

・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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げが、確実に週末の売上につながっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・会員限定に、1万2千円分の買物券に対して、5%分の買物券をプレゼントする生活応援企画が始まり、好評である。初日から30万円分を一口として買った客も数名みられる。
	やや良く なっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、商品全般にわたって動きが回復してきている様子が見える。
			来客数の動き	・食品については、他店との競争が激しく、値下げ合戦が続いていることから苦戦しているが、衣料品や住居余暇関連商品については、気温の上昇などの要因もあり、売上が前年を5%程度上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値下げ商品への客の反応が良く、販売量が伸びてきている。1人当たりの買上点数も回復している。売上の厳しい状態はまだ継続しているが、傾向としては上向きになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・公共工事が増加しているためか、男性客が増加傾向にある。また、定額給付金の給付以降、女性客を中心に低価格商品が回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果を維持しながら、定額給付金の給付による効果を上乗せできている。主力商品の販売が好調であり、売上も増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・追加経済対策の効果もあり、環境対応車の販売に少し動きが出てきている。平日を含めて、来客数も増えてきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外ツアー客の動きが悪いが、個人客については、道内、道外を問わず、インターネット予約を中心にやや上向きとなっており、売上は前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージの無料化により、アジアやEU各国を中心に海外旅行の需要が増加している。一方、国内旅行についても、高速道路料金引下げの影響で微増となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信会社同士の競争が発生している点で厳しい面もあるが、法人、個人を問わず、通信機器に対して、客が積極的にお金を投資し始めている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、技術売上が前年を10%以上も下回る状況が続いていたが、今月は前年並みの売上となった。客の来店サイクルも短くなってきている様子が見える。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・旅客数は6か月連続で前年を下回っているが、観光シーズンに近づくにつれて、旅客数が増加している。旅客数は3か月連続で前月を上回っている。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
商店街（代表者）	お客様の様子		・季節商品に対して、少しずつ購入の気運が出始めてきているが、不要不急な物の購入に関しては、依然として慎重であることに変わりがない。	
商店街（代表者）	お客様の様子		・客の様子はこれまでと変わらない。まだまだ様子見をしている客の反応が見える。	
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・4月に入り、売上が最悪の状況であった3月からはやや回復している。しかし、来客数や客単価の落ち込みは継続しており、皮膚感覚ではまだ景気は悪いと感じる。一方、今月開催した高額バッグのフェアでは、顧客の反応が良く、可処分所得の大きい客については、消費者心理に多少の改善の兆しが出てきている。	
スーパー（企画担当）	来客数の動き		・来客数は既存店比較で前年を下回っているものの、客単価は前年を上回っている。ただ、客単価が前年を上回っている理由が分からない。	

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・定額給付金の給付に伴い、単価の高い保存可能な商品の売上が増加している。しかし、それ以外の商品については、より価格の安い商品を購入する傾向が強くなり、全体的な売上増加には至っていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・追加経済対策にて発表されたエコポイントの影響で買い控えに拍車がかかっている。また、定額給付金も5月からの給付となるため、今月は特に動きがみられない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・環境対応車購入時の減税のため、自動車販売は3か月前より良くなっているが、景気の動向はあまり良くなっていない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの発生などにより、マスクなどの低価格商品に一時的な動きはみられるが、景気は停滞したままであり、全体的にはあまり変わらない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	お客様の様子	・自動車用燃料の販売量に変化はみられない。一方、車検や車両整備は大幅に増加しているが、車両の販売や買取は激減している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチはほぼ前年並みであった。ディナーはイベントを2回開催したことから前年を30%上回ったが、イベント分を除くとかろうじて前年を上回る程度であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・パンフレットの減り具合は増えているが、受注については、数が増えても1つ1つが小振りになる傾向がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文数や来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・例年に比べて、問い合わせ件数が激減している。また、数少ない問い合わせも、客がかなり慎重になっている様子が見える。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候の不安定さもあって、春物に対する客の購買意識が今一つ盛り上がらない。シーズンが新しくなっても、財布のひもはかなり固く、新しい洋服を買おうという客があまりみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外に大型ディスカウント店が開店したことにより、商店街への来街者数が減少している。特に、開店から1週間程度は商店街に足を運ぶ人が目立って減少しており、来街者もまばらであった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・例年であれば、4月は客単価の上昇する月であるが、今年は客単価が大きく低下している。買上客数は1けた前半のマイナスだが、売上は10%台後半の落ち込みとなっている。プライスや必要度等に応じて、買物を制限している様子が見える。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・各催事や物販の売上が前年実績をクリアできない状況にある。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・4月に入り、景気が底を打ったとの話題も出始めているが、百貨店の現場では1～3月よりも厳しい数字になっている。客が買う姿勢で来店していないように感じられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上確保のため、目玉商品の量を増やしているが、なくなるまでにかかる時間が長くなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・足元の売上はほぼ前年並みの推移となっているが、来客数の減少傾向が続いている。一方で、1人当たりの買上点数は増加傾向にあり、平日の買物を控え、カードポイントなどによる販促が強化される週末などにまとめ買いしている様子が見える。こうした消費者の節約志向とともに、価格競争の激化などの影響もあり、事業環境はますます厳しくなっている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・商品単価が低下していることから、客単価の前年割れが続いている。4月の1人当たりの買上点数は前年を2.1%上回っているが、商品単価は前年を2.4%下回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の買い方がシビアになり、以前のように買ってくれなくなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・追加経済対策によるエコポイントの付与が発表されてから、買い控えが進んでおり、キャンセルになるケースが増えている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・追加経済対策によるエコポイントの付与が、5月15日以降の購入に適用されることが公表されてから、客の買い控えが出てきている。また、イベント、チラシのない週末の客足が良くなかった。

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
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・例年と比べて、ディナーの売上が悪かった。特に、週末の来客数が伸びず、24日がフリー客で混雑したのみであった。また、26日からのゴールデンウィーク前半の来客数もあまり良くなかった。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・安売りのサービスメニューばかりが売れて、売上の増加に結び付いていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・全体的に平日の観光入込が悪い状況が続いている。ゴールデンウィークに入ってから、そこそこの入込があるものの、予約に変化はなく、期待が持てない状況にある。また、近隣のホテルが急激に収容能力を増強していることから、競争の激化を招いており、不況と重なりダブルパンチを受けている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・取扱人員、平均単価ともに前年を10%程度下回っている。また、単価の安い商品は売れるが、単価の高い商品が売れない。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・客とサプライヤー間での直接取引の傾向が強まっていることから、競合他社で価格訴求型の商品造成が目立っており、それにとめない消費者の値ごろ感が低価格化している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・期待していたよりも歓迎会等がかなり少なく、売上は前年を約7%下回っている。3か月前と比べても落ち込みが目立っている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・観光入込について、国内外の団体客を中心に前年比で10%を超えるダウンが続いており、いまだ底を打った感がない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は、3か月前からは16%の増加となったが、前年からは1.8%の減少となった。
		設計事務所（職員）	それ以外	・春先に着工を予定した民間建築工事の競争入札で、原価割れと判断されるような低価格での落札が増えている。利益を度外視し、金融機関からの資金調達だけを目的とした契約行為ともみられており、現実に受注後に倒産した例もみられる。
		悪く なっている		家電量販店（地区統括部長）
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き			・3月前と比較すると、夕食は来客数を維持できているが、昼食は約500名の落ち込みとなっている。3か月前の実績が過去最低だったにもかかわらず、更に悪化しており、危機的な状態となっている。経済動向を見据えたユーザー心理が、客の利用控えや低単価店舗への流出などとなって現れてきている。
スナック（経営者）	来客数の動き			・今年は歓送迎会が少なかった。
タクシー運転手	来客数の動き			・4月は気温が高く、雨の日も少なかったため、日中、夜間ともタクシーの利用客が極端に少なくなっている。売上も前年を10%以上下回っている。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子			・公共工事の利幅が減っているため、ゼネコンや関係する不動産会社の倒産が増えている。
企業 動向 関連	良く なっている			-
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・景況感としてはまだ底ばいのレベルではあるが、3か月前と比べれば多少改善しているとの話が取引先から出ている。また、増産への対応などもみられる。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注状況は3か月前とほとんど変わらず、売上も横ばいとなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・先行きが不透明なため、取引先に設備投資への意欲がみられない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいでの推移となっている。客先の仕事量に応じて、資材の購入を必要最低限にとどめている企業が多い。
		食料品製造業（団体役員）	それ以外	・2月以降、受注量の減少と小口化が進行している。また、観光面では、安近短の傾向が強まっていることから、入込が減少しており、土産品の購入額も減少している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不要不急の耐久消費財は買い控えられている。また、新築住宅の着工数や公共事業が少ないことも影響している。

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
		金属製品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・納入価格の値引きを希望する取引先が多くなっている。 ・ゴールデンウィークを控えて飲料品が順調に出荷されているほか、使用時期に当たる肥料も良好な出荷状況となっているが、依然として紙製品の出荷状況が悪いため、全体としてはやや悪くなっている。また、飲料乳は販売価格アップのため売行きが落ちているが、その分、バターや粉乳の生産量が増加している。スクラップは値段低迷により荷動きが悪くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	
		金融業（企画担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテル・旅館業では、観光客、ビジネス客とも減少していることから低迷している。また、個人消費や住宅着工の減少が続いていることから、業況不振のため人員削減を計画している企業も多く、道内経済は悪循環が続いている。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・前年の金融危機以来、工事物件の延期、中止が相次いでいるが、ここに来て外航コンテナにも荷動きの減少、低運賃化による配船中止等が生じている。また、鋼材等の入荷量も、新年度に入ったにもかかわらず、大幅な減少が続いている。
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（社員）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中途採用の手控え感が一層強くなっており、相当に高いレベルのスキルがなければ採用に至らない。求人企業の話では、一般公募においても以前では考えられないほど、スキルの高い人材が応募してきているようであり、求職者側が求人減少に危機感を抱いている様子がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・若年経営者による居酒屋、レストランなどの開店がある一方で、閉店する店も多く、地域全体としては変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月も売上は前年から15%の減少となっている。流通、派遣、飲食、医療系の4業種が売上の半分を占めているが、医療系のみが横ばいとなっており、その他の業種は、飲食が前年から15%の減少、流通が前年から22%の減少、派遣が前年から34%の減少といずれも大きく落ち込んでいる。特に、派遣は札幌、東京の大手業者からの募集広告が極端に落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数は前年から11.1%減少し、13か月連続で前年を下回っている。ただ、減少幅は前月と比べて小さくなっている。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・一向に改善傾向がみられない。求人数は前年を約40%下回っており、減少幅は前月よりも拡大している。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月の有効求人倍率は0.33倍と前年からは0.12ポイントの低下となり、5か月連続で前年を下回っている。また、事業主都合離職者の増加が続いている。 	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年からの急激な景気悪化が就職環境に深刻な影響を与えている。企業の採用計画等の見直しにより、採用に対する慎重さが更に加速していることが、求人依頼で来学する担当者の様子からうかがうことができる。ここ3か月の求人件数の落ち込みは顕著であり、4月末の求人件数は、前年の半分を下回っている。

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	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・環境対応車に対する減税や補助金の発表が追い風となり、受注台数は、前年比113%と好調に推移している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・必要な物のみを安く買う客の消費傾向は相変わらず続いているが、景気に底打ち感が出てきている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・数か月前や前年に比べ、来客数、客単価共に改善している。店頭でも繁忙感が増しており、客の様子からも不景気による沈滞ムードが感じられなくなっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上、来客数共に前年を下回る状況が続いているが、4月から緩やかに回復している。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価、買上点数共に前年を大幅に上回っている。特にタスポ効果による来客数の増加幅が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・安価で良質な物を買う客の消費行動は相変わらず続いているが、売上が増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・環境対応車への減税効果もあり、来客数が増加している。客は政府の追加経済対策に盛り込まれている補助金にも大きな関心を持っているが、支給がまだ決定されていないことから買い控え傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・政府の追加経済対策に盛り込まれている環境対応車への補助金に対する関心が高まっており、ハイブリッドカーに関する問い合わせや商談が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金など、政府や県による景気対策の効果により売上が増加している。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・地元商店街によるプレミアム付き商品券の取り込み策が功を奏して、中心街区は多少活気が出てきている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・温暖な気候となり、大河ドラマゆかりの地を訪れる県内外の観光客が平日、休日を問わず増加するなか、観光物産館や旅館からの受注が増加しており、特に大河ドラマ関連商品の売行きが良くなっている。一方で、夜の飲食店では、大河ドラマ効果の波に乗り切れず苦戦している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・選挙の影響で売上が減少している地域も見受けられるが、飲食店への売上は多少回復している。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移しているが、客単価が上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の景気は依然として厳しい状況にあるが、前年に比べ売上が増加している店が出てきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は低下しているが、来客数はやや増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に落ち込んだままの状況が続いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価が低下し、売上が低迷している。食料品の売上は前年を上回るものの、衣料品の動きが悪くなっている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・各売場では高単価商品の売行きが相変わらず悪く、客単価の低下傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・バーゲンセールなどの様々なイベント企画や、シャトルバス運行などのサービス充実を図っているが、特選婦人服の売上は低迷している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・主力の婦人服の1品単価、買上点数共に低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1品単価は、生鮮食品は前年に比べて2%の低下、加工食品が前年並みとなっている。また、来客数は前年並み、買上点数は前年を上回って推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の財布のひもは相変わらず固く、客単価は前年を下回る状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・消費者は出費を抑えており、客単価、買上点数共に落ち込んだまま回復していない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の発表により、客からの問い合わせや店頭への来客数が増加しているが、環境対応車、特にハイブリッド車に受注が集中し、それ以外の車種は販売不振となっており、売上は前年に比べ70%程度となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・様々な販売イベントを開催しているが、客の財布のひもは固く、最需要期にもかかわらず来客数が伸びていない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・寒い天候が続いていることから、春物の下着の売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が多い日と少ない日の差が極端となっており、売上予測が付かない状況にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年は、桜の見ごろ時期の予想が難しく、ゴールデンウィークとも時期がずれていることから、ツアー、個人客共に動きづらく、期待外れとなっている。

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
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・国内旅行の企画商品の売上は前年比101%、海外旅行の企画商品は前年比98%となっている。海外旅行については、燃油サーチャージ値下げ又は廃止の影響で5月以降の予約状況は増加に転じている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客は、目的地の方面にできるだけ歩いてからタクシーに乗車し、目的地の少し手前で降車するなど、節約している様子がうかがえる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・大多数の取引先では業況の改善がみられないが、スーパーは回復傾向にある。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・中旬までは比較的天候に恵まれ、イベントも好調であったため、来客数は前年を上回って推移したが、団体客の延期や下旬の悪天候の影響により、結果的には前年並みとなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の再来店率は依然として低い水準にあるが、低下傾向に歯止めが掛かっている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	単価の動き	・ETC機器の需要増加や定額給付金の給付による消費回復を期待していたが、効果は限定的であり、来客数、客単価共に横ばいで推移している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・長期管理客からの受注は順次確保しているが、新規受注数は前年に比べ50%の減少と大幅に落ち込んでいる。
やや悪くなっている		一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き	・文庫、新書などの低単価の書籍に売れ筋が移行していることから、客単価が低下している。
		一般小売店[スポーツ用品](経営者)	単価の動き	・地元のプロサッカーチームがJ1リーグに昇格し、成績も上位に位置しているため、競技場の売店での売上は堅調であるが、店頭販売が低迷している。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・必要な物以外は買わないという客の消費傾向が顕著になっており、来客数が前年に比べ大幅に減少している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・相変わらず食料品催事は好調であるが、他売場へのシャワー効果はみられない。天候に恵まれ、カジュアル衣料の動きが良くなっているが、単品買いが目立っており、客単価は低下している。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・当店で最も好評を得ている物産催事の開催に伴い、他売場へのシャワー効果を見込んでいたが、期待外れとなっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・他店との競争激化により、1品単価が若干低下し、買上点数が減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数は前年に比べて1.1%増加しているが、来客数は3.6%の減少、1品単価は2.1%の低下となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、低単価の少量小分け商品の需要が増加しており、特売品の販売構成比も高まっていることから、1品単価が低下している。さらに、客は必要な物以外への出費を控えており、買上点数が低下していることから、売上が低迷している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の開店に伴い、来客数が減少しており、厳しさを増している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客の低単価志向が高まり、プライベートブランド商品や特価品を購入する客が増加していることから、客単価は前年に比べて94%、3か月前に比べて97%と低下傾向にある。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・安価な物を求める客の消費傾向が強まっており、前年に比べて客単価が低下している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・たんす在庫にない必要な商品のみを購入する客の消費傾向が強まっており、1品単価も下落傾向にある。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・ビジネスマンの春物スーツの需要が減少し、ネクタイやワイシャツの買換え需要のみが増加している。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・客の買い控え傾向が顕著となっており、大型家電の売上が減少している。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・高額商品の売行きが悪く、毎月のように売上が減少していることから、人員削減や事業縮小をせざるを得ない状況となっている。
その他専門店[パソコン](経営者)	販売量の動き	・客からの問い合わせや売上が月を追うごとに減少している。		

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
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・大河ドラマの効果により、例年以上に観光客が増加しており、地元での売上は増加しているが、県外からの発注が減少しており、商社からのオーダーにも陰りがみえ始めている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの暫定税率引下げにより売上が膨れ上がった前年に比べると大幅な減少となっている。高速道路料金引下げにより多少需要は持ち直しているが、一方で仕入単価の変動が小さく、末端市況により利益が左右される状況になっていることから、市況が低迷している地域のスタンドでは死活問題となっている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・客の買い控えがかなり浸透しており、売上が減少している。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、休日はマイカーによる来客数が増加しているが、宿泊客数が伸び悩んでおり、レストラン部門でも来客数、客単価共に低下傾向にある。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・客の節約志向が高まり、前年と比べて来客数が減少している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・これまで経験がないほどの少ない入込であり、週末でも空室が出る状況となっている。さらにホテルで開催される総会が激減し、歓迎会は皆無に等しく、売上は前年に比べ15%以上の減少となっている。
		観光型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・景気の先行き不透明な状況が続き、消費者の不安が高まっていることから、来客数が減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・大企業や金融機関の決算見通しでは下方修正が相次いでおり、消費減退に拍車を掛けている。来客数の減少もさることながら、追加オーダーがなかなか入らず客単価も低下している。さらに、新型インフルエンザの発生により食料品に対する不安も高まっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや定額給付金の給付に消費回復の期待が高まっているが、例年に比べて来客数が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、休日が忙しくなる時期であるが、今年は高速道路料金引下げの影響でレンタカーを利用する消費者が増加しているため、乗車率が低下している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・前月は新入学などに伴う春のキャンペーン効果により店頭はにぎわいをみせたが、4月に入ってから一転して客足が鈍り、中旬以降は途絶えている状況にある。
		悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子			・周辺の繁華街では、不景気による売上不振で閉店もしくはオーナーが次々に変わる飲食店が増加している。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き			・景気後退に伴う消費低迷に加え、下旬の低温が影響して売上が減少している。
百貨店（経営者）	お客様の様子			・購入する商品や金額をある程度決めて来店し、必要な物以外は購入しないという客の消費傾向が強まっている。
スーパー（経営者）	販売量の動き			・可処分所得が依然として低迷しており、売上、客単価共に低下している。
スーパー（経営者）	お客様の様子			・定額給付金の給付に伴う販売促進策や、創業祭での各種企画による効果はある程度出ているが、競合店のリニューアルオープンの影響により、依然として厳しさを増している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・来客数は10%の減少、売上は5%減少となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・失業手当の支給期間が終了した失業者が増加していることから、客の買上点数が減少している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き			・来客数は前年を上回っているものの、客単価の低下が続いており、低下幅も前月より2%ポイント拡大している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・学生服の受注量が例年より減少している。また、例年、冬物と夏物の代金を新年度に一括で支払う客が多いが、今年は夏物の代金を6月の衣替え前の商品引渡し時に支払う客が増加している。

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
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・オーダーメイドや修理関係の来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年、フレッシュャーズ需要が落ち着くと、一般ビジネスマンに動きが出てくるが、今年は不況のためスーツを新調する動きが鈍く、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客は買物を抑制しており、来客数、客単価共に低下している。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気が回復する要素は何も見当たらず、売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レストランの利用を控える雰囲気が広がっており、客が全くいない日が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・上旬は来客数が好調に推移したものの、中旬以降はこれまで経験がないほど落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年に入り宿泊客数が前年を大幅に下回る月が続いているが、4月は過去にないほどの落ち込みとなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門では、売上が前年に比べ18%の減少となっている。また宴会部門では、上旬の歓迎会が前年並み、中旬以降の各種団体による会合が6～7%の減少となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門では、宿泊料金を限定数で半額に引下げしているが、稼働率は上昇していない。レストラン部門では来客数、客単価共に低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・宿泊部門では宿泊者の減少が続いており、宴会部門では、会合のキャンセルが増加し、参加人数も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー会社は、増加する失業者の受け皿となっていることから、タクシー運転手は増加しているが、利用者が増加していないため、厳しさを増している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・米価の低迷により相変わらず厳しい状況が続いているが、米を直接購入したいという客からの引き合いが予想以上に増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、受注件数や引き合いが若干増加しており、持ち直しの動きが出ている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の経済状況から先行きに不安を感じるが、今のところ受注量は変わらずに推移している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・休日の高速道路料金引下げ効果により、観光地やインターチェンジ近くの店舗での売上は増加しているが、平日や中心街区での売上は苦戦している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・量販店では安価なプライベートブランド商品の陳列を拡大していることから、問屋や小売店では、価格重視の仕入れを強化しており、例年並みの売上の確保が困難になっている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の低価格販売により、依然として厳しい収益状況が続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ受注量が半減している状況が続いている。新年度から賃金カットや残業規制などの対策が始まっており、景気は低迷している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件が明らかに減少傾向にあり、ここ数か月は受注が前年を下回る状況が続いている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・中小企業資金繰り対策の効果により、企業倒産数はこの数か月落ち着いてきているが、いまだ小康状態の域を脱していない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告費を削減する企業の姿勢が明確になっており、入札案件が減少している。
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として売上は落ち込んでいるが、厳しい値引き交渉が少なくなり、価格の低下傾向に歯止めが掛かってきている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の印刷会社では、得意先からの受注が減少し、価格の引下げ要求も増加しており、厳しい状況が続いている。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・生産資材の価格が高止まりするなか、果物収入が前年の70～80%と落ち込んでおり、農業経営は厳しさを増している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業況が悪化しており、受注量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（企画担当）	それ以外	・業況悪化に伴い賃金カットが実施されるなど、厳しさを増している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先から提出される決算書は、ほとんどが減収減益となっている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・スーパーへの酒類の納品量は増加しているが、低価格商品へのシェア移動が一段と進んでおり、売上は減少している。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月の売上は前年の85%にとどまっていたが、4月は50%と更に落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の受注状況は、一時期の半分程度にまで減少しており、月に2日程度の一時帰休を実施している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産調整の見通しが全く立っておらず、輸送量は減少している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・取引先の業績悪化に伴い、受注が大幅に減少している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・広告出稿の引き合いが激減しており、非常に厳しい状況にある。特に屋外広告物の掲出中止案件が多く、関係する専門業者は苦闘している。マスコミでも情報通信関係の広告出稿が前年と比べて大幅に落ち込んでいる。高速道路料金引下げに伴う広告業界への影響は旅行業のちらし印刷が見受けられる程度である。
		公認会計士	取引先の様子	・これまで赤字を経験したことがない取引先でも赤字に転落しており、経営者は危機感を持っている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・来客数は前年並みであるが、1品単価が5%程度低下している。
	協同組合（職員）	取引先の様子	・工場の稼働日は週に3～4日、稼働率は30～40%と低下している。	
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（社員）	求人数の動き	・前年に比べて派遣社員の求人が半分以下まで減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用抑制傾向は相変わらず続いており、求人数は回復していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・事務職の派遣単価が前年に比べて20%低下する一方で、短期の販売や軽作業の単価は10%上昇し、需要も増加傾向にある。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・コンサルティング会社からの派遣依頼が前年より減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3月末で雇止めにより退職した求職者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年の6割程度、来年の大学新卒者の求人数は、前年の5割程度まで減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて、新規求人数、有効求人数共に減少している。有効求人倍率も低水準のまま長引いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業種を問わず、休業などの雇用調整の動きが広がっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・3月末に続き、4月末での派遣契約の打ち切りが相次いでおり、派遣スタッフの実稼働者数の減少が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の企画を立案しても採用自体がない企業が多く、不成立になるケースが増加している。また、求人イベントを開催しても、採用を実施する企業が少なく、イベント自体が中止になるケースが増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・全ての業種において企業活動が停滞しており、求人は大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べ新規求人数が減少しており、減少幅も拡大している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・非正規社員よりも正規社員の解雇に重点を置いている企業が増加している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・全業種で求人数が減少しており、特に建設業、運輸業、製造業が大幅に減少している。	

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・常用の新規求職者数は、7か月連続で増加しており、事業主都合による離職が前年に比べて51.8%の大幅な増加となっている。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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（経営者）	来客数の動き	・今月もたばこの売上が前年比200%以上とタスポ効果がまだ続いている。タスポは昨年6月に導入されたが、前年と比較出来るようになって、激しく落ち込むとは考えていない。この1年間で随分客が付いて、店が大きく成長した。今まで以上に積極的に仕掛け、きめ細かく対応していければ、売上はまだ伸びる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月もたばこの売上が前年比200%以上とタスポ効果がまだ続いている。タスポは昨年6月に導入されたが、前年と比較出来るようになって、激しく落ち込むとは考えていない。この1年間で随分客が付いて、店が大きく成長した。今まで以上に積極的に仕掛け、きめ細かく対応していければ、売上はまだ伸びる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・新学期も始まって学販の販売も終わったが、クラブ活動が始まるので、景気が悪いながらも、子どものために親も買うので、今のところとも良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・セール品が良く売れる。売上、来客数共に前年比で10%以上である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・数か月前から販売量、来客数の動きが悪かった。情勢不安からお金を使うことに対し警戒が強かったが、ここに来てお金を使うことに動きが出てきている。販売量も今まで以上に上がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年は7年に1度の善光寺の御開帳にあたり、観光客の入込が例年より増加傾向にある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・今月は宿泊者数が前年同月を上回ることが出来た。メディアによる取上げや、近隣の大規模なイベントによる影響が大きい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・7、8月以降の先行予約も開始している状況で、景気が上向いて、旅行へ行きたいというような意向が強くなっている。
		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	・先月当たりから客の購入、お金の使い方が戻ってきている。ゲームの景品は、ファンシー物よりはカップめんやインスタントカレーのような実用品が多くなっているという変化はあるが、客はある程度消費に向かっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新しい期のスタートとなり、大型連休が入ってくるので何かと今月は忙しい。来客数も割合多いので受注につながるよう努力をしたい。
	変わらない	一般小売店 [精肉]（経営者）	お客様の様子	・周辺で未完成の大型店がオープンしたが、買いたいものがあまりないという話である。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・定額給付金の給付、エコポイントなど政策面での動きが出ているが、いずれも高所得者に対してであり、一般客の消費への動きは少ない。
		一般小売店 [金物]（経営者）	お客様の様子	・景気はまだ非常に悪いが、いろいろな商品に対する引き合いがやや増えてきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品については前年を上回り、ほぼ堅調に推移しているが、それ以上に衣料品についてのマイナスが続いており、流れは変わっていない。
コンビニ（店長）		お客様の様子	・キャンペーンやセールがあった時は客は来るが、それ以外では特別大きな変動はない。	
衣料品専門店（統括）		来客数の動き	・このところ来客数が非常に少ない。本来商店街は日曜祭日型で休日に客が集中するが、最近は休日になると客がほとんどない。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・車購入時の減税措置に伴い、販売台数の伸びを期待されたが、変化がない。	
乗用車販売店（販売担当）		販売量の動き	・今まで展示会をやると必ず台数が出ていたが、今年に入ってから高額車両が全く売れない。中古車の安い車だけは動いているが、販売台数は先月より今月のほうがやや少ない。	
住関連専門店（仕入担当）		販売量の動き	・火災警報器の設置義務化に伴う特需や高速道路料金引下げなど、動きに応じた商品の動きはあるが、全体のマイナスを埋めるには至らない。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・相変わらず夜の集客が激減している。昼はある程度、集客があるが、前年比では来客数が減っている。	
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・本来なら減少するところだが同じ規模のホテルが閉店するという話で、客がこちらに流れており、変わらない。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・仕事の受注状態は相変わらず良くない。個人、小グループは多少動いているが、団体の動きがない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・年明け以降景気後退感がまん延し、一般の乗客、企業関係も無駄な出費を控える傾向にある。タクシー業界は景気に左右される要素が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当地域でも定額給付金の給付に合わせてプレミアム付き商品券が発行され、多くの住民が列を作り買い求めた。しかし、予想どおり食品等の生活商品購入の足しにされてしまい、それ以上の販売の拡大にはなっていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は前年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・平日ゴルフをする人が非常に少ない。周辺のコースのプレイ代値下げ競争に陥り、客単価が非常に低下している。土曜日、日曜日、祝日もその傾向に陥っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・施設を改修した後だが、来客数、客単価共にそれほど変化がない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず情報が無い。この時期に建物を建てようとするのは本当に特殊とこれまでの顧客に言われている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・贈与税の話が国会で取り上げられて以来、土地購入の問い合わせが増えている。ただ、成約ベースでみるとそれほど変わりはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・4月は、天候に恵まれなかったこともあって、住宅展示場や現場見学会への来場者が期待したほどではなかった。景気はやや回復傾向という話も聞くが、受注量への好影響は見受けられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・善光寺の御開帳で、全国より観光客が来ているが、寺の周囲とホテルのみが良く、商店街は極めて悪い。商品が少々売れても、安いものだけで財布の口が固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街主催のさくら祭りイベントは前年比5割増しの人出があり、低価格商品取扱のフリーマーケットや食料品店が売上を伸ばした。こづかい程度で買物が出る品物はよく売れたが、客はそれ以上の価格の品物には目もくれない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣の食品スーパーが閉店したこともあって、今までその店を利用していた近くの住人たちも町を歩かなくなり、ますます人通りが少なくなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・買い控えが感じられる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・金曜日は料理屋や居酒屋が1週間で1番忙しい日で買入れが多かったが、近隣の大企業が毎週金曜日に帰休を始めたので、金曜日が休日と同じ状態になってしまい、かなり悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が非常に少ない。地下食品や物産展等は実績を上回っているが、衣料品については非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・1人当たりの買上、客単価が減っている。絞り込んで買うようになっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1点当たりの単価が大きくダウンしている。買上点数が伸びても客単価の減少を止められないでいる。数年前のデフレの時を思い出させる現象である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・来客数は約14%増加したが、客単価が低く、販売数は昨年並みで推移している。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・エコ家電購入ポイントがもらえる政策が発表されてから、商品の動き、購入に対して慎重に待っている様子が見られる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境に配慮した車両は少しだけ販売量が増えているが、それ以外の車両の販売量は減少している。特に、輸入車の販売台数は落ち込みが大きく、先の見通しも不透明である。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチタイムのサラリーマンやOLの客の来店が極端に減少しており、前年比約半分まで落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・地域の中であそこだけは変わらず客が入っているとされている店まで他店と同じ状態になってきている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年並みの売上は維持できないものの、ここに来て多少夜の消費単価が上がっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊においてビジネスマンの動きが極端に悪い。先の予約状況は、前年比20～30%の減少となっている。

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
悪くなっている		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・法人関係については全く動きがなく、商売にならなかった。個人客は高速道路料金引下げがあったが、行く人は行く、行かない人は行かないという具合で、なかなか販売に結び付かない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークが間近であるが、3か月前よりも来客数が落ち込んでいる。また、家族旅行の受注もかなり厳しい。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・例年は、年度替わりの今ごろから、ぼつぼつ別荘を求める客の動きが見られるが、今年は低調である。消費に対する慎重な姿勢の表れである。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・来客数に関しては駐車場、商業施設関係が例年と同じと思われる。ただし、客単価については昨年度よりも低下している。そのため、販売売上高が全体的に落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・わざわざ美容院に行く人が少ない時期だが、普段仕事をしている人等の来店はみられる。忙しい店と暇な店の格差が広がっている状況にある。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・先月同様、在庫量は前年比で1割以上増加しているが、売上は5%増加と振るわない。新車の買い控えの中、10年以上経っている乗用車の車検が5割、さらに軽自動車の車検の占める割合が35%以上と大きな変化が見られる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前で営業しているが、高速道路料金引下げが始まってから週末の売上が3割減少している。
		一般小売店[衣料]（経営者）	販売量の動き	・先月同様に良くなっている気配がない。近隣の大企業の業績が悪いこと、それに伴う小売、商店の売上が悪いことは変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨今の景気低迷の中にあって、比較的堅調であった食品や化粧品等の生活必需品の売上も前年実績を下回っている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・地域製造業は、業務縮小が続いており、現在も営業所の統合等が続いている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・商圏内の基幹産業である電子部門で年末と年度末に500人規模の人員削減（派遣切り、早期退職）が行われ、周辺店舗の来客数、売上に影響が出ており、チラシでの価格訴求、インプロを実施するも効果は薄い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付き商品券も発行されたが、高額商品に流れたようで買回り品まで回ってこない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数の回復は見られるが、単価が上がらない。省エネ商品購入促進策、エコポイント実施に向けての買い控えが顕著に見受けられる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が減っているのと同時に、1品単価も低下している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチの来客数はそんなに変わらないが、ディナーの来客数が大変少なくなってきた。客単価も低い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みがひどい。人は動いていてもほとんどお金を使わない状況で手の打ちようが無い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・とにかく自分のお金を使える人が少なくなってきた。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自社のみならず地域全体の数字が全月に渡り前年を下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上の減少に歯止めが掛からない。先が全く見えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・不景気の影響をもろに受けて、市内のホテルは安価な料金で販売しなくてはならなくなっている。この状況は当分の間続く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月は歓迎会等で定期的に動く時期だが、歓迎会等を自粛するところが多く市街地も人通りが少ない。駅付近等では2～3時間に1回程度の営業回数になっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼間の動きは悪いながらもそれなりの動きがあるが、深夜の動きは特に悪く、前年比で20%の減少である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在は前年度からの持ち越しの仕事が作業中であるが、客の新年度の新たな投資見込みがない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・直接訪ねて来る客とまではいなくても電話での照会や相談も無い。

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 (経営者)	お客様の様子	・最近電話等の問い合わせがあるのは、全て家賃の値下げ交渉である。新規に出店してくる貸し店舗、貸事務所は全くない。また土地の引き合いも全くない。ただ安い家賃のものはインターネット上で引き合いがある。かなり便乗値下げがあるのではないかと。また、マスコミ等によって、家賃が下がる、景気が悪いことがPRされるから逆効果になってますます悪くなっていく。	
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 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・急激な円高の影響による輸入ワインの攻勢により、国産ワインは低コストものから高価格品まで幅広く苦戦を強いられている。	
		出版・印刷・関連産業(営業担当)	取引先の様子	・取引先は特に精密機械関係が良くないが、それでも仕事がやや出来てきている。先月当たりと比べると、いくらか良いが、同じくらいである。	
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・特注品、店頭商品共に、受注状況に動きが無い。	
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・4月は新しい期に入った客先が多いが、受注量が上向くような変化は無く、在庫調整のためゴールデンウィークの連休を増やす客先も多いため、当社も休日を増やし工場稼働を止めて対応する。	
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・エアゾール缶、ガス缶、ライター処理装置等の大型装置の受注が7月以降は複数受けられると思うので、5～6月は少し寂しい。ただフロン回収機の受注は例年とあまり変わらず、全体のメンテナンスは増えていくので、昨年より大きく落ちることはない。	
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・取引先により、荷扱量の上下が出ている。特に生産財の工場投資関係は荷が落ち込んだが、ホームセンター等の消費財の荷扱量は増えている。前年並みに確保は出来ている。	
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・特に製造業を中心に、依然として大手企業の生産、在庫調整の影響で受注減となっており、引き続き厳しい。	
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業の急速な在庫調整の一巡により、一部では生産は緩やかに増加する見込みであるが、引き続き低水準の状況は変わらず、停滞している。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年初の受注急減、販売不振といった状況が一段落した程度である。資金繰り困難を訴え、運転資金不足のために買掛金が支払えず仕入を断られたり、借入金の返済が滞っているところもまだ多い。	
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・競争が激しくなり、価格が低下傾向にある。	
		やや悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・落ち込んだまま全く動きがない。ゴールデンウィークも休日を例年より2日増やしたが、さらに調整していかなければならない。毎月赤字状態で、社長の補てんでなんとか耐えている。
			輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・競争相手、取引先もほとんど仕事が減っている状況で、6月ごろから徐々に増える予定である。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の販売量も減少傾向であり、集客に苦戦している。また、主要商品の販売量も競合会社との競争が激化しており、先が見えない。	
		新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は89%で、22か月連続して前年実績を下回っている。ゴールデンウィークを前にした出稿量も前年に及ばない。善光寺の御開帳で活況が予想されていたが、一部周辺とホテル以外は恩恵は少ない。混雑は前回以上といわれるが、団体客の減少や滞在時間が少ないこと等、経済効果は期待薄といったところである。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・製造業では受注残がないため、ゴールデンウィークを利用して長期休暇を取るところが多い。	

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
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格が半分のものが県外から入るようになってきている。景気も悪く、減給の中で消費者が選ぶので致し方ないが、この状態が続くと企業も体力を奪われ、ギリ貧であることは間違いない。スーパー主導型の価格競争では景気の回復はありえない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は小口の出荷がいくつかあったが、当社49年の歴史の中で初めて、100本単位の出荷が0件であった。100年に一度の不景気を実感している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取り巻く環境は大変厳しいものである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車は多少なりとも動きが始めているが、メインの設備関係は全く動かずかなり厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的な景気減速の影響から、取引先の主力製品の売行きが良くなり、当社の受注減の要因になっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月の受注量については3か月前と比べてもまだ底打ち感が出ていない。前年比でも30、40%近くの減産となっているのでまだまだである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・全くと言っていいほど売れない。卸商向けの展示会をしてもバイヤーは様子見で来場するが購入意識はない。売上は前年比50%減少で、売れるのは原価を切った特価品のみである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月の受注は前年比15.5%の受注金額であり大変厳しい。公共工事削減の影響を受けている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・今まで仕事を定期的にもらっていたところが回数を減らしたり、安い他社に契約を変えたりして仕事が減っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比3割も落ちている。
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（営業担当）	周辺企業の様子	・新規案件の受注がほとんどない。ネットや新聞広告で派遣会社の案件を見ていると、時給が下がり気味である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3月の新規求職者数は前年比で13%の増加であったが、その増加率は徐々に減速している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含ん引してきた製造業において、正社員の削減が後を絶たず、現況が続くと今まで持ちこたえてきた会社がリストラに踏み切る不安がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は非常に少ない状態で推移している。募集内容も飲食店、保育、介護関係が依然として目立つ。製造についてはない。周辺企業の活発さが欠けてきている。住宅に関してはほぼゼロに等しい状態で推移してきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・特に製造業が悪く、週休4日の企業がある。また希望退職を募る企業が多い。求人広告で募集している企業も少なく、前年比50%くらいになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成21年3月の新規求人数は、前月に対して持ち直したものの、引き続き前年比で減少となっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人社数、求人者数が県内、東京、埼玉方面共に前年比約半分であり、昨年10月以降の求人状況が続いている。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・前年の12月から採用してくれる会社は一つもない。反対に引取りの話ばかりである。

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・先月よりも、客が商品を見て買おうという意欲を表すようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・やや良くなっていると言うほどではないがもしかないが、定額給付金、プレミアム付き商品券などを始めとしたこれから実施される景気浮揚策のため、消費者のマインドにそれなりの期待感から来る若干の明るさを感じる。当社グループの各店は相変わらず苦戦を強いられている店舗が多数だが、当地域については若干の明るさを感じられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1～3月に比べ、客の来店が増えてきている。先取りした商品には関心を示さない傾向が続いているが、気温に対応した実需商品を探している客が特に多く、売上、点数共に上がってきている。
		百貨店（業務担当）	それ以外	・先月までに比べると、食品がまだ良いという傾向は変わっていない。食品以外では、婦人服、衣料品等を中心に若干、回復基調がセール品を中心に見えてきている。ただし、単価ではダウンしており、セール品以外の一般商品の伸び悩み傾向は続いている。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで、客単価は前年よりやや落ちている状況である。前年の4月に比べて比較的安定した天候であったことと、セール品の動きが好調であるため、衣料品の落ち込みが3か月前ほどは大きくはない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当地域では5月の半ばごろに定額給付金が給付される。それに向かって、一時的かもしれないが何となく景気が良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・4月は天候に恵まれたことが非常に大きく、前年同月比で2けたアップしている。春物の動きが大変良く、初夏物も動き始めている。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・補正予算の追加経済対策の発表を受けて、家電流通業界に明るい話題が発生している。しかし、その影響で、今現在の商売に買い控えが発生し、対応策に苦慮している。
		家電量販店（営業統括）	お客様の様子	・昨年の最悪期から比較するとわずかではあるが、良い方向に向かっている。企業の決算報告や労使交渉等、5月には消費に対して良いニュースと悪いニュースがまだ模様で表れると予想している。エコポイントの発表をきっかけにエコ商品への買換えを検討する客もあって良い方向ではあるが、詳細が未決定であるため、制度がはっきりするまで買い控えが続く。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・本年度の自動車関係の減税で、取得税及び重量税の減免が国産車の方には受注量として表れているが、外国車は対象でないので非常に悪い状態が続いている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・これまで商品を見るだけの客が多かったが、購入するケースが多くなっている。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	販売量の動き	・入学等のお祝いとしてゲームソフトの購入は多く、リーマンショック以降の不景気は感じられなかった。ただ、購入するソフトは欲しい物にしか手を出さないのは従来どおりであり、不況ゆえそれが更に強くなった感じはない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は1、2月なので、我々飲食業の一番暇な時期である。その時期よりも売上が少し良くなっていると言うことであり、全体的に景気が良くなっているとは言えない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・1～2割悪くなっている店もあるが、他の店舗は逆に良くなっている。客はインターネットに出ている駅に近い店舗に偏り、そのために差が出ている。全体的にはそんなに悪くない。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・ゴルフ練習場も付帯するレストランも、前年同月比で微増だがプラスとなっている。また、先月、先々月に対しての売上も上がっている。ゴルフシーズンを迎え、客数も増加している。レストラン部に関しては、歓送迎会などのパーティーの需要が多かったことが要因となっている。また、地域的に沿線沿いに住民が増加しており、前年比を上回りやすい状況となっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連の商品、サービスは、WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）効果もあり、販売が順調に推移している。しかし、周辺ビジネスへの波及効果は景気悪化の影響を受けている。

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	商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高は確実に落ちているが、来街客数は少し持ち直しているようである。
		一般小売店[家電](経理担当)	お客様の様子	・省エネ商品などが動いている。余計な物は購入しないという感じは見受けられるが、買うなら多少高くても省エネ、エコな物を客は選ぶようである。
		一般小売店[酒類](経営者)	それ以外	・例年だと花見客はござやビニールシートを持ったり、飲食物を手に提げて通り過ぎて行くが、今年はその姿が見られない。
		一般小売店[家具](経営者)	単価の動き	・3~4月という、年度末と新年度のこの時期はもう少し売れるのだが、単価が低い物しか動かない。相変わらず悪い。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・4月に入り、気温の上昇傾向もあり、全体の売行きは悪くない。後半も暖かく安定していたので良く売れている。行楽シーズンの前ということもあって、半袖、長袖共に良く売れ、ますますである。
		一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・同業者がばたばたと辞め、ついに周囲に同業者が無くなった。そのため、4月の文房具の需要期に当店は大変良い結果が出ている。
		一般小売店[文具・事務機](経営者)	販売量の動き	・販売量が下がったまま止まっている状態である。
		一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・当市では10%のプレミアム付き商品券が出ている。米のように、最も必要な物でも客は関心を持っている。せっかくの機会なのだから、ぜいたくな物を買えばよいのと思う。年輩の客は他に買う物があまりないのか、理由は分からないが、無駄はしたくないようである。
		一般小売店[靴・履物](店長)	販売量の動き	・2、3月と悪かったが、ここへ来て大体昨年並みの数字が出ている。また、気候が20度以上になると販売が上がるということがあるので、その影響もあるかと思うが、一応昨年並みの成績を収めている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・今月の売上、新茶予約の状況は、客数、売上共に昨年を上回っているが、昨年落とした分が戻った感じの推移である。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・4月に入り気温が上がったため、本来ジャケット等の春物がピークであるところ、ブラウス等の夏物が動き出している。そのため、婦人部門は客単価が下がっている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・3か月前の売上の前年との比較等を見ると、店舗により違うが、おおむねあまり変わっていない。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・高額商品の売上は依然低迷しており、購買単価は更に低下傾向が継続している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・特売品ですら、まとめ買いをする客がほとんどいない。客は必要な量、数しか購入しない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人アパレル関連では商品単価の下落影響は続くものの、マイナス幅は減少傾向にある。来客数は減少しているが、購買客数の落ち込みが一段落したことが要因である。食料品については値上げによる売上増傾向が一段落している。来客数の減少が食料品の購買客数減と関連性が強く、売上減少の兆候が見られる。店全体では一時期の大きな落ち込みは解消されつつあるが、食料品の伸びの鈍化により商品構成に変化があるものの、全体傾向に変化はない。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・文化催事や外国展等、集客イベントの影響で来客数は前年を上回っていたが、客単価は低下、結果として売上は減少している。イベントで盛り上がった店内にあっても、価値を見極め、価値以上の価格には手を出さない賢い消費者が増えている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・今月も高額品を中心に売上が厳しかったが、食品など予算を達成した部門もあり、下げ止まり感が出てきている。
		百貨店(店長)	単価の動き	・4月の来客数は前年同月比97.9%、買上客数は同96.6%、客単価は同96.7%、1品単価は同98.1%と、3月と比較すると来客数プラス3.7%、買上客数プラス0.9%、客単価プラス5.1%、1品単価プラス8.3%であり、前年同月比では来客数は3月に対してマイナスしているが、買上客数、単価についてはプラスとなっている。食料品が同97%と久しぶりに前年を割っているが、住関連については新規商品導入効果もあり、同117.6%と引き続き好調である。

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
		スーパー（統括）	お客様の様子	・比較する時期がいずれもリニューアルの最中であり、来客数等もさほど変わらない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・会社全体としては変わらないが、店によって大分変動がある。工場が多い近くの店舗は、やはり大分良くない。それに比べて近くの競合店が閉店した店舗は、売上がその分良くなっている。差し引きでは変わらないという感じである。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・1品単価は前年と変わらないが、点数がわずかながら減少しているため、売上に影響している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月上旬は桜が開花したら花冷えとなり、満開から散るまでが早く、桜の行楽需要が最初の日曜日で終わってしまった。以降は客単価が上がらず、昨年を維持するのがやっとである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今、おにぎりの100円セールを行っている。このように単価的に値が下がってくると、割と商品は動く。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の財布のひもが固いのと、販売品の値下がりが続いているので、客単価が落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果が薄れるなか、客数としては105%程度あるが、客単価が96%前後で推移している。ファーストフードは前年が厳しく、弁当を中心に低単価商品を投入するが、前年比クリアは厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・プライベートブランド商品の値引きの貢献も少しあり、前年比、3か月前比、共に微増の状態である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・特に気温の変化が激しかった今月は、外出目的の客も本当の間近になるまで買物を控えているようである。また、プライスダウンと集客商品の入替えで客数は上がっているが、売上は伸びていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・単価の高いスーツの客の需要が低く、来客数の動きに大きく影響している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備、販売を行っているが、整備は順調に入っているが、販売は芳しくない。前年の4月の5割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月の決算から1か月経ったが、販売量も代わり映えせず、平行線をたどっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・エコ車購入減税で対象車両の販売は伸長しているが、同価格帯の車の購買移行のため総量の底上げにはつながっていない。よって、販売は前年比マイナス50%と苦戦が続いている。中古車販売も高額車の売上が伸びず、前年マイナス35%で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ずれ込んだ歓送迎会の予約が、前年割れだが入ってきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べてあまり変化は無い。サラリーマンの客からは良くなったなど、客からは厳しいという声をよく聞くが、まだ当店を使ってくれる常連がある程度付いているので、健闘しているほうである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・特段見積件数が増えたわけではない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客からの問い合わせの電話が鳴らない。国内の団体旅行数が激減しており、前年比70%まで落ち込んでいる。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず夜の繁華街での人の出が少なく、また、新入社員等の歓迎会後にもかかわらず、例年より終電で帰る傾向があり、中長距離客が少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・当社はケーブルテレビの会社であるが、安い従来のホームターミナルからオールデジタルのセットトップボックスへの移行が計画通り進まない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新入居に伴う加入増が思ったほど伸びていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの多チャンネルの解約が引き続き多く出ている。一つは大手通信会社による他社攻勢だが、それを上回るのがアンテナや地上波デジタルのみへの回帰となっている。多チャンネル需要はく落ちており、多チャンネルの内容ではなく、地上デジタルへの設備需要に振られている感がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約者数はほぼ横ばいとなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・昨年の実績と比べるとほとんど変わらない状況で続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4月までの総来場者は前年より1,000名少なく、そのほとんどがゲストであり、会員の来場は横ばいである。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店への来客数の、昼、夜のピーク時の人数等にさほど変化が無い。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	来客数の動き	・毎年受けている宴会受注が今年は少ない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・回答することが無いくらい、悪い状態がだらだらと続いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間が相変わらず厳しい状況であるので、役所が新年度の仕事を前倒して3月から発注する所が出て来ているのは大変ありがたいことである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・今はもう落ち着いて来てしまっているようなイメージを受ける。どちらかと言えば悪いのだが、そのような状態がずっと続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約90%を達成したので、景気はやや良いと判断した。今年に入り、前年の第3四半期に比べて販売量の推移が目標の70～100%の間で安定しており、3か月前の景気と比べると、変わらない。新築分譲会社の値引き攻勢による決算対策により販売増となったが、今月も引き続き販売はおおむね好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場等の集客は前年並みに戻りつつある。特に4月後半の土曜、日曜、祭日は前年並みになっている。しかし、契約は相変わらず慎重になっており、最終決断に時間が掛かっており、前年比20%減となっている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・販売量はずっと低迷したままで、増えてくる見込みがない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・現在の様子では、とにかく入ってくるお金が無い、きつくなっているということが客の話からも良く分かる。定額給付金の給付がまだされていないが、入ってくることを前提にして客は使ってしまったので、それが良い方向に動くとは考えられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品以外は一般的に非常に低調である。安い物しか売れないという非常に厳しい局面に入っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークに入って商店街の通行量は増えているが、買物をするということではない。ウィンドウショッピングをするという客が圧倒的に多く、入店比率も悪く、販売もあまり出ていないのが現状である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は非常に減少しており、商品が動かないので売上が低迷している。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・通信販売は稼働率はそれなりにあるが単価が落ちてきているという感じがある。また、外商の方の法人客の動向を見ていると、投資案件、設備投資に係るものがやはり極端に減ってきているというのが現状である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・お茶の営業の中で、利益薄の状態から脱しようとして他社が撤退するケースが増加してきている。その後、競争が発生するが、それでも薄利のままでも売上を作らなければならないという厳しい状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一番のダウンは客単価で、前年の92.9と大幅にダウンしている。来客数、買上点数も前年を割っており、本来ならば客数は前年と同じぐらいできていたが、今月については客数、買上点数、単価共に前年を割ってしまい、非常に厳しい状況である。客からいろいろな意見をもらうが、主人の給料が減ったので、必要な物以外はもう買わないというような厳しいコメントがある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が軒並み値下げに踏み切るなか、買上単価、平均単価がわずかながらにも落ち込んでいる。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数を見ると、前年同月比、あるいは前週比で100%以上となる日、月がほとんど無くなってきている。点数が上がらないなかで来客数そのものが減ってきているので、売上自体が前年を上回ることが非常に厳しい状態となってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べると来客数はほとんど変わっていないが、1品あたりの単価はますます低い物、安い物の方が増えている。客はますます生活防衛意識が強くなってきており、売上は前年、3か月前からすると、2～3%減ってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今おにぎり100円セール開催中で、例年だと結構良い売上になるのだが、今回に限って言うとなかなか売れず、客は安いから買うのではなく、必要だから買うというような売れ方をしている。また客は衝動買いしないような形で、本当に慎重に慎重に今必要なものを購入している。店内の品ぞろえ自体も値段が安い物、今まで売っていた物でも、値下げ商品が増加し単価が下がっており、販売価格も下がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・春物実売期だが、今年は前年より動きが1～2週間ほど遅くなってしまい、売上も前年92%で終わる。特に月初、初めの1週間の売上が悪く、客対比60%とひどかったが、花見、見ごろの声を聞いてから売上が上昇し、何とか90%台で終わることができた。他店やメーカなどの話を聞くと、前年60%～80%が当たり前になっているという状況である。客単価も当店では、昨年まですべて1万円をキープしていたが、今年1月からすべての月で8,000円台になっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・エコポイント対象商品の買い控えが発生した事で、現在消費が一部落ち込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず、販売が不調である。いろいろと政府も景気対策を打っているが、即効性がない。
		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、それに伴う販売量が増えていない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今月は前年比90%と落ち込んでいる。その中でも医薬品の売上が非常に悪く、鼻炎関連の数字が70%台となっている。今年は早めに花粉が終了しそうなので、夏関連に切り替えているが、水虫にしても虫さされにしてもまだ数字が芳しくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お年寄りや乳幼児の子供連れのお客は安定した乗車があるが、会社関係や夜の繁華街のお客はまだ少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は3か月前に比べて若干景気の悪さが止まってきたと感じるが、まだ前年比2割近くの減少となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス料金の安い、他社のインターネットサービスへ切り替える加入者が増加しており、当月の目標数字への達成が難しい状況となっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・競合企業の強力な営業活動により、当社の顧客、特に大型集合住宅の解約が相次いでおり、また、新規大型集合住宅の新規顧客獲得に苦戦している。当社としては、戸建住宅及び小規模集合住宅の顧客獲得に全力を挙げている。
		通信会社（営業推進担当）	それ以外	・ケーブルテレビ業界として、多チャンネルサービスの加入が鈍っていることがこの第1四半期で顕著になってきている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・平成21年3月、近隣に競合する大型店舗が出店している。度重なる仕入れ問屋の統廃合によるサービスの低下が起きている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・いずれにしても競争相手の様子を見ても、非常に低価格で無理をして仕事を取っている様子が目に見える。仕事量が非常に落ちている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・現在の経済低迷の中では、半年ばかり厳しい情勢にある。これ以上悪くなったらなかなか大変である。
	悪くなっている	一般小売店 [家電]（経理担当）	それ以外	・当店で客がエコポイント制度が始まるのを待っているようで、買い控えしている。政府の対応も決まったらすぐに実行してほしい。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・客数が減少し、客単価も低下している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品、食料品問わず、前年比80～85%のラインで推移している。高額商品の販売については、その落ち込みが更にひどくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・定額給付金の給付による消費増は全く見られず、全品目で前年を大幅に下回る売上となっている。また、ゴールデンウィーク中も旅行、行楽などが中心となっているためか、前半では大きな盛り上がりを見せることなく推移している。唯一、この影響を受けてスーツケースをはじめとする旅行用品は好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は若干増えているが、客単価がかなり落ち込んでおり、前年割れをしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客数に著しい減少は見られないが、プライベートブランド商品を中心に、低価格商品の割合が増加し、売上としては下降線をたどっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価、1品単価共に大幅に減少している。高額商品の動きが全く無く、店頭セール品ばかり動いている。セール品でも接客時にかなりの商品説明を要しており、シビアである。
		衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・競合他社が低価格品の打出しを鮮明にしており、高額の商品が売れなくなってきている。ポイント還元率を上げていて実質値引きとなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの販売台数が前年同月と比べ約4割で、これは昭和30年前後の年代まで落ちた状況である。現状、いろいろなリストラや賃金カット等を行っているが、景気状況はますます厳しい。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・飲食、小売を問わず、購入量が減っている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・前年と比較し明らかに単価が低減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客の人数減少は3か月前と比較して少しの減少であるが、レストランの利用客数の減少幅が広がっている。また、法人の宴会利用客数の減少幅も広がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月もタクシー景気は悪く、深夜の稼ぎ時にも空車で埋もれている。乗り場の列の長さは100～200メートルにもなる。東京の都心では深夜22時から早朝1時の間は乗禁地区といて乗り場以外のところでは乗車禁止になっているため、とにかく空車タクシーで道路は身動きできず、一般車の通行に支障が出ている。所轄警察署も110番通報で取り締まりに追われるなど、異様な事態である。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・午後11時過ぎからの客の量が大幅落ち込んでいる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・予定の業務が見当たらず、保留状態が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、純減（加入数－解約数がマイナス）見通しである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約サービスプランが低価格のものが増加し、高価格のものが減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・人の出入りがある時期だが、客の来るサイクルがいまだに変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅に関しては価格が非常に安くなったこともあり、多少動き出している。しかし、価格が極めて低く、赤字で販売している状態が続いている。また、資金繰りが極めて厳しく、銀行の融資が以前のように受けられない。地方銀行から融資が受けられても、審査が厳しく、資金繰りの対策をして欲しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べ半分以下であり、なおかつ売れた内容が損切り処分のセール品のため、実入りは全然無い。
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	・印鑑や名刺の注文を受けているが、今月は法人の設立が例年になく多く、設立に関する注文が8口あった。通常4～6口くらいなので、法人の需要が上向きであると感じている。
		建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・昨年の暮れ以来、まとまった金額の受注が全く無くなってしまっていたが、ここに来て久しぶりに数件受注できた。また、見積依頼案件も出始めて来ている。

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		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	それ以外	・原油価格が値下がりしているにもかかわらず、仕入先からは高騰時の値上げしたままの価格で、値下がりに伴う値下げの通知は無い。		
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・先月も今年に入って同じだが、得意先は口では景気が悪いと言っているが、仕事の量については順調にまあまあ来ている。		
		その他製造業 〔化粧品〕（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・年度末までの悪い状態から、下げ止まりで進んでいる。		
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・仕事のある所、無い所がはっきりしてきている。若干仕事としての動きはあるものの、先がいつになったら上向くのが全く分からない。		
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・昨年からの投資家、企業の設備投資が淘汰されて不動産物件の動きが無くなり、不動産に携わる企業が今現在も倒産に追い込まれている。		
		金融業（従業 員）	競争相手の様子	・2か月前は話も聞かず検討もしない投資会社が多かったが、少し前向きにベンチャー企業に対して投資検討している競合企業が出てきたため、景気悪化は少し止まった気がする。		
		不動産業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・土地の販売価格において前年度比70ないし80%の価格ではあるが、購入希望者は減少してはいない。		
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・企業間格差があり、環境関係の製品を取扱う企業などでは好調な所も見られる。		
		税理士	取引先の様子	・景気の下げ止まり感はあるが売上には直結していない。セーフティーネットで借入はできて資金ショートは避けられているが、先は見えない。		
		税理士	取引先の様子	・取引先の顧問先の建築業者が少し特殊な技術を持っているが、前は昔と比べて単価が少し落ちてはいるが仕事はあったが、今はもう仕事が全然無いとのことである。その社長はやり手でできる人なので小さな仕事をいっぱい取って来ているが、職人もだいたい放出しており、3か月前からこのような状況がずっと続いている。		
		司法書士	取引先の様子	・状況的にあまり変化はない。		
		その他サービス 業〔映像制作〕 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・本来、年度始めの4月に発注される分がほとんど発注されない。		
		やや悪く なっている		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・連休が多いと、顧客が地元の商店では買物をしないで大型店などへ流れる。
				出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・得意先から発注される仕事量が非常に少なくなっている。
出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	競争相手の様子			・同じクライアントと取引がある同業他社が廃業している。		
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・落ち込みの激しかった住宅関連部品の受注は持ち直してきたが、比較的順調だった化粧品と医療関連部品の受注が減少してしまっている。		
その他製造業 〔靴〕（デザイ ン担当）	取引先の様子			・客先の見積単価が見積の度に低くなってきている。		
金融業（審査担 当）	取引先の様子			・半導体関連の下請企業は、メーカーが資材購入を凍結しているため、売上高は前年比50%ダウンと大幅になっている。		
金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き			・今までは建設、不動産または自動車関連の企業の売上がかなりダウンしていくという状況だったが、今は取引先を見ると業種に関係なく売上が低迷している。また、それに伴って休みで対応して助成金を申請しているが、状況が良くなっているわけではない。		
不動産業（経営 者）	競争相手の様子			・賃料の値下げが出てきたが、思い切った内装が必要で、オーナーも大変である。賃料を下げるだけでは決まらない。		
不動産業（総務 担当）	取引先の様子			・オフィステナントからの事務室解約予告が相次いでいる。今までは替わって入居するテナントがすぐに決まっていたが、今回はなかなか決まらない。		

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
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・今月は定期受注案件が飛び、一方で突発受注があったので数字上は前年をクリアしたが、年頭に想定していた年間契約の受注が2件無くなり、今後の厳しさは予想通りである。業界はご当地イベントから発生する仕事を求めて盛んに動き回っているが、イベントの雰囲気は全く盛り上がりせず、よって受注にも結び付いていない。動きはあるがほとんど空動きなので、やや悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・4月の昇給ができない中小企業が、顧客企業の内20%程度ある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられるのと、アウトソーシングを活用して、人件費コストを削減しようとする会社が増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの案件が減ってきている。ただ、飲食店などは前月よりも客数は増えているようである。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・組合員の多くの情報として、通常なら既に受注している秋冬物の受注が全く入っていない状況にある。本日、4月27日も1件、当組合員の倒産が発表になっている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・昨年同月と比較し、実績売上にほど遠い状況である。既存クライアント自体が厳しい状況なので、ダイレクトに受注量が激減している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に過去最低である。前年比の半分以上に落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年度に入り、会社組織変更で人員の配置も決まったが、新規事業の計画もなく、先行きの見通しが全く立っていない。在庫が少なくなったようで注文が出るようになったが、量的には4分の1～5分の1程度の仕事量しかないのが現状である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の平均的な毎月の受注量から計算すると、今月あたりは15%の仕事しかない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までは比較的良かったが、この2か月ほどは受注量が伸び悩みの状態である。日々の細かい受注までが減っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月10日を境にして、工具も毎月使用する油も1つも購入していない。削ったくずの切粉なども出ないため、先日取りにきたが、仕事が無い。油業者や工具業者とも会っておらず、このような状況では、仕事にならない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係のメーカーの減産に伴い、納入している部品メーカーの生産量が非常に落ちて大変な今、稼働日数が減っている。したがって、3か月前とでは雲泥の差で落ち込んでいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・携帯電話のマニュアルを運んでいたが、取引先の話ではこのところ全く携帯電話の動きが無いことから、マニュアルの注文も無く、荷物運搬のオーダーが入るかも分からないということである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の出荷量が激減している。車両の稼働が上がらず、車庫で待機状態である。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・4月に入って前年で見ても10%ぐらい厳しくなっている。売上は変わりのない感じがしているが、内容的に以前売っていた、もしくは持って行った所が無くなっていたりもするため、物量が結構減っており、これからも厳しくなっていく。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車電機等の在庫調整の中で、下請企業は受注が低迷し、回復見込みさえ立っておらず、業況が低迷している。手元に資金が無い企業は資金繰りが厳しく、金融機関への追加融資申込や返済条件緩和要請等に追われている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金融機関との付き合い方、交渉のあり方についての相談が目立ってきている。中小企業に対しては様々な金融支援が行われているが、こうした対象の外にある企業である。底の見えない業績悪化により、金融機関の何気ない一言で、圧力が増してきているように実感している。その対応が一段と難しくな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
		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	・売上減少状態が続いている。過去10年の同期比で最悪の数字を記録している。
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	・業務集約による派遣の依頼などで求人数が増えている。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	周辺企業の様子	・広告掲載社数が微増している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・4月のため例年求人数等は増えないが、今月もほとんど求人に変化は無く、依然として低調である。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数が数か月前より横ばいで、低水準で推移している。現状が底に到達している感がある。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・相変わらず受注に勢いがなく、自社募集で人が大量に集まる環境であるため、有料で人を集めることにメリットが無くなってきている。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	雇用形態の様子	・看護、介護、保育など有資格職の求人は堅調だが、一般職は正規雇用の募集は少なく、臨時、特別、パート、アルバイトが多くなっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・雇用保険、失業保険の手続きをする人の数が例年の同じ時期と比べて増えてきており、職業相談、職業紹介を希望する人の数も3か月前と比べて同じように多いので変わらない。
		やや悪くなっている	人材派遣会社(業務担当)	周辺企業の様子
	民間職業紹介機関(経営者)		採用者数の動き	・製造メーカーのクライアントが多いが、まだ市場の需要が全く見えない状態で生産も落ちたままである。少しは回復する感じもするが、それにしてもまだ大変低い状態にある。そのため、採用や新規求人の動きはまだ全く無い。
	学校[短期大学](就職担当)		採用者数の動き	・求人票は昨年同月比で100件近く少なく、また、届いている求人票の採用予定数も昨年の採用人数の半分になっている。先行きの見通しが立たないので、採用を控えているようである。
	学校[専修学校](就職担当)		求人数の動き	・求人獲得件数が前年比で20%減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・3月末の契約解除に加え、契約継続のクライアントにおいても軒並み経費低減依頼が来ている。低減をのまなければ次期契約に支障を来すとの要請のため行わざるを得ず、粗利で赤字の契約も出ている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・就職イベントへの参加企業が急減している。中途採用広告は昨年の10分の1くらいである。企業広報のための制作物も改訂で済ませるケースが多く、ホームページの改訂は企業自らが行うようである。広告制作費は半減している。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	雇用形態の様子	・正社員の雇用は無く、年齢制限は撤廃されたはずなのに厳然と年齢制限が存在する。欠員補充のアルバイト、パートの募集ばかりで各企業に採用の計画性が見られない。相変わらず手探りの状態が続いている。
新聞社[求人広告](担当者)		求人数の動き	・4月は従来年度替わりで相当新しい事業等が増えるはずだが全くそういう傾向が無く、予想していたものに比べると全然だめであり、相変わらず倒産、廃業が目立つ。何とか頑張って他からの注文をもらったりしたが、予想より下回る、従来の4月とは違う結果である。	
職業安定所(職員)		それ以外	・会社において休業を実施し、雇用調整の請求の申請が相当増えている。	
職業安定所(職員)		求職者数の動き	・求人数が激減し、求職者は増える一方である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は13,634人となり、前年同月と比べ7,195人減（34.5%減）である。減少幅の大きい業種は、サービス業1,852人減（前年同月比29.5%減）、飲食店、宿泊業1,354人減（同54.9%減）、卸売、小売業1,245人減（同32.3%減）、情報通信業1,098人減（同37.1%減）、製造業595人減（同55.2%減）、医療、福祉540人減（同29.9%減）であり、飲食店、宿泊業と製造業は前年同月比が大きく減少している。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：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（販売担当）	来客数の動き	・定額給付金が給付されて、売上は増えている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・省エネ商品への関心が非常に高まってきている。客は耐久消費財を買換える際には、多少高額でも省エネ商品を購入したいと考えている。	
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果により、週末のマイカー利用客は2割ほど増えている。駐車場が込み合っている一方で、鉄道は空席が目立っている。全体としては、来客数は1割ほど増えている。ただし、客単価が低下しているため、売上はあまり変わらない。	
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず低調であるものの、新規客は増えてきている。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最悪の状態であった1月と比較すると、客の購買意欲は改善している。特に年式が古い自動車からの乗換えが進んでいる。	
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・中古車の売上が伸びている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が増え、それに伴って成約件数も増えている。低価格の車種が中心であるため相変わらず厳しいが、売れないよりは良い状態である。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・近々新型のハイブリッド車を発売するが、その予約状況は極めて良い。ただし、直ちに納車できる現行の旧型車は、全く売れていない。	
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・価格を下げたため、手ごろ感が出て、販売量は回復しつつある。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行の販売量は例年よりも少なく、4月上旬までは受注量も少なかった。しかし、4月中旬以降、団体やグループを中心に受注量は増えてきている。景気が悪いとの報道によりこれまで旅行を控えていた客から、旅行の申込みを受けることが多い。	
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・4月に入って、来場者数は増加している。最近では一番良い実績を上げている	
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、美白商品の売行きが良い。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・新商品を出したり改装したりと手を打っているが、相変わらず来客数は少なく、単価も低い。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず、客単価は低い。販売量、売上も伸びていない。必要最小限しか買ってもらえない状態が続いている。
商店街（代表者）	来客数の動き		・100円均一の店では、来客数は増えている。ただし、高額品は売れていないため、全体的に見ると変わらない。		
一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き		・客は、価格に対してより敏感になっている。		
一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き		・自動車関連の下請企業の仕事が半減している影響で、高額商品の動きが悪くなっている。一般客も、自宅用の花は安い物で我慢している様子である。定額給付金の給付の効果は、特に見られない。		
一般小売店〔薬局〕（経営者）	単価の動き		・駅前立地の店舗では、土日、祝日や雨の日の来客数が大幅に減少している。景気が良い時期にはそのような要因にはあまり左右されないため、相変わらず悪い状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・取引先の飲食店の来客数が下げ止まってきている。
		一般小売店〔惣菜〕(店長)	販売量の動き	・前年は今ごろの時期にあった自動車関連企業からの注文が、今年はない。それに加えて、一般客の動きも鈍く、厳しい状況が続いている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・ファッション商材や宝飾品等の高額品は、不振が続いている。食料品も、法人向けの弁当や手土産の売上は落ち込んでいる。物産展のように、少しぜいたくな個人消費の食材のみが堅調である。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・顧客の関心は、相変わらず価格に向いている。購買客数と購買点数の減少を、低価格商品でカバーしようと取り組んでいるが、売上増には結び付いておらず、売上は低迷している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・販売促進策を強化したことによって、買上点数は少し増加している。しかし、客単価は前年同月比で10%低下している。また、来客数は前年並みである。客は、特売品を始め少しでも価格が安い商品を選んで買物していることがうかがえる。
		スーパー(営業担当)	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、行楽用の商品の需要は増えている。しかしその一方で、外出を控えるという人も多くなっている。全体としては、変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・タスポ効果は、依然として継続している。ただし、薄れつつある。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・悪化のペースは緩くなっているが、悪い状況は続いている。他業態では値下げが一般化しているが、コンビニで低価格を打ち出すとビジネスとして成り立たないため、危機感を感じる。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・以前は同じような商品でも客の好みに合えば売れたが、今は手持ちの商品が古くなったりサイズが合わなくなったりした場合には買ってもらえるが、そうでない場合は、同じような物が手持ちにあるからと言って、買ってもらえない。
		衣料品専門店(売場担当)	単価の動き	・単価が低く手ごろな価格の商品に関しては、売行きは好調である。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・新型ハイブリッド車の発売を控えているため、客の動きは例年同月に比べると良くなっている。しかし、受注量は少ない。エコカー購入への補助金の詳細がなかなか決まらないなど、国の政策に振り回されている面もある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・受注台数は、久し振りに前年同月を上回っている。ただし、そのうちの4割近くは、5月発売の新型車の受注分である。税制改正、高速道路料金引下げ、エコカーへの補助金等は、客には広く浸透していない。
		乗用車販売店(総務担当)	お客様の様子	・政府の新車買換え補助金の詳細がなかなか決まらないため、買い控えが起きている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・暖かくなってきたにもかかわらず、主力商品である生ビールの販売量が、依然として伸びていない。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・相変わらず、来客数は低い水準で安定している。外食することはぜいたくで、節約して無駄な出費を抑えることが良いという風潮がある。
		スナック(経営者)	単価の動き	・歓迎会の時期であるが、二次会や三次会まで行く人は相変わらず少なく、依然として予約はなかなか取れない。売上は、前年同月比で2割ほど減少している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・来客数はあるが、単価の幅が大きい。お金の余裕がある高齢者は高額な旅行を選ぶが、若者や家族連れは節約している。お金がある高齢者にとっては、高速道路料金引下げも、渋滞を起こすため迷惑とのことである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年10月ごろから引き続き、売上は悪い。ただし、落ちるところまで落ちているため、横ばいである。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・他社の高価格サービスから、当社の低価格サービスへと移行するケースが目立ち始めている。このため、全体の景気としては悪くなっている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規の注文もあるが、解約の申込みも相変わらず多い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・東海地域では次世代ネットワークの新サービスが順次開始しており、契約件数は順調に伸びている。しかしその分、旧サービスが減少しているため、全体としては現状維持である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光ファイバー回線に対するニーズは、ADSL等のメタル回線と比べて高まりつつある。ただし、両サービスの販売量に大きな変化は見られない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響が、土日祝日の来場者数は若干良い。しかし、平日の来場者数はやや少ない。全体的には、あまり大きな変化はない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、仕事がない、残業がない、休みがかなり多いとの話題が相変わらず多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・1月は暖かかったため、例年よりは良かった。今月は気候が悪いため、来客数は減っている。高齢客が多いため、寒い日の客足は良くない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護保険制度の改正により、介護スタッフの報酬は改善するとされている。しかし、福祉用具貸与サービス業界では、特に恩恵はない。
		設計事務所（営業担当）	それ以外	・給料が少ないことに加えて、定額給付金の給付もまだである。生活が困難になりつつある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月以降契約数は落ち込んだまま、横ばい状態にある。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは、経費の節減が進んでいる。モデルハウスの出展は激減しており、来場者数も横ばいである。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	販売量の動き	・売上が減少している。それに加えて、建築確認申請書を審査する担当者によって見方が違うため、着工が遅れる事例も多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地元商店街では、人出は相変わらず多いが、売上は極めて少ない。その一方で、駅売店の売上も、新幹線や飛行機の利用客が減少しているため、3月後半から4月前半に掛けて激減している。一般客よりもビジネス客の購入量の減少が大きい。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・中古書籍の販売は、景気が悪いことがむしろ追い風になる。ただしそれでも、様々なセールを実施してやっと売上を確保している状態である。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・贈答品店への来客数は、例年ならば、歓送迎会や冠婚葬祭が多いこの時期には増加する。しかし、今年の4月の来客数は減少している。客は、付き合いの範囲を狭くしている様子である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品、高額品の売上は、まだ下げ止まっていない。菓子や生鮮品を始めとする食料品は堅調であるものの、惣菜等は不調になりつつある。必需品である化粧品等の伸びも、鈍化している。また、単価も全体的に低下してきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は、セール期間やポイントアップ期間には来店する。しかし、まとめ買いは少なく、1点をシビアに選んでいる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ターミナル駅に近いので、今までは売れなくても、来客数の減少はそれほど感じなかった。しかし前月ごろから、来客数が減少していると実感している。特に土日の来客数の減少は顕著である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・商品単価の下落が止まらない。今月の商品単価は、前年同月比94%ほどであり、2か月前と比べても3%ほど低下している。必需品でも低単価品のシェアが大きくなっており、客は価格の安さを当たり前のよう受け止めている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・百貨店にもスーパーと同じ価格帯の商品を求める客が増えている。少しでもセール品があると、客は真先にセール品売場に向かっている。売れ筋商品の価格帯は、昨年と比べると3,000~5,000円低くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・高価格の商品がなかなか売れない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・生鮮品など食品関係も含めて、売上は減少している。また、大手スーパーでは、低価格なプライベートブランド商品の品ぞろえが大幅に増えている。
スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価が低下している。通常ならば、商品単価が低下すると購入点数は増えるが、今は購入点数は増えていない。そのため、客単価が伸びず、売上に影響が出ている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の低価格志向は、一段と強くなっている。大手スーパーでは、値下げ商品に人気が集まっているが、全体の売上回復には至っておらず、利益を圧迫している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の落ち込みが止まらない。また、値引き商品への客の集まり方が、以前と比べても一段と激しくなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は、2～3%低下している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量共に、前年同月並みである。また、人の動きが激しくなったのか、いつもの客が減り、新しい客が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果のため、来客数は前年と比べて1日当たり50人ほど増えている。しかし客単価は低下傾向にあり、20円以上も低下している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・100円均一の菓子はよく売れるが、200円を超える菓子はほとんど売れない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前月に引き続き、来客数が減り、単価も低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・以前は、平日の来客数にはあまり変化が見られなかった。最近では、平日客も少し減少している。また、土日の来客数も以前と同じように減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の導入が5月15日に決まったため、現在は買い控えが起きている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数は減少していないが、単価が低下している。客は残業が減っているため、財布のひもを固くしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比65%ほどである。例年ならば、ゴールデンウィーク前には車の点検なども多かったが、今年の入庫量は例年の半分ほどである。全体的に落ち込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客による会食や結婚式を中心に、昼食、夕食の予約件数が前年同月比で3割ほど減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ビジネス客が、大幅に減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークが近付くと、帰省客が列車の切符を買いに来るが、今年の売上は前年同月比70%ほどに落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年同月と比べると、職場旅行を控える企業が増えている。業績の低迷に伴う経費削減がその一因である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近では朝7時ごろから夜中の2時半ごろまで勤務しているが、前年と比べて1日の売上が1万円ほど少ない日もある。平均すると、1日の売上は6～7千円減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の来場者数は、ほぼ目標どおりである。前年同月比でも、来場者数は変わらない。しかし、売上はやや悪くなっている。土日の高額料金の来場者が減り、割安な平日の来場者が増えているためである。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話では、仕事が減っているとかが、給料が減っているとかが話題ばかりである。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・高齢客は、資産として持っていた株の値下がりもあり、先行き不安を感じている様子である。
	悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・エコポイント制度の導入を控えているため、買い控えがある。また、客の残業がなくなったことによる所得減少の影響も大きい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・これまでは、少し高くてもそれに見合う価値がある商品の販売によって、売上を確保してきた。しかし最近では、安くても価値ある商品しか売れない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。それに加えて、客の様子を見ても、景気の悪化を実感している。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の来客数も少ないが、土日の来客数も減少している。好天の休日はレジャーに出掛ける客が多いため仕方ないが、雨天でも来客数は少ない。また、購買意欲がないのか、価格が高いためか、見るだけという客も多く、買物した紙袋を持っていない。客は財布のひもを固くしており、特に紳士服の売上は壊滅的な状態である。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・今月の売上は、外商の営業担当者が客を訪問し、頼み込んで、やっと前年同月の売上に届いたという状況である。店頭に来客数は減少しており、売上も非常に悪い状態で、危機的な状態が続いている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・地元地域では、オートバイや自動車部品関係の下請企業が超大型連休を予定しており、従業員の所得が減っているため、売上は伸びていない。また、大型スーパーを始めとする安売り競争による影響も大きい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の八百屋、中小スーパーの売上は、非常に悪い。全体的に、前年同月比10%以上のマイナスとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売行きの悪さから、在庫は増える一方である。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・売上の前年同月比は、タスポ効果によって100%を超えている。しかし、一般商品の売上は前年割れしている。また客単価は、前年同月比で2%ほど低下している。セール品の動きばかりが良く、年末には少し売れていた高価格帯の弁当の販売量は半減している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大きく減少している。それに加えて、その他全ての要素がマイナスである。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価は、前年同月比でマイナス傾向にある。また、エコポイント制度の導入を控えて、テレビ、エアコン、冷蔵庫の買い控えがある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の話によると、休みが多く給料が減っているため、お金をなかなか使えないとのことである。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築物件の中止や延期が発生しており、需要は減少している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・客の話によると、将来不安のために貯蓄している様子である。生活防衛意識が高まっており、高額商品の売上は全く伸びていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数、客単価の落込みが一段と大きくなっている。それに加えて、ランチタイムの来客数、客単価も悪化し始めている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者では、廃業する店が今月も増えてきている。従業員が多い店では、特に厳しい様子である。
		一般レストラン【居酒屋】（経営者）	単価の動き	・客単価が毎月低下している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・大手企業が経費を抑制しているため、地元の関連企業も一段と引き締めており、厳しい状況になっている。恒例の会合や催事が相次いで中止となるなど、宿泊、宴会共に来客数は2割ほど減少している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・4月の宿泊者数は、過去にないほど減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・中部国際空港の減便に加えて、企業による出張の減少、新型インフルエンザの発生に伴う海外渡航の減少などの影響が出ている。
		その他レジャー施設【劇場】（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の公演への予約数は、前年に比べて少くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は、本当に悪い。景気の良い話は全くない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、仕事がないという話を、あちらこちらでよく聞く。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても、反応はほとんどない。たまたま反応があっても、ほとんどの客が様子見のため、購入には至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社からも、現在の受注状況が悪いため、夏以降の新築工事案件がないとの話をよく聞く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・主要取引先である自動車製造業からの段ボールの需要が、少し上向いている。
		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、販売量は最悪の状況を脱して、10%ほど良くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注額は、例年の3分の2程度であるが、3か月前と比較すると1.5倍になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は、3か月前と比べると、かなり増えている。新たに展開している製品が売れ始めている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・2月が底であり、それに比べると、4、5月の売上は2～3割ほど増えている。ただし、絶対調時の売上と比べると、5～6割ほど減っている。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数は、2～3か月前と比較すると、かなり増えている。
	変わらない	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前年同月比で50%減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注も引き合いもない状態が続いている。それに加えて、ユーザーや代理店から、資金繰りが苦しいため支払い期限を延期してほしいとか、分割払いにしてほしいといった要求をされるが増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先では在庫調整が一段落して、生産量は徐々に増えつつある。しかし、以前の生産水準に戻るには、まだまだ時間が掛かりそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・入札などでは、工事量を確保するために、無理して低価格を提示する企業が増加している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は回復していない。そのため、今月も4か月連続で、休業日を4日間設定している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・主要荷主の取引額は、前年と比べて5～20%減っている。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先では、設備投資ができる状況にはない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3月決算の取引先では、予想どおり厳しい決算となった企業ばかりである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連を始めとして企業の売上は減少しており、受注量が損益分岐点を下回る企業も多い。そのため、原材料費だけでなく人件費の削減にも取り組む企業があり、従業員の給与にも影響が出ている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告数は、前年同月と比べて2けたの減少が続いている。また、プロ野球が開幕したにもかかわらず、スポーツ紙の新規契約数が減っている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・関係先企業では、大手自動車メーカー関係への出荷量の減少が、まだ続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元には大手自動車メーカーの下請企業が多いが、減産は徐々に解消しつつある。しかし、以前の受注量にはほど遠い。また、建設業者では、4、5月の受注が大幅に減っている。内装工事の下請業者では、5月まで仕事はほとんどない様子である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金の申請を継続しなければならない顧問先企業が、製造業だけでなく運送業でも何社もみられる。
	やや悪く なっている	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・低価格製品に消費者の人气が集まっているため、ほとんどの製品で、販売価格が低下している。また、販売量も減少している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が少ないことに加えて、低価格受注の事例が多いため、体力を消耗している。受注残はかつてないほど少なく、営業担当者は当惑している。雇用調整助成金を申請するために、一時帰休の制度を新たに設けた会社も珍しくない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の減産に伴い、操業の維持に四苦八苦している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・家電業界では消費者の買い控えが広がっているため、受注量は前年以上に落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報通信、自動車、工作機械の各分野で、受注量はピーク時の6割にまで落ち込んでいる。自動車の一部車種のみ微増傾向にあるが、全体的には底が見えていない。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量は、依然として回復していない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業や不動産業からの受注は、まだまだ回復していない。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の建材需要が落ち込んでいるため、受注量は前年同月の8割ほどに落ち込んでいる。自動車関連も回復していない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年4月は、年度始めのため荷動きが活発になる。しかし今年は、荷物は15%ほど減っている。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物は、3か月前と比べると15.3%の減少、前年同月と比べると29.8%の減少と、共に大幅な減少になっている。	
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物が減っている中で、各社は価格競争をし掛けている。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業の多くが、印刷物等の紙質を落としたり数量を減らして発注してきている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅価格は、正社員を含めた雇用不安が影響して、低下する一方である。地価も引き続き下落傾向にある。賃貸経営も、これまではきちんと家賃を払ってきた人が不払いを起こすなどにより、苦しくなっている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・景気の状態は、この5年間で最悪である。取引先の生産量は、12月と比べると少し良くなっているが、通常時の4割ほどである。そのため、新たに設備投資する状況にはない。	
悪くなっている		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・特に米国向け製品の受注量が減少している。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・窯業製品の売行きに影響を与える住宅販売、特にマンション販売の不振から、地元の窯業界は最悪期を迎えている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比、前月比共にマイナスである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月から続く受注量の減少に、歯止めが掛からない。	
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・2010年に卒業する学生向けの採用活動は、非常に低迷している。採用計画が明確でないまま選考を開始している企業もある。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の広告予算は、ほとんどゼロになっている。受注量は、前年同月の2割ほどである。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業からは、業績不振のため顧問料を値下げしてほしいとの要請まである。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・IT業界では、案件の凍結や値下げ交渉が始まっている。	
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・先月半ば以降、受注量は半減している。休業日を設けて、雇用調整助成金の申請をしている状態である。	
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	・3か月前と比較すると、少し落ち着きが出てきている。雇止めが少し、収まり始めている。
		変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車メーカーや自動車部品供給企業からの派遣求人数は、前年同月比で8割減という状況が続いている。一部の車種では生産が増加する動きも見られるが、新入社員の入社もあって、派遣社員の雇用増加には及んでいない。
			人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の在庫圧縮と経費削減は、3月が底であった。しかし、景気は相変わらず上向いてはいない。
		やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・派遣需要の落ち込みは、なお厳しい。ただし、企業の生産調整は一段落していると見られ、一部の企業からは派遣の注文もある。
職業安定所（所長）	求職者数の動き		・直近の3月の新規求職者数は、前年同月比で60.9%増加している。新規求人数も、特に製造業で前年同月比5割強の減少と大きく落ち込んでいる。		
職業安定所（職員）	求人数の動き		・新規求人数は前年同月比で30%以上減少しており、就職件数も同じく20%近い大幅な減少となっている。		

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
	悪く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣社員の雇止めは、まだ増えている。そのため、求職者数も増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年ならば既に内定を得ていたレベルの学生でも、今年はなかなか内定が決まらないでいる。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・半年前までは、同業者は派遣社員となる人材を必死に探す状況であった。3か月前からは、派遣先を必死に探す状況にある。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣社員の雇止めの動きは、一時と比べると落ち着いてきている。しかし、雇用情勢はまだ悪くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月末で派遣契約を打ち切るケースは予想以上に多く、契約更新数は2割近くも落ち込んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・親会社の運輸部門の収入は、前年同月比80%ほどで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告数は、今年度に入っても、前年度以上に大きく減少している。底はまだ見えていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の一般求人広告件数は、引き続き減少している。特に製造業の募集が止まっている。1998年や2002年の水準を下回るほどの激減である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月の2倍に増加している。そのため、相談窓口での待ち時間も長くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・職業安定所の窓口は、求職者、雇用保険の受給者、雇用調整助成金の申請や雇用保険の取得・喪失の届けに来た事業主等で込み合っている。有効求人倍率は近年では最低水準にあり、雇用保険受給者は最多になっている。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の増加が続いている。離職票の発行件数も高水準で推移している。		

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	-	-	-
		やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き
	変わらない	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・政府の経済対策に先がけた省エネ家電の割引セール等による効果が出ている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・低迷していた新車販売は、新型ハイブリッド車の予想を超える予約受注が殺到し、納車に数か月を要する状況にある。ただ、その他の車は相変わらず販売が低水準であり、ハイブリッド車による上乗せ効果はそれほど大きくはない。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・販促に対する客の反応が良くなっており、し好品の動きも数量ベースからみると上がってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げ、燃油サーチャージの値下げ実施、ゴールデンウィークの曜日の好配列等の影響で、レジャーに対してのムードが高まり、消費動向にも動きが出てきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前半の花見の時期は静かに推移したが、20日過ぎからタクシーを利用する客が徐々に増えだした。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・景気対策として政府が実施した定額給付金の給付にあわせ、地元商工会議所などが中心となって企画したプレミアム付商品券の当社取扱いが予想以上に多く、一部の顧客に景気対策効果が出ている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・地上デジタル放送を推進する総務省では、いろいろなメディアや各種会合でデジタル化の意義や必要性をアピールしており、この流れの中で当社のデジタル契約の新規・移行件数は前年比で大幅に増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額品とあわせて価格帯で中程度の商品でも動きが悪くなっている。消費者は目的の物しか買わない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・衣料品などに対する購買意欲が全く感じられない。多少の割安感が漂うセールより、今までに無いインパクトのあるセールであれば、ようやく財布のひもも緩む、といった感じである。		

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（営業担当）	販売量の動き	・来客数が回復し始めているショップはあるものの、入店客に対する買上率は依然低迷を続けている。1人当たりの客単価、買上点数も低迷し、売上は前年の90%以下が続いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・平日、土日とも商品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・定額給付金の給付により回復を期待しているが、実際には景気浮揚に結びついていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前月に引き続き来客数は横ばい状態であるが、買上単価は100～200円程度低下している傾向に変わりはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買い控えが顕著になり販売点数の減少につながっている。販促品主体の最低限度の買物スタイルが定着している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれ、気温も高かったので夏物商材が前年より良かった。また、新型インフルエンザなどによりマスクや衛生用品等が伸びた。しかし、主力の中食関連では前年比1割減となった。全体の売上は前年比1%のマイナスとなり、客の財布のひもは相変わらず固く、変化はない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・環境対応車普及促進税制による恩恵もあって、自動車販売業界としては需要喚起の一助になっている。補正予算による自動車購入促進に関連する政策を期待しているが、エコカーといわれる車種が少ない当社としては苦戦している。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は前年比で変わらないものの、売上は同2%低下している。1人当たりの買上点数が前年同月比0.1点減少し5.4点となり、購買量の減少が主な要因である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・4月上旬は天候が良く桜も長持ちしたこともあり例年並みに推移したが、花見が終わった3、4週目では個人客が前年比10%の減少となった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数、レストラン利用客数、宴会利用客数がいずれも減少している。特に宴会利用客数は前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・桜の開花以降天候に恵まれ、ここ10年来で最高の人出となった。また、週末には新入社員の歓迎会なども活発に開催されていた。しかし、平日は依然として活気がなく、朝夕の通勤時間も節約傾向が目につき、タクシー利用は非常に少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・本来であればポイント有効期限月で、ポイント消化のための販売量が増えてくるが、今年は目立った動きが見られない。また、来月以降新商品が出るため買い控えも目立ってきた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数減に歯止めがかからない。来店間隔の長期化と価格の安い店に客が流れているためである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気が悪く予算が厳しいなかで客は動いているが、他社との競争も激化している。客の動きが直接受注に結びついていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・定額給付金の給付に合わせてプレミアム付き商品券を発売したが当初予定販売額に届かず、追加販売日を設定した。給付時期が確定していない消費者も多く、思った以上の購買行動につながっていない。
		一般小売店【鮮魚】（従業員）	販売量の動き	・4月に入って大型ホテルなどへの納品が急激に落ちた。昨年は歓迎会、花見などにぎわいがあったが今年は企業も個人も消費を控えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額商品の動向が一段と厳しくなっている。呉服、美術、貴金属など、平均単価も同時に低下傾向が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・週末の来客数が減少している。消費者は収入減のため郊外店舗への買物回数が減ってきている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月、商品の値下げ傾向が続いており、スーパー業界全体が一層の値下げ合戦になっている。客はより安いものを少量だけ買って行くので客単価の低下が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微増が続いているが、客単価の下落が大きい。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3月に入って急に売上が落ち込み、4月も売上低下が続き前年比91%と不調であった。値下げ競争がコンビニ業界にも波及し、客単価の低下を一層強めている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・大手コンビニチェーンの進出による影響が出始めており、徐々に売上が低下してきている。また、4月後半は、例年と違って客の動きが鈍く、アウトドアに出かける客や県外からの客が少ない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上の減少傾向が続いている。しかし、内外のニュースの影響等で商品購買に対する客の気持ちは日々変化している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・5月15日から実施されるエコポイントの活用によるグリーン家電普及促進事業による買い控えからか、目に見えて来客数が減っている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・環境対応車普及促進税制による対象車種が制限され景気浮揚策の効果が出てこない。むしろ適用外車種はその分を値引きでカバーする等の乱売が多くみられる。すべての国民、車種で恩恵を受けられ、業界全体の収益改善がなされないと不公平感が残る。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ハイブリッド車の需要は上向いてきたが、全体の売上台数は前年比で減少が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・工場の操業短縮による影響で、大幅な売上減がみられる。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・定額給付金で商品を購入している動きは見当たらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日およびランチタイムの落ち込みが大きくなり低調に推移している。製造業の低迷、ベースアップ凍結など、サラリーマンのランチは手作り弁当になる人が増え、外食回数が減る傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・接待の二次会もなく厳しい状況となっている。底を打ったとの話も聞かれるが、売上は前年の75%程度となっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比81%、宿泊人数は同85%、宿泊単価は同99%となっており、宿泊人数の減少に加え館内での消費単価の低下が売上大幅減の原因である。また、円高で海外からの観光客もほとんどない状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上は、前年比、前月比共に低下している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比べ購入単価が約2,000円低下している。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・新規入会者数は下げ止まり感が出ているが、景気動向の影響もあり退会者数が増加傾向にあるため、会員数減少、売上高減少がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年1、2月の契約件数より、4、5月の契約件数が多いが、今月は3か月前の契約件数を割っており、5月も割りそうな状況である。
	悪くなっている	一般小売店 [事務用品]（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば3、4月の販売目標は達成できたが、今年は未達に終わった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費を喚起させるため、下取りセールを実施しているが、客に渡したクーポン券の回収率が1割にも満たない。このような仕掛けをしても消費に結びついていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・し好品等が売れず客単価が上がらない。また今月よりスタートしたレジ袋有料化も影響している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数に改善が見られるものの、買上率が悪く、客単価も低下しているため売上が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上の前年比が低下し、悪くなってきている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数、売上共に減少している。政府の景気対策エコポイントの活用によるグリーン家電普及促進事業を待っている客が増えているため、買い控えが発生している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているなか、接客をしていますが、客は慎重になっているためか、なかなか決めてもらえない。

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(従業員)	販売量の動き	・売上は前年比26%低下している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・個人客数の推移は前年比90%台と健闘しているが、一般団体や募集旅行がキャンセルなどで前年比5割程度の水準で推移しており、非常に厳しくなっている。全体としては前年比80%台の状況になっている。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・客の引き合いが減少し始め歯止めがかからない。政府の大型住宅ローン減税も恩恵にあずかる対象者も少なく、減税効果はあまり期待できない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・一年のうち一番良い時期に展示会をしても、以前とは比較にならないほど来場者数が少ない。新築よりリフォームの動きが目立っている。
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(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量はピーク時の3~4割程度しか戻っていないものの、2月に底を打ち、3、4月と若干増加している。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・販売単価の高い商材の販売が落ち込み、廉価品が販売数量を伸ばしている状況が続いている。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料品は春夏物に期待しているが、現状では非常に厳しい。また、秋冬物の商品開発に期待をしている。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の話によれば、仕事量確保のため受注活動を活発に行っている。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・新年度に入っても住宅関連の売上は伸びていない。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・国内、海外市場とも機械の受注が取れない状況が続いている。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・特に国内商品に関しては量的にも金額的にも厳しい状態ではあるが、依然として3か月前と同レベルの状況が続いている。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・特に変わらず悪いままで、現在のところ変化はない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・客の決算状況は悪いながらも想定範囲内で、底打ち感がでている。
	やや悪くなっている	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産業界では、個人経営、法人とも悪いまま変化がないとの声を聞いている。
		新聞販売店[広告](従業員)	受注量や販売量の動き	・折込チラシのサイズ小型化、エリア縮小によって売上高減が続いている。この状態に歯止めが利かない。
		司法書士	取引先の様子	・金融機関の担保管理の際、担保評価額や抹消条件が厳しくなっている。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・国内では消費者の買い控えや低価格志向の影響を受け、輸出では欧米市況の悪化を受け、足元の受注は厳しい状況である。取引先も打つ手がなく様子見の状況が続いている。
	悪くなっている	金融業(融資担当)	取引先の様子	・前年秋口からの受注低下が財務諸表に数字となって表れてきている。
		税理士(所長)	取引先の様子	・中小企業が苦しんでいるのは、円高と未婚の増加、少子高齢化などが根本にあるためである。そのため税金を使ってこれらに関係のない施策を実行しても、景気に対する効果は一時的である。為替対策や子供が増える対策が必要であり、全体の需要が増える施策が必要である。
建設業(経営者)		競争相手の様子	・公共工事の事業量が大きく減少したことから、建設会社の社長の中には、公共事業からの撤退を決めたり、廃業を考えて業界団体の役員の留任を拒んだりする話が増えている。	
建設業(総務担当)		それ以外	・計画中の設備投資計画のうち、主に製造業において工事の凍結、先送りが顕著となり、受注環境が一段と厳しさを増してきた。	
輸送業(配車担当)		取引先の様子	・消費者の購買意欲がなく物の動きが悪い中で、物流の動きが鈍くなってきている。	
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(社員)	求人数の動き	・3月末でかなりの雇止めがあり、次の派遣先が全く見当たらない。

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年比35%減である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・人材の新規需要は全く発生せず、また今後も契約期間満了時に継続更新がない。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・求人件数が月を追うごとに減少しており、今後も続く。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・機械製造系企業が数社、新卒採用者を自宅待機とするなど、雇用情勢は厳しさを増している。また地域密着をうたう地元大手企業が正社員の早期退職に踏み切るなど、現職就労者にとっても厳しい環境となった。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数が大幅に増加している。特に、事業主都合離職者が前年同月比3倍近く増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は製造業を始め、運輸業、医療福祉業、建設業で前年比半減している。一方、新規求職者数は事業主都合による離職者が大幅に増加しており、有効求人倍率は低下傾向となっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・4月に入ってから紹介・派遣とも依頼がほとんど無い状態が続いている。

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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕(経営者)	お客様の様子	・地域によって給付時期に違いはあるものの、定額給付金の効果はかなり出ている。新しく物を買ったり、買換えたりするきっかけとなったほか、あれこれ使い道を考える華やいた雰囲気が出ている。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・定額給付金の給付が始まったことで、そのお金を消費に回す動きが少しは出てきている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・依然として前年を大きく下回っているが、減少率は3月を底にやや持ち直しつつあり、前年を上回っているブランドも増えている。販売単価は低いものの、特徴のある商品や顧客の購買意欲を誘う商品は売れている。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・4月に入って客単価は落ちているものの、来客数が少し上向いている。必要のない物は買わないが、買物を我慢することに客が飽きてきた感がある。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・3か月前は、売上の前年比が2けたのマイナスであったが、今は1けた台のマイナスとなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は増えているものの、安売りをしているため、売上は2%程度の増加にとどまっている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・環境対応車に対する税制や補助金に関する問い合わせや来店が増えている。少しでも有利に買換えたい客で、店内が普段以上ににぎわっている日が多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・客単価は低下傾向にあるものの、来客数はそれを上回って伸びている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・客単価は伸びていないが、歓送迎会などの団体客が増えている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月前半の客足は良くなかったが、中ごろから後半にかけて団体客や仕事帰りの来客があり、久しぶりに好調となっている。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・首都圏、関西圏を含め、一部のデベロッパーではマンションを含む事業用地を取得する動きが活発化している。特に、大規模物件については資金に余裕のある大手企業が動いている。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	販売量の動き	・不動産デベロッパーの資金繰りの厳しさは変わらないものの、マンションの販売現場では、値引き販売により購入検討客の来訪が増加傾向にある。実際に購入客も増えているなど、価格の下落や購入促進策が市場に変化を起している。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月は中旬まで売上の回復が若干みられたが、後半には急に悪くなり、結果的には2月とほとんど変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・京都の商店、1,200店舗のクレジットカード売上を取りまとめる立場にあるが、利用件数は増えているものの、利用単価は低下している。ただし、ここへ来て売上はほぼ横ばいに近づいており、前月に比べれば多少良くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入り、少しは上向いている感があったものの、ゴールデンウィークを前にして商店街のにぎわいにもばらつきがみられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前月とあまり変わらず、売上も伸びていない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・閉店となる店舗が増えている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・景気後退の影響だけではなく、タスポの導入により自動販売機での売上が落ち込んだままである。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子	・小売店では商品の動きが良い店と、悪い店の差がはっきりと出ている。悪いなかでも工夫し、新しい物を取り入れている店ではある程度売れているが、景気が悪いとただ嘆いている店は販売量も減少したままである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が前年比でマイナス10%程度となっている。販売量はまだ健闘しているものの、1品単価の下落もあるため、全体的には厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・バーゲンや優待販売会を開催しても、客の財布のひもは固い。ただし、一部では気温の上昇に伴って夏物商材が動き出している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・景気後退による心理的な悪影響のほか、政府の景気対策の遅れも響いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・入店客数は微減にとどまっているが、買上率や買上点数の悪化が顕著となっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・以前は好評であった地方名産の食品の催しも、来客数が減っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・本格的な春夏衣料のシーズンになったが、特別価格の商品しか売れない傾向があるなど、客は非常に慎重になっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・食料品などの生活必需品の販売量は増えていないものの、減少幅は縮小している。ただし、客単価の低下傾向は続いている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・昨年9月以降、売上は2けた減が続いており、今月も販売量が前年比で約12%減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が非常に多く、客はその日のチラシによって動いている。特に、午前中と昼の客は、少しでも安い商品を探している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大手企業を含めて業界全体が値下げ競争に突入した感がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に続き、衣料品や住居関連商品といった食料品以外の商品の動きが鈍い。ただし食料品も良いわけではなく、来客数は横ばいであるが、1品単価が低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいであり、買上点数は増加しているものの、1品単価のダウンで売上が減少している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比の変化はなく、景気の回復感もない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候や気温要因により、衣料品などの売行きが芳しくない。食品は堅調であるが、全体としては今一つである。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・低単価品を中心とした動きが続いており、来客数は比較的好調であるが、客単価の低下を補うほどではない。一方、気温の上昇に伴い、夏物衣料や住居関連品の季節物などが好調に動いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルの入居率は低迷したままで、新築ビルも未入居のスペースが多いため、来客数の落ち込んだ状態が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の販売台数は目標の60%にとどまっており、サービス関連の売上も90%となっている。また、1台当たりの販売単価も下がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げといった景気対策は実施されているものの、景気回復にはほど遠い。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・経済不安などで苦しかった前年よりも更に悪く、売上は前年の3分の2にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔食品〕(経営者)	単価の動き	・業務用食材の値下げが増えて原価率は改善しているものの、売上が減少傾向にあり、トータルではあまり変わらない。
		その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・今年は汗をかくような暑い日もあるので、水虫薬や日焼け止めの商品が活発に動いている。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価は低下傾向にある。
		その他専門店 〔宝飾品〕(販売担当)	それ以外	・資金繰りが思わしくないため、一部の商品を整理し始めている。
		一般レストラン (店員)	来客数の動き	・来客数は少し増えたが、ドリンクバーだけを利用する主婦層が増えたため、売上はあまり変わらない。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕(店)	来客数の動き	・来客数が回復する気配はなく、客単価の上昇もみられない。定額給付金もまだ給付されていないため、消費が増えている感もない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1、2月の最悪期からは少し良くなっているが、来客数は前年比で10%程度の悪化が続いている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・都市近郊型の観光地であるため、高速道路料金引下げによって来客数が減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数は減少傾向であるが、客単価は2か月前に比べて11%上昇、前年比でも9%上昇と、買い控えが収まりつつある。
		観光型旅館(団体役員)	単価の動き	・来客数の動きには特に大きな変化はないが、低価格志向により客単価は低下している。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばいであるが、客単価の低下により、売上全体では減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の落ち込みが大きく、特に関東エリアからのビジネス利用が大幅に減少している。周辺の競合店も含めて単価が下落しており、売上がより一層悪化している。レストランについても、ランチを中心に来客数が前年比で大幅に増えているものの、客単価は低下している。一方、宴会も厳しい状況であるが、売上は前年並みで推移している。
		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の宿泊需要が低下している。海外からの予約も特定日に集中しており、その前後は予約が少ない。
		都市型ホテル (マネージャー)	単価の動き	・宿泊部門では法人需要の減少傾向が続いており、単価を下げてでも利用が増加しない。一方、レストランではランチタイムの来客数に大きな変化はないが、ディナーの利用は相変わらず少なく、結果として全体の客単価が下がっている。宴会部門は法人需要が減っているものの、個人客、各種団体の利用でカバーしている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊とレストランの売上は前年比で2けた近いマイナスであり、期初から大変厳しい状況となっている。宴会は、一般宴会の規模が年々縮小している一方、婚礼件数は何とか前年よりも増えているため、宿泊、レストランほど悪くはないが、依然として厳しい状況が続いている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・韓国行きの旅行受付も少しは落ち着きが出てきたものの、海外旅行、国内旅行共に前年並みを維持するのがやっとの状態である。団体客の落ち込みをどうカバーするかが難しい。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・先週末まではゴールデンウィークの申込状況も順調であったが、ここへ来て新型インフルエンザによる旅行マインドへの影響が出てきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅での客待ちに関しては、雨や風の強い日には利用がみられるものの、相変わらず待ち時間が長く、乗客数も限られている。流し営業でも、客がなかなか拾えない状況がみられる。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・期末のキャンペーンが今月初旬まで続いており、月初めはやや動きがあったものの、ゴールデンウィーク前になって落ち着いている。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・携帯電話市場では2～4月は例年販売が伸びる。今年は例年よりもやや悪いが、2年間の割賦販売などで買換えサイクルが延びたことを考慮すると、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・来客数に変化はない。
		通信会社(企画担当)	それ以外	・状況に変化はないものの、景気対策の効果もあって消費マインドには若干の改善傾向がみられる。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・車による来園の減少が目立っている。ガソリン価格がやや上昇傾向にあるほか、週末の高速道路料金引下げにより、車の流れが都市圏から地方に向かっている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・春になれば財布のひもも緩むと予想していたが、単価がやや上昇気味となったものの、期待したほどではない。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・高速道路料金引下げによって、遠隔地からのコンサート来場者が大幅に増えることはないほか、定額給付金が芸能、音楽分野に使われる割合も小さい。
		美容室(店長)	来客数の動き	・来客数の前年比が悪化しているが、前年に良かった反動であるため、大きな心配はない。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	お客様の様子	・自動車のディーラーでは新車がほとんど売れておらず、ある営業所では月に3台しか売れていない。その営業所では平均買換え年数が12年と長く、消費者の購入意欲は非常に低調となっている。一方、ブランド品の販売では様々な工夫をしている店や、社員の質が高い店は徐々に持ち直しているが、社員のレベルの低い店は、相変わらず低迷している。
		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	・春のキャンペーンを実施しても、値引き分を取り戻せるほど販売量は伸びていない。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・4月から来場者の動きが活発になっている。成約には至らないものの、購入層は動き始めている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・大幅に価格調整を行った物件は順調に売れているようであるが、新規物件の流通自体は活発ではない。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・客の反応が悪く、不動産の購入希望があっても、将来への不安などでなかなか決まらない。また、申込後のキャンセルも増えている。
		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	・一般の消費については良くないが、不動産の売買については多少増加している。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・例年、住宅展示場への来場者数はゴールデンウィークが最も多いが、今年も前年並みの来場がみられる。
		やや悪くなっている		一般小売店[鮮魚](営業担当)
百貨店(売場主任)	来客数の動き			・少し前までは来客数は前年並みを維持していたが、ここへ来て急激に落ち込んでいる。競合店が値引き販売を行っている影響も大きく、このままでは値引きしなければ売れなくなる。
百貨店(営業担当)	お客様の様子			・客の自宅に宝飾品や雑貨品を持って行っても、以前は気に入った商品があれば購入する意欲がみられたが、今は手にも取ってもらえず、買う気配が全くない。
百貨店(サービス担当)	お客様の様子			・建て替えによる工事は落ち着いたが、営業面積の減少などで来客数が減少しているほか、世界景気の後退報道などによる消費の冷え込みが大きく、活気がない状況である。
スーパー(経営者)	単価の動き			・前月から徐々に商品単価が下降気味である。なかでも寿司や焼肉といった高額商品の動きが悪化している。また、大手量販店が生活必需品の値下げを実施し始めたことで、食料品は明らかにデフレ傾向となっている。
スーパー(店長)	単価の動き			・前年に比べて一段と節約、低価格志向が進んでおり、他社との価格競争が一層激化している。特に、プライベートブランド商品を中心に低価格化が進んでおり、衣料品の商品単価が前年比で9%低下、食品の商品単価も3%低下と、価格の下落に歯止めが掛からない状況となっている。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の間では、必要な物だけを少しでも安く買おうとする傾向が顕著となっている。また買い回りの動きも強まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の間で生活防衛意識が高まっており、競合店の商品展開も低価格志向が強くなっている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・買い控えが起きており、特売品であってもあまり売れない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・買上点数の減少で客単価が低下しているほか、来客数の減少もみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・周辺には単身赴任の客が多いが、来店が多かった客が異動した後、新しい客がまだ定着していない。
		コンビニ（マネージャー）	単価の動き	・来客数は現状維持であるが、客単価が前年比で5%低下している。大型の弁当をやめて小型の弁当を買う客や、弁当をやめてカップラーメンとパンを買う客など、節約する動きが増えている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が下がっているだけではなく、値引き交渉をしてくる客の割合が増えている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・省エネ家電のエコポイントに関するニュースによって買い控えが起きており、消費がより一層抑えられている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月は来場者が前年比で56%、成約件数は72%と、悪い結果となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・マスコミが100年に一度の不景気と報じることで、消費者が身構えてしまい、街の活気がなくなっている。いくら仕掛けを企画しても、消費マインドは冷えたままである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・受注減でラインが止まり、出勤制限となっている客もみられる。何人もの客から同じような声が聞かれるなど、かなり厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・環境対応車の普及促進税制については、一部の客だけが関心を示している。環境対応車に中古車は含まれないため、一般市民の関心はまだ低い。
		その他専門店【医薬品】（店員）	お客様の様子	・当日買いの客は増えているものの、来客数は若干減少しており、購入品目数や客単価も悪化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げ以降、週末は雨でドライブに出掛ける人が減った場合のみ来客数は伸びるが、前年比では減少している。ただし、29日の祝日は前年よりも来客数が大幅に伸び、近隣の大型ショッピングセンターも人で一杯になっている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数の前年割れ傾向に変化はなく、3月のメニュー改定後は客単価も低下傾向となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数がここへ来て徐々に減少しているほか、ほぼ横ばいで推移してきた客単価も低下している。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・ゴールデンウィークの前は来客数が減少するが、今年は前年比で2割減と例年よりも悪い。同業他社も、宿泊単価の高いホテルほど深刻である一方、宿泊単価の低いホテルはほとんど落ち込んでいないどころか、前年比で伸びている所もある。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・得意先の個人客からの配車依頼件数が減っているほか、法人のタクシーチケットの利用が非常に少なくなっている。個人、法人共に、タクシーの利用を節約する姿が顕著になっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・経費削減で取引先の広告宣伝費が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1月の客単価20,268円に比べ、4月は16,261円と悪化している。場外発売も同様に、1月の11,770円に対し、4月は11,130円となっている。
		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	・都市近郊の観光地にとっては、高速道路料金引下げがマイナスとなる兆候が出ている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の購入客数に大きな変化はないが、住宅の分譲物件などが供給過剰となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンション価格の値引きにより、年明けから3月まではモデルルームへの来場が増えていたが、4月に入って来場客数が激減している。

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	商店街（代表者）	それ以外	・購入ポイントの3倍、5倍アップといったセールのほか、商品の品ぞろえや催物を工夫して頑張っているものの、この3か月は特に悪い。		
		商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣の大型商業施設で値下げ合戦が始まっており、商店街まで客が流れてこない。		
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・得意先の販売数量の微減が続いており、回復の兆しが見当たらない。パートの人件費などの支払いも困難になっている。		
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が1割弱ほど悪化している。客単価の低下も止まらず、前月に続いて20%弱の低下となる。		
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・4月と1月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、4月が79.2%で、1月は98.2%となっている。前月と同様に10%以上の落ち込み幅であるが、悪化が更に進んでいる。		
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・政府による景気対策も効果がなく、外食関連や高額商品の動きが非常に悪い。例年であれば贈答品の動く時期であるが、前年の半分程度の動きとなっている。		
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・販売量、来客数共に悪くなっている。不安定な気候の影響もあり、4月に入っても春物商材が安定的に売れない。		
		一般小売店〔花〕（店員）	販売量の動き	・母の日が近いが、例年よりも予約や問い合わせが激減している。		
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・今までは必要なときに必要な物を購入するのが普通であったが、最近はまず価格を第一条件に考えている。一度値下がりすると、その価格が最低条件として客の頭に残るため、通常の価格では購買につながらない。		
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・売場の移動で店頭客数が大幅に減り、売上の前年比も3か月前に比べて更に5%悪化している。		
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上が前年比で10~20%下がっている。特に、高額商品が売れにくくなっており、客単価が低下している。ブランドスーツや3万円以上のスカートやジャケットの売行きは、非常に厳しい状況である。		
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客からは、資金繰りの悪化で5月の倒産を心配する声が聞かれる。		
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客は宝飾品を全く買わず、下取りや買取りも極端に減少、修理にも出さなくなっている。このような経験は初めてで、店の維持も難しい状況である。		
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客は価格に敏感で、高額プランには反応しない。		
			悪くなっている	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は来客数が若干上向いていたにもかかわらず、4月に入って悪化しており、ビジネス客、観光客、外国人客共に、最悪であった2月の水準まで落ち込んでいる。レストランも同じく、4月は来客数、売上共に前年を10%ほど下回っている。宴会部門も前年比で3%ほど売上が落ち込んでいる。
				タクシー運転手	来客数の動き	・企業はタクシーの使用を控えたまま、個人客も激減しているため、タクシー業界は非常に厳しい状態となっている。
タクシー運転手	お客様の様子			・乗客数が激減している。タクシー業界は規制緩和で台数が増加傾向にあるが、それに伴って客の数が増えているわけではない。むしろ乗客数は減少しているほか、乗務員の増加が進んでいるため、業界では景気の悪化が見受けられる。		
タクシー運転手	お客様の様子			・日に日に悪くなっているものの、悪いなりに落ち着いた感もある。		
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き			・交渉を進めていた大口の契約がキャンセルとなるなど、大きく落ち込んでいる。		
企業動向関連	良くもなっている やや良くもなっている			-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・休日を近隣で過ごす人が増えており、商品の荷動きは少しずつ活発になっている。ただし、販売価格は低下しており、動いているのは安い商品が中心である。		
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最悪期は脱したが、臨時休業やワークシェアを元に戻せる状況ではない。		
電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・引き続きどの企業も価格には敏感で、値下げの話にはすぐに興味を示す。一方、低下の続いていた受注量は、少し上向いている感がある。当社も含めて明日にでも倒産する可能性はあるものの、久しぶりに上向きの雰囲気を感じている。				

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		通信業（管理担当）	それ以外	・定額給付金の給付による影響で良くなっている。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の零細建築会社では、従来は戸建住宅の分譲が中心であったが、現在は中古マンションをリフォームして販売しており、好調につながっている。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高還元セールやプライベートブランド商品の大量投入などで、量販店の荷動きは好転している。当社の販売量も、小売店向けは前年比で5%程度伸びている。	
			食料品製造業（経理担当）	それ以外	・定額給付金の給付が始まって、多少は消費者の気持ちも緩み、購買意欲が高まってきている。
			化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は2月以降増加しており、4月は1月とほぼ同水準となっている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力発電関連の素材メーカーが多く、一定の設備投資は引き続き行われている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーの間では増産に伴う設備投資がほとんどみられない。ただし、品質の向上を目的とした設備投資はあるほか、余力のある取引先は新製品の開発に力を入れようとしている。
			電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・AV関連商品、白物家電共にほぼ前年並みの売上となっており、流通在庫の消化は比較的進んでいる。ただし、出荷ペースではまだまだ厳しい状況である。
			電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・ここ数か月は受注量が減少しており、底冷え状態になっている。
			その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・受注減や売上減、資金繰りの悪化など、悪い話ばかりが聞かれる。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客から条件変更の依頼があるほか、受注状況が厳しいという話もよく耳にする。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・大企業の生産調整が終わりつつあり、下請業者も4月から売上が伸び始めている。ただし、まだまだ厳しい状況が続いていることに変わりはない。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの件数も例年よりかなり落ちている。また、経済的理由による購読中止が増えている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度が始まったものの、広告出稿に明るい材料は見当たらない。			
やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休前には、一部の食品、医薬品メーカーは忙しくしているものの、全体的には長い休暇を取る取引先が多い。	
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・景気対策に関する補正予算が検討されているが、消費者は来たる消費税率の引上げへの懸念があるため、効果は薄い。客も慎重で、消費の増加にはなかなか結びつかない。	
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格の低下で利益は回復傾向にあるが、食品の最終価格は値下げラッシュが始まっており、取引先からの値下げ要求を飲まざるを得ない状況になりつつある。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減少している。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に回復の兆しがなく、当社のショールームへの来場も減ったままである。同業者のなかには、ショールームの閉館時間を早くした企業もある。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間企業からの受注、公共工事共に減少しているため、競争が更に激化している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅分譲用地の広告を行っても、客の反応が全くない。	
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・景気悪化に伴い、10～15%の料金の値下げを求められている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の生産量や受注量、販売量をみると悪くなっている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業の取引先では在庫調整も一段落し、底を打った感があったが、新型インフルエンザの影響で新たな不安が発生している。輸出が鈍るという不安から、経営者の事業意欲が後退している。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では工場がフル生産していないため、消耗品である工具の需要が半分程度になっている。	

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	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の催事での販売が前年比で30%ダウンとなったため、受注量が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が確保できないため、出勤調整が始まっている。派遣契約の打ち切りも段階的に進んでおり、回復のめどは立っていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月で底打ちした感があったものの、今月に入っても回復感はない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製造業などの顧客では、出荷が激減している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・賃貸事務所の賃料が下がり、空室率も上がってきている。賃料を下げてでも入居が見込めないことから、景気はまだ悪化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は広告予算を大幅に減らしている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・学会の中止や企業のセミナーの減少により、資料作成依頼が大幅に減っている。その一方で、高速道路料金引下げ以降、地方自治体からのPR用パンフレットやチラシの作成依頼が増えている。
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	・企業からの派遣依頼件数は、製造業だけでなく事務職でも大きな減少が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・2～3月にかけて持ち直すと予想していた求人依頼は、新入社員が入った影響もあり、4月は再び1月以前の状況に逆戻りしている。一方、人材は余剰気味であるため、求職者は確実に増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの求人数が少し増えてきた感はあるが、依然として絶対数は少ない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求職者数の動き	・求人数が大きく減少した年初に比べ、更に悪化した様子はないものの、底を打った感もない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	それ以外	・当社では契約社員や派遣社員の契約を打ち切らざるを得ず、厳しい状況が続いている。一方、顧客企業の倒産や民事再生法の申請などは散発的に続いているものの、3か月前に比べて件数はやや減少しているなど、プラス、マイナス両方の要素がみられる。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人数は2月を底に下げ止まってきたが、企業の採用基準は上がっている。それに伴い、求職者の面接通過率は低下し、採用者数はほぼ横ばいで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数、求人依頼数共に上向いている感はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数がどの程度減少しているか調査中であるが、求人企業数は7,199社であり、前年比マイナス4.1%と予測よりも良い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・相変わらずIT業界は悪く、ほとんど仕事がないため技術者が余っている。一方、公共事業や医療関係などでは底堅い需要がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の増加に伴い、紹介件数も増加しているものの、就職件数は伸びていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人状況に大きな変化はないが、雇用保険の受給手続きに使う離職票の発行枚数が異常に増えている。雇用保険法改正の影響や、4月という時期を考慮しても、離職者の数が多い。今の段階では、期間工や派遣社員の契約打ち切りによるものが、全体的な人員削減が始まっているのかは判断が難しい。
民間職業紹介機関（大学担当）		周辺企業の様子	・人材紹介、派遣関連の同業他社では、中間管理職を中心にリストラを進めている。全般的には、企業は新卒採用において優秀な人材確保に積極的であるが、中途採用は冷え込んでいる。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿は新年度に入っても悪く、前年比で7割程度となっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年、連休明けから7月初旬にかけて、イベントなどの大型企画を実施してきたが、今年は全く予定が立たない。これから3か月が上期の稼ぎ時であるにもかかわらず、広告会社の営業担当にはあきらめムードさえ漂っている。	

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は大幅に減少、パート、アルバイトなどの求人も減少している。それに伴って、主婦層の求職活動も厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で30%以上増えている。特に、事業主都合の離職者は1月以降、前年を大幅に上回っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設の日雇求人数は前年比50%減という状況が続いている。派遣契約の打ち切られた若年層が流入してくるものの、仕事がない状態である。ホームレス自立支援センターでは、入居待機者が更に増加している。

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	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果が一段と増してきた。遠方の客が増えたことにより、地域色のある商品がよく動いている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イベントの広報、花をメインにした集客施策などが奏効している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金や各市町村が発行するプレミアム付き商品券の影響からか、来客数が微増している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果で客は増えているが、客単価が下がり気味なので、多少良くなったという程度である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・定額給付金の効果があるのか、気候が良くなるにしたがい来客数、売上が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月から毎月落ちてきていた売上が、前年同月比で93%をやや上回る程度となり、3月を底にやや上向いてきた。とは言え、昨年未から年度末にかけて大きく落ち込んでいた売上が少し戻ってきた程度で、売上目標からは随分かけ離れた数字であることに変わりはない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・定額給付金もあるが、今まで不要なものを買わなかった客が、自分のための出費をし始めている。少しずつだが、来客数、客単価とも上昇してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・環境対応車に対する優遇税制や補助金などの政策によって、客の購入意欲が一時期よりも高まっている。車検入庫の客も、税制などを説明すると、買換えになるケースがあった。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・新店舗ができた分売上が増えたが、既存の店舗も前年の売上を上回っており、良い傾向が続いている。
	変わらない	ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・3か月前より価格を少し上げているが、来客数は上回っている。前年同月と比べても今月は来客数が多い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・年明けの頃は、住宅も非住宅のプロジェクトも全く止まっていたが、4月前後から、住宅のプロジェクトの再開や新しい引き合いが来ている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・昨秋から2月頃までは、先行き不安から住宅購入への意欲が低下し、住宅販売イベントにおいても、来場者が極端に少なかったが、4月からは購入検討者が物件を物色している。ただし、購入予算は低めに抑えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の会話から、不景気でこれからどうなるかわからないので、意図して消費を少し抑えていることがつかえる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・定額給付金と高速道路料金引下げで、気持ちがかなりほっとしているような感じを受ける。来店した客が、この連休に久しぶりにドライブしようという話をしている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず団塊世代の子供たちの客が多いため、印鑑は安いものを中心に需要があるが、会社用の注文が少ない。また、一般客相手の駅支店の売上は非常に厳しい。
		一般小売店〔酒〕（営業）	販売量の動き	・月の前半は定額給付金が給付されたためか、意外に売上は良かったが、連休に近づくにしたがって、徐々に財布のひもが締まってきた。トータルでは以前とそれほど変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・広告媒体を使用して来店・買上促進を図るが、以前と比較すると客の反応が鈍く、販売量や販売高が伸びない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・中旬までは暖かく夏物が動き始めていたが、以降急に冷え込んだために売れなくなり、紳士服・婦人服・子供服とも、厳しい状況だった。また今まで良かった食料品もかなり厳しく、今月実施している物産展はかつてなかったほど低調である。高速道路料金引下げで、客が郊外に出かけることが影響しているようだ。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客の買い控えや低価格志向が続いており、厳しい状態が続いている。催事をすれば来客はあるが、シャワー効果はほとんどない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の来客数も少なく、貴金属など高額商品の買い控えが目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格を下げてチラシ等で広告を行った結果、販売量は増えたが、当然単価が下がって利益が上がらない。客の買い方はシビアで、米の特売を行った時には、販売量が普段の3～4割ほど増加した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年比の90%で推移している。ただしこれは購入した客の数であり、購入までには至らない客も含めれば、やや回復の兆しが見える。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・商工会議所発行のプレミアム付き商品券の販売状況は良かったが、売上は横ばいである。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・4月21日現在の既存店1品平均単価の前年比は96.38%、平均客単価の前年比は97.18%で、この傾向は変わらない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・相変わらず客は必要なものを少量ずつ買う傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2～3か月前から始まった道路工事の影響で、付近の交通量が増えたことから、売上が7～8%増えている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・4月中旬に気温が上がった時にはある程度売れたが、それから販促関係の商品も売れなくなった。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・電化製品が壊れても修理して使用する客が増えてきた。客単価が極端に低下してきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客単価は落ちているが、前年度の売上は確保できている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算月が終わって、更に売上は減少して、前年比で60～70%である。連休に入ればそう大きな動きは見込めないため、これで今月は終わりそうである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売台数は前年比73.6%と依然厳しい状況である。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・台数では、前年実績に比べ、極端な落ち込みがないものの、内容で見れば、通常以上の値引き等で対応しなければならず、厳しい状態が続いている。
		乗用車販売店（サービス担当）	単価の動き	・販売台数は計画をオーバーすることができたが、値段の安いものばかりで、利益が上がらない。客の財布のひもがかなり固い。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・ETC等の一時的な需要を除けば、例年と比較しても春先のタイヤの履き替えも低調に推移し、来客数も伸びておらず、特に土日に落ちている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付き商品券のおかげか、しばらく来店がなかった顧客が数十人来店した。少しずつではあるが、客の動きが良くなってきた。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・客の動きは依然緩やかである。3月などの歓送迎会の時期は多少活発な動きが見えたが、4月に入り一気に減退した。客は使いどころを割り切っているようだ。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・レストランは、高単価店舗は厳しかったものの、全体では前年より好調であった。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・花の観光シーズンであり、外国人の国内旅行、企業の新入社員研修があり、当初の計画をクリアできた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・この2、3か月、当社商品の販売量に、不景気による影響はほとんど見られない。また商品勧誘の際、今後景気が悪くなるからという断り文句は、特に目立ってはいない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・消費者心理の影響もあってか、販売量が一方向に増加しない。

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
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・高速道路料金引下げで平日は観光客が伸びているが、逆に平日が減っており、来客数は全体的には横ばいか、それ以下の数字となっている。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・住宅取得には国から優遇措置もなされているが、思ったほど工事が出てこない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・来場者数は、あまり落ち込みもなく、多少客の反応も出てきたが、契約件数や売上金額には反映してきていない。低迷横ばい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・来客数、売上、単価、客の様子等、どれを取っても悪くなっている。
		一般小売店[酒 店](経営者)	お客様の様子	・当店の取引飲食店の現状は、1軒を除き、ほとんどの店で売上マイナスとなっている。
		一般小売店 [茶](経営)	販売量の動き	・新茶の時期に入ったが、新茶が全く動かない。八十八夜新茶の予約も去年に比べて激減している。
		百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・4月下旬に競合商業施設がオープンしたり、増床したりした影響もあって、来客数・売上が前年に比べ大幅マイナスとなった。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・取引先からの派遣や販売員の数が減少し、また退店希望が以前より増えてきている。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・定額給付金と連動してプレミアム付き商品券が発売され、当日完売したため、売上の増加を期待したが、食料品など日常の消費に使われ、当初期待したような効果はほとんどなかった。
		百貨店(売場担 当)	来客数の動き	・予想はできていたが、景気の後退に高速道路料金引下げが追い打ちをかけ、売上の比較的大きい週末を中心に来客数がかかり減少している。観光地を持たない中規模の地方駅前、週末の客の流出に歯止めが掛からない。
		百貨店(電算担 当)	販売量の動き	・来客数、売上とも前年比10%マイナスとなった。欲しい物がないのか、買物を我慢しているのか、客に消費意欲が見受けられない。消費刺激のためのプレミアム付き商品券が発行されたが、消費は回復していない。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・ここ数年、販売点数が前年を下回ることにはなかったが、前月・当月と前年比98%となった。また客単価も97%となった。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・1品単価が下がっているため客単価が低下した。買上点数は、3か月前と変わっていない。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・全体の売上は前年比102%程度だが、既存店ベースでは97%程度である。訳ありなどの価格の安いものは出ているが、定番商品の売行きが悪く、客は必要なものしか買って行かない。売上はあっても利益が出ない状態である。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・前年比で売上が1.5%下がっている。内容を見ると、来客数は2.0%上がっているが、客単価が3.0%と大きく下がっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・主力商品である弁当類の1品単価が15~20%低下している。また新商品のカップめんも、高単価のものは売れず、低単価のものが良く売れている。
		衣料品専門店 (地域ブロック 長)	単価の動き	・前年に比べ客単価が下がっている。来客数を確保するため、単価を下げてセールを行ったが、その減少分をカバーできていない。
		衣料品専門店 (販売促進担 当)	販売量の動き	・今月は暖かくなったことから来客数は多かったが、欲しいけれども我慢しているという人や、ゴールデンウィークに向けて買い控える人が目立ち、全体的に客単価が低かった。
		家電量販店(予 算担当)	販売量の動き	・景気対策としてエコポイント制度の実施が報道されているが、具体的なことははっきりしていないため、消費が止まっている。
		その他小売(営 業担当)	販売量の動き	・土日・祝日の販売量が減少傾向にある
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ここ数か月特に変わりはなく、来客数も減少傾向にある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が少しずつ減少している。
		スナック(経営 者)	お客様の様子	・客がビールではなく、安い焼酎の水割りなどをよく頼み、出費を1円でも抑えたいという傾向がはっきりと見える。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、個人客は若干増えているが、旅行会社経由の団体旅行が低迷している。

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
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・春休み以降、高速道路料金下げがスタートして順調かと思われた宿泊客の伸びが、ここに来て減速気味である。期待していたゴールデンウィークも前半は空室が目立った。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客室部門では、出張の回数やホテル代を減らそうという動きのため、ビジネスの客層が落ち込んでいる。レストランにおいても、個人客の利用が減少傾向で、客は外食をひかえているか、価格の安いところへ流れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊の客数は昨年と比べ微増しているが、客単価が下がっている。宴会の料金も居酒屋並の料金になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の反応などからなかなか良い景気の話が聞こえず、売上も前年比で10%ほど下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・選挙があれば例年人の動きが悪くなるが、市長選、市議選があったこともあって運行回数、客単価共に悪く、前年比10%減の売上で推移した。夜の動きについては歓送迎会が4月にずれ込んだりしたが、3月並か、もしくはそれ以上に悪い状態であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗車回数が減っていると同時に、売上も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年比で10%以上下落している。ただし4月に入り、客の表情や様子が随分明るくなってきた。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・例年、この時期は、転入に伴う新規契約等により獲得件数が伸びる傾向にあるが、今年は依然として低迷している。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・通常であれば新規加入が多い時期だが、実際の加入数はもちろん、問い合わせなどの件数も非常に少ない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・色々キャンペーンを打ったり、ダイレクトメールを出したりしているが、現状維持が精一杯といった有様である。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者の廃業・倒産があり、全体の受注の減少傾向が止まらない。
		悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・ここに来てスーパー等が食料品の値下げを始め、これにより客はデフレ傾向を更に敏感に察知し、今までに拍車を掛けてものを買わなくなっている。デフレ・少子化・オーバーストアの三重苦に喘いでいるが、デフレの傾向が更に強く、売上が大きく落ち込んでおり、いよいよ苦戦を強いられている。
商店街（代表者）	販売量の動き			・新年度、新学期用のバッグの売行きが、例年になく悪かった。
百貨店（売場担当）	販売量の動き			・2週目から季節対応の服飾雑貨の売上が前年比105%と伸ばすものの、婦人衣料品が前年比80%前半と大苦戦し、今月の売上も前年比85%となった。期待したゴールデンウィーク前の需要は、減少した前年を更に割り込んだ。
スーパー（店長）	お客様の様子			・客単価、買上点数とも大きく下がっている。客の財布のひもは非常に固くなっている。
スーパー（店長）	競争相手の様子			・大手大型ショッピングセンターがゴールデンウィーク前にオープンし それに合わせて競合他社も販促活動を強化したため、客の流れが分散している。
スーパー（総務担当）	単価の動き			・客単価が2.5%近く落ちている、128円でそこそこで動いていた物が今では98円でやっと動く。今までのような買物ができなくなっている様子が顕著になった。
スーパー（財務担当）	単価の動き			・雇用環境の悪化による収入減により、客単価が97.3%に下がっている。また来客数も既存店で94.5%となっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き			・客単価の落ち込みが大きい。ただし来客数はタスポ効果が継続しており、前年より多い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・プレミアム付き商品券の利用が全くない、ひどい状態になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・今国会でエコポイントなどの景気対策が審議されているが、この対策待ちで購買意欲にストップが掛かっている。早く実施して貰いたい。	
		住関連専門店(広告企画担当)	来客数の動き	・来客数がだんだん少なくなっている。	
		その他専門店[時計](経営者)	単価の動き	・高額品が全く売れない月であった。 unnecessaryなものは買わないという消費動向が顕著だった。	
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・高速道路料金引下げが始まってから、土日・祝日の来客数が大幅に減少しており、更なる痛手となっている。	
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げが実施されたにもかかわらず、客の動向が日帰りのこじんまりしたものとなり、宿泊・旅行に消費が向いていない。	
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・月1回の同業者の会合で、どこもこんな悪いことはかつてなかったと言っている。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・外出や接待などの回数が減ったために、客が髪を切るペースが少し落ちている。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている 変わらない				
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・流通網を確保しながら販売を進める方法により、売上が好調に推移している	
		食料品製造業(業務担当)	受注量や販売量の動き	・販売している商品が日常の食料品ということもあり、販売量の減少は小さかった。	
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・依然として工場の稼働率は低迷しており、回復の見通しが立たない。	
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス材料については在庫調整が終わり、一部には受注回復の兆しが見られるものの、機械工作・自動車関係の部品受注は未だに低調であり、売上ペースでは厳しい状況が続いている。	
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連及び携帯関連は、依然として受注回復が遅れており、先行き不透明感はいまだ払拭されていない状況が続いている。	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要顧客である自動車産業の景気が、ずっと悪い状態が続いている。	
		輸送業(運送担当)	取引先の様子	・相変わらず運送業者の発送量が横ばいのみである。	
		通信業(営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・先月と変わらず、既存の取引先からの値下げ依頼が続いている。また新規案件についても、設備投資の抑制により、提案しても保留となる状況が続いている。	
		通信業(部門長)	受注量や販売量の動き	・主力商品の光回線の受注量が低迷し、廃止回線も少なくない。業界全体で言うと、流通系企業については通信設備へ支出することに期待できるが、自動車系企業はコストパフォーマンスがあるにもかかわらず、依然として出費に強い抵抗がある。	
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・主要受注先では、中国向けが前年比で増加に転じ、欧州向けも在庫調整が進み、やや回復しているが、主力の北米向けの輸出低迷が続いており、全体で工場の操業度は前年比6割程度となっている。	
		コピーサービス業(管理担当)	取引先の様子	・とにかく仕事の引き合いがない。	
		やや悪くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、底引き船、大中型巻き網船、定置網が減少したため、水揚数量で490tの減少、水揚金額は2億9,000万円の減少である。
			金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は月を重ねる毎に減少幅が大きくなっており、4月は前年比の30%にまで落ち込んでいる。そのため、ゴールデンウィークには一時帰休を2日実施する。
			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	・海外の自社製品の売上が、前年同時期と比較すると約3割減少した。業況の回復は、今のところ見られない。
輸送用機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子		・景気の動向が読めず、海外の状況によって大きく変わるため、取引先からの長期予定が出てこない状態である。		
建設業(経営者)	受注量や販売量の動き		・景気後退が鮮明になり、民間設備については、工事の延期、取り止めが増加している。今後の動向は、財政支出による公共事業の行方に掛かっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（統括）	取引先の様子	・顧客には、提示する料金の安価な競争相手にすぐに乗り換える傾向が見受けられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・主要企業関連の運送業など、業務量が半減するなど、企業に仕事がない状態にある。当面の運転資金はセーフティネットでまかなえても、仕事がないため返済する財源が見出せないという企業が大変増えている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の業績は、4月に入って一気に悪化してきている。特に、自動車製造関連の業界にその傾向が顕著に見られる。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅の着工件数が減少している。
		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	・正常操業水準を下回る受注状態である。このため、部署により異なるが、3日から7日の休業を実施した。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注価格が引き下げられている。	
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	・今のところ受注は前年並みであるが、今後は、売れ筋でない商品は、生産途中であっても打ち切るとの本社からの通達があり、実際そういう事象が数件発生している。今のところ大きな問題はないが、これが頻繁になるようだと当社にとっても非常に大きな問題となり、損益面にも影響が出てくる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・企業を回っていると、3月後半から少し持ち直しの傾向を感じる企業が少しあった。ただしここに来て停滞を感じている企業も多い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地場自動車関連会社にも少しずつではあるが、採用意欲が出てきた。これまでは採用抑制一辺倒であったが、将来を見越し必要最低限のコア人材であれば採用できる、或いは未経験者でもいいから、将来を見据え次世代人材を発掘しておきたい、などここ数か月耳にすることがなかった前向きな発言が聞こえ始めた。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・4月に派遣開始となったスタッフの数が、1～3月平均開始数より約20%上昇した。ただし、前年比では約60%であり、また開始先には年度始めの官公庁からの落札案件が多く含まれているため、今後の需要に関しては全く楽観視できない。逆に契約終了となったスタッフは前年同月や3月より少なく、下げ止まり感がある。
		求人情報誌製作会社（支店長）	採用者数の動き	・企業側の新卒大学生への選考姿勢に変化が見られる。
		職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で約3割増となっている。企業は求人を出せば苦勞しなくても複数の応募者が集まるため、採用選考基準は昨年の同時期と比較して格段と厳しくなっている。このため1人当たりの紹介数は、従来と比較して大幅に増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年に比べ求職者についての問い合わせ等が非常に少ない。また、求人についても派遣等が多くなった。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・企業の新卒向け合同セミナーへの参加が、なかなか決まらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・来年採用するかどうか、採用人数をどうするかをまだ決めかねている企業がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年4月は求人数の多い月となっているが、今年は求人窓口に求職者数が増え、求人数も前年比で8割程度と減少している。また、製造業、派遣業、建設業から雇用調整助成金等の相談・申請件数も右肩上がりに増加しており、小規模事業所からの申請も増加している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・前年比で月間有効求職者数は1割以上増えているのに、月間有効求人数は3割以上の減少が続いている。	
悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・派遣人員数は、前年比で50%以下である。ただし、4月に入って若干、増加傾向にある。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・世界的な景気悪化に伴う大幅かつ急激な受注減により、製造業で求人が特に大きく減少している。企業業績の不振による雇用不安や所得減少の懸念などから、消費者の買い控え傾向が一層強まったために、卸売・小売業についても求人数が減少してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場大手企業で、半導体関連部門をも持つ企業では、20歳代から30歳代の若年層をモリスラの対象にしている。

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	・高速道路料金引下げの影響で、土日、特に日曜日の来客数がかなり増えている。そのため、飲食店を中心に需要が増えている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・必要か不必要かを厳しく色分けしているが、必要なモノにはお金を惜しまないように見受けられる。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより四国への観光客が増加しているため、週末の来客数が徐々に増加している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカーに対する減税及び援助金の計画発表により、新車の購入を控えていた客が商談をするケースが多くなった。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・4月は花見の時期であり、売上も少し上昇したが、現在は少し落ち着いている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・年度替りで異動の多い時期ではあるが、加入数は若干伸びており、反応もよい。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3月末から4月に掛けて客が戻ってきている。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・4月下旬から競艇場のナイター営業が始まったが、予想より入出は多い。	
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・高速道路料金引下げの影響で県外ナンバーの車が約2倍に増えたが、逆に買い物客等の県外への流出も増加した。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・高速道路料金引下げで、マイカーでの観光客が増えているが、逆に県外に出る人も多く、百貨店などは大変厳しい状況が続いている。店舗が百貨店の中にあるので、売上は厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・約1年前から高額商品が売れなくなっているが、それ以上に生活必需品の単価が前年に比べて落ちており、厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・相変わらず前年割れが続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上客数及び客単価共に、この3か月間、同じ割合で減少している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機の伸びが悪くなっている。まだ使用できるので次の機会に、といった感じである。しかし、気温の変化により早めにエアコンを購入する客が増え、売上は順調に伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・底打ちの感はあるが、相変わらず販売量が伸びる傾向が見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・花見客の利用も期待外れであり、歓送迎会等も少ない。政府の景気対策の甲斐もなく、財布のひもは固くなるばかりである。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・先月から徐々に景気回復の兆しも見られたが、今月は市場全体の状況からも変化はあまり見受けられない。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・来客数は先月と比較してほとんど変化は見られない。購入に慎重で、受注までには至っていない。
美容室（経営者）		お客様の様子	・先行きに不安を持っている客が多い。	
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・新年度を迎え、同業者の前年度の売上や利益は大幅に低下している。給与カット、リストラ、新規雇用も手控えているなどの実態が明らかになってきており、依然として景況は悪い。		

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		
やや悪くなっている		一般小売店〔酒類〕(経営者)	単価の動き	・飲食店での売上が伸びない。		
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上高共に下回った。食品類が健闘したが、宝飾品および紳士用品類の苦戦が目立った。また、催事も物産展の食品は好調に推移したが、全般には低調であった。		
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・各社値下げ傾向にあり、客数の下げ止まりにはなっているが、購入点数が変わらず金額全体としては落ちている。		
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、土日、特に4月後半の祝日は、昨年に比べて大幅に売上減となっている。平日は前年並みか微増であるが、週末は相当影響があり、全体的にも厳しい状態になっている。		
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・店頭の高価格商品には見向きもせず、低価格商品しか売れない。定額給付金に合わせた商店街のプレミアム付き商品券発行等のタイアップ企画もあるが、一向に盛り上がらない。		
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・安い団体ツアー等が減っていないため、地域全体としては客は減っていないが、個人客相手の単価が高い旅館は客が減っている。		
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数が減っている。それに加え単価が更に落ち込んでいる。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客の9割が給料が全然上がらないと言っている。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体に乗客が減っており、中距離・長距離が少ない。特に夜に飲みに出ている人が少ないので、夜の客が減り、売上が伸びない。		
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が目立って落ちてきている。2、3か月前に比べると、例年、季節的にも若干増える時期であるが、落ちてきている。		
		悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・郊外大型店が進出したこと、また、天候に恵まれたこともあり、人の流れが少し変わり、商店街への来客数が減った。
				商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街での自転車の過剰撤去で、通行量の減少に拍車がかかっている。インフラが未整備の状態での自転車の追い出しで、商店街のにぎわいは確実に奪われている。
				一般小売店〔酒〕(販売担当)	単価の動き	・酒類・加工食品の小売及び卸価格は上昇に転じたが、景気悪化に伴い安値での乱売合戦が激化しており、納入先料飲店からも納入価格の値下げを要求されている。しかし、個人零細商店では対応出来る事は限られている。
				百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げの影響で郊外への旅行などへお金が流れている。
				スーパー(店長)	お客様の様子	・前年までは衣料品や日用品での売上減少が続いていたが、今年からは食品も価格を下げないと売れなくなっている。
スーパー(店長)	単価の動き			・一人あたりの買上点数は伸びているが、単価が上がらない。この状況は2～3か月前から続いている。ギフト商品も、例えば果物では売れ筋が5キロ箱から2.5キロ箱に移っており、単価の下落が続いている。		
スーパー(財務担当)	販売量の動き			・デフレ傾向で価格が低下している。		
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き			・来店した客は前年並みに購入しているが、来客数がかなり減っている。		
乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き			・4月より自動車関連税制改正が施行されたが、追加対策で購入補助金案が持ち上がり、買い控えが起きている。4月の受注は前年比84.3%となっている。		
乗用車販売店(役員)	販売量の動き			・ハイブリッド車ばかりが売れる傾向になっている。		
一般レストラン(経営者)	来客数の動き			・知人に景気について聞いてみると、「どの店も客が少ない」という回答が多い。		
その他飲食〔ファーストフード〕(経営者)	来客数の動き			・外食への支出が一番影響が大きい。単価の低い店にも景気悪化の波が押し寄せ、来客数、売上の減少になっている。		
美容室(経営者)	お客様の様子			・入学シーズンの割には前年同月と比較すると、来客数、客単価共に伸び悩んでいる。定額給付金の給付も始まったが、客との会話でも生活必需品に使うようであり、サービス業への恩恵は少ない。		

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
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）	それ以外	・自動車部品を製造している企業が、出勤社員数、操業日共に大きく削減していたのが、4月に入り回復の傾向が見られる。社員用駐車場の車の数が、3月以降、訪問するたびに増えている。
		不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前の非常に厳しい状況から、やや良くなっている。特に最近、成約にはなっていないものの、引き合いは増えてきている。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の決算書・試算表を見ると、高速道路料金引下げの影響からか、ホテル・旅館・おみやげもの店を中心に回復の兆しが見える。
	変わらない	食料品製造業（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・今月は受注量や販売量がそこそ動いている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・荷動きが悪く、値下げ要請がある上に、各小売店よりプライベートブランド化の動きが活発になってきている。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・大型クレーンは仕事量が乏しく、チャーター料金はますます下落傾向にあり、厳しさが増すばかりである。小型クレーンはトラックの登録台数が低調で、先が見えない状況にある。高所作業車についてはレンタル業界での企業倒産も増加している。債権の心配をしながらの営業活動が続いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・環境分野は好調である。電気設備分野はやや悪いが、年度末であるので仕事はある。機械分野は大手相手であるが、全く受注がない。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月、公共事業、民間とも極端に受注量が少ない。
		建設業（総務担 当）	それ以外	・地価の下落、受注の縮小、競争の激化など、明るい材料はない。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・依然として、国際貨物取扱量、製紙業者や製造業者からの出荷数量は減産体制で推移している。取扱数量も前月並みで推移している。
		輸送業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・大型連休前の2日間のみ荷動きは活発であったが、それまでは鈍く前年よりやや少なかった。
		通信業（部長）	受注量や販売量 の動き	・商品の販売数量は季節的な変動があるものの、総じて低調である。
		広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・景気自体は下向きではあるが、仕事量はそれなりに確保できている。しかし、利益率は低い。
やや悪く なっている	金融業（融資担 当）	取引先の様子	・客との話のなかでは、まだまだ景気の回復は見られない。まだ景気が低迷しているという話が多い。	
悪く なっている	繊維工業（経営 者）	競争相手の様子	・新規取引先の開拓などで売上は確保しているが、一昨年からのコストアップから仕入価格が下がっていないため、減収傾向である。一方、関係加工場、仕入先は同業者の業況悪化で仕事量が大幅に減り、経営悪化傾向である。したがって関係仕入先に対して当社も原油価格低下による値下げ交渉を強く要求できない環境にある。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・提携している求人誌の撤退に加え、予定していた採用系のイベントも中止し、厳しい状態が続いている。求人自体のニーズが回復しない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーの広告出稿が激減し、不動産広告も従来ならそこそこ集まっていた企画への協賛が非常に少ない。特に分譲住宅では購入希望者がいてもローン審査が従来より厳しいとの声もある。
	悪く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・企業などから送られてくる求人数や求人件数が、前年の同時期と比べ、やや悪くなってきている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・雇用調整を実施した事業所が3か月前と比べると数倍に増えた。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・サービス業、公務を除く他のすべての産業で求人が減少した。
職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・有効求職者は4か月連続で増加しており、特に35歳未満の若年層は3か月連続で増加している。また、会社都合による退職者は、前年同期比で160%と激増しているが、この傾向がすでに4か月続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・3月末で雇い止めで解雇、または派遣終了となった登録者が増えている。また、企業側の採用意欲は低く、減産・売上減のため、中途採用を中止する企業が増えている。

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	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・異動や退職用の贈答品が動き、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	・定額給付金の給付とそれに合わせたプレミアム付き商品券の販売により、販売量が上がった。近年になく珍しいことである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高額商品の売上が伸び悩んでおり、客の安物買いが目立つ。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・売上高と来客数が前年比2%ほど上向いている。客単価及び1品単価は下がっているが、購買率の上昇で売上が若干良くなっている。定額給付金の効果は若干あるが、プレミアム付き商品券については食料品中心にスーパーに流れており、百貨店にはさほど効果はない。食料品、雑貨関係は伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比1.5%上昇した。しかし、高額品や高単価品の購入には慎重になっている。生活密着関連用品については弁当箱や高機能調理用品等、省エネやエコ関連商品の売上が増加している。この3か月で新しい消費の構造が定着してきた。加工食品や消耗雑貨は安値商材が動いているのか、1品単価は2%低下している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年秋以降の急激な景気衰退により、個人消費は冷え込んでいたが、内食傾向の動きと周年記念催事等の販売強化によって、売上は若干回復傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスポ効果も一巡し、たばこ売上は前年よりも大幅に下がっている。しかし、高速道路料金引下げの効果もみられ、客の動きはやや良くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・環境対応車の優遇税制や追加景気対策により、自動車購入に客の関心が高まっている。新型のハイブリッド車の予約受注もあり、客の購入意欲は高まっている。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	販売量の動き	・金融危機など悪い条件が多かったが、客の様子をみると少し消費意欲が出ている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は良くも悪くもなっていない。景況感は少し悪いが、数字的には変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は増えず、必要な物以外は買わない客が増えている。商店街には飲食店も多いが、歓送迎会があまりなく厳しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の買物頻度が減っている。例年ゴールデンウィーク前は良く売れる時期であるが、今年は売れていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天気にも恵まれているにも関わらず、来街者の動きは良くない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・ここ数か月の先行き不安感により、客の買い控え傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数、レジ客数は前年割れ、また購買率も低下している。買上単価はほぼ前年並み、客の買い回りの減小傾向が継続している。また物産催事、店外ホテル催事への来場数が多いが、目的買いの傾向が高まり、全店への波及効果が少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年より減少したものの、計画予算は達成見込みである。定額給付金等プラス要因はあるが、支給はまだ一部でしか行われておらず、消費の押し上げ効果はこれからである。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数の減少に歯止めがかからず、客単価、商品単価とも昨年からの低下傾向が続く。
スーパー（経営者）		単価の動き	・定額給付金の給付があるが、入金されるまで客は動かない。	

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（店長）	販売量の動き	・業界はプライベートブランドを中心に低価格路線にあるが、今後単価下落により、更なる景況感の悪化が懸念される。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特別招待会やダイレクトメール等の仕掛けをすると売上は上がるが、平常は前年並みである。新型インフルエンザの影響で肉の動きは鈍いが、それ以外は前年並みである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は上がっているものの、買上点数が上がらない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・食料品を中心に価格引き下げのチラシ掲載が目立ち、各社共、低価格で何とか客を呼び込もうとしている状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・商品の値上げや年末にかけての派遣切り等、社会不安が落ち着いた状態となっており、衣料品以外は横ばいで推移している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・買上点数がなかなか増加に転じず、変化がない状況である。定額給付金の給付に期待したい。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数が一番多い時期であるが、客単価が低く、客は安い物や特価品を選んで購入している。正価販売品はなかなか売れない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客の来店が極端に少なく、フロアーに活気がない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正価販売品の時期であるが、来客数は横ばいで推移している。しかし客は欲しい物しか買わず、販売量は伸び悩んでいる。景気が悪いので買物は控えなければならぬという客の声が多く聞かれる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3か月前に比べると若干上向きであるが、エコポイント制度による買い控えがあり、現状は変わらない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて横ばいである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・高速道路料金引下げの効果により、客は笑顔で燃料油を満タンにしている。また、ファミリーレストラン等で食事をしてきた、観光地に外出し、土産を購入してきたなどの話が聞かれた。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	来客数の動き	・来客が全くなく、予約の電話も鳴らず、開店休業である。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、フェリー利用が減っている状況にあり、宿泊も比例して減少している。また、定額給付金に伴う宿泊プランは意外と反応がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門は価格競争が激化している。同じくレストランも割引販売が常態化しており、結果的に単価は低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げの効果により、近場の宿泊が前年を上回るが、遠出は控える傾向にある。海外は韓国旅行が突出して多いが、全体的には前年を下回る。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・海外旅行の需要が回復基調にあるものの、法人需要が著しく減退している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の携帯電話購入の周期が長くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・単月で販売量は増えているものの、前年比で販売量は減少している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場者数、客単価は前年割れしているものの、前月の落ち込みほどではない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来客数が増加しない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街の来客者数がますます減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で春のセール等のイベントを行ったが、来客数が前年比15%程度減少し、客単価も低く、客の財布のひもはかなり固い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客が物を買わない状況が続いている。客は、必要でない物はよほどめずらしくない限り、購入しない。
		一般小売店【鮮魚】（店員）	販売量の動き	・2週間くらいは本当に売れてない。同業者に聞いても同じような答えである。例年売れない時期ではあるが、今年は例年にも増してひどい状況である。

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
		百貨店（売場主任）	それ以外	・全国的に夏のボーナスが大きく下がる事が報道され、消費意欲が落ち、景況感は悪くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客は大目玉商品のみ購入が多く、まとめ買い、ついで買いは全くない状況である。必要な物でも我慢をする傾向がある。催事の動員は初日は非常に良いが、初日以外の来客数は減少する。すべての催事で同様の動きである。客の消費意欲が全く感じられない。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・例年人気である物産催事に期待していたが、目的買いの傾向が顕著になっており、来客数、滞留時間共に前年を大きく下回っている。開店直後の来客数は前年並みであるが、11時過ぎには滞留人数も前年を大きく下回る状況が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・定額給付金については、物を購入するというよりは、生活費や貯蓄に回す消費者が大半である。低価格の商品を集めたり、打ち出したりしても継続的には売れず、一過性のにぎわいしかない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の節約志向が更に深まるなか、生鮮食品を中心にバラ売りや用量分割品目を増やし、安値訴求効果で少しずつ販売点数は伸びている。食品全体で前年比103%と伸びているが、全体の単価が落ちており、売上は下落傾向にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が若干減少気味であるが、それよりも買上客数の減少が目立つ。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・花見の季節に気温が下がったこともあり、全体的に客単価や客単数が落ち込んでいる。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・食パンや菓子パン等、低価格販売の回数を増やしており、売上は前年比97%となった。販売量が伸び悩んでいる。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・消費低迷に加え、家電はエコポイント制度による買い控え傾向がある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量が6か月連続で前年を下回っている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず来客数は増えず、毎月のキャンペーンも不調である。住宅の新築によるまとめ買いの客も少ない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・来客数は大きくは落ち込んでいないが、販売量が下がっている。やはり生活防衛型消費となり、生活必需品以外は購入しない傾向が強くなっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・前年比で来客数の減少が目立つ。特にサービス料理として提供しているランチタイムに来客数の減少がみられ、やや悪い状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン等の個人客の利用が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・個人消費の落ち込みもあり、レストラン部門のディナー売上が低調である。宿泊も割安価格で集客を図るも、大幅な伸びはない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末の夜はまあまあであるが、昼間は全く動かない日が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより遠出する人が増えており、その分、街中に人が少なくなり、若干暇になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上が非常に悪く、会社の福利厚生にも悪影響を与えている。また、大手企業工場の稼働予定が2～3か月先になり、大変困っているとの声がある。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・4月は入学式等で10日までは携帯電話販売量は増加していたが、それ以降、急激に減少している。特に、既存ユーザーの買換え需要が低迷している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付等を期待しプランをつくったが、ETC車載器の品薄や定額給付金の手続きの問題でいずれも5月以降の動きになる。ただし、4月も個人客は宿泊、ゴルフ客共に横ばいであった。団体客の動き次第であるが、まだまだ厳しい状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数が大きく減少しており、加えて客単価が1割ほど落ち、厳しい状況である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・低料金、低価格の競合店が増えている。
		美容室（店長）	競争相手の様子	・競合店の売上が落ちている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ数や成約数が非常に減っており、売りたい客も買いたい客もおらず、土地の流通が止まっている。

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	百貨店（総務担当）	それ以外	・当社物件へのテナント誘致活動を行っているが、全国的な売上不振により、大手アパレルを中心に来店意欲が全く無く、出店時に多大な投資を要する飲食部門も投資回収が見込めないことから、動きは大変鈍い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は1つの物を買うにも慎重な姿勢であり、特に単品買いが目立つ。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・商店街の空き店舗が4店舗から15店舗にまで急増している。レジ客数が前年比90%と買上点数が減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・厳しい状況が続いており、来客数、客単価ともに落ちている。定額給付金の給付もあるが、基本的には客の先行き不安感は払しょくできない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、客単価は低下傾向にある。3月にタスポ効果が一巡した鹿児島、宮崎では更に悪い状況が続いている。高価格商品である弁当の販売数量が非常に落ち込んでいる。弁当と比較して低価格である調理めんへのシフトが進んでおり、低価格商品の販売が伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買い控え傾向が非常に強い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・定額給付金の効果はまだなく、売上は低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客が買い控えしており、受注が前年比70%程度まで落ちている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は過去の同月の中で一番悪かった。企業の話や聞くと株主総会後の食事も打ち切りとなっており、会食自体なくなっていると言う。当店は大打撃を受けている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・来客数や店前の通行量が激減している。金額の高い物も多少出るが、安い物の注文が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は開店以来最低の売上となった。新規の客が入らず、常連客の来店頻度も減っている。客単価もかなり落ち込んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・自動車産業の減産傾向を受け、ビジネス客が減少しており、いっそう来客数が減っている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・当地区は土曜日が常に満室であったが、今年の2月以降イベントがない週については満室にならない。特に今月はすべての土曜日が満室にならなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年歓送迎会等が多い時期であるが、今年は非常に少なく、乗客も減少している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・景気の悪化に伴い、消費者の防衛意識から、新規加入者や視聴者の加入実績が前年比減少している。
音楽教室	それ以外	・提携会社が相次いで人員削減、規模縮小を余儀なくされており、厳しい状況である。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売価格共にわずかではあるが回復の兆しがみられる。原料の鉄くずの販売価格に底値感がみられるが、今後も継続して回復するといった勢いはなく、需要の回復にはほど遠い状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・これ以上は悪くならないところまで受注は落ち込んだ。5、6月は新たな受注も見込まれるため、やや良くなる。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関係先の受注量をみると、一時期よりは良くなっている。	
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー、居酒屋は前年並みの動きになっているが、食品メーカー向けの原料肉の納品が思ったほどの動きになっていない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・急激な景気後退感から底の状態である。開発途中のリゾート物件などの多くが中止・延期となったが、一部物件は着工・再開しており、一部の物件は工事が再開しており、多少動きが出ている。全体としてはピーク時と比較して大幅なマイナス基調で推移している。
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・これまでの受注物件の処理で仕事はあったが、今後はさらに職場のリストラ等を実施する予定である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の金型関連は、大手、中堅企業とも4月くらいから在庫調整も落ち着き、動きが出てくるとの見方をしていたが、4月の終わりになっても動きは鈍い。まだ厳しい状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業、非製造業共に需要が回復せず厳しい状況にあるが、原材料価格や為替が落ち着いており、収益環境の悪化は落ち着いている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	資金繰り改善のための融資の申込件数が減少しているが、企業は依然として厳しい経営状況である。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・低価格商品が売れており、利益率が低くなっている。数でこなす体制を取り始めた小売店が増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・受注量の落ち込みが落ち着きつつある取引先が多い。
		その他サービス業【物品リース】（従業員）	受注量や販売量の動き	・契約高は一時的ではあるが、好転の兆しを見せた。しかし景気の一段の悪化により、4月は前年比52%と急激に契約高は落ち込み、厳しい結果となっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的に販売量が少なくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注環境が悪くなっており、特に、販売価格が下がり単価は下落している。単価が500円以上の商品は置かないという量販店が増えている。休業を増やさざるを得ない状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月は過去の中で一番厳しい。発注価格が半分になり、仕事量が依然として少ない。組み立ての受注は全くなく、半導体価格の若干の下落に助けられている状態である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の中でも製造業は、3か月前と比べ、一部社員を休業させ、賃金を抑える動きが出ている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・鶏肉（ブロイラー）価格が低迷している。国内の在庫も非常に多く、価格設定が非常に難しくなっている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減り、稼働日数も減少した。2週間先の仕事さえみえない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入って、少しずつではあるが見積依頼が来るようになったが、厳しい状況である。
		金融業	取引先の様子	・大手製造業の下請企業は、受注が無い状況である。企業体力も無く、現在は危機的な状況でもある。
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・コンサルティング関係は受注が非常に減少している。また、顧問料の滞納、解約が目立つ。	
その他サービス業		競争相手の様子	・市町村の発注する住民意向調査や統計処理、計画書作成等の委託業務について、コンサルタント各社が営業活動を行っているが、市町村が予算化している価格の半分以下で見積を出したり、入札時の3分の1や原価で入札するなど、競争が激しくなっている。	
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	・派遣に対する注文が若干ではあるが増えている。また製造業でも、4月で終了の予定であった部署で更新した企業もある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月末の終了をもって一度雇用調整が落ち着いた。派遣依頼も4月から若干ではあるが上向き傾向にある。
		新聞社【求人広告】（担当者）	周辺企業の様子	・定額給付金の給付による消費者マインドの上向き感がある一方で、企業は経費削減により人件費を抑えており、新聞広告の求人は減っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業で前年同月比売上高減少が続いており、求人もない状況である。
		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・前年と比べて求人数が減少傾向にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職支援セミナーの講師をしているが、セミナーの回数が増えた。また、中高年層を対象としたセミナーも別途開催するようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数の減少傾向は継続しており、景気低迷及び先行き不透明感のため、求人意欲は依然低迷している。
		学校【大学】（就職担当者）	求人数の動き	・4月に入ってからの求人件数の落ち込みが大きい。また前年水準と比較すると、1割以上の減少である。

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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月は人材派遣の需要期であるが長期・短期・単発などの引き合いが例年の4分の1である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・福岡都市圏はサービス業を中心に欠員補充をも見合わせる事業所が増えている。零細規模の介護関係者は介護認定の基準が変わることで、前年比20%の収入減を見込んでおり、増員は難しいという話を聞く。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人広告数の減少が著しい。特に、製造業を始めとした大手メーカーの出稿が止まっている状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・チラシの大きさの縮小や枚数の減少傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は、20年12月以降、前年を大幅に上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前月と比べ13.6%増加しており、前年比27.6%の増加となっている。また、新規求職者のうち事業主都合退職者が前年比125%と大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・3月末で派遣契約終了となった派遣者数が前年比10%増加している。4月以降派遣の依頼件数は長期、短期を含めて前年の半分以下である。3月までは年度末対応の依頼があったが、現在は年度末案件もなくなり、派遣満了が増える。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・製造業の一部に景気底入れや在庫調整が一段落などの報道があるが、人材需要については、依然底冷え状態に変わりはない。コンプライアンスの面からも派遣労働者採用よりも社員を直接雇用する動きがみられる。

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	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の買物をする様子が明るくなっている。
	変わらない	住宅販売会社（商品開発担当）	来客数の動き	・2月よりは3月、3月よりは4月と、来客数や問い合わせが増えている。前年のこの時期と比べても、増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客の動向としては基本的に大きな変化はみられない。依然として高額品や衣料品を中心に動向が向上かず、低迷している。
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・特売日に客数が増え、通常日には減るという状況であるが、その差が大きい。特売品を買いだめしてそれ以外は必要な物だけ購入する生活防衛意識がみられる。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の影響が3か月前から固定化している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候により商品の売行きは上下するが、依然タスポ効果で客数が増えた分、売上も前年より上がっている。しかし客単価は前年並みであることから、必要な物だけを買うという購買パターンは変わらず続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・以前より顕著に客数が天候に左右される様になっている。どちらかというを買物を控える動きがみられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年連休前は来客数が落ちるので、セール、イベント外商をまめにやっているが、既存店の平日の来客数をなかなか増やすことが出来ない。観光客の来客数も落ちてきている。しかし、最近オープンさせた新店舗では、低価格、独創性が受けて地元客が結構入っている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・3、4月の稼働率共に前年に対して約12%程度落ち込んでいる。
旅行代理店（代表取締役）	競争相手の様子	・ゴールデンウィークを前に、旅行業界では沖縄への集客状況が非常に悪い。円高によって海外へ流れる人と高速道路料金引下げによって近場の旅行に流れる人がおり、航空便、ホテル共に例年に比べ空きがある。		

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
		通信会社(店長)	販売量の動き	・新規の客は前年並みにあるが、買換えの客が減っている傾向は変わらない。ここ数月は落ち込みが増している様子は無い。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の1月、今月とも前年同月比ではほぼ同じ率で、落ち込んでいる。このことから4月の沖縄県への入域観光客数も前年同月比で落ち込んでいるものと推測される。来園者は修学旅行、一般団体等が中心である。
	やや悪くなっている	一般小売店[鞆・袋物](経営者)	単価の動き	・客はより慎重になり、何度も足を運んでから買物をしていく主婦もいる。単価も下がってきている。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・いったん持ち直しかけたのだが、エコポイントなどの追加経済対策を前にしての買い控えが顕著である。
		その他専門店[書籍](店長)	それ以外	・大手の出版社がまた倒産した。出版社の倒産件数は過去最悪になった。出版業界自体が過去最低の売上を記録するなど明るい兆しがみえない。
		ゴルフ場(経営者)	販売量の動き	・県内ゴルフ業界は、外資系を中心に料金の値下げをしている。基本的には単価を安くしても客が入らないという状況がある。
	悪くなっている	その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・年明けから4か月連続して、観光客のレンタカー利用が前年を下回っている状況にある。県の入域観光客数の減少が今月も予想される。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・市の中心街エリアは、ほとんど観光客向けに店が変わりつつあり、お互い客を取り合って売上がダウンしているという話がよく聞かれる。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・前年の同時期と比べて、街に人の数がかなり少なくなっている。それに付随して、客の数もかなり減っている。
		その他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・今月から前年比の売上が大きく減少している。大通りの商店街の通行客も減少している。ゴールデンウィークと政府の景気対策に期待したい。
	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	輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・県内の一地域を中心に出た公共工事の土木関連も一段落したが、新建築基準法移行問題も徐々に解消されつつあり、学校関係の建築工事が出ている。
		会計事務所(所長)	受注量や販売量の動き	・不動産の賃貸においても、コスト削減という理由での退去が多く、また新規入居も家賃低減などの交渉も多い。
	やや悪くなっている	窯業土石業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規工事予定物件が減少している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・リフォームの契約件数が下落傾向にある。新築は横ばいである。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・本土からの各種貨物量が減少傾向にある。また観光客の減少や総合スーパー、コンビニの売上不振、建設関係の落ち込みもみられる。
	悪くなっている	コピーサービス業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・4月の受注・売上は前年と比べて2割ほど落ちている。
通信業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・同業者から仕事の少なさによる余剰人員の受け入れ依頼の話が増えている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人に関しては、これからの景気動向次第で採用方針を決める、という企業が多いというのが現状である。そのため様子見で推移している状況である。
		学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・県内外の求人数は減少傾向で、特に県外製造系の求人は激減している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	民間職業紹介所(人材紹介担当)	周辺企業の様子	・建築土木の新規受注の仕事が無い。特に北部地区に関しては、建築関連、その他の求人も非常に少ない状態である。
学校[専門学校](就職担当)		求人数の動き	・県内外の求人数は減少傾向で、特に県外製造系の求人は激減している。	