

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	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・民間企業の事業所からは新たな備品購入の話が出てきている。地域の商店街の空き店舗も幾らか埋まるなど、新たな動きがみられる。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は競合店がオープンしたため、暑くなくても客は増えないと予想していたが、前年比で10%ほど来客数が増えている。	
		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で客室の稼働率が上昇したものの、月末は伸びがみられなかった。その一方、婚礼、宴会の受注は共に順調である。	
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からの引き合いが多くなってきている。	
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・平日の来場者数が増加してきている。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産取引については、価格の調整が続いている一方、物件の取引は少し増加してきている。	
	変わらない		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の時計店が相次いで閉店したため、何人かの客が電話帳などで調べて来店してきた。販売だけであれば近隣の商業施設にも店舗はあるが、修理は本店でしか行えない。
			一般小売店〔食料品〕（管理担当）	単価の動き	・販売量は増えているものの、コストの上昇により利益の出ない状態が続いている。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・例年であれば動き始めている夏物商材の出足が今年は遅い。不安定な気候に加えて、景気の明るさを感じられないため、客の財布のひもが固くなっている。
			一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・生活全般に対する不安感から、身近で手軽な商品への需要が高まっているが、なかでも満足度の高い物を求める傾向が強まっている。それに伴い、客単価は低下しているものの、来客数は増加傾向にある。
			一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・まずまずの天候が続いたにもかかわらず、ゴールデンウィーク後の来客数が目に見えて落ち込んでいる。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が前年の水準をやや下回る傾向にあるほか、客単価も前年を下回っている。早期に始めたクリアランスセールでは、値下げした商品の動きは良いものの、その反動で催事商材の動きが鈍くなるなど、全体的な拡大には至っていない。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・中元商戦の前売りでも、特別に価格が安くなる商品には動きがある一方、価格の変わらない物は動きが今一つである。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・早期割引を行っている中元ギフトは、無料配送商品の増加などで好調に推移している一方、今月に入って前年の売上をクリアしている部門がないなど、店全体の来客数や売上は厳しい状況にある。	
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・紳士服飾関係では、特選ブランドやオーダースーツ、高級紳士靴といった高額品が非常に苦戦している。一方で、スポーツウェアやワイシャツ、肌着などは好調に推移している。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・パンを始め、様々な食料品が値上がりしたため、客は広告を持って各店舗を買い回っている状態である。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・食品類の値上げが本格化するなか、低価格品を中心に扱うスーパーへの来客数が着実に増えている。その際、単なる安売りでなく、安心や安全をイメージさせる商品を安く売ることが好調につながっている。また、販売価格の値上げも徐々に浸透している。		
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・食料品が相次いで値上がりしているものの、販売量などに影響は出ていない。		
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・比較的雨が多く、気温も不安定であったが、売上は底堅く推移している。		

	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・食品の売上は前年比3～4%増と好調であるが、衣料品と住居関連商品は前年比で減少傾向となっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・少しずつ下がり続けていた客単価も、ほぼ下げ止まっている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰のほか、新聞、ニュースでも値上げの話ばかりであり、道路をみても車の通行量が少ない。
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・情報収集のためだけに来店し、実際はインターネットで安い店から買う客が増えている。さらに、買い控えの傾向もますます顕著となっている。
	その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇、株価の低下などで、客は必要な物以外は買わなくなっており、特に宝飾品の売行きが悪い。ただし、アフターサービスを積極的に行うことで、店の評判が上がり、来客数の増加につながっている。
	その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・今月は2か所で開催を行ったが、来客数は増えても販売数が伸びていない。
	一般レストラン（店員）	販売量の動き	・一般客からはランチメニューよりも安い価格の注文が増えているため、来客数は横ばいであるが、売上が落ちている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・決して上向きという状態ではなく、以前の客がわずかながら来店してくれる程度である。
	その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・原材料価格の上昇分を販売価格に転嫁して2か月になるが、販売量、来客数共に減少している。ただし、価格上昇に対して消費者があきらめてきている感があり、予想したほどは減少していない。
	都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・今のところ、客室部門では原油高や四川大地震の影響もなく、海外からの観光客も好調に推移している。一方、宴会部門ではブライダルが苦戦しているものの、法人宴会は前年並みであり、レストランも来客数に大きな変化はみられない。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ゲーム業界ではハードの売行きが成熟期に入っている一方、ゲームソフトの売上が伸びている。
	その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	来客数の動き	・ガソリンの高騰がレジャー業界にとって逆風となっているものの、アウトドアレジャーの潜在ニーズは決して落ち込んでいない。
	その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	販売量の動き	・レンタル売上で物販売上の減少をカバーする構図が崩れてきている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・購入マインドは決して低下していないものの、適正価格を超える物件が多いため、販売が進んでいない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・連休中も平日並みの売上であり、23～25日になってようやく売れ始めている。
	一般小売店【花】（経営者）	それ以外	・ガソリンや資材などの値上がりで経費が増加している。販売量を維持しても、経費の増加で利益はマイナスとなっている。
	一般小売店【菓子】（経営企画担当）	販売量の動き	・5月と2月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、5月が93.7%で2月が102.0%となるなど、徐々に悪化してきている。
	一般小売店【鮮魚】（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で90%にとどまっているほか、客単価も落ち込んでいる。
	一般小売店【精肉】（管理担当）	販売量の動き	・牛肉のグレードや部位によって販売量に差が出始めている。以前から低価格品がよく動いていたが、健康に対する意識の高まりによって、高級部位は脂肪が多いという感覚が広がっている。
	一般小売店【菓子】（営業担当）	お客様の様子	・物価が上昇するなか、我々が取り扱っているし好品に対しては出費が控えられている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年、ゴールデンウィーク後に売れ始める夏物商材が動かず、母の日ギフトも前年比80%程度の売上にとどまるなど、客の財布のひもが一段と固くなっている。

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・工事の影響で来客数が減少しているほか、単価の高い商品も動いておらず、全体的にかなり厳しい。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として、特選紳士服やオーダーメイドといった高額品が不調となっている。そのほか、バーゲン以外の商品は不調が続いており、客が購入を控える傾向が顕著となっている。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・相次ぐ値上げの影響で、ファッションを中心に値引き品や特價品への需要が高まっている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・経営者や医者などの男性客から引き合いの多かった機械式高級時計の売行きが、急激に落ちている。また、例年高級婦人服を買っていた客が、今年は購入を手控えている。
百貨店（外商担当）	お客様の様子	・衣料品が販売不振となっている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・素材の高騰で単価が上昇しており、客の間には値上げ前の駆け込み需要の動きもみられるものの、客の購買心理は冷え切っている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンを始めとする値上げで、消費者の財布のひもは一層固くなっている。特売価格もかなり安くしなければ、客は反応しなくなってきている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の値上げによって単価は上がっているものの、客の来店回数が減っている。また、特売日やポイントの増える日に集中して買物をする傾向があるため、売上全体としては減少傾向となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、販売点数が伸び悩んでいる。特に衣料品は前年比で15%減と大きくダウンし、主に婦人肌着が20%減となっている。それに対し、食料品は値上げなどもあり、買上商品単価は前年並みで推移しているものの、客1人当たりの買上点数は前年を若干下回っている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているものの、販売点数の増加などで売上は横ばいとなっている。商品別には、食品が好調である一方、衣料や住関連の不調が顕著である。生活応援価格の商品やプライベートブランド商品の動きは、引き続き良い。
スーパー（広報担当）	来客数の動き	・食料品は値上げ報道の影響で買い控えがみられるなか、価格を据え置いた商品や催事の企画商品などが好調である。一方、衣料品は来客数が伸びずに苦戦が続いている。
スーパー（開発担当）	単価の動き	・特売品や値引き商品ばかりが売れ、客単価が上がらない。また、チラシを入れた当初のみ、客が殺到する状況となっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ガソリン価格と共に菓子パンなどの価格が上がったことで、全体的に販売量が減少している。
コンビニ（マネージャー）	販売量の動き	・来客数は何とか2けた増を維持しているものの、コンビニの主力分野である弁当やおにぎり、サンドイッチ、パンの販売量は以前に比べて10～15%減少している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・食料品の値上がりで、衣料品の購入を節約しようとする客が増えている。プロパー商材の売行きは悪く、バーゲン商材が少し売れる程度である。
衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・実際に着る時期が来るまで、スーツの注文が控えられている。
衣料品専門店（管理担当）	販売量の動き	・売上が前年比91.5%と大幅な減収となっている。し好品に対する買い控えが大きな要因であり、当社に限らず3月決算は全般的に厳しい状況となっている。一部の好調企業を除き、営業利益率の低下が顕著である。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前は決算の関係で販売台数が伸びたものの、今月はガソリンの暫定税率問題に振り回された感もあり、新車への乗り換えは少ない。一方、検査や修理依頼については、前年とほぼ同じ売上となっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰などで買い控えの動きが更に強まっている。新車の受注金額は、前年比で81%とかなり低調である。
自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売単価が低下しており、薄利多売傾向がますます進んでいる。

その他専門店 [スポーツ用品](経理担当)	販売量の動き	・直営店の売上が前年割れとなっている。ガソリンなどの値上げにより、消費意欲が低下している。
観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・売上が前年割れとなっている。特に、2次会利用や土産品の購入が控えられているため、飲料や売店などの付帯売上が減少している。
観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィークもあり、2、3か月前に比べると来客数や客単価も上向いている。ただし、前年比では利用者数が17%減少、客単価も7%落ち込んでいるほか、リピート客にも減少がみられる。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・宿泊予約の人数が減少している。
都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・全体的に買い控えムードがあり、購入単価や購入量の悪化が顕著になってきている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は来客数、客単価共に前年比で若干プラスとなっている。一方、レストランではランチ、ティータイムで来客数が大幅に減少しており、特に最低価格帯の客層を中心に減っている。さらに、宴会は件数が伸びているものの、前年よりも予算の少ない企業が増えている。
都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宴会は、小規模の予約が増えたことで売上が伸びていないほか、宿泊部門も来客数の減少が続いている。さらに、レストランでも予約客が減少しており、前年の改装休業による反動増を差し引くと前年割れとなっている。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、ゴールデンウィークの動きが例年にないほど悪く、それ以降の個人予約も伸びが悪い。また首都圏からの個人客も少なくなってきている。ただし客室単価が上がっているため、売上は前年並みとなっている。それに対し、一般宴会は株主総会のシーズンに入り、小規模ながら件数は前年を上回っている一方、婚礼の受注件数は年々激減している。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇で海外旅行の受付が伸びておらず、前年比で2けたの減少となっている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・再三の燃油サーチャージの上昇により、客の海外旅行離れが進んでいる。
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行需要が伸びてこない。例年はゴールデンウィーク後に予約申込が1回目のピークを迎えるが、今年はその動きが弱い。また、店頭に来る客の購入意欲も低く、妥協してまで予約することはない。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・燃油サーチャージが原油の高騰で大幅に上昇しており、今年前半の海外旅行の受注は前年比90%程度で推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・1日当たりの客の乗車回数が激減し、特にゴールデンウィーク明け以降は減少が顕著となっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・現在は駅前まで客を待っているが、乗車回数は増えていない。街の中を流しても客がいないため、ほかのタクシーも駅前に集まってきており、回転が悪くなっている。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・攻勢を続けてきた携帯電話会社の販売が低迷しているほか、同業他社も不調であるため、業界全体に動きがない。
競輪場(職員)	単価の動き	・ゴールデンウィーク中は客単価が高かったものの、月単位では11,944円となっている。3か月前の12,365円に比べるとやや悪くなっている。
その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・最近の傾向として、例年よりも低学年の生徒数が減ってきている。
住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・建材の仕入価格の上昇が激しい。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・例年の春市場の活気がなく、商品の流通量も少ない。
住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・利便性の悪いエリアでは、不動産の相場が下がってきている。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・マンションの販売不振や、ファンドによる物件取得意欲の低下、建設費の高騰といった原因により、計画のストップしている案件が非常に多い。

		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・ガソリンの高騰や高齢者の医療制度など、客が先行きに対する不安を感じており、購買意欲が低下している。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数が減少傾向にある。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの購入客の動きは相変わらず厳しく、販売が停滞している。不動産会社の業績も悪化傾向がかなり鮮明になってきている。
悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・値上げの話ばかりで財布のひもは固く、客の間で生活防衛意識が高まっているため、売上が伸びない。
		一般小売店[珈琲] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているほか、売上、販売量も減少している。仕入商品の値上がりで販売単価を見直さなければならないが、思うように進んでいない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数が目にみえて減少しており、競合店による販促策の影響も考慮しても、明らかに前年に比べて売上が減少している。気候が不安定で買換え需要が減少しているほか、これまで価格が高く良い物を購入していた客が、低価格衣料の購入に流れている傾向がある。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しているだけでなく、来店頻度も落ちている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車業界は、原油高によるガソリン価格の高騰で動きが鈍くなっている。
		その他専門店[食品] (経営者)	お客様の様子	・食品の仕入価格が相次いで値上がりしている一方、販売価格の値上げは進んでいない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・様々な商品で値上げ傾向が進んでいるため、客は外食を控えている。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・以前から交通費の節約ムードがあるなかで、最近の物価の上昇によって節約傾向が更に強まっている。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・オリンピックの開催に向けて、AV関連商品は堅調な荷動きとなっている。なかでもブルーレイディスクレコーダーは、順調な荷動きを示している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・IT関連の工場で使用される、冷凍機や圧縮機の起動盤の向こう3か月の受注残は、前年に比べて30%増となっている。
変わらない		食料品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・低価格品はある程度動いているが、一般的な価格の商品は動きが今一つである。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・安全で安心感のある国産品への引き合いが一部にみられるが、全体としてはコストアップなどで厳しくなっている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・4月に鉄鋼価格が大きく引き上げられたが、市場では現在も品不足が続いている。仮需を含み、各社が商品の確保を図っているため、荷動きは活発である。
		金属製品製造業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売量や売上は伸びているが、原材料価格の高騰により利益率が下がっている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・鋼板や鋼材といった資材価格の上昇が非常に早く、販売価格の改定が追い付かない。
		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・幸い最近には利益が出ているものの、海外取引によるものであり、身の回りの関係者や外注先からは明るい話が全く聞かれない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・円高や原油高、穀物高といった不安定要素が多いため、取引先では設備投資の計画が延期気味になっている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・取引先が新製品を発表したが、価格の条件が厳しいため、ある製品については受注が難しい。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注競争は相変わらず厳しいなかで、鉄関係を中心とした建設資材の高騰が進んでいるため、仕入価格の有利な大手ゼネコンが優位に立っている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は安定しているが、増加しているわけではない。ただし、土地の価格が下がってきているため、取引が増えてくれれば受注も増加する。
		その他非製造業[機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・前月に続いて見積依頼や引き合いが少ないほか、受注量も非常に少なくなっている。

やや悪く  
なっている

繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の催事販売での売上減少に伴って注文量が減少しているため、加工代などの経費上昇分を販売価格に転嫁できていない。	
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・引き続き原材料の値上げが予定されているが、取引先にはなかなか価格転嫁を受け入れてもらえない。逆に、取引先からは値下げ要求が来ることもある。	
金属製品製造業（営業担当）	それ以外	・鋼材メーカーが名古屋地区の自動車業界向けの供給を増やすため、関西の一般市場向けの供給を減らしているとの声が聞かれる。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は鉄鋼関連の顧客が多いが、設備投資関係の引き合いは相変わらず活発である。ただし、成約に至るケースが若干少なくなっている。	
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を10%以上下回る傾向に歯止めが掛からず、下降線をたどっている。ガソリンや原材料の値上げが続くなか、コスト増加分を価格転嫁できず、利益の減少が続いている。	
その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・問屋からの定期的な発注が見込めないほか、輸入品との競合が更に白熱している。	
輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・5月に入ってから仕事量は減少気味であり、荷主からは運賃の値下げを打診されている。	
金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業、建機部品製造業などの取引先では、原材料価格の上昇分が販売単価へ転嫁できていない。収益が非常に圧迫されており、コストダウンでは吸収できない水準まできている。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドの経営者によると、企業の固定客にさほど変化はないが、一般客に関してはガソリンの販売が非常に落ちている。また、洗車の売上も伸びていない。	
不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション販売業者の倒産が増えている。これまで高い価格で土地を仕入れてきた上に、建築費も高くなっていることが原因で、コストの増加分を販売価格に上乗せできていない。	
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規購読者数が増えている一方、解約も増えている。	
司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産の動きや新たな融資の案件が少ないほか、商業登記も定期的に行う必要のある物を除いて減少している。	
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の景況感があまり良くない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先の中小の食品スーパーでは、原材料の値上げを価格転嫁できないどころか、価格の据置きもできないため、売上が減少している。	
コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰の影響で仕入価格が上昇しているものの、業界ではいまだに販売価格への転嫁が進んでおらず、利益率の悪化につながっている。業界では価格競争が進むなか、各社が値上げに二の足を踏んでいる状態である。	
悪く なっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて、前月は販売数量、売上共に若干プラスであったが、5月は逆に2けたのマイナスとなっている。例年5月は4月より落ち込むものの、今年はその幅が拡大している。
	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品の原料価格が高止まりするなか、代替品などが販売されているものの、需要に結びついていない。従来はほとんど使用されなかった米国産バターも入荷されているが、品質のばらつきが大きく代替品にはなっていない。
	一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・民間企業による設備投資は堅調に推移しているものの、公共事業は予算が抑えられているほか、競争入札などで無理なダンピングが行われるため、採算が合わない。
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先のパチンコ業界では全体的な冷え込みが続いているほか、洞爺湖サミット期間中は遊技機の入替えを自粛するため、好材料が全くない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告受注が月ごとに大きく減少しているほか、インターネット媒体も前年の実績を上回るかどうかの水準で推移している。

		その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ガソリンなどの生活関連商品や食料品の値上がりで、消費者の財布のひもが固くなり、不要不急のリビング用品への需要が低下している。また、店頭の商品の在庫が積み上がっているため、取引先からは納品時期をずらしてほしいとの要請が来ている。
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 (職員)	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇求人数の落ち込みが小さくなり、前年並みとなりつつある。ただし、これは前年がかなり落ち込んだ影響も大きい。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・例年、ゴールデンウィーク明けはかなり落ち着いた様子となるが、今年は特に、IT関係や金融機関の大きな案件の開始時期が伸びたことで人材が余っている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・前月と同様に、派遣先企業からの求人件数は厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・前月に比べて企業からの求人依頼は増加傾向にあるものの、依然として求職者の確保に苦戦している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・相変わらず低迷した状態が続いており、得意先からも原油高の影響で厳しいとの声が聞かれる。何とか前年の売上を確保したいが、それも困難な状況である。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・依然として、求人数が前年比で減少している。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・新規求人数は前年比マイナスで推移しているものの、雇用保険の被保険者数が増加しているほか、完全失業率も改善しているなど、全体として大きな変化はない。
	やや悪くなっている	学校 [大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・来校企業の求人意欲は高く、求人数が増加している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・4、5月の求人広告売上は前年を下回っている。広告会社は熱心に営業を行っているものの、成果に結びついていない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・地元企業の広告出稿が久しぶりに前年を超える水準となっている。ただし、良くなっているのは医薬品や興行関係など特定の業種のみである。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・パートやアルバイト、看護師といった限られた分野では、引き続き好調となっている。一方、新卒、転職求人については、優秀な人材に対する採用意欲はおう盛であるものの、全体としては低迷した状況となっている。
		職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・求人数だけをみれば、前年比で微増となっている。ただし、急ぎの求人は少なくなっているほか、応募した求職者が採用される割合も低下している。
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・サービス業で求人数が大きく減少しているほか、ほかの業種についても回復がみられない。	
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・企業の採用意欲に低下がみられる。主に、原油や鉄鋼といった原材料価格の高騰で先行き不透明感が広がり、採用が手控えられている。また、食料品などの生活関連商品の高騰による消費マインドの冷え込みも、求人の動きに影響を与えている。その一方、介護分野では人手不足が慢性的に続いている状況である。	
悪くなっている	民間職業紹介機関 (支社長)	採用者数の動き	・求人企業の採用面接における選考基準が上がっており、採用率が低下している。	
	-	-	-	