に帰るだけというのが当たり前になってきており、人が出歩いていない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響を多少なりとも受けており、ゴールデンウィークの客の動きもあまり芳しくない。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の年末年始は前年に比べ販売量が1千万円近く上回っていたが、2月後半からは動きが鈍く、逆に1千万円ぐらいずつマイナスになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月までは、売上が前年に比べて順調に推移してきたが、4月は非常に悪化している。花見、マラソン大会のタクシー需要も少ない。ゴールデンウィーク前で出費を控えようとする影響も考えられる。
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・予約数は前年とさほど変わらないが、曜日などにより客単価は下がっており、前年割れとなることは間違いない。		
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・公共事業の発注は年度替わりでまだ出てきていないが、それほど期待はできない。民間の物件も期待できるような環境ではない。同業者も同様の状況である。		
悪くなっている	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・連休中、競争相手の大型ショッピングセンターでは、大きなイベントを行う。集客力があるので、商店街は大きなダメージである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外の需要に引っ張られて、総合的にはわずかではあるが売上、利益とも増加している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先店舗での外国人客の土産品で一部絵柄の商品販売量が増加傾向にあり、関連商品の受注が増加している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・個人情報保護法に関連し、シュレッダー関連部品の受注が今までになく伸び、同業他社に仕事を振りながら対応している。他業界の仕事も引き続き好調であり、新規の引き合いも活発で、過去最高の受注残を抱えている状況である。
精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料、原油などの高騰が響いているが、4月に入って、若干動きが出てきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・期末後の新年度で一番落ちる時であるが、例年並みの受注はある。2005年の長期規制で、10月に向けてトラック関係、特に特装車両の買換え需要があるのではないかと思われる。その他産業機械、工作機械は良いままで変わらない。
		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	・取引先、受注単価、販売量の動きは、この半年ぐらい、やや良い方向で変わっていない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・業者90社が集まった宝飾展示会の来場者数、売上は前年を10%上回ったが、個々の売上は下がった所が多く、企業間で格差が一段と広がっている。展示会では売れても通常の卸売は下がっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・通年の輸送量は確保するが、燃料の高騰は厳しく、中距離の燃料コスト負担は大きい。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業は、原油、鉄鋼の値上げの影響から、材料仕入れコストが引き続き増加している。半導体は在庫が増加傾向にあり、受注量が減少している。自動車部品関連は受注増の傾向にあり、順調である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年のこの時期は郊外量販店の新規オープン、幹線道路の開通などで活気づいた時期だったので、今月のチラシ出稿量は前年をやや下回り97%となっている。この時期としては例年に比べて携帯電話関連の出稿が減少している。
		経営コンサルタント	それ以外	・秋以来、県中部市内に大型商業施設の新規オープンやリニューアルオープンが続いているが、活況を呈しているとはいえない。消費者は極めて冷静であり、多少のことでは踊らされなくなっている。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度当初ということもあり、スポットコマercialがサービス業、流通業、不動産業を中心に上向いてきているが、年間契約によるコマercialは売上高が5%ほど減少している。イベント受注は大幅に減少している。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期にしては、全く動きが鈍い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想以上に厳しい状況で、すべての分野で受注が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・稼働日の関係もあるかと思うが、自動車用ハーネスは1～3月に比べて、4～6月は70%ぐらいの稼働である。その他も1～2割程度は下がってきている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年始から年度末にかけての広告宣伝費は、前年比2割減の受注状況である。クライアントの集客状況も悪く、販売量は増加していない。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のパチンコ関係の新製品開発が遅れており、受注が減少している。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・元請から必要経費の削減をシビアに要求されている。
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	・前年並みまでとはいかないものの、1～3月に比べ登録者数が増えている。また、年間を通じて派遣需要が続いたため、今期、派遣業界では軒並み前年比2けたかそれに近い伸びをみせている。ただし、派遣要請が、製造業のライン業務や、経理専門の事務経験者、老人養護施設の介護業務などで、適材者を探すのが難しいため、なかなか契約成立には至らない。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・自動車関連、電機関係製造の生産規模は3か月前と同じぐらいである。求職者数が増えてきており、コスト削減のための生産調整で、かなり人員整理を行ってきているものと思われる。住宅関連については、原油価格高騰により、人員削減等でコストダウンを図っている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・正社員の採用は慎重で、募集も少ない。地元の求人誌の募集でも、派遣や請負、サービス業のパートやアルバイトは多いが、建築、土木は極端に少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人は、平成16年9月以降、15,000前後の高い水準で推移している。ただし、派遣、請負求人が全体の約30%を占めており、これが求人増加の一因になっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・相変わらず企業の採用のハードルが高く、採用者数に動きがみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職求職者が増加している。一度就職を決めたものの、正規雇用でないことから、身分、賃金等の雇用条件に不安を感じ、常用雇用を希望する転職希望者が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として専門職、技術職の求人は多いが、その他の一般求人は好転していない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・首都圏の大手企業による積極採用の傾向が地方に良い影響をもたらすと期待していたが、中小企業が中心の地方ではまだその状況には至っていない。中途や派遣といった即戦力の登用に頼っている企業が増え始めていることもあり、求人数も前年度と大きな違いはない。新卒者は、厳選採用というイメージが強く、直接的な数字に反映されにくくなっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	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	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博が始まり、消費者の購買意欲が増してきている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・周辺の石油関連工場の客は、引締めで購買を控えているようだが、最近はプラントの配管関係の客の反応が良くなっている。3、4月は、小売業も若干ながら良い影響を受けている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・景気回復感の表れか、何十万円もする輸入高級腕時計の売上が予算、前年比とも120%以上の伸びとなっている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・婦人服など衣料品の動きは依然として苦戦しているが、新入学祝いやその返礼などギフト需要が従来になく好調で、単価も向上している。消費に対する若干の余裕が感じられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数が若干増加し、客単価も多少上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・4月から婦人物は徹底して頻度仕入れに切り替えている。価格帯は上がったが、客の反応が良く、婦人物の売上は大きく伸びている。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・前年比102%程度の販売量増が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・4月はエアコン関係が良く売れている。2、3か月前と比較すると、デジタル家電の動きも良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年の4、5月の受注の冷え込みに比べると、受注が順調に推移している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて今年は花粉飛散量が多く、関連商品の需要が高まっている。健康食品の売行きも良く、全体の数字を押し上げている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月は前年比105.1%、4月は前年比108.5%でさらに好調に売上が伸びている。新入社員研修を順調に取り扱ったことが大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大型の団体客を数件受注できて、稼働率が上昇している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・昨年の4月と比べると、国内の団体旅行客数は若干増加している。特に、熊野古道の南紀地区は増加が顕著である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新築の物件にケーブルテレビ及びインターネットを勧めているが、客の反応は良く、両方に加入するという客が増えている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・具体的な仕事の契約が成立し、多少前向きに進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きは多少良くなっているが、販売単価が伸びない状況が続いている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・昨年の不作の影響で、大豆やきび、あわが高騰しているが、値上げに対する客の反応は厳しい。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・気温の上昇により春夏物の商品の動きが良くなっており、値ごろのジャケット物の動きが良い。全体としてはまずまずである。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	単価の動き	・販売数は、前年同時期に比べ増加してきているが、客単価が落ち込み、全体としては横ばいとなっている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・季節イベント需要、ギフト需要については、クリスマスからバレンタイン、ホワイトデー、新入学を分析してみると、前年比で150%、単価も2割増して推移している。日用品については、前年比70%である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・専門店へのこだわりがあるのか、4月は仏事関係商品の買い求めが多くあり、売上は昨年水準に達している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・4月末からの大型連休を前に、旅行などに伴う需要を見込んでいたが、予想以上に商品の売行きが鈍い。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・4月は天候に恵まれ、土曜日が昨年より1日多いこともあり、売上は1月以来3か月ぶりに前年同月を上回る見込みである。婦人紳士ともに春物、初夏物衣料、化粧品や食品が好調に推移している。一方、郊外店では競合環境が厳しくなるなかで、来客数、単価ともに下落傾向が続いており、全体的に苦戦を強いられている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数は順調に推移しているが、商品ごとの好不調が激しい。婦人やアクセサリは来客数の伸びと比例して順調だが、紳士や生活雑貨系の動きが鈍く、総合すると売上は伸びていない。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・4月は前年より雨が4日多く、ミセスが主力客の百貨店の来客数は、前年比95.2%となっている。客単価が多少上がっているため、売上は前年をやや下回る程度で推移している。最低気温の平均が前年より3程度低く、春物の動きが心配されたが、婦人服のプロパーは売れている。食品では、競合店の影響で生鮮や洋菓子が苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・ここ1、2か月、物産展等を開催すると販売量は増加するが、物産展以外のフロアでの売上が増加しない。欲しい物は買うが、不要な物は買わない、買い回りをしないという客の様子は2か月ほど続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税の総額表示が始まった昨年4月と比べると、好調に推移しているが、客の購買姿勢がシビアな状況は変わっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数の減少が依然として続いている。一品当たりの単価が、ほんのわずかだが上昇している。4月の特徴として、新製品のビールが非常に好調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、客単価は低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気候の変化が激しく、商品単価は落ちているが、ジャケット類、上着類の点数は微増である。また、サプリメントも取扱っているが、売上が徐々に増加している。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・4月の新車販売は、予算達成率見込み80.8%、前年同月比マイナス5.2%、中古車販売は前年同月比見込みマイナス20.4%と苦戦している。新車では小型セダンの落ち込みが大きい。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	・連休を前に、例年サングラスの販売量が伸びる時期だが、今年は例年の95%前後と動きが良くない。買上単価についても2500円程度落ち込んでいる。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・1月と比べると、客単価が688円ほど低くなっているが、来客数は若干増えており、売上はほとんど変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会をランチで行う受注が例年は1、2件だが、今年は5社あった。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・家族連れやカップルの客が減少している。接待関係はそれほど変わりはない。夜の動きも鈍くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通常4月は新入社員歓迎会等があるが、今年は数が少なく、昨年に比べて4割程度来客数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・朝食やレストランの利用は堅調だが、4月後半はバーの接待利用が減少している。大きな落ち込みはなく、予想数値をやや下回る程度である。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・4月に入り新規受注が増加している反面、韓国や中国での反日運動に伴うキャンセルが相当発生している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・一般客と顧客のタクシー利用は、この数か月上向いたまま落ち着いている。特に、ターミナル駅や周辺私鉄駅のタクシー乗場では、客の列が絶えない。一方で、法人タクシーの台数も大きく増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーンと新サービス投入による効果は出ているが、解約数は横ばい状態である。若干、加入増が見込める。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル放送への変更は堅調であるが、インターネットが低調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候に恵まれているにもかかわらず、来客数が前年比78%と、思うように伸びていない。
		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	・家庭用ゲームについては、携帯用のゲーム機が人気となっており、それに伴いゲームソフトもよく売れている。市場規模は、ここ数年右肩下がりが続いていたが、昨年度上昇に転じ、その流れが当月にも及んでいる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ハウスメーカーは良いが、町の建築設計事務所等は苦しい。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築建物の受注は横ばいである。不動産の売買関係については、相変わらず低迷している。	
	やや悪くなっている	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	お客様の様子	・オーバーストア状態で、どこへ行っても同じような商品が同じような値段で買えるので、客は衝動買いをしない。レジャーの一部として買物する場合は大型のショッピングモールへ、日用品は近所で買物をするというように、目的買いが増加しており、固定客が安定しない。
		一般小売店【家具】（経営者）	単価の動き	・本来ならば、4月に売上が増加するのだが、単価が低い商品しか売れない。
		一般小売店【茶】（営業担当）	お客様の様子	・4月は新茶が発売され、売上の伸びが期待できる月であるはずなのに、前注文の予約新茶の売上が今一つ伸びない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・買上点数、単価ともに前年割れが続いている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・近隣へのショッピングセンターの出店など外的要因もあり、来客数の落ち込みが大きい。来客数の減少に応じて婦人、紳士、リビング部門の売上が落ち込んでいる。服飾雑貨、食品は前年を維持しているが、全体としてはマイナスとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・連休前後は毎年来客数が減少するが、今年は4月末に大手スーパーの新店舗が開店し、例年に増して来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価が伸びず、前年同月に比べ売上が大幅に減少している。近隣の同業他社2店舗が廃業し、厳しさを実感している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候に左右され、春物の動きが悪い。気温の変化が大きく、商品の購入を客が迷っており、結果的に客単価の低下も招いている。4月は昨年比で売上が3割程度減少している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・現状、消費をけん引しているデジタル家電の価格が、顕著に崩れてきている。
住関連専門店（統括）		販売量の動き	・来客数はある程度あるが、契約件数、販売量の動きが悪い。	
一般レストラン（店長）	それ以外	・4月から、営業時間を延長しているが、売上は変わらない。時間の延長がなければ確実に悪くなっている。		
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・隣接しているアウトレットモールが新たな店舗をオープンさせたため、当レストランも売上増を見込んでいたが、前年同月よりも売上が落ち込んでいる。婚礼、宴会等の売上も低迷し、全体的に売上が低迷している。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの来客数が伸びない。周辺のイベントに金落ちるような大人向けのものが少なかったのが一因と考えられる。また、周辺に新規出店したゲストハウススタイルの式場の影響と思われるが、婚礼の新規来館組数も伸びない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・これまで増えていた受注の勢いが、このところ前年並みの数字に落ち着いてきている。
		タクシー運転手	それ以外	・客の様子、単価の動きは特に変わらないが、燃料の価格が上がって経費がかかり過ぎている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・必要な商品、サービスであるかどうかの消費者の選択が厳しくなっており、従来は人気のあったプロスポーツ関係の商品、サービスに対する引き合いが弱まっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在の工事の受注量は少なく、価格も低い。住宅の分譲についても、販売量が以前と比べて極端に少なくなっており、利益がほとんど出ない状況で分譲している。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・自店も競合店も悪くなっており、ショッピングセンター内で閉店する店も出ている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年は卒業式、入学式で客が結構来るが、今年は客の来店頻度が鈍いままである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の中で今まで好調だった企業も、最近、受注高が減少し、目先の仕事に追われる状況になっていると聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・決算時期や年度末に向けてのキャンペーン展開が一段落し、来客数、販売量ともに落ち込んでいる。供給物件の良し悪しにもよるが、チラシの反響が極端に落ち込んでいる。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き
やや良くなっている		建設業（経理担当）	取引先の様子	・中規模の工事案件の話が数件動き出している。取引先が、計画していた工事を本格的に考え始めている。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・都心一等地を始めとする商業地の地価が、明らかに上昇に転じている。不動産ファンドや外資の運用資金が不動産に流入している証拠である。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・工場用地や住宅用地の受注が増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有ビルに対するオフィス需要は引き続きおう盛であり、既存テナントからの退室予定の話も聞こえてこない。
		税理士	それ以外	・中小企業で倒産しそうだった取引先が、息を吹き返している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・小規模な事業ではあるが、飲食、サービス業の出店、開業相談が増加している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・法改正の影響などで新規の問い合わせなどがあり、受注量が若干増えている。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・菓子類をみると、自家使用分は購入するが、贈答品は極力買わない傾向がみられる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多くなっているが、価格は厳しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は若干増加しているが、原油価格の高騰による材料値上げに歯止めがかからず、価格転嫁しようとする海外生産に切り替えると決まり文句が返ってくる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年度予算が動き出しているが、絶対予算が少ない。下請にまわる予算が少なく、価格競争になり、単価も下がり気味であるが、高精度の製品価格はそれほど下がっていない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引を引き上げる既存客がある一方、新規客から入ってくる仕事もある。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主先の話では、競争が激しく受注単価が下がり、なかなか受注ができないようで、全く良い話はない。	

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（総務担当）	競争相手の様子	・物流同業者は、環境対応のための車両の代替えが資金的に無理なので、減車せざるを得ないと話している。当社も代替えの資金調達に苦慮している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先の税理士によれば、大企業は利益を計上しているものの、中小企業は依然として厳しい。大企業下請の建設業者は、特に厳しい様子である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・今年度の情報通信関連設備投資について予算申請を開始する時期になってきているが、予算取りの提案依頼が比較的少ない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の素材メーカー営業担当の話では、利益は確保しているが価格改定によるもので、出荷は減少傾向にあるとのことである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ゼネコン、サブコンは、性能よりも価格だけを重視し、徹底的に競合させて、10円でも安いところから購入している。これでは利益が出ないので、まともな商品は売れない。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年の春夏物の価格や見積りから判断すると、海外のほうが生産しやすい状況があり、国内での仕事の確保は難しい。
プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・4月は、受注量、販売量ともに激減している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの求人数が増加しており、スタッフの確保に苦戦している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・アルバイトやパートを募集をしても、なかなか希望する人材が集まらないという話をよく聞く。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・金融リテールから、ローン、証券要員の派遣要請が多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用を中止、保留していた企業で、急きょ、復活する会社が出始めている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人の件数が増加し始めており、業種も多岐に渡ってきている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求職申込件数が5か月連続で前年同月を10%以上下回っている。特に、パートタイム希望者が大幅に減少している。新規求人も増加が続いているが、パートは減少している。企業が常用、正社員を求め始めており、これに伴い就職件数も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人企業の採用の意思決定が迅速になってきている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・コンピュータ系企業の求人が特に多く、学生の方が迷ってしまっている状態である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・売上が上がらないため、会社は賃金の低い若い販売員を短期で雇用し、様子を見てから採用するケースが多くなっている。ベテラン販売員は、高賃金や百貨店の採用年齢制限のため、売り場を降ろされ、次の仕事に就くのが困難な状況である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・3月から4月中旬までは求人数が昨年を上回っていたが、4月後半から少しずつ失速気味で、特に正社員の募集が減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、求人の内容に偏りを感じる。清掃、ドライバー、警備、ピッキング等、スキルではなく単純にマンパワーを必要としている募集が多く、若い人に魅力ある募集が少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比27.1%増加したが、請負、派遣、有期求人が全体の17.8%となり、前年同月比で2倍になっている。
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・新卒求人獲得数は、前年同月比で大きな変化はなく、ほぼ横ばいである。	
やや悪くなっている	-	-	-	-

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

５．東海（地域別調査機関：（株）UFJ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	スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・愛知万博の影響で外国人客もあり、来客数は前年比110%で、売上も増加している。昨年は消費税総額表示の準備作業で4月1日に休業し、営業日数が少なかったことも影響している。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の特需に支えられて宿泊、宴会、レストラン等すべてにわたって好調である。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・愛知万博需要で宿泊稼働率は高く、その影響でレストランも売上が大きく伸びている。
やや良く 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	・先月に引き続き愛知万博特需で入出は多く、販売量も増加している。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・販売量は微増ながら増加傾向にあり、売上も若干増加してきている。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・愛知万博や中部国際空港との競合によるマイナスを懸念していたが、現在のところはプラス効果が出ている。購入単価も低下していない。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず単価は低いが、客が商品を買おうとしているのがわかる。以前は買わない理由を探していたのが、今は買う理由を見つけるために店員に確認しているように感じるようになった。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・比較的需要の少ない時期であるが、売上はわずかながら伸びている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・3月に専門店の新館がオープンし、客の動員が良く、全館でも非常に好調である。新館は客の買い回りを考慮してゆとりのある売場構成にしており、客の滞留時間が長いことが功を奏している。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・今シーズンはトレンドのショートジャケットなど高単価アイテムの動きがよく、また早い段階で投入した夏物のTシャツも若い客層によく売れている。目立ったトレンドが無かった昨春と比べてファッション商材の動きは良い。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・愛知万博の開催により、駅ターミナルに立地する当店では他県からの来客数が増加し、土産購入などで売上は好調である。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・愛知万博の影響もあり消費意欲の向上がみられる。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・愛知万博の効果で、ソフトドリンクの特需がある。また業務用商品も伸びている。
		コンビニ（売場 担当）	来客数の動き	・愛知万博の影響で来客数が増えている。土産もよく売れている。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・気温が高めに推移しており、エアコンの動きが例年より良くなっている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・自動車業界は例年4月はかなり苦戦する月であるが、今月は順調に売れている。
		その他専門店 〔雑貨〕（店 員）	来客数の動き	・愛知万博効果により消費者マインドの高揚が感じられ、来客数は増加している。
		その他飲食〔仕 出し〕（経営 者）	販売量の動き	・まだばらつきはあるものの、大口の注文が増えている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・愛知万博関連で来客数が増加している。
		旅行代理店（経 営者）	来客数の動き	・予約時期は依然として遅いが、問い合わせ件数は確実に増えている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの海外渡航は、客が長い休暇を取り7～8日間のツアーがよく売れている。それに伴い、旅行代金も前年比で高額となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知万博関連の催物がホテルなどでよく開催され、世界各国の来賓や関係者をタクシーで送迎することがある。また万博会場でも夜遅くまで関係者などがタクシーを利用してくれる。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・4月に入ってから新規契約は順調に伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・最近客から、仕事が忙しいとかレジャーに出掛けるという話をよく聞く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパートの契約件数は減少しているが、店舗、一般建築、工場、事務所などの契約は増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・中部国際空港や愛知万博会場内あるいはその他の場所での愛知万博関連コーナーの売上は良い。しかし、その周辺の既存売店の売上はかなり減少している。全体として、客がただ移動しただけであり、変化はみられない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品が売れるようになっているが、全体としては動きが良いわけではない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・デジタル家電の販売が思ったように伸びていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・周辺では中部国際空港をはじめ大型商業施設の開業や様々な催事があり、客は散っている。また気候も月の前半は低温、後半は高温と極端な気温差があった。来街客は一時的にせよ目に見えて減少しており、売上は伸び悩んでいる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に大型アウトレットが開業した影響で非常に多くの来訪者があり、市内観光の客も増え一部の店には少し好影響がある。しかし多くの店では厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・地元の消費者は愛知万博や東京、大阪など他方面でお金を落としている。地元では金を使わず活性化が進まない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・靴は高額品の売行きがあまり良くないが、2万円前後の安価商品は売れており、全体の売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は愛知万博関連の話題性のある商品は手に取ってみているが、従来の春物定番商品は相変わらず買い控え傾向がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・店頭の子のの様子をみると、特に悪くも良くもなく、淡々と来店している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売単価に変化はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比96%前後の推移で、依然として回復の兆しはみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・相変わらず慎重な買い方をする客が多い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・競合店がかなり力を入れており、毎週末チラシを入れている。当店の売上は前年比95%前後である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価とも横ばいである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が上昇している影響で飲料水、ビール、発泡酒を購入する客が増えているが、前年同月比ではアルコール飲料の動きが非常に悪い。酒類免許の規制緩和の影響がある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・低単価商品、割引商品に客が流れている。また買い控えもあり、ここ数か月は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末は行楽客があり前年より動きが良く、売上も良い。その一方で、普段の客が中心の平日の来客数は前年比で減っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・競合激化により、売上は前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合が厳しく固定客も流動化しており、厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・高い気温の割には飲料水の動きはあまり良くない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の売上が相変わらず増加しない。タンクトップ、キャミソールなどに動きはあるが、全体の販売量は相変わらず増加していない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・4月も全体的に安売りが続いており、前年割れを起している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・単価は落ち着いている。しかし全体的に販売量が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が少なく、販売量もあまり増加していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は相変わらず少なく、消費マインドも高くないが、良いものを長く使いたいという傾向が強く単価は上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年3月の決算月後は来客数は減るが、今月は予想以上に新車目当ての来客数が多い。冷やかしては購入が前提の客が多く、受注率も高い。しかしサービス工場への入庫は減りつつあり、利益は相変わらずとんとんである。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・全体的な動きは悪くはないが、気候が暖かくなって売れ出したという感じで、実質的にはあまり良い雰囲気ではない。客の話からも、給料が減少したなどあまり良いことは聞かれない。同業者からは、経営が難しいという声も聞く。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・今月は洗車用品やワイパーなどの小物がよく売れているが、オーディオ関連など高額商品は低調で、売上は伸びず苦戦している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・企業の設備投資は増加しているが、公共工事、民間住宅工事は価格競争の激化でマイナスになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月に入り来客数の減少傾向は止まっている。ただし、名古屋地区が他地区と比較して良いとは言えない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が相変わらず減っている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・月後半は大型連休で消費がレジャーに向かい繁華街の人出は減少している。しかし月前半に歓迎会等で客を呼び込めたため売上は昨年より若干ながら伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は歓送迎会が例年並みにあり、ゴールデンウィーク前でもそれ程落ち込んでいない。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・愛知万博のおかげで宿泊は9月まで好調である。しかしレストランの利用は特に宴会受注が芳しくない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓迎会などの宴会利用では少人数の傾向が強くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・愛知万博で他地域からの来客数は増加しているが、この地域の客の動きは逆に悪い。愛知万博によって旅行の動きは鈍っている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・大型ショッピングセンター内に出店しているが、愛知万博、中部国際空港や最近出来た大型商業施設などに客を取られ、当店への来客数にも影響が出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・愛知万博が始まっているが、タクシーを利用しない団体外国人の姿を街中で見かけるだけで、万博景気はない。普段の客も以前と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の客も夜の客もタクシー代を節約する傾向が続いている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・新サービスが始まっているが、今までの利益は望めない。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・愛知万博客の呼び込みはあまり期待できない状況にある。
		ゴルフ場（経営者）	競争相手の様子	・料金を格安にすると来場者数は増え、そうでない場合は減少している。愛知県全体のゴルフ場来場者数は横ばいで推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・例年ゴルフのベストシーズンになると、会員権の買いが増えて相場が上がり勢いが出てくる。しかし今年は4月に入っても購入の引き合いが少なく、問い合わせも激減している。先月同様に動きが少なく厳しい状況にある。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・4月も前年に近い入場者数がある。入場者数はここ数か月横ばいであるが、今年に入ってから予算入場者数は確保している。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価ともあまり変動はない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入り来客数にはさほど変化がない。春休みが終わってからも落ち着いている。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月ある程度決まった量のダイレクトメールを送っているが、今月も来客数に変化はない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	来客数の動き	・最近来客数が極端に減少している。客は余裕があり買う気がなければ店に来ないが、余裕を失っているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の動きは今月に入り苦戦しており、特にミセスの婦人服、紳士服の回復がみられない。また、来客数も回復していない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・若年向け婦人服を除き、売上は全体的に軟調である。来客数は微減で、客単価も低下している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・先月に引き続き、土日、祝日ももちろん平日も来客数が大幅に減っている。それに伴い売上は前年を大きく割り込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・名古屋は景気が良いと言われているが、消費者は愛知万博や中部国際空港に目が向いており、物販では食品しか売れていない状況である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・行楽に伴う商品はよく動いているが、日常商品は安い物に流れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価や1人当たり買上個数は前年並みだが、来客数の減少が響き売上は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、その他の様々な要因が影響して低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は新型車、限定車などの動きが少なく、来客数の動きが鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年4月は販売台数が大きく低迷していたため、今月の前年比での実績は改善しているが、計画目標に対しては大きな離れが生じている。春先からゴールデンウィークにかけて、客の関心がレジャーやイベントに向いていることが影響している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・中部国際空港、愛知万博の他にも新しい大型商業施設が近隣に次々と出来たため、客はそちらに流れてお金を使っている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・当地のリゾートホテルでは、愛知万博の会場から車で2時間かかるため、万博の波及効果はない。昨年の浜名湖花博開催の反動もあり、宿泊客数は減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・愛知万博とゴールデンウィークを控えて来客数が伸びることを期待していたが、それほどでもない。万博の人気もいまひとつである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・愛知万博や花フェスタの影響もあり、入園者数は厳しい状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子供の来客数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・かつては美容院で髪を染めていた客が、2回に1回は市販のヘアカラー剤を買って自分で染めているため、来客数に影響が出ている。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・受注がほとんどない。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競合他社の販売量がかなり減少している。		
悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っているだけでなく、買い控えムードもみられる。	
	その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	お客様の様子	・親は子供になんでも習わせるというのではなく、今後必要と思う習い事に絞り込んでいる。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている			
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークを控えて、食品関係の受注が増えている。
		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	・石油製品価格の高騰分を受注量、販売量でカバーできている。
		一般機械器具製造業（販売担当）	競争相手の様子	・競争相手が盛んに海外へ生産拡大している。また競争相手を含む業界全体の受注額は昨年から伸び続けている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・縫製機器は今までアパレル関連の落ち込みを自動車関連がカバーする状況であったが、アパレル関連も中国のクォーター制廃止の影響が落ち着き先が見えてきており、設備投資の引き合いが多い。受注残が継続的に発生している。
電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月に入って受注量は急増している。各社が3月に在庫調整したため適正在庫量を割り込んだと推測できる。納期短縮の依頼が多いため対応に追われている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元大手自動車メーカー系を中心に、受注機会はかなり増加している。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・愛知県では、例年に比べて節税対策の保険商品にまとまった支出をする企業が増えている。
		広告代理店（経理担当者）	受注量や販売量の動き	・取引をしばらく見合わせていた客から受注できている。新規の取引先もある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業でも本業以外の事業や不採算店舗などを整理し採算部門の強化に集中しており、業績は上向きつつある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上の伸びている顧問先が増えている。固定資産の買い替えや新規雇用も発生しており、景気は確実に上向いている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・中国での事件もあり、企業の中国向け設備投資は少し慎重になっている。ただし中国以外の海外向けの引き合いは相変わらず活発に動いている。国内に関しては急激な変化は生じていない。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・納入業者との値上げ交渉は長引く傾向にある。また、取引業者がフル操業で納期遅延が多々ある一方で、客からの注文は短納期である。そのため、納期が厳しく製造ラインは神経質になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばい状況にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は、映写機関連は3か月前とほぼ同レベルであるが前年同期比では新規需要に減少傾向がみられる。一方、監視カメラ関連は市場の堅調さからやや増加となっている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主力取引先は再建中で受注量が減少しており、単価引き下げ要求も厳しい。数量の増加も当面見込めない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷動き、トラックへの積み込み台数などにはほとんど変化はない。愛知万博関連は、祭りの山車の運搬等が出ている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・住宅ローンが好調である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・様々な企画を提案しても企業側はなかなか乗ってこない。足踏み状態である。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼メーカーが決算対策で3月末に一時的に出荷量を増やしたため一部で鋼材在庫が増加し、買い控えが続いている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・取引先同士で金銭的なトラブルが続発しているなど、いやな話をよく聞く。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前は例年かなりの荷動きがあるが、今年は大型連休にもかかわらず出荷時期が遅く、物量も少ない。天候不順のためか例年に比べて荷動きが低調である。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・燃料の価格高騰が関与先の運送会社などに影響している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・宅地開発の関連の集客は良くない。
	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	・前年同期と比べて売上は34%の減収で、経常利益も大幅減益である。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少傾向が続いている。加えて原材料価格の高騰とその販売価格への転嫁が容易に出来ないことも続いているため、売上、利益は引き続き減少している。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・愛知万博関連の需要が一息ついて、新規需要が減少してきている。しかし万博以外の需要は増加傾向にあり好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年なら求人求職者の動きが一段落する時期であるが、引き続き好調な製造業をはじめとして、求人募集広告は減少していない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・例年なら年度末から年度始めにかけては求人数はいったん落ち込むが、今年は高位で安定している。中堅、中小企業からの求人も増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず高水準にある。各社とも派遣での求人を求めている。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比べて派遣求職者の応募が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・県内の求人は変わらず好調に推移している。しかし求職が追いつかず、人手不足の状態が続いている。特に販売系と専門技術者の不足が顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前と同様に、パート、アルバイトや請負業等を中心に求人は依然好調である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険の受給資格者が減少し、求職者も減少している。しかし在職中で転職を希望する者は増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は1倍を超えて推移しているが、パート、派遣、請負などの非正規社員の求人が多い。
		職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・常用雇用の求人は横ばいである。パート求人が依然として多い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地区の有効求人倍率は2か月連続で低下し、5か月ぶりに1.3倍を下回っている。有効求人数も2年4か月ぶりに前年同月を下回っている。
	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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の新規加入台数が増加した。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・靴やバッグを含めてファッション全般ではジーパンのカジュアルスタイルにフィットした商品の動きが目につく。食品では旬をとらえた商材の動きが良い。家庭用品、身の回り品では例えば高額の箸にこだわり、生活のスタイルをちょっと変えてみたいという購買行動がみられ、全体的にはやや上向いてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・旅行用に婦人服をまとめ買いする客が増えている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、100円、198円、298円などの値ごろ感のある商品をアピールすることよりの買上点数が増加し、客単価が上がっている。消費税の総額表示も1年が経過し、客も慣れてきた。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の需要期のピークは過ぎたが、新型車が存在しないにもかかわらず、3か月前及び1年前との比較で販売台数はかなり増加している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数は既存店ベースで前年同月比2%増、売上は同4.7%増となっており、来客数の伸びが売上を引っ張っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・従来と違って、広告等の販売促進を実施すると、来客数は2けたの伸びとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの通常営業は前年を下回っているが、宿泊、一般宴会や、レストランを含む婚礼の売上は前年を上回っている。3か月前と比べても全体で上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン、宴会など一部バラツキはあるが、全体として販売量が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の年齢層が年々若くなっているため、以前に比べ販売金額は減少したが、販売件数は増加した。
		変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き
	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）		販売量の動き	・3月の年度末需要が終わり、文房具などの消耗品の動きが止まっているが、新入社員向けの机や椅子などの備品は若干売れている。
	スーパー（店長）		単価の動き	・ここに来て客単価が若干下げ止まりしている。これは牛肉の値上げ、果物相場の上昇によるもので、決して客の購買意欲が上がったわけではない。逆に1人当たり買上点数が減少していることから、全体としては変わらない。
スーパー（副店長）	単価の動き		・年2回の会員特別招待会の実施により、来客数は前年を上回ったが、客単価は依然前年割れとなっている。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・4月の前半は前年よりも天候が悪く、気温も低かったが、来客数、客単価共に前年を上回った。

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 乗客数は増加しているが、単価が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 月の初めは良くなかったが、中盤から後半にかけて良くなった。しかし、気候が寒くなると、とたんに販売量が落ちる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 4月にやっと暖かくなり、3月に止まっていた春物もようやく動き出した。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・ 引き続きテレビ、DVDが好調、パソコン及び関連品は低調である。エアコンの出足がいまひとつ良くないが、洗濯機が売上、単価共に前年をかなり上回り、乾燥機能付き洗濯機が定着してきた。4月29日と30日の連休スタートは販促効果もあり、まずまずの売上となった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 全体としては前年並みの実績であるが、売れ筋は極端に偏る傾向にある。例えばお買い得な限定車が出るとそれだけに引き合いが集中し、他は全く売れず、需要の底上げができない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ 小型車や新型RV車があるにもかかわらず、最大需要月の3月の販売台数は前年比で減少したが、4月の受注・登録数は若干ながら前年より増加した。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・ 必要な商品であれば、価格よりもアフターサービスやメンテナンスを重視する客が多い。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ 4月は桜の開花が例年より遅かったことから客の出足は悪かったが、開花後は天候もよく、花見客や歓迎会など例年並みの受注ができた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 歓送迎会や夜の花見会は集中的に行われたが、タクシーの利用は少なかった。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・ 客は長期連休の前に出費を抑えているためか、来客数が前月に比べて1割程度落ち込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 以前の客はどちらかと言えば付和雷同型が多かったが、今は一定期間を定めて計画的に住宅取得を考えている人が増えている。契約までの期間は延びるが、その分手ごたえを感じながら交渉ができるため、確実性がある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 受注量が前年に比べて減少した。各社が低価格商品を宣伝しているため、客はすぐに決めることができず、様子見の状態が続いている。
		やや悪くなっている		百貨店（営業担当）
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・ 春物コートの需要が昨年より少なく、また期間も短く、すぐにジャケットの需要に切り替わったため、客単価が低下している。また、取引先が徐々に製造量を減らしているため、ジャケットの需要に対して欠品が重なり、売り逃しがかなり起きている状態である。全体的に売上が減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き			・ 好天の花見シーズンで人出が多かったが、来客数は少なく、下旬には市議会議員選挙が行われたため、好調であった前年同月の7割程度に落ち込んだ。来客のない日が3、4日あったが、これは20数年前に営業を開始して以来、初めてのことである。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き			・ 4月は宿泊人数が大幅に前年を下回っている。また、先月から宿泊単価が低下傾向にある。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・ 中国のデモの影響により、中国旅行の見合わせがかなり発生している。
タクシー運転手	来客数の動き			・ 花見や夜桜見物の客は天候に恵まれて、例年になく人出が多く、また歓迎会の開催も多かった。しかし、ほとんどの人はマイカー、代行運転や最終のバスで帰り、人出の多かった割にはタクシーの利用が少なかった。
テーマパーク（職員）	来客数の動き			・ 愛知万博の影響で周辺の旅館・ホテルの宿泊客が少なくなっている。この影響を受けて会場への来場者数もあまり良くない。
悪くなっている	テーマパーク（職員）			来客数の動き

分野	景気の現状判断	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	食料品製造業 (企画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・新商品の価格帯が上向いているなかで、販売量も堅調に推移している。安さだけでは購買に結び付かず、逆に高くても価値のあるものに対して購買意欲が顕在化している。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・新規受注商品の販路が拡大した。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・製造業では受注残がかなり多く、休日の稼働日数も前年より多くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・4月は特に不動産取引の依頼が多かった。
	変わらない	繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・引き続き婦人服関係は全般に悪く、スポーツ関係も代わり映えない。
		プラスチック製 品製造業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・昨年末からの製品価格の値上げ問題が順調に進まず、販売量も思うように伸びていない。
		電気機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・4月になっても受注が回復する兆しがない。
	やや悪く なっている	繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・発注先が在庫水準に敏感で発注を抑えているため、ますます期近の商売となっている。先行き不透明感がさらに強まっている。
		建設業(経営 者)	競争相手の様子	・ピーク時に比べて、売上高が4分の1近くまで減った業者が見受けられる。また、昨年は希望退職を募っていた業者が、今年是指名解雇を行っているなど、全般的に一段のリストラが行われている。
悪く なっている	建設業(総務担 当)	それ以外	・建築資材、特に鋼材価格の上昇が続いており、コストアップ分を受注価格にフルスライドすることが困難な局面が出ている。	
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	・3か月前に比べ、広告件数は約15%増加している。季節的要因と考えられるアルバイト・パート募集の増加に加え、若干ではあるが正社員募集も増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・全体的に求人依頼は堅調に推移している。登録者数に大きな変化はないが、CAD、経理関係の有資格者など、スキルの高いスタッフの募集が困難な状況である。
		新聞社[求人告 告](担当者)	求人数の動き	・4月の求人広告は前年比約5%減少している。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・就職件数が前年同期比で7.4%減と伸び悩んでいる。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・学生の就職活動が前年度と同様に早くなっている。
	やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	-	-	-	

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(-: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数の増加に対して在庫を増やしたことで相乗効果が生まれ、売上がより一層伸びてきている。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・ゴールデンウィークを控えて恒例のセールを開催した。来客数が増加し、店内の高額品の売行きが好調で、前年比118%にアップした。
		一般小売店[時 計](経営者)	単価の動き	・今月は近隣で大型ショッピングモールがグランドオープンしたことで、その影響を心配していたが、結果的には悪くなかった。オープニングセールで来店した人々が、欲しい物がない等の理由で当店へ回ってきた。さらに、平均単価も毎月にしては高かった。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・各ゾーンとも全般的に順調に推移し、春物商材の後ずれと夏物商材の前倒し傾向により、4月は衣料全体の動きが良かった。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・祖母から子や孫たち1人1人に高級時計を贈ったり、同居のために家具を買ったりと、ベイオフの影響ではないかと思われる動きが出てきている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・行楽関連商品、特に花見弁当が好調である。昨年の高気温の反動で夏物商品の動きは低調だが、昨年4月よりスタートした消費税総額表示による買い控えの反動もあり、全体として好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・突然の陽気と桜の遅咲き、雨が少なく花見の期間が2週間に及んだこと等で、行楽に出向く人が多かったほか、週末の天気が良かったことで売上が伸びた。商品単価も少しずつ回復基調となり、特におにぎりに関しては、具や米にこだわった高品質の商品がよく売れた。その一方で、100円おにぎりは売行きが下降傾向にある。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の表情が少し明るくなり、財布を出す時も不景気を口に出さなくなった。使うお金は少ないものの余裕が感じられ、つり銭の小銭を寄付する余裕も出てきている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・既存客からのオーダースーツの注文数量が増加し、また新規客も増加している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・季節的なこともあるが、花粉症による鼻炎などで目薬、マスクなどの鼻炎商品の売上が好調である。また、健康食品、ダイエット、美容の関連で、エネルギー補給商品であるコエンザイムQ10、アルファリポ酸の健康食品がよく売れている。特に化粧品関連では美白商品の動きが良い。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は前月に続いて好調で売上目標をクリアした。単価の低いアジアの団体やインターネット予約等で稼働率を上げているため、平均販売室料は下がり気味であるものの、売上ではプラスとなった。個人旅行者に少し勢いがなくなってきているのは、愛知万博の影響があるものとみられる。宴会に関しては一般宴会の調子が良く、前月に続いて婚礼の件数が伸びたことで売上目標をクリアした。
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・愛知万博の開幕やゴールデンウィークの日並びの良さが影響してか、ゴールデンウィークを中心に4月から6月の旅行取扱人数が、国内旅行、海外旅行とも昨年より概ね1割増加している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・地上デジタル放送関連の認識が広まるにつれ、この機会にケーブルテレビに加入したいと考える人が増えている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・新しい客がなかなか増えない状況であるが、セット販売を行っているホワイトニング化粧品の売上が堅調であった。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・CDの物販売上が新商品投入不足のため前年割れとなったが、レンタルは好調である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・実需かどうかは判断に苦しむが、確実に土地の仕入単価は上昇傾向にある。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売在庫は引き続き低いレベルで推移しており、2002年秋頃の半分以下の水準になっている。デベロッパー各社の決算も好調の様子である一方、不動産相場の先行き上昇感から新規発売のペースは鈍っており、品薄感が出てきている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖かくなって人出はあるが、夜の引きが早いので売上が伸びない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・気温が一定しないので食べる物の傾向が定まらず、商売の仕掛けが上手くいかない。特に、精肉においては気温が下がれば鍋商材で、上がれば焼肉という傾向がある。また、牛肉の相場が年明けから下がらず、ゴールデンウィークを前に更に上昇していることから、思い切ったセールも実施しにくい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・春物の売行きはかなり低調で、むしろ客の目は夏物に動いている感がある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の不順により、相変わらずファッションの季節品の動きが鈍い。しかし、月後半になってサンダルや帽子などの季節品が動きだした。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・部門やアイテムによりばらつきがあるが、紳士の衣料関係は気温の上昇とともに上向いてきた。ただ、子供の衣料関係は従来になく不調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も衣料品関連を中心に苦戦している。また、少子化で子供服のほか玩具等の教養商材が不振であり、客単価は上がっているものの販売量の減少で苦戦している。しかし、全体としては食料品の好調により先月並みの水準を確保している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年は4月から導入された消費税総額表示に対して、価格が高くなったという客の感覚があり、売上への影響がみられた。今年はその反動で売上は先月より若干良い。しかし、本質は変わっていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・これまで不調であった日用雑貨や婦人、紳士衣料が比較的好調である。その一方で、生鮮部門は今一つで、特に鮮魚部門は不振であった。全体としては前年実績を上回る傾向を維持している。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・デジタル家電関連、薄型テレビなど相変わらず好調であるが、単価は毎月下落している。その他、空気清浄機、電子レンジの売上も前年を上回っているが、全体をけん引するほどではない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新型車が売れているので、販売台数は昨年より少し多めに推移しているが、商売をしている客が古くなった車を仕方なく乗り換えている感がある。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で2%～5%の減少傾向であるのに対し、客単価が2%～5%で上昇した結果、売上は横ばいとなった。決して景気が上向いているとは感じられない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・数年前からみると来客数は減少しているが、近隣にレジャー観光スポット等があるため、極端に落ち込むこともなく、客単価も安定してきている。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・レストラン部門での前年割れは3か月前と変わらず続いている。宿泊部門では愛知万博の影響を懸念していたが、九州、北陸方面へのセールスやインターネット販売に努力した結果、何とか前年を上回ることができた。しかし、ホテル全体の売上は3か月連続で前年を若干下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光、花見等で客の外出機会も増えるため、乗車機会の増加を期待したが、前月と比較して目立った増加傾向はみられなかった。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業等で昔はよく利用されていたタクシーも今は利用件数が少なくなった。仮に利用があっても、以前は新大阪や空港までの長距離だったものが、最寄りの駅までの近距離などの利用が多く、節約傾向がみられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・春商戦と新商品に支えられ、比較的好調に売れている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・コンサート、入学式、物品販売会等の各種イベントが連日開催されてにぎわった。特に、桜の時期ということもあり、初旬に開かれたイベントは大入りとなったほか、後半の恒例イベントも入場者数の新記録を出すなど盛況であった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暖かい日は来客数が多く、寒い日は少ないといったように、天候による差が激しい。春は売上が上がるという予想だったが、見込みが外れてしまった。
		美容室（店員）	来客数の動き	・不景気といわれるようになってから、客がゴールデンウィーク期間中に多くなる傾向がみられる。今年も同じような傾向となっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・入札によるマンション用地の落札価格は、相変わらず高値で推移している。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	お客様の様子	・最近では、すぐに家を建てるというよりは、展示場へ行楽気分で見学し、弁当を広げる客が増えた。これは展示場がより身近になったということだが、3年以上先には計画のない客が増えているのも事実である。
	やや悪くなっている	一般小売店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・近隣のショッピングモールがリニューアルオープンし、買物客が大きくそちらに流れている。ディナータイムは非常に好調で、4月後半以降は12月並みの来客数となったものの、ランチタイムの客が大幅に減った。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・同じブランドでも関東の方が売上の良いものが多く、特に大阪地区での売上の減少が目立つ。また、名古屋地区は同じブランドで比べても堅調な動きがみられる。大阪では高額品の動きも鈍いほか、価格により一層敏感になっていることで販売量が減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・一部フロアで改装を実施し、この効果を期待したが、周辺売場への波及効果等はほとんどみられなかった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・花見シーズンの盛り上がりが例年低下してきており、1人当たりの購買量が昨年より減少した。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、買い控えというよりもヒット商品がない。また、メーカーが大量に生産しないために、爆発的なヒットが生まれにくいのが現状で、売れ筋を見つけにくい。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・列車の脱線事故以降、プライダルや贈答品の需要が激減している。被害にあった関係者はもちろん、事故に遭わなかった人の心にも重くのしかかり、自粛ムードが広がっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年4月は、大型連休前に開業、改装しようという需要が生まれるため、1年で最も忙しい時期であるが、今年はこのような動きが極めて少なく、全く盛り上がり欠ける4月となった。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の声小さく、元気がない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比の動きが、3か月前に比べて悪化傾向にある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・愛知万博が本格的に動き出し、特に団体の動きが鈍くなっている。実際に方面変更という理由でキャンセルになることも多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼や宴会は前年並みで順調に推移しているが、宿泊の動きが団体、個人ともに極端に悪い。特にビジネス客の動きが鈍く、年初からその傾向が続いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・京都市内の客の数が減っており、安い価格が売りのタクシーにも空車が目立つ。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・新学期を迎えるにあたって、昨年よりも退会者が増えた。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の商圈を囲むようにスーパーが乱立しており、催し等を行っても、よほど消費者にとって利益になるものでない限り効果がない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先月に続き、今月も上顧客にプレミアム付きのダイレクトメールを送ったが、例年に比べて圧倒的に反応が悪い。ここまで来客数が悪く、ダイレクトメールの反応が悪かったのは初めてである。また、最近の中国、韓国問題によって影響を受けている取引先もみられる。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・4月の販売量は極端に悪く、対前年比で8割を少し超える程度であった。当旅館は中部地区を含む団体客の比率が高いので、愛知万博の影響が大きい。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が上がっているなかで、販売量が伸びてきている。当社の製造しているソースは基礎的な調味料なので、一般的な家庭、業務店で消費量が増加しているということは、多少景気が良くなっている証拠である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の海外での設備投資意欲はおう盛である。また、環境対策による投資にも前向きである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業は、売上、利益ともに依然好調である。また、プラスチック材料の卸売業やお菓子の小売業でも売上が増加している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大阪市内中心部の飲食店舗の空室率が依然低く、空室が出てはすぐに埋まる状態が続いている。また、一等地における駐車場の利用率も年初来好調である。
変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体として、受注が活発になってきている得意先は増えてきているが、大口の落ち込みをカバーするまでには至っていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄材等の材料の仕入価格が1年前に比べると約2倍に上がっており、売れば売るほど赤字になる商品が出てきている。また、材料の質も悪く不良品も多く出てきていることから、利益を出すより、どれだけ赤字を減らすかが課題となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先には大手製鉄会社が多いが、引き合いは相変わらず活発であるものの、交渉に緊迫感がなく設備投資の先延ばしムードが出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既に今年12月分の注文まで受注済みである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注予定の案件が先延ばしになりつつある。顧客の予算等の関係もあり、なかなか資金が出るまでには至らない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前に比べて、多少ではあるが民間の発注量が増加傾向にある。しかし、価格競争は相変わらず厳しい。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅、分譲マンション業者の土地取得意欲はおう盛であり、土地取得価格が上昇しているが、一部地域を除いて販売価格に転嫁できていない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・依然として事務所の需要は少ないことから、事務所用地や自社ビル用地という観点では依然厳しい状況である。一方で、マンション用地の仕入競争は非常に激しくなっており、売却物件が出れば奪い合いになるという状態である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注先が固定化されてきており、新たな発注先が増えない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・業界全体で受注は多くなっているが、国内で仕入すると若干高いので、海外仕入をしているケースが多く、当社の受注についてはあまり変わっていない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・4、5月のスポットCM受注量が伸び悩み、前年比100%確保が厳しい状況である。
やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・注文が前年の2～3割ダウンしている。この時期の注文で秋までの生産がある程度計画できるのだが、それができない状況である。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注分の生産又は仕入を行って納品の準備をしているが、取引先は店頭での売行きが悪いので引取りを遅らせている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・鉄鋼原料の世界的な高騰による鋼材値上げが浸透しているが、海外商品と国産品との価格差が大きいため、ユーザーの目は一部で海外に向けられ、国産品を敬遠する動きが出てきている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の仕事以外は落ち着いてきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月は新年度で広告出稿も動きにくいのだが、今年は特に動きが鈍い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・各社とも夏物の新商品、新サービスを開始前の段階であり、実際に動きがみられるのはゴールデンウィーク明けとなる模様である。それを反映してか、広告物、販促物等の作成依頼が低調である。
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（経営者）	求職者数の動き	・昨年の11月頃からの動きであるが、求職者数が求人数に追いついていない。年度末以降、4月も順調に求人オーダーが出ているのに対し、派遣スタッフ数が足りずマッチングできない状態である。ただし、正社員や紹介予定派遣に多くの人が集まる状況は、ここ2、3か月変わっていない。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・特に大都市周辺の中小メーカーが元気であり、今後の事業展開を考えた人材確保活動を行っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は減少しているものの、新規求人数はおおよそ30年ぶりの高い数値を記録するなど、依然として企業の採用意欲は高い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・月に一度、大手企業を中心とした会合を開いているが、採用に積極的な意見が多くみられた。
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・来校社数、採用予定数の増加にみられるように、企業の採用意欲は少し上向いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は、年度末の需要が一段落したような感があるが、それに代わる求人も発生しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・少子化の影響が、昨年と比べて塾講師の募集広告が減った。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用の動きは早くなった印象であるが、まだ様子を見ているようで、結果は出ていない。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・4月の求人数が徐々に前年比マイナスとなりそうであるが、4月は求人が動きにくい月なので、一過性の動きであるとみている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前は日雇い求人数が前年比プラス10%以上の増加であったが、今月はプラス5%程度になり、やや増加率が落ちた。
悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・各企業とも費用のかかる求人広告は控えている。以前からみられた傾向であるが、最近は特に職安等を利用して人材不足を補っている。

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）	お客様の様子	・販売量も少し増えている。客の反応の中で、今まで消費を我慢してきたところがあるのかという感じがする。ただしそれがどこまで長続きするかはわからない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街のことでいうと、クレジットの組合ではマイナス5%と客単価が下がっているが客数は増えている。今後その客数が増える情勢は変わらない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・3か月前よりわずかながら単価も上昇し、客数も若干増えている。自分の店だけでなく街全体がそのように感じられる。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・3月から4月は異動時期また入学時期にあたるが、昨年度と比べても全般的に売上が良くなっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・九州の地震の度に公共交通機関がストップし客の足を止めているので今月はかなり客数は減少している。しかし気温が安定して春物から初夏ものが順調に動いていて、特にヤングでは徐々に売れ筋が出てターコイズブルーを使ったきれいな色やレースをあしらったかわいいキャミソールやドレスが好調である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・人気の物産催事により、全館にシャワー効果が生まれている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月に入り気温が上昇し、夏型の商品が一気に動き出し、前月比の1.2倍位の推移で動いている。夏型の商品にのみ引っ張られて店の売上も1.1倍で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は1.0%のアップとなっており、前年比をクリアしている。特に客数が2.0%のアップ、絶対数で見ると約46人の増、単価は0.5%下がっているもののほぼ100%となっているなど、客数・売上で見るとやや良くなってきている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・単価は下落傾向にあるが、客数が増加し、一人当たりの買上点数も増えてきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤの冬から夏への履き替えが3月から4月へずれ込み、この需要が他の売上にも好影響を与えている。またナビゲーション等の高額商品の動きも引き続き好調に推移している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・これから旅行に良いシーズンを迎え、また3か月前に比べると単価と販売量が増えている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓迎会が受注が前年より好調で、宴会場の稼働が良かった。宿泊も修学旅行が増え良くなった。		
通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・ブロードバンド化に向け、競合他社の販売も緩やかではあるが延びているように思われる。ただし、価格競争の中でのシェアの奪い合い的な要素も含まれていることから、実質的な延びは明確でない。		

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
		住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・既存物件の販売を続けている。ただし新規物件が無い ため全体の契約数は伸び悩んでいて、これまで値引き をしなかった物件でも値引きを始めているが、今月 の目標数値の達成は難しくなっている。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・近くの美術館で大きな催し物があるが、客の立ち寄 り方が変わらない。
		一般小売店 [100円商品] (店員)	販売量の動き	・販売量は先月よりは上回っているが、単価とか客の 様子は変わっていない。景気がいいのか、4月と言う 時節柄でよく売れているのか分からない。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・プレステージゾーンの婦人服は好調に推移してい るが、ボリュームゾーンのセーター、カジュアル等の単 品は、近くのデパートの閉店セール、気温の変化等大 きく影響を受け、売上を落している。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・紳士婦人のファッション部門では、単品で購買す る傾向が強まっており、結果的に客単価ダウンの傾向に なっている。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・春から夏への切り替わりの月であり、顧客が気温の 状況を見ながら商品を選んでいる。昨年この月によく 売っていたバラソルも夏商材も動きが悪い。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・定番的なサンダルの売行きが例年に比べ非常に悪 く、そのためかトレンド商品の動きもサンダルに限っ ては調子が良くない。例年からいくと若干落ちる。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・前月までは客数は前年を上回っていたが、前月の後 半から今月にかけて客数が前年をクリアしなくなっ た。その原因の一つとして、客の価格による買い回り がより顕著に見られることがあげられる。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・客単価も変わらないが、一人当たりの買上げ点数も 伸び悩んでいる。競合店を客が買いまわりをしてい て、非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・客の来店頻度は増加しているが、一品単価の下落に 歯止めがかからない。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・客数は前年をクリアしているが、客単価がこの1年 95%前後で推移している。今月は固定資産税、来月は 車の税金等があるので、まだ食に関しては厳しい状況 が続く。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・前年客数対比では、変わりがないが客単価が3か月 前と比べても前年客単価が下がっている。回復する兆 しが見えてこない。
		スーパー(店舗 運営担当)	単価の動き	・来店客数、客の買上点数ともにほぼ前年同月の 100%で推移している。ただ商品一品当たりの単価が 伸び悩んでいるのでグロスではそのぶんだけ厳しい。
		スーパー(販売 担当)	単価の動き	・客は安いものを買う感じがある。広告の商品目当て にあちこちを転々としている。
		コンビニ(エリ ア担当)	お客様の様子	・低価格な第三のビールといわれる商品が発売され たが、客は価格に敏感で、ビール、発泡酒からその低 価格商品にシフトする動きが目立った。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・国体需要が思ったほど効果がなく、来店客数増に繋 がっていない。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・4月の春の立ち上りにしては、中価格層から低価格 層の客が多くなっている現状から、高額品の需要が少 ないと判断する。
		衣料品専門店 (販売促進担 当)	販売量の動き	・今月は昨年と比べて売上は伸びているが客数が若干 落ちており、客単価が上がっている状況である。内容 は男性の動きが良く、シャツ、Tシャツが好調であ る。レディースの動きが悪い。
		家電量販店(店 長)	それ以外	・例年春には入進学、就職ならびに転勤とそれに伴う ある程度の需要があったが、最近では引越し業者が トータル的に行なっているため皆無の状態に陥ってい る。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・3月の決算が終わって一段落の感じを受けている。 しかし来場数は若干増えているように感じるのでこれ から先が我々としては楽しみだが、現状ではあまり変 わらない。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・1～3月は需要月で販売台数は増大するが、4月は その反動も有り、毎年販売量は減少する。今年の状況 は、昨年より商談件数も少なく、依然厳しい状況であ 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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約の客もあまり多くないが、特に予約なしのフリーの来店が減っている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて来客数が変わらない。客単価もほとんど変わらない。客の様子もそれほど変化があるとは思われない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前の消費の冷え込みがいつものより厳しく感じる。2割ダウンの店舗まで出ている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・モニタープランの価格を高め設定したため、宿泊客の減少が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は飲料部門については、プライダルが前年同月を若干上回っているが、宿泊部門で稼働率対前年1.5ポイント減で収入トータルで前年を下回っている。これはここ数ヶ月同じような状況である。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・春休みが明けてレストランの客足が落ちてきた。カルチャーセンターの閉店等も影響し喫茶も苦戦しており、前年収入確保が厳しくなっている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・前年比マイナス基調に変化なく、景気は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月になって、急に乗客から景気が悪いという声が聞かれる。タクシーも4月の前半は昨年よりは悪かったが随分回復し今現在、やや悪くなっている状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月位前から現在に至るまで毎日の売上の良し悪しはあるが、1か月トータルしてみるとあまり変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月の前半は少し動きがあったが、中旬に入っては例年のように動きが悪くなった。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数ヶ月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したままで、さらに減少も見られる。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・販売数は横ばいである。来店者数は減少の傾向にある。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・入園者数に関しては、前年比でも少し落ち込んでいるが、消費単価に関しては、ほぼ昨年並みに推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・割引券等によって単価も少し下げたが、あまり効果は上がらなかった。かなりまだ厳しい状態である。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の競争相手の情報を聞いても、年々店舗も増えてきて、客数もだんだん減ってきて最近あまり良くない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築業界はあいも変わらず低迷しつつある。絶対販売量、物件数も少なく低額なものが多いなかでしのぎを削っている状態で、これが上向く方向性はなかなか見受けられない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数が、今年に入り毎月0.5%ずつ減少傾向がづづいており、悪くなっているのは変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・松江市の場合中心市街地おしなべて悪いが、なかでも今年に入ってからには特にいいという声を全然聞かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近くに大規模店ができたせいか、とにかく商店街に人がこない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・商工会所の会議に出てきたが、全体的に非常に景気が良くない。どこも物が動かなくて大変だといわれている。わが社も去年と比べると前年比を割り始めているので不安である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・店全体の売上が前年比の82%との話もある。ものの売上が悪く去年、一昨年が75%になったにもかかわらず今年については82%という形でだんだんと落ちている状況である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・単価は下落しているのに一人当たりの買上点数が伸びない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・量販店の内容がが少しづつ悪くなっている。チェーン別の格差はあるが、単価の崩れではなく他メーカーの参入があるためである。コンビニについては若干の閉店もあるので、順調に前年は確保しているが、今月は少しづつ悪くなる中で前年を若干割り込むという悪い状況である。

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
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・商店街の同業者やメーカーの話などでは、天候は春らしくなっているのに、例年になく厳しい。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・先月が好調で前倒しになっているのが集客が少ない。気温の低下の日がありスプリング・サマースーツ、フォーマルが動かない。チラシ効果も薄く、チラシ商品も残る。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月はパソコンの入れ替え時期にあたる。季節的にはエアコンは少し早い時期あたり、大型テレビもやや落ちつき気味で全体的に低調であった。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・1、2月は新型車の好影響も続き前年比150%と好調であったが、今月は新車効果も薄くなり前年比110%と前年を多少上回る程度の厳しい状態になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の動きも新型車の動きも悪く、改善の傾向がでていないために、今しばらく逆に悪く感じる。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・納期的にギリギリのお客が多く、また、準備期間が過ぎてしまってもさほど気にしない。客がちょっとずつ、価格の低いものを探しているから、決めるのが遅くなる傾向がある。
		住関連専門店（営業担当）	競争相手の様子	・道の対面に競合店が出店してきて、客数が約10%位落ち込んでいる。それに伴い客の動向も売上と同時に買い渋りの傾向があり、全体的にはあまりいい状況ではない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ちょうど年度末で、人事の入れ替えの時期だが、昔のように歓送迎会がほとんど一次会で済んでしまい、二次会、三次会に行かない時代になってきている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・価格を下げたこともあり客数は伸びているが、客単価が落ち込み、売上増にまだ繋がっていない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量、来客数ともに悪くなっている。
		悪くなっている	美容室（経営者）	単価の動き
設計事務所（経営者）	販売量の動き		・販売量の低下と受注単価の下落が大きくなっているようだ	
商店街（代表者）	単価の動き		・ピーク時の3割から4割は客の感じる価格が下がっている。デフレ傾向がまだまだ続いていて、以前2000円で購入した商品が、客にとっては今は1400円位が妥当とするような感覚である。大変な事態である。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・隣で日曜日ごとに朝市が開催される100円の試食コーナーがある時は来場者数が多い、コーナーがない時は少ないが、以前と比較してその差が大きくなった。とにかくなかなか買い物をしなくなった。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年と比べるとほとんど安い居酒屋で済ませ、タクシー利用が少なくなっている。特に歓送迎会等は一次会で終わるところが多く、飲食店あたりは期待はずれであった。	
	企業動向関連	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・4月単月でみると、異例に多い受注販売量である。
やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており、全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が上がってきている。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・一部製造業及びサービス業において、本社建物建て替え、支店の建物建設投資等の動きが出てきた。	
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中。樹脂原料価格の上昇などコストアップから利益率は伸び悩んでいるが、受注拡大により増益は確保している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸に関しては割合に増えつつある傾向である。なぜならば各企業、顧客からの申し込み量が多少増えつつあるように見受けられる。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油高による、海上運賃・トラック運賃等の物流費アップが現実となってきた。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件製造完了後、新規引合が少なく生産量も低水準である。例年連休対策の飛び込み注文があるが、本年はその出足も遅い。ただ積極的営業展開で新規客先の商談はある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は依然として高水準にあり、工場もフル操業である。この状況は過去3ヶ月同様である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・自社製品の売上は引き続き好調に推移しているものの、原材料の高騰に伴い生産コストが懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連が好調で国内、欧米等海外とも受注拡大し向こう3ヶ月フル操業の状況となっているが、材料の支給が遅延がみでとても造りきれない。材料メーカーも同様の状況と聞いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず売上不振が続いている。多少好調な企業は一時金等で対応しており、今まで下げられていた賃金ベースは以前として低調なままである。したがって消費動向がアップするところまではいっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産は全く、建設も相変わらず悪い。事業の一つである産廃事業のみは順調であるが、地域全体にとってみれば悪いまま推移しているという状況である。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注は前年同月と比べると約80%減という非常に悪い結果となっている。しかし、現在までの累計でみると、前年同月で約10%増である。今年は前年に比べて発注を前倒ししている傾向があると共に、民間の受注が伸びてきている。
		輸送業（統括）	それ以外	・今月の景気はゴールデンウィーク前で値動きは非常に多くなっている。しかし昨年と比べると同じ様な内容であるためあまり変わらない。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業向け通信サービスの受注単価や総額は相変わらず低下傾向にあり、新規のシステム構築より既存更改の割合が高いため、業界全体で収益維持に苦しむ状況は変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・販売業は相変わらず不振が続いており、好転の兆しはまだ見えてこない。また、建設業も公共工事の予算削減が厳しく、完成工事高は前年割れを起しているところが多い。反面、製造業は思いのほか好業績で、年度末の受注をこなさきれず、まだ納品が残っているところもある。
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年の目標以上に売上を上げるということで、売上を伸ばしているが、それに対しての利益面で見越していないような受注発注が多くなっている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はほぼ横ばいで推移しているが、購入資材の値上がりに加え取引先からの受注価格の引き下げ要求を受け現在値段の折衝中である。	
	金融業（営業担当）	それ以外	・仕事が無い状況が続いている。特に建設関係で鋼材等の値上がりが響いていて、受注に手が出せない状況にある。ただマンション等の建築があるが、それは県外の業者が受注しており、地場の業者の苦しさは相変わらず続いている。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・1～3月と3か月前の10～12月を比較すると、水揚げ数量では1247tの減少、水揚げ金額でも31580千円の減少した。水揚げ数量の減少原因は中型まき網の減少である。また、水揚げ金額の減少原因は沖合い底引き網が減少したためである。	
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	採用者数の動き	・着実に期が変わるごとに採用者数が増えているように感じる。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	周辺企業の様子	・久しぶりに新卒の採用を復活する企業からの情報が目立った。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・某メーカーでは派遣社員の採用が出来ないことから自ら派遣会社を興し自社工場内でのワーカーを探している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・昨年度のこの時期に比べて1割程度求人数が増加している。
		人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・通信業界が非常に厳しい状況で薄利多売になっている。競争も非常に悪化しているということで、ますます厳しい状況に客が陥ると言われた。
		求人情報誌製作 会社（支社長）	求人数の動き	・求人数からいうと引続き可も無く不可も無くという状態で、広島はメーカー系が少しくなっているが全体的に小売含めて消費が上向きになっていない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は微増で大きな変化はない。増加した業種は電機製造業、情報サービス業、運輸業だったが、その増加要因は特定企業からの大量求人によるものであったり、運輸業などでは繁忙期（引越）対応の臨時求人であったり、景気動向によるものではない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月及び3か月前に比べて増加しているが依然として派遣、請負企業からの求人が目立っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前月と比べて求人が25%以上増加しているが、その内容は、パート求人、派遣・請負求人、有期求人が主体であり、安定した雇用に結びついていない。
		職業安定所（雇 用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数は増加しているものの、昨年度のこの時期と同じ傾向を示していること、及び有効求人倍率が変化していないことから変わらないと判断した。
		民間職業紹介機 関（職員）	雇用形態の様子	・上場企業からの総務部門の求人が正社員から派遣社員に変更になった。安定的な雇用者が増えない。
学校〔短期大 学〕（就職担 当）	雇用形態の様子	・就職未内定卒業者のその後の動向を調査するも、就職できた者の雇用形態をみると臨時や契約、嘱託といった不安定な身分の者が多く、企業が身を固くしている様子がうかがえる。		
	やや悪く なっている	-	-	-
	悪く なっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	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	・来客数が非常に多く、夏物の商品の出足も非常に良く、街全体に活気がある。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・4月に入ってからは天候にも恵まれ、人の動きが良い。
		スーパー（財務 担当）	販売量の動き	・既存店の売上高は、昨年の3か月前と比べると、102.7%が104.6%と1.9ポイント改善した。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・今月はシングル需要があり、液晶テレビが大幅に伸びている。また、売上に占める割合は低いものの、電子辞書、デジタルオーディオも好調である。
		観光名所（経営 者）	来客数の動き	・来客数は約5%程度減っているが、売上は5~10%増加している。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・予約の状況は、土日埋まりが早く前年と比べて非常に良い。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・来店客数が新規客を含めて増加した。
	住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・イベントへの来場者数が昨年と比べ増加した。	
	変わらない	一般小売店〔生 花〕（経営者）	単価の動き	・商品点数は伸びているが単価が減少したため、売上は増加しない。
百貨店（総務担 当）		お客様の様子	・以前は入学式などがあると早くから洋服を買う客が多かったが、現状は、必要に迫られる直前まで買わないというシビアな消費傾向がある。また、持ち合わせの服にコサージュをつけて式らしい雰囲気を出している人が多く、節約している様子がうかがえる。	
百貨店（営業担 当）		それ以外	・催事については来客数及び売上高は前年並みに推移し、ブランド商品群は前年より若干増加したが、ファッション関連・ギフト関連が前年割れとなり、全体では、前年同月と比較し、来客数、売上高共に下回った。	

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	
		スーパー（店長）	単価の動き	・飲料などの新製品については良く売れているが、必要な物しか買われない傾向は続いている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価は急激に減少している。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・食品は惣菜が前年並みを確保しているものの、衣料品、鮮魚、加工食品の動きが悪く、総売上高は昨年比で2%、客数は約3%減少している。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量や客単価が上昇してこないことに加えて、母の日の贈物といったギフト関係の売上が例年と比較して少なく、景気の悪い状態が続いている。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・パンツについては、単価の高い商品が売れたが、レディースのトップスは、単価、数量ともに、20%程度落込み、全体的には昨年と変わらない。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年なら新卒需要がある程度期待されたが、客の様子は通常の月と変わらない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・会社としての会合、会食でなく、個人や家族単位での食事が主流になっている。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・利用客や販売数が増えても、単価が下げ止まらず、全体では横ばい状態が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・中国が反日デモの影響でキャンセルが発生するなど振るわなかったが、国内では愛知万博、近場の温泉、沖縄、東京方面、海外ではハワイ、ヨーロッパ、台湾、韓国などの需要が多く、好調が続いている。	
やや悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・来客数にあまり変化はないが、客単価が低下している。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンの価格が上昇し、乗用車の購入も慎重になっている。	
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・地域全体、同業の様子を見ると、値下げ競争が続いており、厳しい状況である。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・賃貸住宅の退去者は非常に多かったが、新築の賃貸アパートが沢山できたことに加え、住宅やマンションを買った人が多かったため、入居者が少なく、空き家が増えた。	
悪くなっている		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒暖の差が大きく、春物の動きが悪い。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・客の買換え需要や新規購入が増えてこない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、接待などの人数が少なくなっている。また、客単価も下落し、長距離を乗る人が少なくなっている。	
企業動向関連	良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品が好調に推移しており、3か月前と比較し、売上が増加している。	
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・販売価格が若干値上がりしているにもかかわらず、販売は好調である。	
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子機械の仕事は少なくなっているが、メディア、DVD関係の生産ラインはフル操業で忙しい。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷動きが活発になり、運行車が足りない状態になっている。	
	変わらない		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・これまでは、平均的に出荷されていたのが月末集中型になったものの、全体では少し動きは良くなっている。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・タオル業界の主力販売先である百貨店、ギフト専門店などのギフト商品の売行きが非常に悪い状態が続いている。
一般機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・建設用油圧クレーンの稼働率は全国的に高稼働を維持している。	
電気機械器具製造業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・原油高が販売価格に転嫁できず、厳しい状況が続いている。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は契約更新の時期であるが、費用対効果をよりシビアに判断し、新聞、電波、雑誌の各マス媒体を減らし、チラシ折込広告やダイレクトメールにシフトするクライアントが増えている。	
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算内容を見ると、前年比でまだマイナスの企業が過半数を占めている。また、実際に経営者と話をしても、景気が良くなっていると判断している人はほとんどいない。	

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	化学工業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、受注量、販売量は減少傾向が続いていたが、4月に入っても回復の兆しはなく、1～3月より大きな落ち込みとなっている。 ・持ち直し工事が前年同期比で2割程度少なくなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	
	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（支店長）	求人数の動き	・求人数はあるものの、経験者を必要とするケースが多く、非常に対応が困難である。 ・新規求人数は、警備員、販売員で大口求人があったものの、製造業、飲食店、宿泊業、医療・福祉業で欠員補充が少ないため、全体では減少した。 ・求人の中でパートや臨時の求人が占める割合に変化がみられない。 ・採用者数の動きが、ほぼ停滞のまま推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（従業員）	雇用形態の様子	・派遣社員の代わりに、契約期限の限られた契約社員での採用が増加しており、より人件費抑制傾向がうかがえる。
悪くなっている	-	-	-	

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	コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候が良いので、3か月前に比べ来客数が前年比20%増とかなり増えた。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子		
	やや良くなっている	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・売出しの内容を変えたことで、売上が前年を上回った。特に気温に見合った衣料品の動きが良かった。客はやはり値ごろ感があって良い商品を求める。来客数の動きは変わっていないが、明るい雰囲気を感じる。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・少し立ち上がりが遅かった春物衣料、身用品に動きがみられるようになった。季節の変わり目としては、ここ最近では力強い動きであった。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年影響を受けた消費税総額表示導入の反動もあり、売上は前年に比べ非常に良い状態が3月から続いている。それだけではなく、単価が高いものも、そこそ売れるようになってきた。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年の消費税総額表示導入の反動で、今年は前年に比べ客数がかかなり増えてた。これまで落ち込んでいた衣料品部門の客数が増えている。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として前年割れを続けている状況は変わらないが、3か月前に比べ減少幅が縮小し、改善がみられる。ただし、来客数の増加に対して客単価が低い状態は依然として続いている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候がいいということもあり、出かける人が増えている。	
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・全体的に販売量が若干上がってきている。液晶テレビ等の大物商品の動きがいいようである。	
		高級レストラン（スタッフ）	それ以外	・福岡県西方沖地震や、その後の余震の影響で、客足が伸びない。損壊した設備の復旧も完全でない。	
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・今年は例年になく、年度当初の受注量の立ち上がり早い。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月はフレッシュマン、新入学、就職等で盛り上がる月であるが、中心商店街への来街者、来店客数が昨年よりかなり減った。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・客数、客単価とも依然として低調である。
商店街（代表者）	来客数の動き		・今月は卒業、入学、就職と物入りの月で、買い控えが目立っている。また、福岡県西方沖地震の影響で客の引きが早く、夕方5時になると客足が途絶える。		

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気候が良くなり人が動く時期になったが、福岡地区では地震や余震の影響で人の動きが急に止まり、売上が増えていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月初めは菜の花祭り等のイベントがあり、客数は多かったが、それに伴う販売量は少なかった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・店の前の道路工事が終わりに近づき、やや客が戻ってきたみたいだが、福岡県西方沖地震の影響が少なく、思うように棚を作れない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ここ何か月同じような事が言えるが、客が積極的に洋服を買う様子が見られない。福岡県西方沖地震が発生する等、暗い雰囲気も原因である。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・期待した春物衣料品の動きが鈍かった。また、飲食・レストランも来店客数が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全国に比べ当店は特に低迷している。昨年オープンした郊外店の影響が依然として続いている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・5月19日に宮崎市内に大型商業施設がオープンするが、市内商店街では早くも空き店舗が発生している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡市天神地区では震度5強の地震が発生し、当日の売上が大きく減少した。ただし、その後の動きは堅調で、4月の月間売上は前年並みである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客は無駄買いがなくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品は前年比104%で推移しているが、衣料品は冬物・春物衣料がほとんど売れず、同78%と不調であった。衣料品はここ2年ずっと前年割れが続いている。総合的には同98%である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が減少傾向にある。買上点数の減少が影響している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・福岡県西方沖地震の影響はあったが、比較的落ち着いた販売量の動きが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・以前であれば、数名で客が来店すると、全員が何かしら購入していたが、最近はそのうち何も購入しないで退店する客を目にする。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店向け商品は前年比11.3%減、コンビニ向けは同4.6%減、ローカルスーパーは同8%増である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・既に初夏の陽気であるが、客数、売上ともに冷え込んだままである。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今年はなかなか暖かくならず、春物の立ち上がりが遅れた上、春らしい気候が続かず、すぐに暑くなってしまったため、春物衣料の販売期間が短く、苦戦した。現在は初夏物を販売しているが、一品単価が低く、客単価が上がらない。また、客は必要がないと来店しなくなっている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・3か月前はセール時期で、冬物だったため単価も上がったほか、来客もそこそこあった。しかし現在は、プロパーで出来るだけ安く見栄えのいいものが売れており、安ければよい、という客が非常に増えてきた。少し無理していいものを買おうという客がほとんどいない。お金を持っている人とそうでない人で二極化している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・特設会場で健康器具、お茶、ビタミン剤、健康食品のフェアを開催したところ、客の反応が良く、売上の増大につながった。特に年配者の健康に対する関心が高い。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・デジタル家電の伸びが好調と聞くと、それらが売れてやっと前年並みであり、他の商品は売れていない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客数、客単価及び個数が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・デジタル家電の業績により前年をキープしているが、白物家電を中心とするその他の部門が停滞気味である。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・薄型テレビやDVDレコーダー等の単価下落が続く、販売量が伸びても売上はさほど増加しない。また、3・4月の移動マーケットが年々縮小している。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・新車のイベントをしても、実際に受注に結びつくことが少なくなっている。原油の値上がりで、大きな車から小さな車への買替が増えている。また、中古車を見に来る客が増えているほか、整備に来る人も増えており、新車販売がやや落ちている。

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
		任関連専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数は多くないが、先月に引き続きプライダル家具等の動きがぼちぼちあった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・今月も燃料油の元売仕入価格が上昇した。現金小売価格を連動させたため上昇したが、販売量はさほど変化がない。価格だけを購入動機としている客は、燃料油に限ってセルフサービスを利用している。
		その他小売[雑貨卸](総務担当)	販売量の動き	・依然として景気回復の兆しが見えてこない。リフォーム関連の業種がやや良いが、これもパイが限られているため、価格競争は避けられず収益が悪い。
		高級レストラン (経営者)	競争相手の様子	・行楽シーズンというのに、団体客の回復が思わしくない。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	来客数の動き	・天文館の繁華街に客が来ず、花見客だけが多かった。また、異動や歓送迎会のビジネスマンが一向に来ず、来店客数がびっくりするほど少なかった。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月は全部署において前年比、目標売上をクリアしている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィークにもかかわらず、宿泊の予約率が上がらない。福岡県西方沖地震のせいだけではない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・福岡県西方沖地震の影響がゴールデンウィークの日並びが良いにもかかわらず前年並みである。中国ツアーの団体に取消が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天気が良かったせいか、タクシーの利用が昼が少なく夕方から夜にかけて急に増える感じでむらが多かった。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・携帯電話の新規契約は2月から4月前半までは年間でも最大の販売台数が上がっているが、4月中旬以降は新規とともに買替えの販売台数も大きく落ち込んできている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光施設については昨年は新幹線の開業効果があったが、今年はそれが全くない状態で一昨年と同じような状態になっている。入園者は昨年より20%以上減であり、ゴルフ場についてもいいのか悪いのか全く解らない。入場者は昨年より20%落ちている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・3、4月は大体忙しい月である。人が動くお洒落の楽しみ、そして心躍る季節であるから何かと活性化して景気回復になってくるが、あまり変わらなく推移している。
		設計事務所(代表取締役)	お客様の様子	・国の補助金の見直しや税収の減少により、地方自治体の財政状況が厳しく、公共事業が手控えられている。市町村合併により特需的な事業の発注がいくらかみられるが、全体としては悪い状況に変化はみられない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・先月は佐賀城下ひな祭りがあり、人手が多かったが、今月は平常に戻り、人通りが少なくなった。来街者はお年寄りがほとんどで、若者が来ない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・衣料品の回転率の低下に加え、生鮮食品の回転率も低下傾向にある。催事での店頭売上も伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・福岡県西方沖地震の影響がかなり出ており、個人消費は高齢層を中心に慎重になっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・景気が回復してきていると言われているが、一般消費者においてはまだまだ回復しているようには思えない。さらに3月の福岡県西方沖地震が心理的に消費を抑制している。通常であれば夕方以降や休日の売上が見込めた化粧品等の売上も落ち込む等、客の行動パターンが変化している。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・同じ商圈内に大型ショッピングモールがオープンし、客数が大幅に落ちた。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客数は前年に比べて若干減少したが、客単価が大きく下がっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客数、客単価とも昨年を大幅に下回っており、特に客単価の下落が大きい。客の財布のひもが固くなっている。
		その他専門店[医薬品](従業員)	お客様の様子	・3月は備品関係の季節商材が少し動いたが、今月はまだ夏物は一部しか動いていない。

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
		高級レストラン（専務）	競争相手の様子	・新幹線の開業効果が落ち着き、商圈が広がって競争相手が多くなったことに加え、近隣に大きな商業施設ができ、店を閉めるところが多くなった。これからが心配である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・福岡県西方沖地震発生以来、ビジネス客以外の利用が極端に減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・これ以上下がらないところまで下がったが、給料も下がった。今年に入って若干物価が上昇傾向になり、金を使うことにナーバスになり、客単価が上がらない。景気は少し下向いている。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・食品の競争店やドラッグチェーンが立て続けに出店し、客数減、売上減の厳しい状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・桜の開花が遅れ、実質的な花見期間が短かったために花見商材が伸長しなかった。また、新入学・就職用品への出費やゴールデンウィークへの出費を考慮した買い控え傾向があったほか、大型商業施設、ドラッグストア等の開業の影響で、客単価に加え、特に客数の減少が大きかった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月始めまではまあまあ客も予約も入っていたが、それ以降予約がほとんどなくなり、例年より悪くなった。2、3か月前に比べ悪い状況に向かっていることに加え、会社関係の予約が多い当店にとって、ゴールデンウィークはかなりの悪影響となった。
企業動向関連	良くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は非常に良く、契約額も上がった。半年分の工事は既に受注しており、これ以上もう受注できない状態である。現場員が足りない。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・心配された鳥インフルエンザの問題もなく、また好天に恵まれたこともあり、スーパー向けの加工品が伸びている。また、加工メーカーの原料肉の供給も、輸入物が入ってこないこともあり、引き合いはかなり強い。現状のお得意様の要求に対応できない状態である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具業界の繁忙期である3月の余韻が4月も続いており、受注額は前年比110%となっている。インテリア各社の動きも婚礼シーズンを迎え、一部生産を始めているメーカーもある。ただし、上向きの予測も不安定なため、生産側も慎重に生産計画を立てている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・福岡県西方沖地震の影響から少し回復し、商品の荷動きはかなり良くなっている。久しぶりに前年を上回った。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・中小企業を中心とする取引先の会話の中で、以前より若干上向きにあるという企業が増えてきている。
変わらない	窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・全体的には景気は横這いか少し上向きであるが、メーカーである当社は受注量確保と売上拡大が相当厳しい。最終的には設備投資をなかなか回収できない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は、全般的に動きが不透明であり、受注が決定しても短納期で、実質的な単価の悪さが目立ってきている。現状では忙しい割には利益が出てこない。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一時は愛知万博景気で非常に忙しかったが、ここに来て一段落した。今後、元に戻るかどうか非常に不安である。	
	経営コンサルタント	それ以外	・2、3か月前と比べてもあまり大きな変化はない。急に暖かくなった関係もあるが、人出が多く飲食関係は割と客が増えている。ただし、原油価格の上昇で、燃料関係の危機感をつのらせている企業経営者が多い。総合するとあまり変わらない。	
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・調査の件数は増えているが、個別の契約価格の単価が以前より落ちている。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3、4月は移動の時期で、例年であれば購買、受注ともに多かったが、今年はそれが少なく、1、2月より悪くなった。卸商社が倒産するということもあり、製造業者は大変苦労している。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒を卸している飲食店は、前年比70%程度と客足が遠のいている。連動して酒屋の売上も減少傾向である。	

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
	悪く なっている	繊維工業（営業 担当）	競争相手の様子	・まだ同業者の工場閉鎖が続いている。国内工場が少なくなってきたにもかかわらず、まだ仕事は満たされず、逆に閉鎖や休止を行う工場が少なくない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・最近派遣の注文のキャンセルの理由の中に、正社員を採用したから、というものがみられる。直接雇用が成約した件数が多くなっている。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・業界全体で、派遣社員の登録数が不足し、依頼に答えきれないケースが増えてきた。料金設定も高めに移行しつつあり、雇用状況は改善に向かっている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告に動きが出てきた。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・例年4月は求人も一段落するが、今年は求人件数も伸び、求人市場は活発に動いている。求人倍率が高くなり、補充しきれなくなっている。労働力のアルバイト・パート化で、学生や主婦への需要が高まっているためと考えられる。
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・新規求人数は総じて堅調に推移している。ただし、全体を押し上げているのは、派遣、請負事業者の求人やパート求人である。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・雇用保険を受けるための離職用の箱や、職業相談の窓口の混雑状況が、昨年に比べずいぶん減少している。3月に定年や期間満了で退職し、安定所を経由せずに就職している求職者が今年は多くなった。	
民間職業紹介機 関（支店長）		求人数の動き	・人材派遣需要のピークが一段落した。求人数は前年並みで、大きな変動はみられない。新年度の派遣料金単価の交渉結果では、好況業種の一部に限ってのみ2～3%の料金アップが認められた程度である。	
やや悪く なっている				
悪く なっている				

11. 沖縄（地域別調査機関：（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	その他専門店 〔楽器〕（経営 者）	来客数の動き	・観光客が増加し、その分売上も少しづつ伸びている。景気も好転し、地元の購買力も後から良くなる。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・修学旅行の人数が増えている。中国への修学旅行を取り止めて、沖縄へ問い合わせるケースがある。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・施設利用者は、前年同月比で3か月前（1月）は96.9%、今年4月は26日現在で92.2%で相変わらず前年度割れが続いているが、前年度の4月は利用者が非常に多く前々年同月対比で123.1%の月であり、前年同月比では同程度でも景気は良くなっている。来園者は、一般団体客、修学旅行、家族連れが多い。
		その他のサービ ス〔レンタ カー〕（営業担 当）	来客数の動き	・まだ沖縄ブームの感があり、観光客の入り順調に伸びている。特に航空会社系旅行社の伸びが著しい。
変わらない	百貨店（担当 者）	来客数の動き	・先月と比較し主力衣料の回復が幾分かみられる。3月は気温が低く春物婦人衣料が苦戦した。3月初に来店促進と新規客取り込みを目的とした新商品導入の店舗改装も厳しかったが、4月に入りモチベーション・移動マ-ケット需要が増加している。ただしこれは春商品を中心に実施した割引企画が牽引した形となり、反面、デイリ-性の高い食品部門は依然として苦戦傾向であることから、消費動向は厳しく、今後においても継続すると判断する。	
	コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客一人当たりの購入単価が若干下がっている。安い値段の商品が動き、付加価値をつけた商品の動きが明らかに悪い。	

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
		家電量販店(従業員)	単価の動き	・相変わらず、客一人当たりの購入単価が低く、高付加価値商品を安めの価格に設定してもさらに値引きを要求される。商品の本来の価値観が理解されていないが、収入が少ないからだと考えられる。
	やや悪くなっている	その他飲食[居酒屋](経営者) 住宅販売会社(経営者)	お客様の様子 競争相手の様子	・連休前の買い控えで、飲食回数が減っている。平日外を歩いている人が極端に少ない。 ・競争相手が財務上の引き締めをやっていて良い材料が見当たらない。また、倒産件数もある。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者) 不動産業(支店長)	受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き	・リフォームの受注価格が上昇しているため、景気はよくなっている。 ・問い合わせや成約件数が徐々にではあるが増えているため、景気はややよくなっている。
	変わらない	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規顧客の掘り起こしを開始したが、今月はまだ具体的な受注につながっていない。
	やや悪くなっている			
	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	求人情報誌製作会社(営業担当) 学校[専門学校](就職担当)	求職者数の動き 求人数の動き	・例年、ゴールデンウィーク前は応募状況が悪く求職者数が減少していたが、今年は一部の人気のある企業に求職者が偏ってはいるものの、就職合同説明会の参加企業や求職者も積極的に頑張っているためやや良くなっている。 ・求人の時期に前倒し傾向があるものの、IT系企業の積極的な求人活動が相変わらず好調である。それに伴い他の業種も堅調に推移している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者) 職業安定所(職員)	求人数の動き 求人数の動き	・新年度に入っても表立った動きは無い。 ・新規求人数は3か月比(12月)31.9%増である。雇用形態等では、一般求人は、構成比77.7%、3か月比(12月)18.3%増である。パート求人は構成比22.3%で、3か月比119.8%増である。産業別新規求人は3か月比(12月)では、製造業、情報通信業、運輸業、卸売・小売業、医療・福祉業、教育・学習支援業、複合サービス業、サービス業の各産業で増加している。一方、建設業、金融・保険業、不動産業、飲食店・宿泊業は減少傾向がある。有効求人倍率は0.57倍で3か月比(12月0.58倍)0.01ポイント減である。
	やや悪くなっている	学校[大学](就職担当)	それ以外	・企業は新卒採用に関しては積極的に対応しているが、その他の失業者についてはそれほどでもなく、今後失業率の改善、景気の改善は望めない。経営者の話でも、前向きな話は聞けない。
	悪くなっている	-	-	-