

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き		・例年どおり、ゴールデンウィークの来街者は少なかったが、極端な落ち込みはなかった。一方、中旬以降は徐々に来街者が増え始めた。また、外国人観光客も時折見られるようになり、エステ及び化粧品関連の販売量がわずかではあるが増加した。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き		・ゴールデンウィークの天気は良いとは言えなかったが、中国人観光客が増加しており、全体の販売量の約3分の1を占めている。これまで、当店の主力商品である昆布を買う中国人はあまりいなかったが、中国語の看板を掲げたことで、ゴールデンウィークを含む10日間の販売量は前年比108%となった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き		・商品単価は低下しているものの、販売量についてはやや上向きとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・買上客数が前年を上回ってきている。来客数が前年から伸びつつあり、特に食品の買上客数が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き		・来客数が増加傾向にあり、それに伴って売上も堅調に推移している。ゴールデンウィークも同様の傾向がみられたことから、消費者の購買意欲は高まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・気温が高くなり、夏物商材が好調に推移している。今までは安い商品だけが目立った動きを見せていたが、今月はその偏りがなくなってきている。品質が良く、値ごろ感のある商品を求める傾向が強くなってきている。
		スーパー（役員）	単価の動き		・1～2月と比較して、商品の平均単価が前年比で3～4ポイント上昇している。客単価もほぼ前年並みとなり、客単価が下げ止まっている。また、価格の安いディスカウント商品から価格帯が少し上の商品に移行している動きもみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き		・販売量がやや増加している。ただ、取引先との会話では、相変わらず景況感が悪いとの認識が多く、売上には結び付いていないのが現状である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き		・この時期としては予想以上に観光客が多く、販売量が増加している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子		・5月に入ってから、問い合わせ件数が急に増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き		・天候不順の影響でゴールデンウィークの観光客が伸び悩んだことから、飲食関連が前年を下回っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・天候不順のせいもあるが、季節商材の出足はまだまだの感がある。セール状況のみでも、先が見えない社会情勢に合わせて客の活力を感じられない。ただ、少しずつ動きが出てきているようにも感じられる。
		商店街（代表者）	単価の動き		・来客数はさほど変わりがないものの、単価の低い商品を中心に購買がみられる。ただ、3か月前と売上を比較すると、数字的にはそう変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き		・観光客が減少していることから、来客数が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・客の様子をみても、動きがつかめないことから、まだ様子を見ている状況にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き		・5月はゴールデンウィークの観光客の入込に期待していたが、気温が上がらなかったことから、人出が今一つであった。得意先の飲食店も来客数を減らしているうえ、客の財布のひもが固く、なかなかお金を使ってくれない。ゴールデンウィーク後は減速感が更に強まっており、売上の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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・売上が前年比103%、来客数が前年比102%、客単価が前年比101%と徐々に前年を上回った。ただ、婦人服については、微減ではあるものの、前年を下回る状況が続いている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・相変わらず客単価の低下がみられるが、一部の商品では質の良い物を求める傾向が出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は食品や住まいの商品と比べて、衣料品の動きが特に悪い。母の日のギフトも前年と比べて、客単価が約1割低下している。天候不順の影響により、客単価と販売量がともに悪い状況であった。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品単価の低下は続いているが、下げ幅が小さくなっており、そろそろ底が見えてきている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・従来は商品単価の低下を売上点数の増加でカバーして、客単価を維持していたが、ここに来て売上点数の伸びがやや鈍ってきている。来客数の前年割れが続いているため、客単価の増加幅の縮小に伴って、売上も厳しさを増している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の低下が続いていることから、農家や観光面への影響がみられ、店舗の来客数にも影響が生じている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・少し暖かくなってきたので、多少は景気が良くなるかと期待していたが、客の出方をみると、割と街に出てきてはいても、それが売上に全く結び付いていない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年度のエコポイント制度の終了に伴い、4月以降は主力の薄型テレビにおいて、反動が強く出ている。前年比でみると、販売量は大幅に増加しているが、客単価が前年比70%を下回るなど、単価が大きく低下している。2台目需要として小型テレビが伸びていることも要因の1つである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への補助金制度が延長されたことから、前年比での好調さは持続している。一方で中古車の動きが鈍っており、総じて大きな変化は感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・前年の新商品発売に伴って、先取り需要があったことから、今年に入って受注はほぼ横ばいで推移している。今年は新商品が出ないことも影響している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・車用燃料の販売量が前年に比べて10%落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上は前年並みであったが、その後の各週末は前年を上回り、全体では前年比101%となった。月後半の天候が悪く心配したが、まずまずであった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは例年並みであったが、ゴールデンウィーク後に落ち込んだことから、月全体ではやや悪い状況であった。長めの連休だったためか、月末の給料日後も前年を下回ったままであった。売上が伸びないなか、他店では、アルバイト従業員の出勤時間を制限する例もみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィーク後の来客数は減少傾向となるが、今年はその傾向が強く、前年を約10%下回って推移している。特にランチ客の利用が少ない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・前年のような新型インフルエンザの影響もないことから、来客数は持ち直しの動きがみられるが、旅行会社商品、インターネット商品ともに単価の低い状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・従来の個人客の主流であったビジネス客に加えて、主要エージェントの第1ブランドがほとんど壊滅的である。本来、高単価であるべき首都圏からは、低単価のものしか動かない。ただ、ゴールデンウィーク期間に一部動きがみられたほか、セールスの効果なのか会議等の団体利用、いわゆるMICEへの反応がみられた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行については、国内が足踏み状態であるものの、海外が前年比108%と好調である。一方、法人需要については、依然として伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークがあったにもかかわらず、海外旅行が少なく、国内、海外ともにツアーが小ぶりになっている。

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		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・先月は少し良くなっているように感じたが、今月はあまり変わっていない。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比べると、タクシーの売上が約5%落ち込んでいる。落ち込み幅は前年も同じような状態であったが、体感的にはかなり落ち込んでいるような印象がある。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文数が減少しており、前年比で数%の減少となっている。また、来客数も減少している。		
		観光名所(役員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候が良かったものの、桜の開花が遅れたこともあり、個人客を中心に動きが今一つであった。ただ、台湾・韓国等の観光入込が順調なことから、前年並みの来客数は確保できそうである。		
		観光名所(職員)	来客数の動き	・北海道観光も繁忙期に入り、来客数は3か月前と比較して133%の増加となった。国内では修学旅行での利用がみられたほか、海外ではシンガポールやマレーシアからの利用者が増加となった。一方、国内の個人旅行者や台湾・韓国からの利用者は減少した。		
		パチンコ店(役員)	お客様の様子	・来客数は若干ではあるが底を越えた感がある。一時期に比べて、今の環境下での消費に対する考え方に慣れたのか、落ち着きを見せているようである。		
	やや悪くなっている	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・5月は非常に気温が低く、肌寒い日が多く、雨も多かったことから、来客数が大きく減少した。また、春物や夏物の動きが非常に鈍く、特に半袖やスカート関連の商品の動きが厳しかった。		
		スーパー(店長)	販売量の動き	・2~4月にかけて、微増ではあるが、順調に売上が伸びていたが、5月はゴールデンウィーク明けから売上不振となった。自社競合も含めた他店の強力な売出し攻勢が要因として挙げられる。		
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・天候不順により農家需要が減少している。また、低温が続いたことで、前年と比較して、飲料水やアイスクリームなどの夏型商材の販売量が大きく減少している。		
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・エコポイント制度の対象製品の変更に伴う3月の駆け込み需要が落ち着き、小休止的な動きとなっている。		
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・5月中旬から来客数が激減しており、エコポイント効果が出ていなかった。また、気温が上がらないことから、白物商品への関心も薄い。		
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・サッカーワールドカップ需要が期待外れで、薄型テレビの販売量が予想を大きく下回っている。		
		その他専門店[医薬品](経営者)	単価の動き	・年金の支給月とそうでない月の売上に格差が出てきた。		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・5月の販売額は国内旅行で前年比76%、海外旅行で94%となっており、前年割れが依然として続いている。期待していたゴールデンウィークの宿泊券も販売量が伸びずに終わった。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークなどの影響から、5月は1年間で最もタクシーの売上が落ち込む月であるが、今年は例年よりもマイナス幅が大きくなっている。4月と比べてもマイナス幅は拡大している。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今年は天候不順の影響で、低温と風の強い日が多く、全般的に外出が控えられている。		
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客が経済の先行きに対して不信心、不安感を持っている様子がうかがえる。		
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・競合他社のマンションの販売在庫数量が、実際には公表されているよりもかなり多いようであり、その在庫を処分するため、新たに大幅な値引きを始めたデベロッパーがある。		
		企業動向関連	悪くなっている			
			良くなっている			
やや良くなっている	家具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・高級品にも一定の需要が回復しつつある。		
	金属製品製造業(経営者)		取引先の様子	・周りの企業にも少しずつ仕事が出てきている。		
	金属製品製造業(役員)		受注量や販売量の動き	・前年と比べて、受注量が若干増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度予算による公共工事や年内じゆん工を目的とした民間工事の見積引き合いや着工により、建設業界の景気は若干上向いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が明らかに回復傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・新築住宅、マンション等の新規物件の着工率が増加するような気配は見いだせないが、引き続き中古物件の取引が主体となって全体の落ち込みをカバーしている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・全国的な天候不順や牛肉の口蹄疫の影響等から、生鮮商品への不安定要素が強まっている。
			食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年の農産物の不作により、営業倉庫の在庫は減少しているが、本州向け輸送は順調である。5月19日に発表された農産物の作況は天候不順により7日から10日遅れている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・政策効果に支えられた自動車及び家電の売行きは堅調である。一方、土木建設業界は景気対策効果が薄れている。住宅着工は増加傾向にあるが、水準は低い。個人消費は雇用・所得環境が厳しく、低価格志向が強い。観光関連はゴールデンウィーク中にはぎわったが、宿泊単価が低下しており、全体としては横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引については、若干上向いており、建物の建築にも多少の伸びがみられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・販売先の仕事量が少ない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・自社の受注量や客の動きが鈍い。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注額を前年比でみると、3か月前よりも下回っている。
	悪くなっている			
	雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き
求人情報誌製作会社（編集者）			求人数の動き	・農作業の活活性化に伴い、人材派遣業者からの求人が増加している。製造業についても、正社員採用の意欲が感じられる。
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は前年に比べて20%ほど増加している。特にこのところ上向きになっていたコールセンターの求人は、新規会社の参入や既存会社の業務拡大により、更に増加傾向にある。ただ、タクシー適正化・活性化の影響が、旅客運送の求人は目立って減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が7.9%増加し、3か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数は9.8%増加し、3か月連続で前年を上回った。
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年に比べて増加しているが、全体としてみれば依然として厳しい数字である。一方で、新規求職者は前年から減少し、就職者数は前年から増加している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・管内の月間有効求人倍率が0.3倍台で低迷が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・4月の新規求人数は前年を13.6%上回った。一方、新規求職者数は前年を0.7%上回った。月間有効求人倍率は0.42倍となり前年の0.37倍を0.05ポイント上回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・正社員の求入は微減で推移している一方で、パート・アルバイトの求入は前年を下回ってはいるものの増加傾向にあり、企業の業績の悪さを示している。</li> <li>・就職情報サイトが主催する合同企業説明会について、2011年卒業生を対象とするイベントを訪ねてみると、出展企業数減少に反して、未内定学生の参加数の多さに驚かされる。こうしたイベントは9月末日まで開催が予定されているが、現時点の参加企業の動きは内定辞退に伴う補充採用対応であると聞いており、この3月から継続して説明会に参加し、内定を得られなかった学生にとっては、更に高いハードルを超えなければならない厳選採用に向かうことになる。</li> </ul>
	悪くなっている	学校 [ 大学 ]（就職担当）	周辺企業の様子	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候が人出を左右するものの、景気の悪化が底を打ち、消費者の買い控えが弱まっているため、売上が前年を上回る店舗もある。	
		一般小売店 [ 医薬品 ]（経営者）	販売量の動き	・必要とする商品は確実に売れるようになっており、3か月前に比べて販売量は増えている。	
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・本格的な回復とは言えないものの、海外ブランドに動きがあり、前年の売上を上回るブランドも出ている。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・低迷していた海外ブランド品や紳士ブランドショップへの来客数が、今月に入り回復してきている。	
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・衣料品部門では、顧客のニーズに合わせた提案販売を行っており、礼服や季節衣料の販売量が増加している。また、食料品部門では、特売商品に力を入れているため、売上が良くなっている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い季節商材の需要が増加したため、来客数、売上共に前年を上回っている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客単価の前年割れは続いているものの、販売量は前年を10%上回っている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・バーゲンへの消費者の反応が良く、3か月前に比べて30～40代のビジネス客が増えている。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー購入補助金の追い風が続いており、新車部門では来客数、販売台数共に増加傾向にある。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金の効果で、前年に比べて新車の販売台数が増加している。	
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・2年前の水準には届いていないものの、来店客の様子や売上は良くなっている。	
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・同業社の進出や撤退により、消費者が注目しているため、数が月前から来客数が増加している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は低迷しているものの、来客数が例年を大幅に上回っている。	
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価や売店を含めた館内売上が低迷しているものの、3か月前に比べて個人の宿泊客は増加している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は低迷しているものの、リニューアル工事で売り止めにしていた宿泊部門やレストラン部門の営業再開により、来客数が増加している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・一般宴会の受注は厳しい状況にあるが、委託業務を一部内製化した効果と高単価な法要の受注があり、売上、損益共に大幅に改善している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・利用客が増加しており、売上が前年を上回っている。	
	変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・値下げした効果でゴールデンウィークの来客数が増加した飲食店はあるが、月間では例年並みの売上で推移している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・東北新幹線の延伸に伴う一部の観光業や飲食業では活発な動きがみられるものの、消費者は不況感から抜け出していないため、消費の盛り上がりにはつながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・にぎわいが感じられるようになっているが、天候不順の影響で売上は不安定である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中は観光客でにぎわうものの、中旬以降は繁華街が閑散としており、売上は低迷している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・販売量、客単価共に回復傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候不順が続いており、手持ちの衣服に合わせやすいジャケットなどの単品買いが多く、売上が低迷している。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・天候不順の影響で個人消費が低調なため、来客数、売上共に低迷している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・天候不順の影響で、衣料品の販売量が低迷している。必要な物以外は購入しない買い方が戻りつつあり、ゴールデンウィーク後に顕著に見られる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜価格が安定しているものの、1品単価、来客数共に低迷している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価、売上共に前年を割り込んでいるものの、来客数や買上点数は前年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は低迷しているものの、低価格商品に加えて単価の高い商品の動きも良くなっており、客単価が前年並みに回復している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数が前年を下回っており、売上が低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春夏物の衣料は需要が低迷しており、来客数は伸びていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費者が買い控えに疲れたため、来客数は回復してきているが、1品単価、客単価共に低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒い日が続いているため、夏物衣料の売上は低迷している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・買上点数、客単価共に低迷している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に低迷している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・商品の比較に慎重かつ研究熱心な消費者が多く、財布のひもが固いこともあり、買上までには時間がかかっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金が延長されたため、環境対応車を中心に販売台数は堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自治体を実施するエコカー購入補助金の締切りが近づき、軽自動車を中心に駆け込み需要が続いている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者は、より小さく安い物を選択する傾向があるため、売上の増加にはつながらない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・呉服は買い控えが続いており、なかなか販売には結び付かない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	単価の動き	・利益率が改善されていないため、受注量が増えても厳しい状況は変わらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順が影響しており、ビールなどの販売量が低迷している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前に駆け込み需要があったため、ゴールデンウィーク明けは販売量が低迷している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響により夏物商材の動きが悪く、一方では海外縫製工場で人不足問題があり、製品の納入遅れや在庫不足が発生している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	競争相手の様子	・都市部にある石油元売系列の店舗で閉店が相次いでおり、不採算店の淘汰が進んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・週末ごとに販売価格が変動するため、来客数は安定しないが、販売量は横ばいで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は特に客の出足が悪く、内食の傾向が強くなっている。

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		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは来客数が落ち込んだものの、全体的には前年並みで推移している。		
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・夜の来客数は依然として前年を下回るものの、今月に入って昼の来客数が前年を上回るようになってい		
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・市街地中心部へへの入出は少なくなっている。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの予約は例年並みにあるものの、宿泊を伴う会合が減少しており、全体的には宿泊客が低迷している。		
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は持ち直しているものの、依然として価格にシビアな消費者が多いため、売上は一進一退が続いている。		
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・修学旅行を中心に団体旅行の販売量が前年を上回る一方で、個人旅行の販売量は国内外を問わず前年を下回っている。		
		タクシー運転手	単価の動き	・ゴールデンウィーク中の売上は持ち直しているが、中旬以降は前月並みの売上と低迷している。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・首都圏へ帰る乗客の様子から、地方都市駐在の支店や事業所が減少している。		
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・同業者と比較しても、来客数、受注量共に低迷している。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・来店客の対応からは、一向に景気の回復を感じられない。		
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・価値が認められる商品へは需要が増えて、高速道路料金の引下げ効果でゴールデンウィークの来客数は増加しているが、全体的な消費者の動向は3か月前と変わっていない。		
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・大型イベントの影響はあるが、ゴールデンウィークの天気が安定しており、前年並みの来客数を確保している。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に低迷している。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費者の低価格志向は強く、できる事は自宅で済ませているため、美容室への来店間隔は延びる傾向にある。		
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・特売チラシやクーポン券などの企画は集客に効果があるものの、消費者の節約志向が続いているため、定価販売品の売上にはつながらない。		
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・リフォーム物件の受注はあるものの、新築一戸建ての受注は低迷している。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新規受注が低迷しており、受注残が2か月分程度しか確保できていない。		
		やや悪くなっている		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前月から商品の動きが悪くなり、3か月前に比べて販売量は減少している。
				一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・サッカーワールドカップへの消費者の関心が低く、関連商品の売上が予想を下回っている。
				一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価はやや持ち直しているものの、3か月前に比べて来客数が減少している。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き			・消費者の節約志向に加えて、低温の日が続いているため、季節商材の売上が前年を下回っている。		
百貨店（経営者）	来客数の動き			・天候不順が続いて、桜の開花がゴールデンウィークにずれ込んでおり、買物客の減少や季節商材の売上不振につながっている。		
百貨店（売場担当）	来客数の動き			・3か月前に比べて来客数が減少しており、催事の売上は予算を割り込んでいる。		
スーパー（経営者）	単価の動き			・1品単価、販売量共に3か月前に比べて落ち込んでいる。		
スーパー（経営者）	お客様の様子			・高速道路料金引下げ効果があり、ゴールデンウィーク中の来客数が前年並みで推移するものの、ガソリン価格の上昇で買い回りの客は減少している。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・消費者の買い控えに加えて、低温が続いているため、販売量は前年を下回っている。		
スーパー（店長）	単価の動き			・買上点数は回復しているものの、競合店との価格競争で消費者の買い回りが多く、1品単価、来客数共に前年を割り込んでいる。		

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
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・特売日以外は消費者の買い控えが続き、競合店がチラシ特売を強化しているため、客単価、売上共に3か月前に比べて落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗周辺の事業所が閉鎖や移転しており、通勤時間帯の来客数が減少している。また、客単価は開店以来の最低水準に落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・地域の雇用環境が厳しいため、来客数、販売量共に3か月前に比べて減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3月のエコポイントの駆け込み需要が影響して、依然として製品が品薄で、また納期にも時間がかかるため、消費者の買い控えにつながっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金や環境対応車の新車投入によるプラス要素はあるものの、リコール問題やガソリン価格の上昇に加えて天候不順による農作物への影響など、消費者の先行き不安が続いているため、来客数、販売台数共に低下している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて販売台数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順や建設業の談合問題の影響で、消費が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べて、販売量、1品単価共に低下している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・天候の回復に伴う消費マインドの変化に期待したものの、むしろ購買意欲は弱くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・再び消費者の低価格志向が強まり、客単価が低下している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果でゴールデンウィークの宿泊客は増加したものの、ゴールデンウィーク明けの宿泊客が激減しており、3か月前の悪い状況に戻っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・曜日配列と天候に恵まれて、ゴールデンウィークの利用者は前年を上回るものの、全体的な売上は前年並みに落ち込んでいる。依然として消費者の財布のひもは固く、値ごろ感のある商品提供が求められている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客からは仕事が減っているなど暗い話が多い。一方、タクシーの減車計画が実施されても、適正なタクシー台数には程遠いため、売上の回復にはつながらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数の前月割れが2か月続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・以前に比べて得意客の来店間隔が延びている。
		悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き			・ゴールデンウィーク後は消費マインドが落ち込んでおり、来客数、客単価共に低下している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き			・来客数、客単価共に前年を下回っている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・天候不順の影響で、農作物価格が高騰しており、来客数の減少にもつながっている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・ゴールデンウィーク以降は宿泊客が激減しており、来客数が前年を大幅に下回っている。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている			-
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが良くなり、販売価格が改善している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外の景気回復に伴い、自動車部品の輸出が増加しており、期首に設定した予算を大幅に上回っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の受注が続いている影響で、中小企業の受注量はやや増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格が上昇しており、経営状況が良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅版エコポイントの効果があり、住宅の増築やリフォーム工事の受注が増えている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・耐震工事や設備改装の案件が増加しており、3か月前に比べて工事の届出件数が増えている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注が増加して売上が上向いている。	
		広告業協会（役員）	それ以外	・新聞広告は受注が低迷しているものの、テレビのスポット広告は受注が回復してきている。	
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月続けて、受注量が前年を上回っている。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物の販売価格低下で前年が収入減となったため、古い農機具を修理して使い、新規購入をあきらめる農家が増えている。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の回復傾向は2か月続いている。	
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ゴールデンウィーク前に比べて荷動きが悪く、低価格商品を含めて販売量が低迷している。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙関連の受注はあるものの、全体的な受注量が低迷している。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年並みの売上が3か月続いている。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の物量は、底を打ったまま低迷している。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の態度は厳しく、受注量が前年を下回って推移している。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子から判断して、変化はみられない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ折込は依然として低迷している。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・値下げ競争や消費者の節約志向が続いているため、天候不順で野菜価格が高騰しても、価格に転嫁できない小売店は多い。	
		公認会計士	取引先の様子	・得意先の決算状況からは、売上、利益共に減少が続いており、改善は見られない。	
		コピーサービス業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の業績が低迷しているものの、更なる落ち込みの懸念はない。	
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷量が停滞しており、売上が2か月前の水準まで戻っている。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では、住宅版エコポイント制度の効果がみられない。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・出入り業者の話では、先行きの不透明感から消費者の低価格志向が続いており、利益率の改善が進まないため、売上は低迷しているようである。		
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・農家直売米の注文が前年を下回っており、多くの在庫を抱えている。	
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費が下がる一方で、受注量が減少している。	
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・セメントの受注量は少しずつ回復しているものの、販売価格や従業員の給与は据え置かざるを得ず、厳しい経営状況にある。	
	悪くなっている				
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来春の大卒採用を見送っていた企業から、採用を再開する連絡が増えている。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月に入り、契約終了に伴う人員交代の求人が増加している。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、求人広告の件数が増加している。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が3か月連続して改善している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業など雇用調整の実施件数は横ばいであるが、実施延べ人日が減少傾向にある。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新年度に入り、3か月前に比べて求人数が増加している。		
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規契約や長期契約の相談件数は例年に比べて低調である。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業や流通業など求人が多い業種でも動きがなくなっており、全体的な求人数は横ばいが続いている。		

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・エコカー購入補助金の効果が続いている自動車販売店を除くと、得意先の多くは広告費を削減している。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・製造業や金属加工業などでは求人者の動きが良くなっているものの、談合問題があった建設業では企業活動自体が大幅に低下している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が増えているものの、有効求職者数が依然として多いため、有効求人倍率や雇用情勢が改善してない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は増加傾向にあるものの、今月に入り動きは小幅になっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求人数は前年を上回るものの、事業主の都合による離職者や主婦の求職が増加しているため、有効求人倍率は低迷している。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年を大幅に下回っており、2か月ぶりに減少に転じている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・製造業では求人やや持ち直しの兆しがみられるものの、求職者数の増加が続いている。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	それ以外	・東北地域の事業所は経営状況が悪くなっており、更なる事業所の閉鎖を迫られている。
アウトソーシング企業(社員)		求職者数の動き	・女性が主な職種の求人男性からの応募が増えており、3か月前に比べて雇用状況は一段と厳しくなっている。	

### 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	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・アパレル業界、特に紳士部門については非常に厳しい状態である。当社においては各ブランドで毎月の企画を打ち出して来店を促しているが、今月は特にダイレクトメールも発送している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上が前年比106%と引き続き好調である。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・新規投資を行い、先月末に新しい展示物が完成したことを受け、予想を上回る来客数を記録している。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・3~4月に新学期商品の販売を行ったが、追加で買う客が思った以上に増えており、景気の悪い割に子どものためには購入するという印象を受けている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・長期間前年割れが続いていた婦人服が、昨年実績をクリアできているのが大きな要因となって、ほぼ前年並みの売上が確保できている。
		スーパー(経営企画担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中に天候に恵まれた上に、前半に販促を強化した効果があり、前年を上回る集客と売上が確保できている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・天候不順ではあるが、それでも全体としては暖かくなっているため、販売量が上がっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークに天候が大変良かったので、客数、販売共に昨年の5月より大分良くなった。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・購買者数が約20%減少したが、客単価が増加したため、販売額は前年比で変わらない。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・そろそろ夏祭りに向けての需要が出てきて、客の注文も多少入ってきている。また、個人客の動きもやや活発になってきている。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・新製品の動きは良い。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・前年同期比で売上がやや伸びて、前年比115%である。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・4月で下げ止まりが見えてきて、5月の深夜の動きは悪いが昼間の動きはやや良くなり、前年同月比で4%の増収となっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・天候不順には参ったが、各企業のコンペの予約が目立って入っている。
		ゴルフ場(業務担当)	販売量の動き	・微増だが、食堂、売店などのオプションを設定したのについて興味を持ってもらっている。
		その他サービス〔立体駐車場〕(従業員)	単価の動き	・単価はずっと横ばいだったが今月になって5%くらい上向いている。来客数も前年比1割くらい増えており、その分、総売上も増えている。また、今年になってから追加募集した月極の契約も順調に上向きに転じて、4%くらい上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ入出は良かったが、その後は極端に暇になってしまった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・農家が忙しいせいか地方からの注文も無く、人も来ない。商品の動きがなく閉口している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型スーパーの閉店セールが始まったが、このところの天候不順で、夏日もあれば冬も来るような毎日なので、特に、高齢者の客はついていけない。食品も高値で動いているようで、買い控えている状態である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・気候変動が激しく、夏物商品の動きが悪い。エコポイント制度対象商品も一服状態である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・3月のエコポイント絡みの駆け込み需要の反動か、テレビの動きは良くない状況で、相変わらず消費者の購入意欲は見られない。アナログ放送終了を1年後に控え、修理よりは買換えで商品の動きがある。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・価格競争は依然として続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上と来客数の落ち込みは鈍化しているが、回復には至っていない。客単価は前年並みになっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・4月に改装して、売り場をかなりきれいにした結果、衣料、食料品ともほぼ前年程度は確保できているが、これによって110～120%増というような大きな変化や特別な伸びがあるということはない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、食品、衣料共に非常に好調であったが、中旬以降の冷え込みと共に、衣料品の売上高は下降気味となり、食品も不安定な売上動向となっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は3か月前に比べて増えているが、客単価は大分下がって来ているのであまり変わってない。
		家電量販店（店長）	それ以外	・3月のエコポイント絡みでテレビの駆け込み需要があり、予想以上の販売数量増で商品が無くなり、その後のエコポイント需要に対応できていない。供給が回復しないと販売数量が増えず、厳しい状況が解消されない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・9月末日までエコカー補助金制度が延長されたが、現在、購入を考える客は非常に少なくなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・自動車販売と車検、点検を一緒にやっている。今までは、2年に1回の車検に対し客はあまり値段のことは言わなかったが、ここに来て、安売りの車検業者に持って行かれるなど、かなりの分を逃しており、昨年に比べると10%ぐらい在庫車が減っている。その代わり、点検、一般の板金等が増えているので、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・とにかく高額車両が売れず、ここ何か月も高額な新車、輸入新車などは全くと言っていいほど売れていない。比較的安い車は多少動いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量はやや増えているが、修理、客数等についてはやや落ち込んでいるので、両方合わせると差し引きゼロである。世の中では良くなりつつあるという話があるが、実体験としてはそのような感じはない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順で季節商材の動きが鈍い。ゴールデンウィーク期間中は客数、買上点数共に前年を上回ったが、それ以降は大きくマイナスである。特に雨天の日の客数は大きく減少してしまう。3、4月の季節商材のマイナスを5月でカバーする計画を立てたものの、3、4月ほどではないが5月単月でも前年を割ってしまった。
住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・依然として買上点数が減少しており、さらに天候不順による点数減が見られる。		
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話は景気が回復していない話ばかりで、それぞれ売上10%くらい減との話である。		
スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の動きも、フリー客の動きも低調のままで、上がって行く兆しが無い。歩行者の通行量も年々落ちていっているようで、夜間の車の通行量もかなり少ないまま落ち着いた感じさえる。町全体の活気が失われ続けている。		
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・周辺有名観光地への来客数が思いのほか伸びず、アジアからの訪日外国人旅行者だけが好調で、国内のツアー客、マイカー共に伸びていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自動車関係企業のコスト抑制が続いており、下請、孫請に対しての締め付けがあるのか、相変わらず出張に関して厳しい状態である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ここ何かがビジネスの動きが悪く、ビジネスマンの宿泊が減っている。会食や宴会の需要も継続して悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昨年は善光寺の御開帳もあり、観光客が沢山訪れていたが、今年はそれもなく、来客数が非常に減っている。そうしたことから必然的に売上も悪くなって、悪循環になっている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・企業や各種団体については大きな動きがないが、個人客は少し動きが出てきている。ただし、高速道路料金引下げ利用などの安近短が目立ち、インターネット利用も多い。3か月前に比べ、景気はわからないが、客の動きは少しずつではあるが動き始めている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・売上アップとまではいかないが、年度内受注予定の見積案件が多少動き出した。今までの低迷があるので良くなったとはいえないが、兆しは見えてきた。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは昨年より消費傾向は上向いたが、その後反動もあり、月を通すと例年並みである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・昨年に比べ、今夏の会社員のボーナス支給が明るい見通しにある一方で、ボーナスどころか基本給さえいまだに減り続けている会社もある。一日の勤務後、アルバイトで生活費を生み出している大変な現実も見逃せない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・販売数は横ばいで、変化はない。ただし、販売に至るまでの難易度はやや高くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が若干前年より少なくなっている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・購買単価、来場者数とも上昇傾向が見られない。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容院では店の格差が大きくなっている。繁盛していない店は、組合を抜ける人が多くなり、組合費まで回らないほど悪くなっている状況である。少したが、繁盛している店が徐々に出て来ている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人住宅建築の照会や相談が皆無であり、周りを見ても、住宅の建築現場が見当たらない。その他の大型物件についても同様である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらずあまり変化はないが、建築関係については、国の補助事業に関わる福祉関係の情報が入って来ている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月はイベント等があり、来客数の多い月だったため、契約申込も割りとおったようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は横ばいの状況がずっと続いており、景気が悪くなっているとは思えないが、良くなっているという実感もない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の来店率が前年比83%となっている上、年配者が多く、若い人の来店が少なくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候が良かった分、街中の人出はどこかへ連れ去られてしまい、がらんとした毎日であった。母の日のイベントも前年実績に届かず、回復の兆しは全く感じられない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・基本的に来客数がかなり落ちており、客単価についても、必要最小限の品物しか購入されていない。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・市内の競合店である大型食料品スーパーが撤退したが、閉店セールの影響による売上減はない。今後は、日用品や食料品ギフトの売上増を多少期待できる反面、明日は我が身だと考えると、全体の状況は悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数が昨年を4%弱下回っている。買上点数を増やすことで前年の売上は確保できてはいるが、近年になく厳しい状況である。地元の祭の与件も期待したほどプラスにはなっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・依然として、エコカーの販売台数が伸びているだけで、全体の販売台数は増えていない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークに期待していたが、連休明けの販促等で多少良かったものの、後半は伸び悩み、結局、前年を大きく割り込む結果となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの客は予想より少し下回っているもののそれに多い。夜の来客数は少なく、客単価も低い。

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(副支店長)	販売量の動き	・通常ゴールデンウィークが終わると夏休みの商戦期に入るが、今年度はタイの暴動や朝鮮半島情勢の不安などにより、予約が伸び悩んでいる。特に韓国に関しては今まで一定程度好調に推移していただけに、今後の減少が心配である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・消費者の購買意欲が全く感じられない。
		その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	単価の動き	・低価格のキャンペーンに反応する女性客の獲得ができていない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・最近1か月間、別荘に関する資料請求や来客が無い。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・問い合わせが増えて来たが、真剣味がない冷やかしのようなものも増えて来ており、買い控えがまた始まったようである。
	悪くなっている	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・地域の中で景気が悪いという情報が流れていて、販売量の動きが無い等の悪い状況が続いている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候不順で個店でのイベントには誘客が難しい。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・客は、値段が高いと言うだけでなく、品物はすごく良いが買えない、金を使えないと口々に言っている。2,900円均一の商品を出しても、それでも客は考えるぐらい、精神的なゆとりが無くなっており、買い控えの原因は、品ぞろえの善し悪しではなさそうである。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・ますます不景気になっている状態にあり、単価が安いものから埋まってきている。ネット関係も極端に安くすれば一時は入るものの、値段が高いと入らず、間際の宿泊客が増えてきている。これから夏場に掛けて非常に値段等が危惧される。
		遊園地(職員) 住宅販売会社(経営者)	来客数の動き 競争相手の様子	・20代を中心としたグループ客が伸び悩んでいる。 ・分譲地等では引き合いが無く、売出しをやっても客がほとんど来ない状況である。また、アパート、マンション等についてもほとんど引き合いが無く、非常に安い賃料での下落物件だけがちらほら決まっている。テナントについてもほとんど引き合いが無い。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の場合は特殊車両、産業機械、工作機械とも大手4社の取引先だけに、落ち込むのも早かったが持ち直しも非常に早く、5月でも受注がリーマンショック以前にまで戻っている。産業機械は、新興国や韓国最大の電機メーカー等からの受注が多く来ている。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べても非常に高水準で受注が増えている。親会社の方では輸出関係が良くなっているため、自動車関係の部品製造会社は非常に良い。
		その他製造業[環境機器](経営者)	受注量や販売量の動き	・顧客プラントが積極的に仕事をこなしているため、新型機の開発希望が多く、また海外プラントの話が出ているため良くなっている。
	やや良くなっている	食料品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・チラシを打ち、特売単価で毎週載せてもらっているため、動きはそこそこ良い。ただ、特売単価でなくては物が動かないのが気になる。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先は急な増産に対し、以前のように簡単に人材派遣等で対応出来ない状況であり、当社に対して増産に伴う応援加工依頼が数社から舞い込んできている。また、しばらく注文が無かった製品も少し動きが始めてきた。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先2社から、間に合わないから応援をして欲しいという依頼があったが、1、2か月の短期的な仕事であったため断っている。当社以外では結構景気は上昇しつつあるような気がするが、当社は相変わらず低空飛行である。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・10社ほどある取引先のうち、3~4社は仕事が大幅に出てくるようになり、景気が良くなってきたような感じがしている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光地においては、ゴールデンウィークは天候にも恵まれ観光客の出足は好調であった。外国人観光客においても新型インフルエンザの影響が無くなり着実に元に戻りつつある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・このところ不動産登記がいくぶん出てきた。そのへんが従来と比較して変わってきたところである。このまま上向いてくれれば良い。

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
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報化投資に対して現状システムの改善や、新規の引き合いが増加傾向にあり、若干の持ち直しが出て来た。
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・ダンボールや瓶などの取引先の様子から判断して、ワイン業界の出荷状況は相変わらず低調である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は休日が多かったため、稼働日数が少なく売上大幅にダウンしている。土木建築に回復の兆しがまるでないのでどうしようもない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・部品加工業は海外生産がどんどん増えるばかりで、受注量がどんどん減っていて大変心細い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時的な忙しさも2か月で収束し、また元の厳しさに戻りつつある。しかし最も厳しかったときに比べればまだ良い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的な景気が良くない中で、当社の主要客先の取扱い商品は優先順位が低く、売行きも今一つ上昇にならない。当然、当社の受注も伸びが無い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候不順等による夏物家電の出だしの遅れや、青果物の輸送、出来高量の低下により、前年を下回っている状態である。しかしながら、子ども手当等による消費回復の予測もあり、少しずつ荷動きは良くなっている。特にネットショップ、テレビショップ、ホームセンター向けの荷動きは良い。しかし、燃料コストの高騰により厳しい状態が続いている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注はある程度はあるが、入札や受注価格の下落傾向は相変わらず続いていると、取引先が話している。
		不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・新しいホテルができると新しい方に客は流れるが、地域に入ってくる人の数は増えていないので、その分他のホテルが厳しくなるという状況である。また、自社物件の賃貸アパートに行くと、入居状況がずっと変わらず、伸びない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の量は、ほとんど変わっておらず、同業他社とのジリ貧の見積競争が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・小規模運送会社では、今年に入り減便し、今月はとうとう社長自らの1台となってしまった。また、暑さと寒さが極端で天候が定まらず、夏物衣料の売行きは低調だと聞いており、景気に関する報道とは裏腹に、小売、物流などは低調である。今月のチラシ出稿量は94.6%と低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手企業、輸出企業等の業績回復の影響は、下請企業、地場産業、地域経済に及んでいない。地域の中小企業のほとんどはまだまだ資金繰りにあえぎ、借入金返済のリスケジュールや買掛金の支払引き延ばしでしのいでいる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・人員整理は少なくなり、残業するところ等も出てきてはいるが、現状の人員で十分であり、新規採用などの動きにはまだほど遠い。
		やや悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き
金融業（役員）	取引先の様子		・製造業において設備投資意欲が全く見られない状況にある。	
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注の動きが全く無い。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っているが、受注金額は前年比104.3%を確保出来た。ただ受注に関しては、同札によるクジ引きが続き、受注確保のため工事原価計算上、赤字の現場と分かっているにもかかわらず、受注に走らざるを得ない状況であり、工事終了後に赤字になる現場が何件か出てきており、決算に影響が出そうなので心配である。	
	通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期の仕事以外は受注出来ず、新規の仕事が発生しない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向であるが、派遣求人が目立つ。派遣求人は製造業関係が増えており、家電販売の会社の求人も増加傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・商工会議所の景気観測調査を見ると、家電業界、自動車業界関連企業では受注の増加、回復が見られるが、生産高は依然として厳しい状況であり、求人動向が大変気になる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・求人広告は、住宅、介護、自動車関連の電気や部品組み立ての募集が目立ったが、採用面では大分絞られており、かなり渋い状況である。ガソリン価格はここに来て2～3円ほど落ちて来ており、落ち着いたと思われる。良い材料としては、住宅の増改築や新築が目立ってきている。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・求人数が多くなったり、減ったりして売上がほとんど変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業側の採用意欲は回復しつつあるが、一方で、求職者数も多い。このことから、働く意欲と、働き先が一致していないことがうかがわれる。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・派遣先企業からはコストダウンと短期契約の要請があり、契約は継続しているが、不安要素も多々ある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・4月は多少求人数が増加したものの、今月は求人広告企業数が少なくなり、雇用の面ではまだまだ厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前年同月比3.4%減少となり、徐々に減少する傾向を見せ始めているが、新規求人数の動きが鈍い。パート、臨時等でわずかながら同比增加となっているが、常用では前年並みの水準で停滞している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成22年3月の新規求人数は、前月に比べ10%減少となったが、前年同月比では同水準である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・新入社員を採用したいという話は来るが、具体的な採用計画は決定されていない会社が多く、全体的に今後の景気状況を見ている様子である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の基幹産業である製造業、サービス業、運輸業等のほとんどの産業で、前月比10%以上求人が減っている。
	悪くなっている			

#### 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	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィーク、母の日など売れる要因がそろっていたため、前年比130%と好調である。売れ筋を確保し、手ごろな価格に設定して努力しているため、コーディネート販売や数点買いの客が目立っている。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー適正化・活性化法が制定され、都区内も供給過剰による車両削減が進み、約3,000台の減少となったようである。そのせいか、街中の客待ち空車車両の列が整理され、一般車両の通過も楽になったように見られる。また、利用客は週によって多い時と少ない時があり、不均衡だが増えてきたようにも見えるので、タクシーの景気は良い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・当商店街の核となる店舗の店長によると、食料品が非常に良くなっているということである。ちょっとした良い物が売れているそうで、その反応が街にも出ている。また、今まで特に悪かった衣料品関係は、春物、薄手の物が多少売れてきている。皆、前向きに考えて商売をやっている状況である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・今月廃業する、役所で指名停止になっている等、周りの競合店がだんだん倒れてきていることから、そういった案件が増えてきている。全般的に売上も悪くなく、5月にしては上々である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの天候の安定が来客数増につながり、特に低迷していた衣料品関係の動きが上昇している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品の売上は依然前年を下回っているものの、回復がみられる。また、飲食や生活雑貨も良くなっている。

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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・都心の店舗を中心に、約2年ぶりに売上が前年を上回る見込みである。食品、婦人、紳士衣料、雑貨全般で前月を上回る改善となっている。前半は天気にも恵まれたゴールデンウィークと、母の日ギフト顧客に向けた企画提案が効を奏し、後半は初夏のライフスタイルに合わせて、レインウェアや自然との共生を意識した企画等が底上げとなり、来客増につながっている。ただし、前年は新型インフルエンザの影響などで大きく数字を落としているため、前々年比ではまだ2けた減である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・4月は天気が安定せず、春物の動きが今一つであったが、それでもおおむね前年の売上に近かった。5月に入って天気も安定し、売上は好調に推移している。超高額品とまではいかないが、100万円以内の宝飾時計類も動いてきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前は目的のものを買った帰る客がほとんどであったが、最近では買物後にも買い回りをする客が増えてきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動員を含め、今月に入って来客数に伸びが見られる。話題性、イベント性の高い新規物産展の動員効果もあったが、3か月前と比較しても明らかに来客数の伸びがみられる。ただし、来客数の伸びに対して売上の伸びが比例することはなく、売上は既存店ベースでは若干前年割れの状況である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人服飾領域は単価、数量共にやや低下傾向だが、これまで各家庭で抑えてきたと思われる紳士領域で伸長がみられる。後回しにされがちな紳士服の伸長は、今後の個人支出伸長を期待できる証左として、これから必須の機能性商材や子ども手当による子ども用品の消費を促進するポイントを訴求、伝達していきたい。
		百貨店（業務担当）	それ以外	・前年はちょうど新型インフルエンザの影響が非常に大きく出た月であり、前々年に対して落ち幅が相当大きかった。その前年に対して何とかプラスであるということを見ると、これをもって景気が良くなったと判断できるかはやや疑問である。しかし、現在の景気は若干上向きな部分があるので、やや良い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・月前半は特殊要因により各カテゴリー全般に動きが良かったが、その状況が後半以降も継続している。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・以前はいくら話題性があっても本当に必要な物しか動かなかったが、前月同様、話題性のある商品の動向が良い。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数、客単価は共に前年並みで推移している。衣料品が一部前年を超えてきており、回復の兆候が出始めている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・5月は来客数、売上共に、前年も予算も達成している。天候不順ではあったものの、初夏物、レイングッズが好調であり、全体的には食品、リビング関連、雑貨の好調さが衣料品をけん引している。ただし、客単価はまだ低く、来客数の伸びで辛うじてプラスを保った感もある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格に対してかなり敏感な部分はあるが、取扱物量は以前に比べてかなり増えてきている。単価の下落もなく、ほぼ前年を維持しているため、以前よりは期待が持てるようになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天気が良いと来客が非常に多い。ゴールデンウィークにおいても客の出入りが非常に多かったことから、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売の中心が低価格のプライベートブランド商品のため、客単価は低迷しているが、矢継ぎ早に実施したセールの影響で客数が増加し、売上も上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の前の再開発事業が終わり、4月後半から5月中旬に掛けて新しいテナントが次々と開店している。また、道路のある部分が広がって交互通行ができるようになったり、目の前の駐車場が一般開放されたりと、人の流れが大分変わってきている。そのようななかで、今まで土日は暇だったのが、逆に忙しくなっている。来客数が2割ほど増え、その分客単価は低いものの、売上が上がっている。



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
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・父の日ギフトは、店員の努力もあって前年度を達成している。こういったイベント関係は客が省くこともあるが、省かず継続してくれば、売上につながっていくことができる。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・5月も天候の変化が激しい月となったが、晴れて暖かい日は来客数上がり、買上点数も増えている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・以前と比べ、価値を認めれば、金額に関係なく購入するケースが増えてきている。
		衣料品専門店(営業担当)	来客数の動き	・5月の前半は好天気恵まれ、また行楽期と相まって衣替えの季節である。そのため、やっと売れてきている。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・テレビの販売台数が3月をピークに落ち込んでいるが、商品単価は上昇傾向にある。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなど大型家電製品に関しては、前年比で若干落ち込んではいないものの、全体では販売品目数が増加している。また、外国人観光客の商品購入数量が多くなってきており、前年比で2倍になっている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・登録ベースでは決して楽観できないが、新型車の投入等、予約販売が進んでいる関係上、受注は好調に推移している。エコカー購入補助金制度の活用も追い風になっている。
		その他小売[雑貨卸](経営者)	来客数の動き	・来客数はやや増加してきたが、最近の欧州発の金融危機が不安である。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・来客数も順調に伸びてきており、客単価も3か月前と比べて上昇しており、下げ止まり感が出てきている。
		その他小売[ゲーム](統括)	それ以外	・3Dテレビ、新型多機能情報端末の発売で、コンテンツ業界への期待感が大きく膨らんでいる。実際、業績に反映するのは1年後になるが、気分は高揚している。
		高級レストラン(副店長)	来客数の動き	・前年比での来客数に、わずかながら伸びがある。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・不況のあおりで同業者がある程度閉店したため、来客が多くなったせいかもしれないが、従来どおりの旅行への関心がまた盛り上がってきたように見受けられる。実行に移すかはあまり把握できていないが、もしかしたら良くなってきているのではないかという感じを受けている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話件数が増えている。それに伴って受注件数が増えている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・申込の電話が増えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・サッカーワールドカップを控えていることもあり、多チャンネルサービスへの加入は堅調に推移している。ただし、戸建は地上デジタル放送対策が進んでおり、加入数は頭打ちな状態である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新年度に入り、5月もテレビ、ネット電話、携帯は共に目標達成見込みである。賃貸集合住宅の業者向けの販売が好調である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークに大変天候に恵まれ、旅客が大変伸びたことから、良くなっている。今後もこの天候が続く限りは、徐々に良くなっていく。
		ゴルフ練習場(従業員)	販売量の動き	・5月は前年同月比マイナス5%くらいなのだが、ゴールデンウィークの集客が前年よりやや落ちていく。ただし、来客数等は増えており、今後景気は良くなる。付帯するレストランも前年比を上回り、状況は良いようである。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数の動きが1~2割程度増えている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・電気関係を中心にリーマンショック前のアルミの発注量に戻ってきている感じはするが、建築関係は物件数も少なく、厳しくなっている。ただし、以前に比べれば良い業種が出てきたということで、上向きになっている。
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、前年同月比を割らなくなっている。しかし、イベントの反応が今一つで、消費者の真意がつかめない。

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）	来客数の動き	・今年は天候不順が特にひどく、野菜等もかなり値上がりしている。客はいろいろな面で、お金の使い方をかなり考えながらやっている。こういう状態では、景気は良くなる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・催事をやっている時に客がそこそこ来ることはあるが、催事が終わって平静の店の中での販売になると、ほとんど客がいない。なかなか店内に入ってくる客も少ないし、入ってきた客が購入する率も減っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客は価格が高い物には手を出さないが、手ごろな価格の物は割とすぐにも買ってくれる。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・5月は中旬ごろまで天候に恵まれ、月初めからよく売れている。全体で前年の実績を確保しており、まずまずである。中高年の購買力は強い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は少ない。例年どおり各種団体の総会があり、その需要があるのみである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数に全然改善がみられず、売上についても同様の動きになっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・単価の下げ止まりはあったものの、維持している状況であり、決して上がってはいない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数は伸びているが、単価の動きが安定しない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・客単価の低下と、天候不順や気温が低めに推移した影響もあり、衣料品を中心に苦戦している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客数が以前よりも落ちており、多少悪くなっている傾向にある。やや悪くなっているというほどではないが、変わらないというよりちょっと悪いという状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高齢化社会と言われているが、確かに当店もそうである。その中で食費は大まかに計算されており、当店の販売量の動きは前年と比べて平行しているため、変わらない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・他社も価格訴求で広告品、定番品の販売を行っている。それで売上利益を確保できるか疑問だが、集客が大きな目的であろう。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品については、価格に非常に敏感である。また、衣料品、住居品については、訳有り商品など価格が非常に下がったものに反応している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・天候の不順等が影響し、季節商品の稼動が良くない。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、天候要因もあって夏物商材の動きが緩慢である。集客のための価格訴求によって単価が下がり、売上の底上げにつながらない。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、客単価も上がり良かったが、中旬以降、その反動で消費防衛意識が高まり、客単価が下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と共に客単価も下がっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・政治経済は不透明感が強く、将来に対する何とない不安感から、どうも財布のひもは固そうである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は整備と販売をしているが、整備は順調に入っているが、販売は前年度より2割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きもそうだが、販売車種が小型車や軽自動車を中心となっており、高額車種の需要が無くなってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金が大型トラックについては6月初旬に切れるという状況になってきている。補助金で受注を拡大してきたが、ここに来て補助金が無くなるということが出てきたため、7、8月以降の受注が全く取れていない。また、景気は若干上向きだったが、ギリシャ財政危機等があり、経営者が先行き不透明感に陥り、将来の設備投資を控えている。この数が月間、悪い状況の中で変わらない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3か月前比ということでは、変わらない。前月に比べて売上台数は、店舗計は未達だが、社内計は達成となっている。台数を大きく落とした前年に比べれば、5月は大幅な回復となっているが、エコカー購入補助金が続く限りの話であり、補助金が無くなった時は非常に不安である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量があまりなく、増えていない状態で変わらず動いている。

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
		その他専門店 〔服飾雑貨〕 (統括)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中、相当数の来客があったが、買上率等が低迷している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・接待などは以前に比べて確実に減っており、今後急速な景気の上昇は難しいが、全体的にはやや上向きである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・少しは良くなっているものの、それは商売柄、2月が一番暇な時期だったためである。景気はやや悪いまま、あまり変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・近くに大手スーパーが進出し、人の流れが変わった。限られた客の取り合いの状態は、ランチに顕著に表れている。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・お金を使わないという客が非常に多く、単価が少しも上がってこない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークだったせいか、客足が少し止まっている。団体客も少なく、個人客だけだったので、売上も落ちている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・月間の来客数は少しずつ伸びている。前年比で宿泊は1割、レストランと宴会は5%増加したが、1人当たりの単価が下落しており、下げ止まらない。安い料金の期間限定商品を次々に打ち出し、単価下落を補うだけの集客を図っているため、何とか前年以上の売上を達成できている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客が前年比で2割減っている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・本来であればゴールデンウィーク明けから団体の動きが活発になってくるのだが、例年や前年と比べて動きが悪く、特に6月の販売量が非常に落ち込んでいる。原因としては、景気がなかなか上向かないので、旅行を控えるという傾向がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークがあった関係で当業界にとっては厳しい状況であるが、思っていたほど落ち込みはない。一応、底を打った感じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークは例年より長く、工場や業種によっては11連休の会社もある。ゴールデンウィーク中の仕事関係の利用客が少なく、また夜の飲食店街の客も少なく、前年比で10%減である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・契約解除は一時期より減少しているものの、新規契約はいまだに少なく、家計における娯楽費は締め付け状態にある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・例年新入居の時期は学生を中心にインターネットサービスの加入が増えるが、前年同時期と比べても明らかに加入数が減っている。理由として、両親が出費を抑えたいというケースが多く見受けられる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約数が減少している。
		通信会社(営業推進担当)	競争相手の様子	・月間目標に対する達成率は依然厳しい状況が続いている。競合他社との競争が激化しているようである。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・契約数は前年より伸びてはいるものの、加入者1人あたりの月額平均収入は下がる傾向にあるので、景気が良くなっているとはあまり感じられない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ここ数年、ゴールデンウィークは通常料金より値引きを行い、ダイレクトメール発送等で広告宣伝も行っている。予約はほぼ一杯、天候にも恵まれたが、それでも前年を上回ることができない。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当社の店舗も含めて、競争相手の客数が少し上がったりがつたりしているが、平均を取るとさほど変化はない。
		その他レジャー施設〔ホール〕 (支配人)	販売量の動き	・残念ながらこの数か月は良くない状態が続いている。広報活動を強化しているが、当施設でのチケット販売は、企画内容の影響もあるかと思うが、高額なものだけでなく、全体として前年比で15%程度落ちている。今のところ好転しそうな材料が見当たらない。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロスポーツ関連商品、サービスに対する顧客のニーズが一巡してきている。ホテルは稼働率が改善しているものの、単価の下落が大きい。
		その他サービス〔保険代理店〕 (経営者)	販売量の動き	・上品質の商品に気持ちが向かない。余計なものは買わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		設計事務所(所長)	お客様の様子	・客を含め、どのように動いたら良いか皆目見当が付かず、ただ単に様子見の段階が続いている。また、銀行融資の件も、途中で見当が付かなくなるような状態が続いている。
		設計事務所(職員)	それ以外	・よし悪しの方向性に関する具体的な現象が見られない。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・5月は天候不順な日が多く寒暖の差が激しい日が続いたため、客の来店、夏物商品などの売行きにかなり影響している。
		一般小売店[家電](経理担当)	お客様の様子	・当店の場合はテレビ需要があるので適度に商品は動いているが、それ以外は良くない。3月にテレビが良く売れたので、それに比べると良くない。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・3月でエコポイント制度が一区切りとなり、極端に来客数が減っている。また、必要のない物は買わず、極端に安い物しか売れなくなっている。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・需要期が大体終わったところなので、その点では仕方ないが、天候に非常に左右されて売上が悪いようである。
		一般小売店[米穀](経営者)	競争相手の様子	・小麦粉が値下がりし、米も安くはなっているが、売れない。海老を食堂に卸している問屋も、5月は悪いと言っている。競争相手のスーパーも売れず、売れる物は激安値下げ品のみとのことである。街の景気は良くなる感じがしない。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・当社の製品は目的買いのため、需要が非常に低迷している。また、無くてはならない印章業だが、新しい会社を作るとい人がまずほとんどおらず、非常に厳しい。
		一般小売店[祭用品](経営者)	単価の動き	・必需品以外を仕分けしているようで、受注が明らかに減っている。客単価もかなり落ち込んでいる。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・今月は新茶の出始めの月間で売上増を期待したが、ふたを開けてみると、あまり成果が感じられなかった。予約新茶という前評判の新茶の時期が終わり、例年は新茶を飲んだらおいしかったのでまた追加で買おうと言う客が多いが、今年は少ない。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・今年は低温により新茶の発売時期が遅れ、上旬にあるべき売上がずれ込んでいる。発売が遅れたのを機に財布のひもを締めたのか、購入意欲がみられず、客数、売上は共に大きく減少している。
		百貨店(企画担当)	それ以外	・売上、来客数は共に4月期の状況と比較すると、鈍化してきている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・婦人アウターについて、来店しても購入せず帰ってしまうケースが今月は多い。寒暖の差が大きく、客は明日着ていく物に困っている感じで、迷ったまま帰るとい状況が続いている。
		その他専門店[雑貨](従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークのイベントがあったにもかかわらず、あまり来客数が伸びていない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客の来店頻度も減り、とにかく安い所へと消費が動いているようなデフレが感じられ、とにかく安ければいいという感覚の客が増えている印象である。それはチェーン店等、安さを売りにしている飲食店のせいでもあるが、自分で自分の首を絞めているような気がする。
		一般レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・当店は高いので、基本的には量を多く頼む客はいない。売上自体は上がっても下がってもおらず、基本的に皆お金を使えないという感じである。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークもあって、前半戦は客の動きが非常に悪い。その後も天気の良い日は少しは良いが、良い日は客の動きが悪くなっている。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは例年そうだが、悪い時期に戻ってしまった感じがする。特に一般顧客より契約企業の交通費節約傾向が続いているので、まだまだ厳しい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービスの解約数が、当初の予定よりもかなり増加している。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・解約数が前年比で120%程度となっており、今後も増加傾向にある。
	遊園地(職員)	お客様の様子	・ガソリン代は値下がりもなく高値で推移しており、レジャー産業には厳し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
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ] ( 支配人 )	お客様の様子	・競合他店の閉鎖による特需があるものの、客単価の伸び悩みがみられ、景気は底を打ってはいない。
		その他サービス [ フィットネスクラブ ] ( マネージャー )	競争相手の様子	・他社の新規店舗のオープンと、競合他社との価格競争の激化があり、客数、単価が落ち込んでいる。
		設計事務所 ( 所長 )	競争相手の様子	・低価格競争と、客のほうで資金がなかなか借りられないということで、情報はあっても計画倒れが多い。
		設計事務所 ( 所長 )	競争相手の様子	・建設界は全般的にひどい。この不景気の状態が無理の中で競り合っているため、余計厳しい。明るい兆しが無い。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	お客様の様子	・契約に対して客がかなり慎重になってきている。
	悪くなっている	一般小売店 [ 家具 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・5月に入って来客数、販売量は共に、非常に落ち込んでいる。工事部門、リフォームのほうは多少なりとも仕事があるが、ここに来てまた特に悪くなってきている。
		一般小売店 [ 食料雑貨 ] ( 経営者 )	来客数の動き	・来客数も前年割れするようになってきている。
		一般小売店 [ 靴・履物 ] ( 店長 )	単価の動き	・単価が非常に低く、客は低単価志向になってきている。気候的なものもあるだろうが、なかなか暖かくなれないので春物は動きが悪く、新しい季節のものもなかなか移行しない。来客数も販売量も非常に少ない。
		百貨店 ( 総務担当 )	単価の動き	・当店は小売業だが、やはり少子高齢化が一番響いている。町も疲弊し、客も減少し、客単価も下がり続けている。政治経済があまりにも首尾一貫せず、マスメディアの悪いアナウンス効果が非常にある。
		スーパー ( 店長 )	来客数の動き	・月を追うごとに客数が落ちている。3月が前年の98%、4月が95%、今月が92%である。近くに競合店が出た影響は無いのに、月を追うごとに客数が落ち、売上減少につながっている。
		コンビニ ( 経営者 )	来客数の動き	・客数は3か月前と比べて100%を越えてきたが、あとは単価、デフレである。
		衣料品専門店 ( 経営者 )	単価の動き	・前年と比べ、客単価が低下している。従来は顧客が客単価を押し上げていたが、寒暖の差が激しく、大きな購買に結び付いていない。一般客はかなりシビアで、店頭ワゴン等の安価な商品に対しても店内以上に商品説明が必要であり、購買には慎重である。
		家電量販店 ( 店員 )	それ以外	・全体的に下向きになってきている。販売店、生産者側に対して、購入者が購買意欲を示さなくなっている。
		その他専門店 [ ドラッグストア ] ( 経営者 )	来客数の動き	・5月は前年比80%と非常に悪い。来客数も10日間で同1万人減となっている。前年の同時期は改正薬事法の直前で医薬品の売上が非常に良かったので、前年比が厳しい。暖かい日が多く、季節品は前年よりも売れているが、4月の遅れを取り戻すには至っていない。
		その他小売 [ 生鮮魚介卸売 ] ( 営業 )	販売量の動き	・売行きが悪いところに、仕入単価の高騰が続いている。
		都市型ホテル ( 経営者 )	来客数の動き	・近隣イベント会場での大きな催し物もほとんどなく、これまで行っていた大イベントも来年は他地域に移ってしまうということで、全く良い話が無い。非常に厳しい状況が続く。
		通信会社 ( 経営者 )	お客様の様子	・案件情報が少し多くなってきているが、受注率が極めて低いため、前年度よりも悪くなっている。
		設計事務所 ( 経営者 )	それ以外	・当社は行政の仕事が95%である。2~3か月前は年度末における仕事の履行のために大変忙しかったが、今現在、その先が見えない。これから先の業務が耐震診断以外に発注が出ていないところに、大きな不安がある。
		設計事務所 ( 所長 )	競争相手の様子	・5月は各行政からの指名が出てきている。しかし、入札状況は予定価格の55~60%での落札で、非常に厳しい。

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)	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前年より不動産価格が下落したことや、住宅ローン減税、贈与税の非課税措置の拡大等の効果があり、住宅の売行きは他からも良くなっているという話を聞く。しかし、販売額が非常に低くとどまっており、ほとんどの現場で赤字を出している状態が続いている。請負の建設業について、民間の設備投資は極めて少く、しかも予算が異常に低く、赤字ぎりぎりの受注となっている。公共工事に関しては、政権交代前はかなり発注されていたが、交代後は国の補助金事業が無くなってしまったので、全体的には激減している。	
		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50%にも満たない結果となり、景気は悪くなっている。ゴールデンウィークがあったにもかかわらず、来場者数、販売量は共に低迷している。新規物件の供給も少なく、販売単価も下がっており、厳しい状況である。3月から始まった住宅版エコポイント制度は、全然効果が出ていない。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・中国他、新興国の海外向けに増産対応をしているため、その恩恵が当社にも来ている。	
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・会社設立のための印鑑受注が10本あり、例年より多い。ゴールデンウィーク明けは例年暇になるが、今年はそれがほとんどない。その中で新会社の取引が6件あり、1つの客から3本の受注もあり、割と本数の多い月である。	
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・思ったより落ち込み方が少ないので、少し良くなっている。	
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・数量が増えている。数量が増えたから景気が良いとは限らず、採算の取れない部品も相当数あるが、これで採算が赤字からすれすれの状態にあるので、やや良くなっている。	
		金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・取引先から聞く話に「やや明るさが見えてきた」というキーワードが多くなっている。	
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・企業のオフィス需要は相変わらず低調で、新規入居テナントが現れる一方、退去テナントも発生するといった状態が続いている。結果、空室率の改善は一向に進まないが、新規入居の問い合わせが出てきているので、やや景気が上向いている。	
		その他サービ ス業[映像制作] (経営者)	取引先の様子	・全体的にはまだ低迷しているが、少しずつ広告宣伝費に動きが出ているようである。	
		その他非製造業 [商社](営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・今期以降の中期計画で、各社が想定している受注量が増加している。	
	変わらない		繊維工業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・悪い状況は一向に変わっていない。消費が安価な物へ流れ、国内製造業は海外からの安価大量生産に対抗できないでいる。
			出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・周囲の景気動向に関して特に目立った変化は見られない。季節的にも、動きは活発ではない。
		出版・印刷・同 関連産業(所 長)	取引先の様子	・主要取引先の大半がスーパーマーケットだが、消費者の買い控え傾向が強く、ただやみ雲に新聞折込チラシを打つことをやめ、販促費を抑制する状況が続いている。印刷会社としては、非常に厳しい状況は変わらない。	
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・良くなる気配が少しだけ見えてきているが、まだそう大して変わっていない。	
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・売上単価を下げてくれと取引先から要請があるが、仕入価格は値上げ要請があり、中小企業の利益が確保できなくなっている。	
		精密機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・親会社の人に来て、親会社は仕事が伸びるような話があったようだが、当社のような末端の小さい会社にはまだ届いていない。	
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・現在、得意先からあまり愚痴が出てこなくなり、仕事の量が増えているのは確かである。その意味では良くなっている気がするが、それが安定していないので、安心はできない。	
		その他製造業 [鞆](デザ イン担当)	取引先の様子	・身近においては何も変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材がようやく下がり、微量ではあるが受注量が増えてきたのもつかの間、また資材が上がり始めてきている。数年前の資材高騰時期のように、施工側が案件を見送る不安がある。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格入札が相次ぎ、最低価格での抽選による落札業者決定などの工事がまだ多数出ている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先から、当社に回す仕事を他社に回しているのではなく、仕事が出てこない状態で仕事量がこれしかないで勘弁してくれと言われている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降、受注の伸びは止まり、横ばいで推移している。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の客の様子は、大企業または孫請けくらいのレベルでは受注が安定していない。前年比で5～6割くらい戻ってきているが、やはりそれだけではなかなか資金が回っていかない。先行き不透明感がまだあるので、景気は変わらない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・受注状況、利益状況は共に、なかなか回復が見込めない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ゴールデンウィークの販売に期待した中堅マンション事業会社について、売れると思った物件だったが期待したほどではなく、契約率は60%弱であったとの話である。乗り気ではあるが経済の先行きがはっきりするまで待とう、あるいは今後、販売価格がもう少し下がるのではないかという客の声が多かったそうである。よって、回復とまでは言えない状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・機械金属加工業、パン販売店、電子部品製造販売、ソフトウェア作成業、いずれも低調な受注状況であり、ガス器具メンテナンス事業は景気変動を受けていない。
		税理士	取引先の様子	・顧問先の中小企業は、建設業、販売、小売店、すべて良くない。その中で中古書籍を扱っている店も景気に影響され、大きく売上を落としている。そのような店の売上が大きく落ちているということは、景気の波が落ちているということである。
		司法書士	取引先の様子	・特に変動はない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存の受注はあるが、新規の受注が伸び悩んでいる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・テレビ等で景気が上向きとの話を聞くが、実態としては感じられない。
		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	・一部を除き、大方、依頼件数も受注量も低迷状態が続いている。
	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	・子どもの日、母の日、いずれも前年割れしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共関係の年度末の仕事も終わり、新年度発注が始まらないと、会社も活発な動きが今のところないため、受注することに困難している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・行政刷新会議が行う事業仕分けに当社の取引先があり、見直しと廃止が告げられた。今後の印刷物に影響を及ぼしていくことは必至である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注量は回復傾向にあるが、他は思うように回復せず、苦戦している。また、住宅関連部品は今期に入って一部の部品が海外生産に切り替えられてしまい、受注量は回復傾向にあっても売上は減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規に開拓した得意先の仕事量と価格が安定せず、今月は売上が落ちている。しかし、それ以外の得意先は少しずつではあるが戻ってきている。最悪期の約60%に戻ってきているので、何とか営業できている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・建築関係の仕事量が減ってきているため、ちょっとした物件に多くの企業が群がる。足の引っ張り合いで、受注できてももうけが出ない。

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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・新築案件がほとんど無くなっており、計画する案件も全く無くなっている。同業他社も同じで、たまに競争案件が出て以前は5～6社だったのが、今では20社近くの競争になっている。価格も、とんでもない数字での落札金額である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・納品先の閉店がかなり目立ってきている。小型の店舗は依然として閉店が続いているが、最近では中規模以上の店舗にも普及してきている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注額等のコストダウン要請が頻繁にみられるようになり、そのため企業収益が非常に落ち込んでいるのは事実のようである。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・今月になって倉庫保管を返却した顧客が2社ある。理由は、販売量が減り、在庫にするまでの量ではなくなったとのことである。それ以外の顧客商品も動きが鈍い。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手運送会社の取扱貨物量が増えず、下請の仕事機会がますます減ってきている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・5月度は前年比で売上が低下している。賃貸客の減少は著しいようである。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・新年度が明け、宣伝費等が前年度に比べて1～2割下がっている取引先が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の通行量が減少傾向である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・源泉徴収税や合同保険料の滞納、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・4月に入って公共事業が激減してしまい、受注が極端に減っている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション建設業界の不況がようやく回復の兆しを見せ始めている。計画していたマンションの新築工事が凍結されているものが多々あるが、ここに来てようやく動きが出始めている。しかし、価格帯の低いものが多く、最新の通信関連設備投資には至っていない。引き合い件数は若干上昇傾向にあるが、受注件数が半減している。
悪くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売先の問屋の倉庫は在庫が一杯で、余分なスペースはない。それだけ物が売れていないということである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いの状況がほとんど10%台に落ち込んでいて、一向に実績が上がってこない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新年度に入り、5月下旬になっても荷主の出荷量が低調で売上が上がらず、車両1台当たりの売上は過去最低である。
		広告代理店（経営者）	それ以外	・今期に入ってからずっと感じているのが、街から活気が減っている。なにしろ、街にけんそうが無く、先日など、今日はお盆期間かと感じた。人通りも通行車両も少なく、それらの動き自体も忙しさを感じない。あきらめムードがあるのかと解釈できなくもない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏のイベント協賛の、決定金額が非常に低い競合プレゼンの際、予算が小さいものにもかなりの会社が本気の価格と施策で参戦していることが多くある。
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	・新たな紹介や紹介予定派遣のニーズがあるほか、派遣のリプレイスでの依頼があり、求人は順調に入ってきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・物流倉庫での新規案件がちらほらと獲得できている。新規のため、利幅の大きい受注が目立つ。しかし、当初の生産計画に届かないことも多く、2～3か月で人員調整することもある。継続性という点では甚だ怪しい。これは、投げ売りによる商材の取り合いが業界内で非常に激しくなっているためである。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新規取引社数が若干ながら増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・倒産件数と事業主都合の退職者が、前年比で減少している。



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
変わらない		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・特にメーカー関係が多いのだが、求人の要請は少しずつ出てきている。それと逆の形で、良い人がなかなかこういった時代で安定した企業から出てこない。比較的採用されにくいような人は出てきているが、なかなか良い人が見付からない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人ニーズが回復してきており、求人数が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ほとんどの業種で目立った求人数の増加の動きはない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は横ばいであるが、取引終了数が落ちてきており、小康状態である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、求人数は引き続き低迷している。派遣スタッフの後任案件は、採用をせずに内部調整を行うケースが多くなってきており、派遣人数は減少している状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企業の新卒採用環境は依然として厳しい状況にある。この3月卒業の学生内定率を91%といった文部科学省データが発表されているが、民間調査は82%という数字である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込件数が思うように伸びていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・窓口の求職者の相談件数は3か月前と変わっていない。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比では大きな変化がみられず、厳しさは継続している。	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・5月に届いた求人票は数件である。企業が学校に求人票を送る時代ではないのか、インターネットで検索する時代なのか。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・当業界に対する法改定に動いているため、やや悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新年度で15社ほど新しい動きを計画していた所があったが、4社が倒産に近いかたちで縮小気味、10社が当初計画していた事業計画が全然進んでおらず、先延ばしになっている。当初の企画どおり1社だけ募集は出たが、出方が例年の年度が替わりの時期とは全く違う。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求職者数が前月比19.2%の増加となり、新規求人数が同16.9%の減少となり、求人倍率が大幅に低下している。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・報道などにより、世の景気は上向きようであるが、各企業の財布のひもが固い。大幅な値引き、もしくは無料サービスをしないと広告には乗ってこない。仕事は増えても当社は全くもうからない。	

## 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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の顔色が良くなり、客単価も少し上がっている。
	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	・景気対策としての高速道路料金引下げは、遠距離からのマイカー観光客を増やすという効果を着実に上げている。しかし鉄道やフェリーは大きく客を減らし、経営悪化を招いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢神宮が遷宮関連行事やパワースポットブームで注目され、観光客が増えている。そのため、来客数も増えている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候、気温共に例年並みに落ち着いてきており、来客数はゴールデンウィークを中心に多くなっている。開店3周年セールを行ったところ、予想に近い売上を確保できている。徐々にではあるが、客の購買意欲は出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数の底上げと共に、売上も増加してきている。前年は新型インフルエンザの流行により来客数が落ち込んだ反動もあって、来客数の前年比が高くなっていることもあるが、消費意欲を伴った来店、すなわち購買率の高い来店は着実に増加している。勢いがあり好調であったゴールデンウィークの後も、想定したほどの落ち込みはなく、安定して高水準の売上を維持できている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の来客数は相変わらず少ないが、夕方になると会社帰りの客が増加し、売上の予算目標を達成することもある。高級品ではなく、安価品が数多く売れている。購買意欲は少し戻ってきている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月から引き続き、来客数は前年を上回っている。また、客の買上率も堅調であり、どの商品群の売上も好調に推移している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・定価品の売上点数が前年実績を上回ることが、常態化してきている。ただし、セールや催事場での売上は厳しい。前年は、価格を決めた上で、し好に合う商品が選ばれていた。今年は、まず品質とし好があって、価格は価値に見合っていれば良いという動きに変化している。最初に価格ありきではない動きが顕著になっている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・平日やゴールデンウィーク以降の来店状況には、かなり厳しい様子が見受けられる。しかし、ゴールデンウィークを含む月上旬に関しては、来客数や購入状況に回復の傾向が感じられた。イベントスペースを利用した催事や店内各店の売上は好調に推移しており、売場全体では対予算目標、前年実績共にクリアしている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・依然として厳しい状態は続いているものの、少しずつ高額商品やセット購入が増えてきており、明るさも出て来ている。ダイヤの鑑定書問題が発覚し、使用していたブランドにも少なからずあった様子であるが、そのことによるダメージはさほど感じない。
		スーパー（店長）	それ以外	・新製品や話題商品の動きが非常に良い。財布のひもを緩くする商品が増えてきている。このことから、客の家計状況も回復してきていることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は相変わらず前年を下回っているが、3か月前と比べれば2%ほど回復している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は例年に比べて販売量が伸びている。補助金効果が、その要因として挙げられる。来客数も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の購入補助金は9月が期限であるため、客の動きは活発になってきている。来客数が増えており、成約率も上昇している。他社との競合も多いため収益的には厳しいが、ここ数年のなかで、5月としては最高に近い受注率である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・企業、団体の動きは相変わらず思わしくないが、個人の利用に関しては、満足するほどではなくても、そこそこ安定している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比で10%以上上昇している。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・取引先を集めての方針発表会、親睦会等の宴会は、製造業を中心にこれまで自粛されていたが、回復しつつある。今後も期待できそうな雰囲気を感じられる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始、春休み、ゴールデンウィークと、休み毎に徐々に明るさが見られる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明け以降、住宅購入の動きが見られる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は、下げ止まった感がある。増加もしていないが、購入意欲の高い客が来場し始めている。大手自動車メーカーが黒字化し、3、4月期の家電関連やその他の業種でも、そこそこ回復していると聞いている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が極端に少なく、販売量、販売高共に伸びていない。特に15日以降は、本当に来客数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は好天にも恵まれて来客数、販売量共に好調であった。ただし、客単価は依然として低い。連休明けは、前年並みに推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・客からは、廃業の話題をよく耳にする。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・コンスタントに発注があった客でさえ、注文数が減ってきている。問い合わせを受けたり、見積をしても、ほぼすべてが受注に至らないというひどい状況が続いている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順とゴールデンウィークにより、来客数は極端に減っている。地方都市では、天候や祝祭日によって大きな影響を受ける。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今年の母の日はゴールデンウィークのすぐ後だったため、出足は遅かったものの、まずまずの来客数があり、販売量もほぼ前年並みである。単価は低めであるが、母の日は健在であると実感している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの飲食店への客の動きは、前年同様に厳しい状況にある。来店しても節約傾向は続いているため、酒類の売上は伸びていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず客単価が低い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・今月前半は前月並みの動きであったが、半ばから後半にかけては、天候不順等のためか急に悪化している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客数、販売量共に減っており、5月の売上は通常の2割減になる見込みである。なぜか一気に冷え込んでしまっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月はやや堅調であった店の売上も、今は今一つである。ゴールデンウィークまではそれなりに多かった来客数も、その後は少なくなってきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候不順のため、例年は半袖、Tシャツの売上が伸びる時期であるのに、今年は売れていない。買い控えが続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは天候にも恵まれ、レジヤーク向けの商品等の売上は伸びている。ただし、財布のひもはまだ固い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比96%前後で推移している。ビール類は、第3のビール等が圧倒的に強い。生鮮品についても、輸入肉や特売商品の買い置きが多く、単価の改善は見られない。新製品等は、最初の動きは大変良いが、メーカーの製造が追い付かないなどのため店頭商品が不足し、売上を確保できない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価はある程度下げ止まりしつつあるが、客単価は好転していないため、全体としては変わらない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・必要な物しか購入しない傾向が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前年同月比で来客数は7.9%減少しており、客単価も2.65%低下している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は、相変わらず低下したままである。また、販売点数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・必要な物以外は購入しない状態が続いており、売上は前年をクリアできていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・販売量、単価に変化は見られず、以前と変わっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・悪天候で気温の低い日が多いため、冷麺などの夏型商材の販売は悪化しているが、弁当類など米飯類でカバーしている。厳しい状況は変わらないが、総崩れにはなっていない。
		衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は、前年同月比でプラスであったりマイナスであったりしているが、販売金額は引き続きマイナスが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注実績は、前年同月比86.7%である。ただし、前年は新型ハイブリッド車一辺倒であったが、今年は色々な車種のエコカー減税対象車が購入されている。新車購入を検討している客層も広がっており、今の市場は若干ながら期待を持てる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きを中心に、大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の購入補助金もあり、販売台数は前年並みを維持しており、好調である。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・売れ始めている部分も少しはあるが、全体的には良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	競争相手の様子	・来客数は増えているが、単価は低下している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・客はセールの実施や単価等をよく把握している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、新型インフルエンザの影響とみられる落ち込みの後、回復してきている。ただし、前年同月上回る水準までは戻っていない。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・来客数は、相変わらず低い水準で安定している。ゴールデンウィークは家族連れが増えるはずであるが、今年は数えるほどしかなく、家族連れ客の売上が少なくなっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは大型連休にした企業が多く、天候にも恵まれ、レジャー等に出掛けてレジャー費がかさんだと思われる。そのため、例年連休明けは静かになるものの、今月の売上は前年と比べて3割ほど減少し、月末には少し追いつけたが厳しくなっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は徐々に増えているが、以前ほどの増加幅ではない。ただし、悲観するほどの状況ではない。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・ボーナスが出る予定の客層では、夏休みの旅行計画もある。ボーナスが出ない可能性がある客層や貯蓄する客層は、旅行予算も少ない。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・地元では、航空会社の路線縮小や地元の大手自動車メーカーのリコール問題等の影響以外に、羽田、成田への国際線就航の影響も出てきている。競争相手も含めて、旅行需要は極めて低調である。また、客の低単価志向も定着している。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・今の時期は団体旅行が多く動く時期であるが、今年は日帰り旅行が目立って多いことが特徴である。企業に少し余裕が出てきて、福利厚生にお金を使っても良いという動きになってきているものの、まだ慎重な姿勢が見られる。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・飛行機を使った旅行が少し多くなり、客単価は若干増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず悪い状況が続いている。多少良くなったとの声も聞かれるが、大半は悪いと聞いている。繁華街の人出も、終電に乗る人も少ない。終電が過ぎると、客は全くいなくなる。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約数はやや落ち着いてきているものの、新規契約数はかなり減少してきている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月も、来客数の目標を達成できそうにない。前年よりも少し悪くなる。天候の影響も受けたが、ここしばらく前年割れが続いている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの過ごし方を客に聞くと、近場ではあるが出掛けており、景気は悪くないはない。
		その他サービス [語学学校] (経営者)	来客数の動き	・上向きではないけれども、一定レベルで安定している。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・主要カテゴリーの出荷量は増えておらず、伸びているのは低価格カテゴリーだけである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量の減少を、コストダウンを通じた販売価格の低下によって補っている。ただし今後は、鉄価格の大幅な値上がりが見込まれており、更なる苦戦を強いられそうである。景気は横ばいが続くと思われる。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・新規の分譲住宅をオープンしたところ、来客数はあるが、契約には結び付いていない。数字的には、3か月前とあまり変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、商品は動いていない。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・今は自分のために消費することが多くなっており、今月はゴールデンウィークの行楽や趣味にお金が使われたため、プレゼントや返礼の贈答品は厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの飲食店等の業務用売上の落ち込みがひどい。天候の影響もあるかと思うが、店によっては前年比6割ほどである。

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
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・気温の低い日が多く、アルコール飲料の売上が増加していない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・天候不順のため、来客数は減っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少と商品単価の低迷は、依然として続いている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・暑くなったと思ったら涼しくなったりで、エアコンの販売も伸びそうで伸びない。テレビの販売も一服している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・もともと4～5月は厳しい業界であるが、それにしても、かなり落ち込んでいる。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・公共投資物件が一段落しているが、分譲マンション、分譲住宅、賃貸マンション、新築等の民間投資物件が出てきていない。ただし、持ち家住宅は少し始めている。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・安い商品はそこそこ売れているものの、少し値段が高い商品には全く手を出さない状態が続いている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数が少ない。回復すると思えない動きである。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・同業他社や関連企業と話しても、前年より悪化しているという声が大半を占めている。単価が下がり、少ないお客を奪い合っている現状にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けで出費を控えているため、昼間の客や夜の繁華街の出入が極端に減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークの出費により、ゴールデンウィーク明けは特に夜の客が減少し、売上も減少している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引越しシーズンが終わり、電話での問い合わせ件数が減っているため、販売量も減っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客から活気が感じられない。
		観光名所(案内係)	それ以外	・ガス、電気、ガソリン代が値上がりしており、消費への影響がある。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・暖かくなり例年ならば来客数は増えるはずであるが、増えていない。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・来客数が減り、それに比例して売上も減少している。今まで使用していた特別の化粧品をやめる客もあり、その影響もある。
		美容室(経営者)	それ以外	・客層が高齢化しているため、天候不順によって客足が遠のいている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客からは、景気の悪い話ばかりが聞かれる。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・4月以降、テレビの売行きが極端に悪くなっている。
		百貨店(外商担当)	来客数の動き	・百貨店全体では上向きとの情報が聞かれ、前年同月の売上を上回る百貨店もある。しかし当社は、企画催事は前年を上回っているものの、全体では来客数が減り、店頭売上は2けたのマイナスと苦戦している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・小売店では、客は全く購入せず、今までにない状況にある。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・天候不順で気温が上がらず、雨も多いため、来店頻度も増えていない。関連商品の販売も、大きく低迷している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候不順のため、購入目的の来客数が少ない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・5月に入ってから、受注量は急激に減っている。夏物の追加生産は、全くかからない。気温の変化が激しすぎることもその一因である。
		その他専門店[貴金属](店長)	お客様の様子	・消費者の節約志向は高まったままであり、全般的に売上低迷に歯止めが掛からないままで推移している。先行き不安に口にする客が、相変わらず多い。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・店は繁華街にあるが、夜11時を過ぎると人通りもなく、本当に街中かと思うくらい静かである。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・4、5月にレストランによって退職した客が複数いる。週休3日が続いている中小企業もあると聞いている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・景気の良い話題はまだ聞かれない。客は出費を抑えるため、安い店に流れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・取引先の住宅設備機器販売会社の担当者からの意見もあるが、他社も新築住宅の着工が物件が乏しくなっているため、今期の見通しは立っていない。 ・売上は、前年同期比で増加している。
企業 動向 関連	良く なっている	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量は徐々に増加しており、3～5%良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・出版物の出稿への問い合わせが、徐々にではあるが増え始めている。
		化学工業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・ユーロ安ではあるものの、欧州での受注量は増加しつつある。
		化学工業(人事 担当)	受注量や販売量 の動き	・企業の体質が強化されて、徐々に売上を増やしてきている。新聞等で発表される業績をみても、それが裏付けされている。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	取引先の様子	・客先を回っていると、ほとんどの会社で受注量が増えていると聞く。当社の受注量も増えている。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・引き合い件数は先月からほぼ横ばいにあるものの、受注の確実性は高く、発注までの時間も短くなってきている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・生産財の受注状況は好転しており、受注残が積み上がっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・年初以降、販売量は堅調に回復中である。自動車、電機、通信のいずれの分野でも、回復基調は鮮明になっている。加えて、工作機械が初めて増加基調になっている。デバイス分野も、納期問題が出るなど繁忙が増加している。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・当社では、受注はほぼ計画通りに進んでいる。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・客の生産計画が改善している。
		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	・4月と比べて、注文数は1割程度増加している。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・マンション、戸建共に、来場者数と成約数が改善している。ただし、内容的にはまだ弱含みである。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・製造業では新しい取り組みを開始する動きが増えており、それに伴い、輸配送の引き合いが増えている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・アジア地域の貨物が増加している。
		輸送業(エリア 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・前年同月の売上はその3か月前比でマイナス16.8%であったのに対し、今月の売上の3か月前比はプラス15.4%と、32.2%も改善されている。ただし、前年の売上は底にあったため、今月も目に見えて良くなっているとは思えない。低いまま落ち着いてきている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷物の発送個数は、着実に伸びてきている。
		不動産業(開発 担当)	競争相手の様子	・新規にモデルルームをオープンし、それなりの集客がある物件が多く見受けられる。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・大卒の就職状況から判断すると、採用を若干ながら増やしている傾向にある。ただし、これは大手企業だけで、中小零細企業に関しては相変わらず厳しい状況が続いている。
		行政書士	受注量や販売量	・顧問先の運輸業では、出荷量が少し上向いている。
	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	・3か月前が極端にひどかったため、その時期と比べれば、多少は受注が増えてきている。	
	変わらない	一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・当社の主力製品である建設機械の受注は、相変わらず低調である。ただし、発注元の話によると、下期以降は現状の約20%増の発注が可能とのことである。大幅なコストダウンの要請はされているものの、今後は期待が持てる。

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（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度に入り新規案件の受注も可能になっているが、以前と比べて単価など内容の精査が更に厳しくなっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年契約していた取引先からの受注が減っている。毎月あったものが2か月に1回になっており、経費削減の動きが目立っている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社の話では、荷物がなく苦戦しているとのことである。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新年度に入って2か月が経過するが、変化はあまり見られない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・仕事量の減少により、従業員の残業や外部委託も減っている。そのしわ寄せが個人所得に影響し、消費にも大きく影響している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・相変わらず価格競争が厳しい割には、受注件数は少ない。新年度に入ってから、低迷している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、落ち込んだままで推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業者の話によると、少しずつ回復傾向にあった受注量が、また3か月前の悪い水準に戻り始めているとのことである。少し良くなっても長続きはせず、すぐに悪い状況に戻ってしまう。中小企業が回復基調を持続することは難しい。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク明けから仕事が減ったという顧問先が、いくつかある。雇用調整助成金の申請も続いており、まだまだ厳しい状況にある。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・全体的に、停滞傾向にある。1、2月と比較すると積極的な動きにはなっておらず、商談はそこそこの状態が続いている。ライバル社の仕事量も減少しており、部品会社の生産は2～3割減少している。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・材料シートの仕入先に工場の稼働状況を聞くと、前年と比べて低調であるとの回答が多い。食品メーカー用の段ボール箱の販売状況は、特に良くないようである。当社の稼働状況も良くない。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格の値上がり、不安要素である。値上げを見越した売り惜しみもあると聞いており、材料調達の問題となりそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・徐々に回復傾向も見られたが、5月に入ってから受注量、販売量共に10%ほど減少している。今の受注状況では、今後も横ばいしないし若干減少する。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月中旬以降の荷動きは、低調であった前年5月と比べても、更に低調である。一般雑貨などの消費が低調である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・建設業の客の話では、現場に出ず、事務所内で過ごす職人が増えているとのことである。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車販売ディーラーからの資金需要が減少している。3月まではエコカーの売行きが好調であったが、特に5月の売行きが良くない。3月までの売上が入る一方で、最近の販売不振からメーカーからの仕入れ資金需要はなく、その結果資金が余っている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・名古屋駅や栄地区のオフィス需要の減少が止まらない。事務所費の圧縮が影響している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・従来まで比較的安定していた受注が、先月ごろから激減したという取引先が多い。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年からの減税措置の終了と高炉メーカーによる原材料価格の値上げの影響により、完全に様子見の状況になり、材料の手配は進んでいない。今年度に入って少し持ち直した感があったのに、前年の最悪期と比べればまだ良いとはいえ、直近の仕事も少ない。物量は前月よりも2割ほど減っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格、販売量共に、悪化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資は、4、5月と連続して少なく、売上は減少している。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・急な売却や現金化の要請がある。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化しており、金融機関への返済猶予依頼が増加している。
		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	・大型案件が終了した後、次の案件の見込みもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・客の研究開発ニーズは以前よりも広い範囲で発生するようになっており、技術者派遣へのニーズも増えている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・大手商社やメーカーなど海外ビジネスとのつながりが密接な業種では、人材を増員する動きが出始めている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・企業からの求人数は、前年同月比140%と増加傾向にある。受注数も、回復傾向にある。業務委託などの分野も、売上は拡大しており、若干ながら回復傾向にある。ただし、業界内の競争激化によって、単価は下落の一途である。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にある一方で、就職件数は増加している。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・有効求人倍率は、若干上昇傾向にある。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・新規求人数は、全国でも名古屋支社でも、前年同月比で100%を大きく上回ってきている。この傾向は、年明けから続いている。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・有効求人倍率は、ここ数か月間横ばいとなっている。派遣需要はまだまだ少なく、数少ない求人に対して、想定を大幅に超える応募がある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、引き続き150%以上で推移している。
		アウトソーシ ング企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・派遣先企業から単価の引き下げを依頼され、やむなく条件に応じるケースも多く、収益率はかなり悪化している。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・製造業の生産は若干持ち直しているが、雇用に関しては慎重であり、求人数は相変わらず少ない。流通関連でも、消費が伸び悩んでいるため、求人は低調である。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・求人数はほぼ横ばいで推移しており、低調である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は4か月連続のマイナスであり、改善傾向と言える材料もある。しかし、新規求人数及び有効求人倍率は前月よりも低下しており、はっきり上向きと言える状況にはなっていない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は、年明けにはわずかながら上向きかけたが、このところは2か月連続で前月を下回っており、厳しい状況に変わりはない。就職者数は増加してきているが、正社員と比べてパートが占める比率が高い。良い方向へ向かっているとは思えない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・製造業を中心に、求人数はまだ増えていない。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・引き続き、厳しい求人状況が続いている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年ゴールデンウィーク中の派遣需要は少ないが、ゴールデンウィークが明けても法人利用はあまり多くなっていない。
		求人情報誌製作 会社(企画担 当)	求人数の動き	・1～3月に比べて、求人はやや低調になっている。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、4月からまた減少傾向になり、5月もその傾向は変わっていない。
	悪く なっている	-	-	-

## 6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・受注量が増えている。
	やや良く なっている	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・前年の後半から売上は前年同月比80%台を低迷していたが、2か月前にようやく同90%台になり、5月は同95%台まで回復した。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・例年のゴールデンウィークと比較すると景気のレベルでは悪いと感じるものの、3か月前と比較すると、1、2月が悪かったこともあり上向いている。しかし、1～2か月前と比較すると横ばいかやや下向いており、来月の判断が難しい。
		衣料品専門店(総括)	単価の動き	・安いものばかりに集中するのではなく、多少高額でも自分の欲しいものを買う客が増えた。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は天候に恵まれすぎたのか、出かけた帰りに寄った客が多かった。平日はランチタイム、週末はディナータイムの客数に回復傾向が見られるが、客単価は低下傾向にあり節約傾向は変わらない。また、新店の求人募集をかけたところ、小さな子どもを抱える主婦層から高齢者まで100名ぐらいの応募があり、失業率の高さと家計を助けるため仕事を探す主婦層の多さが目立った。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会各部門とも前年比増加で推移した。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・売上が25%増加した。県内は業関係を中心に企業収益が改善しており、個人収入も改善傾向にある。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・客との会話の中では業種等でバラツキはあるものの、総じて少しずつ良くなっているという感想を聞くことが多くなった。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築部門及びリフォームの受注は前年比較、前月比較ともそれぞれ増加している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約額は3か月前に比べ確実に増えている。また、契約件数も伸びている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・イベントでの集客はかなり見込めるようになった。しかしこれが受注につながるにはまだまだ弱く安定感にも欠ける。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・天気が不安定で夏物の動きが悪い。安価ではないデザイン性の高いものに戻る傾向があるが、慎重である。
		一般小売店[事務用品](営業担当)	お客様の様子	・例年5月は、金も商品も動かない時期であり、良くもなく悪くもない月であった。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客の節約疲れによる購買意欲が一瞬高まりを見せたが、一般消費者は依然所得環境の悪化による支出をカバーするまでに至っていない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・天候要因によりサンダルやサングラス、帽子などシーズン物の売上が前年比60～70%に落ち込んでいる。一方、高級ブランドの動きがよくなり、富裕層を中心に我慢をしてきた層に回復傾向がみられる。全体的には、まだまだ厳しい状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・固定客はイベントなどには来店するが、どのイベントが最も安く買えるのか、得になるのかを検討・研究している。思いつきや一目ぼれで購入することはない。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・衣料をはじめ夏物の動きが弱くなっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・引き続き客の節約傾向はうかがえるものの、一品単価や販売量はここ2～3か月は横ばいで、下げ止まっている。また、特売日やポイントサービス日などプラスアルファのサービス日に客が集中している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・相変わらず自社カードの割引企画日に客が集中する傾向が強く、また、低単価商材に集中している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・コモディティ商材でも必要最低限度の品数しか購入しない生活防衛型購買動向は変わらない。イベントや行事などでも関連商品の買い控えや最低必要な商品のみ購入するため買上点数の減少傾向がみられる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比100%で推移しており、大きな変化がみられない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・月間を通して気温の寒暖の差が大きく、特に気温の低い日数が多かったため、不要な商品は購入しない傾向から衣料品、ホームセンター部門での季節商品の動きが悪かった。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・下げ止まっている感がある。現場の労働者も少しずつ動き出しており、ひと頃の非常に悪い状態は脱している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は好転に恵まれたため比較的安定して客が来店した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・以前は、衣料品を購入できる入までが買い控えていたが、徐々に買える人は買うようになり始めている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・全く静かである。高いスーツを作っていた客が安いスーツに、1年に3着作っていた客が1着に減らしている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車の購入費用やメンテナンスにかかる費用は、必要最小限に絞り込み一切の無駄やぜいたくを省いたものになり、価格次第で購入先が変わる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一部人気車の受注は目立つが、総販売台数はほとんど増えていない。補助金がきっかけの商談件数も減り始めている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・先々の受注状況が懸念されるが、エコカー減税や補助金延長の効果もあり好調な販売状況を維持している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の販売量は前年同月比約2割増加しているが、これは新車購入補助金によるものである。受注量は横ばいである。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・集客面での落ち込みはそれほど大きくないが、趣向品の単価低下と必要な商品以外の購買減少が続いている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・不景気でどん底を這っている状況が続いている。上向く兆しささえ見えない。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	来客数の動き	・既存店舗の売上を比較すると、特売などで前年同月比101%となったが、来客数は同98%と前年同月を下回る状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの集客は過去5年の平均値に対して約85%の売上と低迷した。昼の集客は例年並みだが、夜は客数も単価も悪く厳しい結果となった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は下がったままだが、安定感がある。客の会話からでは、小企業では仕事量は戻ったが人をリストラしたとか、建設業では全く見通しが見えないなどの声が聞かれる。戻りつつある状況の中でも厳しい雰囲気がかがわれる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間の集客は例年並みにあったが、それ以降の予約が伸びてこない。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比104%、宿泊単価は同94%、宿泊人数は同112%となった。宿泊人数が大幅に増加したが、大型団体及び海外からの観光客の団体が取れたのが理由である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客、宿泊利用客が前年を下回っている。天候が安定しないせいか、4月までの好調さがなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・上海万博、サッカーワールドカップなどのイベント需要が期待したほど活発ではない。レジャー需要の回復はもう少し様子を見てからになる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は、観光施設が少ないから、県外から市内への観光客の入込みは非常に少なかった。
		通信会社（職員）	それ以外	・来客数、問い合わせ件数ともに、増加するわけでもなく平静さを保っているようだ。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・デジタルテレビ販売はエコポイント制度の延長などにより好調との電気店情報があるが、これがケーブルテレビ・デジタル契約増には結びついておらず、新規契約数は前年比横ばいで推移している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前に比べると売上額は増加しているが、例年の売上傾向と同じであるため変化はない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比10%以上下回っている。美容室でも不景気と安売り店の両方の影響を受けている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅版エコポイント効果を期待しているが、新築の場合は思ったほど効果が表れていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの街なかのにぎわいは、近年稀にみる人通りでにぎわいを取り戻したが、後半にかけては人通りに反して売上は伸び悩んだ。買う日と買わない日をはっきりしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークもさることながら、それ以降もめっきり人通りが少ない。これまで、まだ売れているほうだった食品関連の業種も、最近では売上減となっている。出歩かない、お金を使わないという傾向が強いように感じる。

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〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・3、4月と好調を維持してきたがゴールデンウィークの後半から急ブレーキがかかった。これといった理由が見つからない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	単価の動き	・今月に入り、客数は増えているものの、売上、客単価は落ちている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイントの影響で販売量は上向いているが、単価が下がっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・この時期は特に何かすれば客数は上がるが、何もしなければ全く客が動かない。動いても単価が下がり、なかなか買わなくなっている。
	悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候がよかったため、マイカーなどでの人出が前年より多かったが、タクシー利用は少なかった。連休明け以降は、ゴールデンウィークにお金を使ったためか、夜の街は閑散としている日が多かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売が開始されたにも関わらず、客の関心が非常に薄い。さらに旧端末の値下げもほとんどないため、買い換えるタイミングを見計らっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・世界的な景気回復から、海外からの観光客は回復傾向にあるものの、最も利用ウエイトの高い個人客については、前年同期比で1割以上の利用減少になりつつある。全体的に個人客の土産購入も含め消費が弱まっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ関連及び自動車関連で受注量が回復しており、多品種小ロットでロスがともなう生産ではあるがフル操業が続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機能性のある実用衣料は、秋冬物が生産シーズンであるが、前年より忙しくなっている。また、非衣料は全体的に忙しい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は順調に増加している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界全体の受注は上がっている。また当社も引き合い、受注が増えている。ただし7割程度の回復である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格が下がっており回復感に乏しいものの、数量的には回復している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造業において、中国をはじめとした外需の好調を要因として、生産面の回復がみられる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・各種経済指標はもとより、取引先の月次報告をみても、前年春ごろが底でそれ以降はこの時期を下回る業績報告がなくなった。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・不動産取扱の同業者からは、少しずつ取引が動いているとの声が聞こえるようになった。
	司法書士	取引先の様子	・マンションの売れ行きが良くなっている。	
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅市場に先行きが見えていない状況がここ2～3か月続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・欧米向け商品については厳しいながらも前年同期を上回り比較的順調である。国内向け商品については、トータルでは何とか前年同期を上回っているものの、動きのいいものと悪いものとが極端になっている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きはいいが、軽油価格の上昇で相殺される。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は売上高ではマイナスだが、折込チラシのサイズが大きくなっている。
税理士（所長）		受注量や販売量の動き	・最近、取引先の仕事受注量はほぼ半年並みに戻っている。価格には不安があるが、仕事は安定的にあるようである。ただ、中小企業も円高で経営が左右されることも多くなったので、今後の懸念事項となっている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・業界内の販売単価がますます下がっている。今までの価格帯では売り場からはずされ、売上の低下傾向がみられる。	
	輸送業（配車担当）	それ以外	・前年末以降、燃料費が徐々に上昇しており、これに伴い輸送コストが上昇し、利益を上げにくい状況になっている。	

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	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年度末工期の工事を完成すべく例年並の忙しさであった。しかし、4月に入ってから、年度始めということで官庁工事が発注にならず、例年仕事量が減る時期であるが、今年はさらに少なく、4月入社の新入社員に仕事を教える現場すら少ない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争が極限にまでエスカレートしており、赤字と思われる見積・入札価格で受注する業者が増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数がわずかではあるが増えた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・高い料金の商品も売れるようになった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合離職者が前年同月比減少していることから、新規求職者が減少した。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一般企業での景気回復の兆しが見えないため、人材需要の案件も少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・機械関連製造業で派遣求人の増加がやや見受けられるが、全体的には依然として低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年同月比89%程度となった。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業の紹介求人、派遣求人はともにこのところ低迷したままで増える気配がない。
学校〔大学〕（就職担当）		求人数の動き	・求人者数が前年比で約30%減少となっており、大学にくる求人数が増えない状況である。	
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・天候不順の日が多いものの、食品と衣料品に動きが出てきている。特に婦人のヤング向けや特選ブランドで、ヒットアイテムはないものの、少し持ち直しの動きがみられる。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・まだすべての工事が終わったわけではないが、3月に食料品売場がリニューアルとなり、来客数が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が3か月連続で増加しており、前年が新型インフルエンザで落ち込んだ影響もあるが、5月はほぼ前年並みにまで回復している。一方、レジ客数は3か月とも前年を下回ったが、ファッション関連の平均単価は3か月連続で3～4%上昇した。客の動きが低価格志向から価値を重視する形に変化しつつあり、特に特選雑貨や紳士、婦人服の動きが良く、5月は前年を5%ほど上回っている。
	変わらない	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前年は新型インフルエンザで苦戦したほか、前月も不安定な気温で衣料品が苦戦したため、その反動もあって今月は売上目標を上回っている。特に、ファッション関連ではこれまで低価格志向や消費の抑制傾向が強かったものの、高額品の購入やまとめ買いなど、従来とは異なる動きが一部の商品で出始めている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上の前年比が約20か月ぶりにプラスとなるなど、若干良くなる傾向がみられる。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・4月から前年の実績を上回る状況となっており、ようやく下げ止まった感が出てきた。ただし、今月はこれまで好調であった北海道の物産展に話題の商材がないほか、催事に新鮮味がないことで、前年の売上確保に苦戦している。
	悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年が新型インフルエンザの影響で異常値となっているため、2年前との比較でみると、今月は14%減となっている。1月が17%減で、2月が13%減、3月が32%減であったことを考えると、わずかであるが業況はやや上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1品単価が下がったままで、客1人当たりの売上金額は回復していないものの、来客数は回復傾向にある。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・消費全体が増えているわけではないため、近隣に競合店が出店した店舗など、既存店は振るわない状況が続いている。ただし、新規オープンの店舗やイベントを増やした店舗は、来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日によって寒暖の差が激しいものの、気温が上がってきたことで飲料水の売上も伸びており、ついで買いも増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候に恵まれて気温も上昇したため、売上、来客数共に良くなっている。来客数は前年比で108%と、前年割れの状況を何とか脱却しつつある。
		コンビニ（マネージャー）	お客様の様子	・気温が低く、売上は伸びていないが、通行客や来客数は増えてきた感がある。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既存客ではなく、初めて来店する客が増えている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・なかなか資金面では余裕が出てこないものの、販売量が増加している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・春に販売が伸びた後、例年であれば落ち込む時期となるが、今年は予想よりも売上の落ち込みが小さい。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・客が配送の時間指定をすると別途料金をもらうシステムに変わったが、料金が余分に増えるにもかかわらず、日を追うごとに時間指定する客が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数に若干の増加傾向が出始めている。ただし、5月に入って客単価が低下しており、特に中旬以降は来客数、客単価共に悪化している。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・今月は少し下げ止まった感がある。ただし、景気回復によるものではなく、消費者が節約し続けることに疲れた影響が大きい。また、消費意欲のおう盛な中国人観光客が増加傾向にあることも影響している。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・顧客満足度で業界1位ということもあり、注目度が高まっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭などの好材料により、やや上向いている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・前年比でみた販売量の増加幅が2～3か月前よりも多少大きくなっており、景気の若干良くなっている感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザの影響で壊滅状態となったため、単純な比較はできないが、宿泊はアジアからの団体客が好調で大きく伸びている。ただし、国内客の動きは低迷が続いており、客単価は微増にとどまっている。一方、宴会の動きが活発化しつつあり、企業関連では経費削減が続いているものの、単価の比較的高い個人客では規模の大小を問わず、例年にないほど引き合いが多い。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザの影響で全部門にわたって売上が大きく落ち込んだ。今年はその反動で売上は10%以上増えているが、宿泊部門を中心に回復の動きは鈍く、売上目標には達していない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭で宿泊部門が好調に推移し、それにレストラン部門も引っ張られる形で来客数が伸びている。特に、今月は高価格帯の店舗も予想を上回る伸びとなっている。前年は新型インフルエンザの影響で落ち込んだため、単純に比較はできないが、前年を大きく上回る結果となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の申込が伸びている。特に、2年前は旅行に出掛けたが、前年は我慢したという客の申込が目立っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新型インフルエンザで落ち込んだ前年に比べれば、今年は良くなっている部分もある。実感として、客の動きが多少上向いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・業界全体では必ずしも上向き傾向にはないものの、広告宣伝による話題づくりに成功し、春先から好調に推移している。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	お客様の様子	・芸能や音楽関係の催物も多様化し、対象年齢層も幅広くなっている。なかでも、中年層以上をターゲットとした催物は好調となっている。

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
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・不動産売買の成約件数が安定してきている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・分譲マンションの販売在庫が減少しており、ここ2～3年は土地の仕入れを抑えていたデベロッパー各社が、仕入れを強化し始めている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・住宅展示場への来場者アンケートでは、建築予算が若干増えてきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売現場では、ゴールデンウィーク前後から来客数が前年比でプラスに転じており、にぎわいも出始めている。新規発売の物件も増えており、市場に回復感がある。特に、収入の安定している顧客や、親からの援助が期待できる顧客など、購入可能額が平均よりも高い層で動きが出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年の売上には届いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・日没までの時間が長くなっているため、客が増えるはずであるが、天候不順で来客数が少ない。また、スタンプセールを行っているものの、売上が伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・回復傾向が出始めているという話も聞くが、店舗の入っている商店街やショッピングセンターでも回復の兆しはない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入り、商品の動きが悪化している。3月末と比べると、動きが止まったと感じるほど悪い。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・2月と5月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、2月が90.3%で、5月が103.2%となっている。5月の回復傾向は、明らかに前年の新型インフルエンザによる落ち込みが影響している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず客は低額品しか買わないなど、消費の末端はいつまでも同じような状況である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順の影響で来客数が減っている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・気候の影響もあり、春夏物の売行きが大変悪い。景気が良くないだけでなく、気候も落ち着かないため、季節に左右される衣料品は非常に厳しい状況となっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	お客様の様子	・客の給料が減少しており、給料日前はお金がなくなるため、給料日の後に売上の上がる傾向がみられる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ここへきて飲食店の動きがかなり悪くなってきている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・買い控えがまだまだ多い感がある。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・景気の底入れを感じる時期もあったが、今月に入って客の財布のひもが固くなってきている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・月後半になっても寒い日があるなど、気候が一向に安定しないため、夏物商品の販売量が低迷している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザの影響で大きく来客数が減少したため、今年は売上の前年比が2けた増となっている。ただし、2年前の水準は下回っているため、手放して喜べる状況ではない。春先の新たなファッションのトレンドによる盛り上がりも落ち着いてきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・経済状態が不安定になりつつあるほか、政策もインバクトに欠けるなど良くない傾向となっている。客は価格に対して敏感であるほか、購入に際しては多くの選択肢を持っており、商品に対する要求も多い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・一流ブランドの高額品の動きが鈍く、動いているのは低価格の衣料品などが中心となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中は店頭での買い上げが好調で、以前から欲しがっていた高級時計の購入や、高級婦人服のまとめ買いがみられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・月前半は天候不順で多少苦戦したが、全体的な売上は伸びており、来客数もほぼ前年並みとなっている。ただし、まだまだ予断は許されない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・売上は前年を上回るなど回復感が出てきているものの、中級品の動きがまだまだ鈍い。また、客の間には引き続き不要な物は買わない傾向がみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣に競合店が多いので、客は広告を出している店舗を買い回る状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今年はゴールデンウィークに遠出する人が少なかったほか、生鮮品の相場高や、前年の新型インフルエンザによる反動でそう菜売上も増えたため、全体として好調に推移している。ただし、加工食品や消耗品、雑貨類の単価下落がまだ続いており、買いためのできる商品ほど動きが鈍い。大企業は回復傾向にあるが、中小企業はその恩恵に浴していないため、客1人当たりの買上金額は低下傾向が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品は若干上向いているものの、食品では全体的に来客数が減っている。依然として特売商品は売れる一方、通常価格では売行きが極端に悪化する。住関連ではアウトドア関係が弱い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品では来客数が前年比で5%増えたが、販売点数はほぼ前年並みと、客1人当たりでは前年を下回っている。まだまだ購買意欲が上向いておらず、節約志向の強い状態が続いている。一方、子ども用の衣料品では前年の新型インフルエンザによる落ち込みもあり、スクール関連商品の売行きが好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気全体の回復にはついて行けず、衣類の売上は前年を下回っている。特に、子どもや若年層向けで大きな落ち込みが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は客1人当たりの買上額が前年を少し上回っている。ただし、1品単価は最悪の状態からは回復しているものの、少し低下気味である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場高や、衣料品の落ち込み幅の縮小で下げ止まり感が出てきたが、回復までには至っていない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みの反動で、行楽関連や学校関連の商品が伸びた一方、マスクなどの備蓄品は大幅に悪化している。全体的には気温やイベント、広告などの販促に左右される部分が大きく、回復の足取りは依然として重い。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と変わらず、購買点数が増えていない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・卵やしょう油といった安売り商品を広告に載せると、朝から行列ができるが、それ以外の商品は買わずにレジへ向かう動きがみられる。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・高額品も少し動き出しているが、まだ回復傾向といえる動きではない。落ち込みが少し緩やかになってきた程度である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィス入居率が低いままで推移しており、来客数は依然として低水準である。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークで近隣の会社が休みになり、職人の来店もなかったため、弁当の売上が減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の持ち込み修理が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の財布のひもは固いが、新車、中古車共にオプションをつけるなど、気持ちに若干の余裕が出てきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の動きは依然としてあまり変わっていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年に比べると若干上向き傾向にあるが、この動きが続くかどうかは、まだまだ分からない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年5月はゴールデンウィークもあり来客数は落ち込むが、今年は前年よりも更に少ない。また、すぐに修理が必要な状態の車の入庫が多く、定期的なメンテナンスを望む客が少ない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・欧州の情勢が不安定になっているほか、株価も下落しており、客の宝飾品に対する購入意欲の低下がみられる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・販促広告を強化したほか、天候不順の影響もあり、風邪薬やビタミン類の動きが良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・上場企業の好決算が報じられているが、株価の低下で今一つ上昇ムードに欠けている。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	単価の動き	・高額品の売行きが不振で、売れるのは低額品が中心であるため、売上が伸びない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク後は客の節約傾向が加速しているものの、女性客は外食に比較的足を向けてきている。競合店にも女性客をターゲットに低額商品を売り出す動きが目立っている。結局は客単価の低下と引換えに来客数を増やしているため、売上に大きな変化はみられない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは晴天が続いたため、住宅街にある当店の周辺は人通りが減り、来客数も減少している。また、月後半は天候不順で客足が伸びていない。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・個人客の間でインターネット予約の割合が高まっており、特に単価の安いプランが中心に売れている。その影響で平均宿泊単価がかなり下がってきている。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・価格が非常に安いのか高いかのどちらかでなければ、客の反応がない。また、多少の値引きでは反応がないなど、価格にはかなり敏感になっている。
		観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・ゴールデンウィークの来客数は前年並みとなった。それ以降は客足が落ちたものの、客単価は横ばいとなっている。
		観光型旅館 (団体役員)	来客数の動き	・前年比で来客数が減少傾向となっているほか、団体の客単価が上がらない。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊では、単価の低下がみられるものの、個人予約の動きが良い。前年の売上が新型インフルエンザの影響で底の状態であったため、前年比では130%増とほぼ例年並みに戻ってきている。また、飲食部門も販促効果で売上が伸びており、全体では2年ぶりに目標を上回る勢いとなっている。
		旅行代理店 (広報担当)	お客様の様子	・売上の前年比だけをみると回復していると錯覚するが、前年に新型インフルエンザで落ち込んだ反動によるものである。申込の動きにさほど変化はなく、上海万博の開幕やサッカーワールドカップといった世界的イベントもあるが、申込の動きにはさほど変化がみられない。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・低価格志向が落ち着く様子はみられない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・会社の周辺で客待ちをしていますが、相変わらず訪問者数が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用は相変わらず必要最小限であるが、今月は天候不順の影響で多少の動きがある。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・決算前の拡販により、目下の買換え需要を先食いしてしまった感がある。
		通信会社 (店長)	お客様の様子	・来客数は悪くないが、購入に結びついていない。新商品が出るまで待っている客が多い。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・相変わらず売上は悪いままで、新たな動きもない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	販売量の動き	・人の動きは悪くないが、相変わらず消費マインドが低い。高額品が売れないというよりも、お金を使わない人が多い。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・無料体験キャンペーンを行ったが、参加者数は例年並みとなっている。
		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	・ゴールデンウィークの天気が良く外出する人が増えたため、特に映像レンタルの売上前年比が悪化している。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・相変わらず値下げ競争が続いている。住宅版エコポイントや、住宅取得資金に関する贈与税の非課税枠拡大についても、現状維持につながる程度の効果しかない。



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
		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）	販売量の動き	・不動産の取引件数は増加傾向にあるが、金融機関の融資が増えているかどうかは分からない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2、3月にはイベントを毎週末に開催していたが、4月からは月1回となっている。4月はそれまでの影響もあって週末は客が集まったものの、ゴールデンウィーク明けの週末を母の日のイベントでしのいだ後は、閑古鳥が鳴いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの日並びが良く、行楽に出掛ける人が増えたため、店に動きが出たのは10日過ぎと寂しい結果になった。来客数は何とか維持できたものの、販売量は今年に入って2番目の悪さとなっている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降は来客数の減少が顕著であり、新たな商売にもつながらない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・口蹄疫の影響がどこまで広がるか予想がつかない。業界全体への影響も含めて非常に気掛かりである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・小売業では中級以上の商品が動いていない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	単価の動き	・たばこの値上げ決定後に禁煙する人が増えたため、売上が更に減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザの影響で、身の回り品を中心に販売量が大きく落ち込んだにもかかわらず、今年は前年の売上をわずかにしか上回っていない。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・天候不順もあって都心部の店舗では比較的順調に売れているが、郊外の店舗では売上にばらつきがあるため、全体としては3か月前に比べてあまり良くない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比で92%となったが、売上は85%と大きな差がある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の安い商品、特に値引き商品の動きは比較的良い。ただし、通常価格の場合は新商品でも売れるのは最初だけで、すぐに低額品へ需要の戻る傾向が顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・4～5万円の高額スーツが売れなくなっている。売れているのは2～4千円の低価格のカットソーやセーターの単品物であるため、客単価が伸びず売上の増加につながらない。安い商品が中心の店に客が流れており、高額品の売れない状況が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・天候不順や政治への不安により、先行き不透明感や閉そく感がある。客の財布のひもも非常に固く、低額品を購入する傾向が強まっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント制度の対象商品の見直しに伴い、3月に駆け込み需要が発生したため、テレビの在庫切れによる販売ロスがいまだに続いている。ただし、駆け込み需要でテレビの買換えが進んだため、需要そのものは落ちている。冷蔵庫や洗濯機など、そのほかの対象商品の動きは前年とほぼ変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月前半は休みが多く、営業活動が十分にできなかった。店舗当たりの販売台数も、前年の17.5台に対して、今年は14.5台と減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月は営業利益が落ちている。客の様子をみても、株価や世間の動きに左右されて消費を控えている感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大企業の好調が報じられているが、小売業はまだまだ厳しい。暗いニュースも多いため、客の財布のひもが固い。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明け以降は販売数量が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・依然として来客数の減少傾向が続いている。また、3月のメニュー改定以降は客単価が意図に反して低めに推移しており、売上の減少につながっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っており、高額商品も売れなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・現金支払、チケット利用共に減っており、夜間は特に少なくなっている。

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
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・夜の入通りが非常に少なく、繁華街でも電車で帰る人が多いなど、タクシー需要が減っている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークを境に申込の動きが少し鈍化している。様々な販促を行っているものの、客の反応が悪化してきている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・来客数、購入単価共に低調で、景気が回復基調にあるとは考えられない。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	来客数の動き	・近くに競合店がオープンしたため、来客数が若干落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の購入客数が著しく少ない。
	悪く なっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候不順の影響もあるが、購買意欲の減退が顕著である。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	販売量の動き	・店舗ごとに商品を入れ替えたが、新製品や季節商品の売上は期待していたよりも少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月前半は、客の来ない日が週に2、3日あるなど最悪の状態であったが、20日以降は多少取り戻している。
		その他飲食 [ファーストフード]（店員）	来客数の動き	・メニューに飽きてきたのか、来客数が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気の上向き要素がなく、気候面でも不利な状況となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,873円と、3か月前の11,140円に比べて悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の問い合わせの動きも、低迷が続いている。
		企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（企画担当）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・電気製品、情報端末はこれから本格的な拡大期に入るため、非常に動きが良くなっている。ただし、顧客は景気サイクルの短期化を心配しており、納期の短縮を要求してきている。景気の基礎的な部分が回復しないまま先行投資に走ると、会社が破たんし追い込まれるため、縮小均衡を目指さざるを得ない状況である。
やや良く なっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比はかなり回復しているが、回復の度合いは徐々に小さくなっている。
		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、販売量は増加しているが、単価は下がったままである。3か月前との比較では確かに良くなっているものの、収益の回復にはつながらないため、冷静に見守る必要がある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連を中心に出荷量が安定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には原子力発電関連の顧客が多く、大型の受注に成功したほか、大規模な引き合いも寄せられている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の発注数量が若干ながら回復している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年が悪過ぎたため、少し上回る程度では良いとはいえないが、前年に比べて売上は良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は閑散期となるが、今年を受注が堅調に推移している。土地が動き始めているという声もよく聞かれる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークは天候にも恵まれ、ショッピングセンターの集客はますますとなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客の中小スーパーマーケットでは、売上が前年比10%減から5%減へと若干回復している。ただし、これは野菜価格の上昇や、口蹄疫による国産牛肉の価格上昇による部分もある。一方、口蹄疫の関係で需要の増えた豚肉は仕入価格が徐々に上がっているが、そのまま価格転嫁できないため、利益の圧迫される傾向が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・夏物商戦に向けて、各社から販促物の作成依頼が増えている。数か月前に比べて注文のサイズや数量が増えており、各社の意気込みが感じられる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量に大きな変化はなく、良くも悪くもない状態が続いている。ただし、今月は気温の差が激しく、天候も良くない日が多いことを考えると、状況としては若干良い。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月は若干上向いていたため、今月も期待していたが、天候不順の影響で悪化している。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・繊維製品は、景気だけではなく気候にも売行きが左右されるため、出荷量が低迷している。取引先の苦戦により、当社の受注も前年に比べて悪化している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると変化はない。
		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	・宣伝、印刷業界は夏場にかけて閑散期に入るが、医薬業界に夏枯れはない。政府の方針でジェネリック医薬品に脚光が当たっており、国内企業や外資系企業の参入が相次いでいる。ただし、そのほかの業界の動きが今一つであるため、全体としては伸び悩んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鉱石の価格上昇による鋼材値上げが進んでおり、荷動きが悪化している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入って入札物件も少しずつ増えてきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少し業況が良くなったものの、一時的な動きに終わる感もある。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの受注量が減っており、メーカーが現場を休みにすることもある。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は低迷したままで変化がない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者や関連企業の倒産や廃業がまた増えてきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・戸建住宅の平均単価がどんどん下がっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・前年と同様に受注が少なく、残業や早出が全くない状況である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・上海万博の影響で中国からの輸入が前倒しされたため、前月は輸入貨物の配達が増えただけで、今月に入って減少している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建築業者では、住宅版エコポイントの利用拡大で改装工事が増えるなど、明るい動きがみられる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になっても、顧客企業から広告関連の良い情報は聞かれない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1年ほど前から納入価格の値下げを要求され、それに応じているため、売上が伸びず利益も下降している。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・CM需要はやや持ち直したものの、依然として顧客企業の動きは鈍い。
		やや悪くなっている		繊維工業（団体職員）
繊維工業（総務担当）	取引先の様子			・販売活動が十分ではなく、それが数字にも表れている。こちらから売り込むにも人件費で経費がかさんでおり、採算ぎりぎりの状態にある。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き			・折込広告の注文が減少している。毎年5月は良いはずであるが、悪かった前月以上に落ち込んでいる。
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き			・顧客企業の業界全体が大企業ほどは回復していないため、依然として苦しい状況となっている。
その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・原料である綿糸価格の上昇が激しい。世界的に綿花の作付面積が減少するなか、世界経済の回復で衣料品関連での需要が改善したため、昨年末から上昇傾向にある。特に、中国の需要が大幅に拡大したことで、今年になって大きく上昇している。製造コストが上がるなかで、販売価格の上昇はこれからであるため、利益の減少につながっている。

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	一般機械器具製 造業（設計担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量の少し上向く兆しが出てきたものの、受注価格が下がっている。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・前年から貸ビルのテナントに解約が出てきたが、その後の入居もままならない状態である。引き合いがあっても希望賃料が低いなど、厳しい状況となっている。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・3月は広告量が少し増加傾向にあったが、4月は若干減り、5月になると前年をかなり下回っている。
		その他サービス [自動車修理] （経営者）	受注量や販売量 の動き	・仕事の内容や条件が悪くなってきている。
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機 関（支社長）	採用者数の動き	・採用者数が2月から前年を上回っており、求人数も前年比で120%程度の推移となっている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・求人数は多少良くなっている。ただし、最悪期を脱した程度で、好況期に比べればまだまだ厳しい。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・アジア向けの取引を中心に、メーカーの業績が急速に回復しているほか、国内でも設備投資が増え始めている。
		人材派遣会社 （役員）	求人数の動き	・金融など特定の業種を除いて求人数が増えており、関西地区では前年比で117%、金融を除けば200%と大幅な増加となっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で前年を上回っている。また、2、3年ぶりに新規求人を出す事業所が出てきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・管内の新規求人数は前年比で約20%増えている。一般求人が横ばいで、パート求人が40%増となったほか、産業別では製造業、運輸、飲食関係で50%以上の増加となっている。また、新規求職者は新型インフルエンザの流行で減少した前年を更に下回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は改善傾向にあるが、正社員求人はまだまだ少なく、雇用情勢は依然として厳しい。また、求職者数は減少傾向にあるが、4、5月は増加がみられるなど、こちらも予断を許さない状況である。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺では、今後の採用計画などで前向きな企業が少し増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから雇用情勢は悪化している。人材派遣では登録者がかなり余っているほか、派遣に対する規制がかなり厳しくなりつつあるため、派遣に対する企業の考え方も変わってきている。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・一部の企業で業績が回復しつつあるものの、業務量としては社内の人員で対応できるレベルである。
		新聞社[求人広 告]（営業担 当）	周辺企業の様子	・新聞の求人扱う広告会社が、統廃合や倒産、廃業などを経て、低調な状態で落ち着きつつある。ただし、求人が増えている感はない。
		学校[大学] （就職担当）	採用者数の動き	・採用依頼のために企業訪問を行っているが、業種間で採用姿勢の二極化が顕著になっている。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前月に続いて求人数は減少傾向にある。パート求人のほか、特に建設業での大幅な減少が目立っている。製造業では若干持ち直しつつあるものの、派遣求人が中心となっている。
民間職業紹介機 関（大学担当）		雇用形態の様子	・求人の動きに少し回復の兆しが出てきたものの、給与などの収入面は回復していない。ただし、あと数か月で前年並みに戻りそうな様子であり、このバランスが整えば景気回復も早まる。	
学校[大学] （就職担当）		求人数の動き	・求人企業数を前年の1月と比較すると60%程度落ちている	
悪く なっている	-	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・朝や昼時はいつもとあまり変わらないが、昼以降の来客数は大幅に増加している。

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
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの5日間のセールで、販売量は増加したが、単価が低く客の財布のひもは依然として固い状況である。
		一般小売店〔酒 店〕（営業）	販売量の動き	・ゴールデンウィークなどの効果があり、売上は若干増加した。子ども手当の申請も始まり少し効果が出ている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・3か月前に比べ客単価が2%程度上昇してきている。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・販売点数、単価とも前年を1~1.5%上回っている。青果物の単価も落ち着き、買上点数や単価が上昇しているのは少し良くなってきていると思われる。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客数は横ばいだが、客単価が前年比3.5%上昇しており、先が少しみえ始めた。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で改善がみられる。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・5月の販売状況は対前年141.3%と良くなっている。昨年の補助金効果は6月より始まっており、5月までの前年比は良くなっている。
		乗用車販売店 （統括）	お客様の様子	・消費者は、節約に飽きて、ちょっとしたぜいたくをしたい気分なのではないか。そんなに高額ではないが、そこそこの価格帯のものが出ている。
		その他専門店 〔和菓子〕（営 業担当）	来客数の動き	・客単価に変化はないが、客数が増えている。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・今月に入り、ランチタイムの来客数が伸びてきている。ディナータイムはほぼ変動はないがトータルではじわじわと売上は伸びつつある。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・昨年は自粛ムードだった宴会・会合等が少しずつ回復している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1人当たり売上は前年比10%以上、全体としてもプラスとなっており、運転手間の会話も明るくなり十分期待が持てる。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間の来園者数が前年比増となった。春季イベント開催期間に加え好天が続いたことで行楽利用が順調に伸びている。
		テーマパーク （管理担当）	来客数の動き	・入館者数が順調に計画通りに伸びている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークのレースで集客できた。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注量において約1割増加している状況にある。ようやく客の来場、購買意欲が受注量にまで反映されつつある。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街は客の流れがなく、はしからはしまでが見通せる。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の様子が今までと少し変わってきて、商品をよく吟味、厳選して購入しており、必要な物だけあるいは必要な物しか、買わない傾向が強くなっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・気温の変化が激しいため、客が行動を決めかねている。
		一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	来客数の動き	・大手からの注文はあるものの、中小企業や一般客からの注文は少ない。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・販売客数では前年を上回る部門もあるが、客単価の下落により売上は前年を下回っている。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・来客数の増加傾向が続いている。相変わらず高級婦人服、宝飾など富裕層の購買は堅調ではあるが、食品、一般ボリュームゾーンの動きは依然として前年に比べマイナスで推移している。4月の長雨、5月の気温差もファッションにはマイナス要因の一つとなる。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・前年同月比でみると売上は、ほとんど変わらない状況である。これを回復の兆しとみるか、昨年が悪かったのだから、平行線とみるか、意見は分かれるところである。全体的には平行線でも、個々のテナントの売上をみると、苦戦はしているが、持ち直しの動きがみられるようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・毎月食品については売上も順調で、どのような企画も実績が残せていたが、ここにきてストップしている。逆にこれまで苦戦していたプレタポルテと言われる高級層の洋服の売上が増加している。これらのことから、いい物を求め購入する客が増えてきており、これまでの安い物一辺倒から若干変わってきている。子供服については、子ども手当の支給があるということで、前倒して物を購入するより、実際の支給があって、購入を検討するという客が多い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・衣料品やUV関連商品などの身のまわり品は店頭で堅調に推移しているが、化粧品及び高額品の外商外販活動商材の動きが鈍く、全体の売上を押し下げている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・一部では客の節約志向は改善され売上高、来客数が前年実績をクリアする部門もあるが、全般的には客の節約、買い控え傾向は続いていると思われ、景気が回復しているという実感はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価、買上点数共に上向いてはいない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の販売意欲が徐々にではあるが上昇している。ただし、以前にも増して割引販売時及びポイントセールに客が集中する傾向が強くみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月は、特にゴールデンウィーク明けから消費が鈍く、客単価が伸びない状況となっている。また、雨の日は、今まで以上に買い控えが発生しており、デフレ傾向で客は安くても必要な物しか購入しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年のこの時期も来客数が前年を割っていたが、本年はその数値さえもクリアできていない状態で、来客数が全く回復しない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は変化がない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上が順調であった昨年に比べ、新年度は苦勞している。5月、需要は回復傾向で販売量は増加してきているものの、同業他社との競争や価格低下傾向が続くほか、取引が減少した一部の新規店舗もあることから、昨年実績ぎりぎりの状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・行楽シーズンが終わり、身の回りに目新しさが感じられない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・5月上旬は気温が高かったが、中旬から下旬にかけて低くなったため、初夏物衣料の売行きが悪い状況である。
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は来客数も前年に比べると120%と伸びているが、客単価が下がり昨年並みの売上である。寒かったり暑かったりと天候不順で、春物と夏物とで日によって売れる物が変わっており、客も着る物を選ぶのに困っている感じである。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前年比でみると、登録台数は大幅増加しているが、昨 years が悪すぎた数値なので手放しでは喜べない。客の動き、商談にかかる時間、日数が長く、顧客以外の新規の客は、ほとんど買い廻り客であり、価格競争を余儀なくさせられている。この状況はここ数年が月ほとんど変わらない。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・当店以外の店で車両を購入した客の来店が少ない。入店しても財布のひもは固く、即決での成約がほとんどない状態である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金延長の効果が期待したほどは出ていない。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・タイヤやナビゲーション等、高額商品の単価低下が続いている。数量ベースでは前年を上回るものの単価が低いものがシェアを伸ばし、結果的に金額ベースでは前年を維持するのが厳しくなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	単価の動き	・当地は景気の回復が遅いのか、客に商品を勧めても客は依然として価格を相当気にしている。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・客の購買単価は依然として低いままで、決して景気が上向いているとは思えない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客からは「悪い」という声しか聞こえてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・マーケット内に新店がオープンし、一年経過したが既存店の来客数が好転しない。また、客単価も落ちたままであり、売上はまだ厳しい状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・特に良くなる兆しもなく、何も変わらない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・好調であった個人客の利用に陰りが見えるが、この時期、各種団体の総会需要が売上を補填している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き宿泊客数・宴会利用客数共に前年に比べ大きな変化はない。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・予算に対し実績が大きくかけ離れている。予算作成時に見込んでいたものがキャンセルになったり、実際になって宴会予算の大幅見直しによる割引があったりと、苦戦が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月はイベントが多く利用客の増加を期待したが、客の動きをはじめ、全体の雰囲気が悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3、4月は歓送迎会や人事異動等による夜の利用や、天候も良くなって観光目的の昼の利用が活発で売上は前年を上回ったが、5月に入りゴールデンウィーク時期を、個人や家族で過ごされた影響で非常に厳しくなっている。なお、夜の飲食店は相変わらず閑散とした状態が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・商品単価の低下傾向は基調となっていて変わらないが、販売量は、若干上向きの動きになっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規ネットワーク構築の商談はあまりなく、経費削減のためのネットワーク更新の商談が多い。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・3月から気温が低く、雨の多い天候の影響で来客数は思ったほど伸びず前年並みとなっている。団体は募集ツアーを中心に上向くなど、良くなる兆候はあるが、天候に邪魔されている感がある。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・同業者が単価を下げるため、当社も安いプランでの対応となる。入場者数の変化はないが、全体的に売上が落ちている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者に聞いても今はどうしたら良いのか分からない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・倒産の話は出ないものの良い話はなく、地方経済の落ち込みはまだ続くようである。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・新築物件の注文はなく、民間確認検査機関からも申請件数が減ったとの声を聞く。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・先月、今月と、廃業を決めた同業者の話聞いた。これまでの顧客からの引き合いがなくなり、建築に関して景気が上向く兆しがみえないなか、競争の激化についていけず廃業している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は非常に慎重で消費意欲がみとれない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー、子供服の専門店だが、客の購買姿勢は月を追って厳しくなっている。客は今欲しい物をより安く、来年も着られるような物を、またその商品がバーゲンに出るかどうかも検討する等、非常に慎重でいるいるなことを考えており、店は非常に厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・総会シーズンに入り、異業種の方とコミュニケーションを取っているが厳しいようで、前年割れが普通のようなものである。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・特にゴールデンウィーク後からの動きが悪い。街中も閑散としており活気がない。飲食店の売上も低調で、先月に比べ注引量が減少している。天候不順が原因の一つに考えられる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はゴールデンウィークより増えたまま好調を維持しているが、店に入って何も商品を購入しない客も増えており、客の購入意欲の低下で、景況感は良くない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク、母の日までは全商品が好調であったが、後半気温の低下もあって、サンダルなどの季節アイテムは苦戦した。全体では比較的婦人衣料が好調で、店全体では前年比97%～98%に落ち着く。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・相変わらず低単価の商品しか売れず、買上個数も減少し、客単価ダウンによる売上低下が続いている。

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
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	来客数の動き	・新しい商品を出しても売上が期待できず、セールを実施しないと売上が伸びない厳しい状況である。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・店でイベントを行い来客数はかなり増えたが、購買にはつながらず、客には楽しみのイベントと捉えられている様子である。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン](支配人)	お客様の様子	・週末の売上が前年に比べ下がってきており、買い控え傾向になっている。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・地域性もあるが、都心の参加者の宿泊パスタアが減少している。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・沖縄の基地返還問題・宮崎の口蹄疫問題などの国内問題の報道で、旅行に対する顧客の意欲やムードが顕著に見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークや天候不順の影響で利用客が少なく、ここ5～6年では最も悪い状況である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・昨年と比べ来客数が少しずつ減少してきており、単価は維持できても、全体としては売上が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客は自営業者が多く、3か月前は年度末で計画外の仕事もありかなり忙しい状況だったが、新年度に入り、新しい仕事はなく、休みや暇な時間が多いという話をよく聞く。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・給与が減り、消費意欲の減退がみられる。
		住宅販売会社 (経理担当)	お客様の様子	・ギリシャ財政危機で、日本でも株式市場が低迷しており、日本の景気が後退しているとの感覚が顧客にもあり、5月から動きが悪くなっている。
悪くなっている		スーパー(財務担当)	単価の動き	・ゴールデンウィーク期間中は比較的順調に推移したが、ゴールデンウィーク明けから再び節約志向に戻り、客単価が低下している。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が昨年に比べて20円～30円低下しており、客はより安いものを求める傾向にある。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・例年5月は良くないが今年はゴールデンウィークが明けても悪く、夏物のウインドウショッピングさえ減っている。
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・単価の低下が止まらない。
		その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・都市部では、貴金属、高級時計など、付加価値の高い商品の売行きが回復してきていると報じられているが、地方は景気の悪化が更にひどくなっている。観光客向けの土産の単価もひところより低下している。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・毎年5月は大規模な祭りがあるが、今年は今までにない集客の落ち込みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから非常に悪くなっている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	食料品製造業 (業務担当)	受注量や販売量の動き	・製造を委託している工場の稼働率が上昇しており、低価格商品の受注が増えている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車・電機関連向けの受注に明るさがみられる。
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連・エレクトロニクス関連の部品受注が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて受注量が増加し、残業や休日出勤で対応している。
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・昨年度からの設備投資案件が受注されるようになり、若干ではあるが受注件数が増加している。継続的なものか否かは判断できないが、3か月前と比べやや持ち直している。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・国内生産は前年比プラスを継続し、残業・休日出勤が増加基調であり、会社は増収増益基調にある。
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	・夏場商戦の売上の目途がたっており、商品や秋冬物についての今後の方向性も不透明である。	



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
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・世の中の企業業績は回復基調だが、主にコスト削減による緊縮型であるため、個人所得が圧迫されたものとも言え、消費性向が継続的に上昇する実感がまだない。
		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	・今月はゴールデンウィーク前の出荷により在庫が減少し、その補充で前月並みの生産を行ったが、出荷量は低水準で在庫量が計画通り増加している。大口の引き合いもない状態が続いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電気電子関連向け出荷は好調だが、景気回復の感じはない。需要先も国内に限定していない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ3か月横ばいであるが、生産能力の半分程度しかなく、厳しい状況が続いている。
		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	・国内市場では、需要が増加傾向にあり売上も回復しつつあるが、北米を中心とした海外市場の回復は依然として見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・報道等では、工業その他で景気回復の兆しがあるとされているが、我々の地方、我々の業界では、とりたてて変化はなく悪いまま推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注の先行きの予測が立たない状況である。
		輸送業（統括）	それ以外	・当社は複合の業務を行っており、ある業務では売上が増加しているが、他の業務では今年の50%となっているため、あまり変化は感じられない。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者からの発送物量が引き続き減っている。
		通信業（部門長）	取引先の様子	・特別、景気が好転したわけでもなく、販売に関する売上等に変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・今月に入り、取引先の経営者との話で、最近の月次での売上が前年比横ばいとなったとの報告を受ける機会があった。ここ数年間、売上は年々下がっており、悲観的な発言が多かった。それが少し業況に関し前向きな話も聞けるようになっており、実感として下げ止まりが始まったとの印象を持てるようになっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末の慌しさが一段落したせいもあるが、製造業、建設業に例年のような受注の活気がみられない。件数的に低下しているわけではないが、見積の金額は例年と比べて低調である。
		やや悪くなっている		農林水産業（従業者）
輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・価格値引きの影響は6月以降になりそうだが、現在は付加価値も少し低下してきている。
不動産業（総務担当）	それ以外			・来店及び成約件数は、前年同月比で増加しているものの、需要時期ではないため、前月よりは減少している。
その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・受注価格が低下している。
悪くなっている		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	・引き続き低価格化の流れが顕著で、材料の値段交渉を継続して実施している。また相変わらず、デパート関係の販売状況が思わしくなく、販売は苦戦している状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・主に輸出関連製造業の企業業績が向上してきており、一部採用の話が出てきている。
		求人情報サイト運営（支店長）	周辺企業の様子	・新卒・中途採用ともに企業からの問い合わせが増え、企業の採用意欲は上向きである。11年新卒採用は後半戦とも言える時期だが、これから採用活動したいとする企業が出てきているのは特徴的な傾向とみている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・株安、円高傾向だが、中途の求人数は増加している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は4か月連続前年同月比で増加した。基幹産業の製造業は6割増となり、特に食料品やハードウェア製造関係の増加が目立った。最悪の状況だった前年同月と比べて一部の業種で持ち直しの動きがみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・主に製造業において新規事業開発のための採用が始めている。米国の大手金融機関の破たん後の売上激減から持ち直しつつあり、若干余力の出た今、将来の事業の柱となる先行投資が始まっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と求人数及び引き合い数があまり変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・短期の繁忙対応要員の派遣依頼は増えてきているが、一時的な需要であり継続的なものではない。景気が良くなっていると肌で感じるほどではない。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・求春卒の学卒については順調に選考が進んでいるが、追加対策を要する企業が少ない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学新卒者の採用は悪い状況である。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・パートを中心に求人数は増加傾向にあるものの、求職者数の伸びがそれを上回り、追いつかない状態である。	
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気の変動による人員整理での離職者や待遇面の向上を希望する在職者の求職の申込みが増加している。またそれに加えて、長期間にわたって離職していた無業者の求職申込みも増加している。	

#### 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	衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・これまで客単価の下落幅が大きく、売上を押し下げる要因となっていたが、5月は客単価が前年同月並みで推移したことや買上客数増もあり、売上は前年比7.7%増加した。5月は天候に恵まれ、商店街の通行客も増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場客数が前年比10%超の増加となった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今までも観光客はかなりの入込数であったが、ゴールデンウィークには、観光客が多く、ファミリー層を含めて県内の客も商店街に流れてきた。売上がかなり上昇している店もあると聞く。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商売上高は前年比97%であるが、店頭売上は前年比103%と好調で、全体では102.7%となっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・価格競争の激しさが一段落してきた。競合店のチラシ攻勢も落ち着いてきた。競合店のチラシの出る回数も減ってきて、周りの店も、売上が回復傾向にあると見込まれる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が下げ止まりつつあり、前年割れの度合いも少なくなっておりほぼ100%に近い。ゴールデンウィーク中は客数・客単価ともに前年を上回った。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・より高額なサービスについても興味を示す一般客が多くなった。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の変動、寒暖の差が激しいため、人の出入りが少ない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・売上が落ち込んだままで上向き要素がない。若者はアルコール離れしており、外食控えもあって財布のひもは固い。同じ物を買うなら、スーパー、ディスカウントストアになっている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上高ともに下回った。美術・宝飾品等の高額品、紳士・婦人衣料及び雑貨、リビングが苦戦した。ヤングファッションについても前年並みを確保できなかったが、前月に比べると健闘した。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今まで集客の良かった物産展が、今月は集客に繋がらず苦戦した。相変わらず、高単価商品の動きも鈍いので、来店者数・売上高ともに前年を下回る結果になった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・相変わらず定価品や高額品の動きは悪く、単価も低い。

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）	来客数の動き	・客単価は回復しているが客数の減少が続いている。買物頻度を減らすことでの節約が定着している。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・政局は不安定であるが、来店客数を見ても大きな変動はない。最低限のものを購入する、値段が安い日に集中するという傾向が続いている。	
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・景気回復の不十分と競合出店の増加により来店客数は回復せず、しばらくこの状態が継続する。	
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・ゴールデンウィークでは前年を上回ったが、それ以降の落ち込みが激しく、4月同様に前年割れとなった。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・5月は、ゴールデンウィーク期間中、天候に恵まれたことから好調であったが、その後は相変わらず悪く、結局、売上高は前年より1割減少となった。	
		衣料品専門店（副店長）	来客数の動き	・来店数は変わらないが、客単価が少しずつ低下している。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・費用をかけて大規模な集客イベントを行ったので、来客数はやや増えたが、販売量にはつながっていない。すでにエコカー減税補助金制度での来店客数・販売量の増加は見込めない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの土日までは販売が好調であったが、それ以降、全然売れなくなり、ゴールデンウィーク中にお金を消費した分の反動でもとの状態に戻っている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・風船をふくらませて、ある程度ふくらんできているが、中の空気がだんだん抜けているみたいな、方向性も何もまるでつかみにくい。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは変わらない。四国全体ではNHKドラマの影響で伸びているが、道後は伸びておらず全国的な不景気の影響とみられる。旅行消費全般が落ちている。大手旅行代理店の売上も大幅に下落しており、不景気の影響で観光客が増えていない。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・やはり個人消費がなかなか上昇してこない。来客数は減っており、単価の下落も大きいので、まだまだ個人消費に回復がみられない。	
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内旅行は、昨年の同時期に発生した新型インフルエンザの影響がほとんどない状況にもかかわらず、個人旅行の伸びが悪く昨年の販売高をクリアできていない。反面、円高の影響からか海外旅行の方は、需要回復が見受けられる。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量が昨年の同月と比べても、大幅に増えていない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年同月と同じくゴールデンウィーク以降の来客数が悪い。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・この時期は、まだ手持ちの仕事があり、時短もなく、残業が必要なくらいで、ここ数か月間の状況と変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・商談件数は変わっていないが、物件の予算額が、少なめになっている。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店の売上が芳しくない。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・近隣の商店街への来客が少なくなっている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が上昇せず、天候が悪いため夏物が売れない。また、野菜も単価が低下しているため、販売額が伸びていない。
			家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・5月は平日を中心に予想以上に悪く、前年に比べ、6%減少した。3月までの反動ともいえるが、家計の出費も増える時期と重なったため、これだけの減少幅となった。
乗用車販売店（役員）	それ以外		・受注数の減少が顕著に見受けられる。しかし、人気ハイブリッド車の受注残により、販売は前年比170%増となり、4月と同様の状況で推移している。		
一般レストラン（経営者）	お客様の様子		・客数はさらに微減し、競合のなかで安い店を探して動いている様子がある。客単価も更に下落している。		
タクシー運転手	来客数の動き		・5月はゴールデンウィークがあったが、高速道路料金引下げでマイカーで観光に来るため、タクシー利用は少なかった。ゴールデンウィークが終わってからもタクシー乗客は減る一方である。		
タクシー運転手	販売量の動き		・利用客の減少が続いている。一回当たりの利用金額も減少傾向である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・客単価は下落している。また、5月は決算が終わり、総会と役員改選がある企業、会社が多い。総会と役員改選のみで終わり、その後の飲み会、食事がなくなったと客が言う。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況を見ると、前年や2～3か月前と比較しても非常に悪い。単価も下落している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・本場のみの売上に関して言うと、3か月前と比較し4%増えておりやや好調だった。今月はゴールデンウィークがあったので売上増を期待していたが、前月比2%減少、前年比4%減少と売上は伸び悩んだ。ゴールデンウィーク中の売上も前年比33%減と大きく落ち込んだ。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業他社の廃業や、業界団体からの離脱がかなり多くあった。
	悪くなっている			
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	取引先の様子	・決算明け、ゴールデンウィーク、季節要因で、5月は前年と比べて若干伸びた。株価が低迷している。円高基調にあるが、住宅着工は顕著に上昇する。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では、引き合いや見積りが着実に増えている。特に自動車関係の電機・電子部品の化学工場や、ダイオード等の自動化、検査器、製造機の仕事があり、徐々に忙しくなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間介護施設の新設が数件受注でき、手持ち工事は前年並みに回復してきた。
	変わらない	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	・売上が増加しない上に、販売店からは値下げ要請がある。一方、油、パルプ、古紙は値上がりが続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・特に国内向けのユーザーの状況が悪く、価格や支払条件面で厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、公共、民間とも受注難が続いている。
		輸送業（統括） 通信業（営業担当）	取引先の様子 それ以外	・取引先の荷物出荷内容に特段変化がない。 ・株価が低下し、個人の余裕資金が減少しているためか、消耗品や衣類を始めとして、安くないと購入しない傾向にある。また商品別に価格を決め、それより安ければ買うという傾向が広がっている。一方で自分へのごほうび・趣味・ペット・食の安全などには高価でも購入するという、消費の二極化が定着している。また、厳しい状態が続いているといった声を各業種の人から聞く機会が多い。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・受注性向はあくまで慎重であり、目に見える効果がなければ動かないという慎重な姿勢が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・5月の顧客決算の状況、あるいは試算表の状況から判断すると、景気が回復しているとはいえない。まだまだ前年比減収減益の企業が70%程度あり、また、不渡り等も発生していることから、景気が上向きになっているとは判断できない。どちらともいえない状況である。
やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月は気候の変動が激しかった。全体的に例年より寒かったため、売行きは悪い。	
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月までは順調であったが、ゴールデンウィーク以降、店頭販売の数字が伸びておらず、小売店は全般的に厳しい様子である。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・相変わらずNHK大河ドラマ関連で観光業界は調子が良いものの、一過性であり、その他の業界には全く明るい兆しが見えない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・増加していた求職者数が2か月連続して低下した。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業での受注量が昨年の10%減少で推移している。	

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
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	それ以外	・4月の有効求人倍率は0.55倍で、3か月前より0.04ポイント下回った。
		民間職業紹介機関(所長)	求職者数の動き	・登録者で3月に大学・短大等を卒業した未就職者が昨年と比べて増加している。また、就職はしたが、短期で退職するケースも増えている。とりえず就職したものの、自分がイメージしていた仕事と違うということで退職するケースが多い。
	悪くなっている	-	-	-

10.九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・天候の回復により客の購買意欲が若干増している。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・競合他店と週単位の売上情報を交換しているが、以前は各店舗の売上は前年比90%台の前半がほとんどであったが、5月に入って自社も含めて前年比が90%台後半や100%を超える週がみられる。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・客単価は前年比プラス基調で推移している。特に、宝飾品やラグジュアリーブランドなどの高額品の販売単価が少しずつ上昇している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・紳士服が3月から前年実績を上回っている。特にスーツが売れている。4~5万円台あたりの商品がかなり売れている。北海道物産展や沖縄展等の物産催事は依然としてかなり良い。まだ前年比2%程度落ちているが、客単価、1品単価共に若干下げ止まり感がある。購買率の上昇により、以前に比べると客は買うということに若干前向きになっている。気になるのは、ここ2、3か月は前年比98~100%であった来客数が同95%となっていることである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の買上単価が少し上がっている。特に食料品が持ち直している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数が3か月前より上向き傾向にある。客単価については、今まで低調であった婦人衣料や婦人服飾、ベビー関連を中心に単価の高い商品が売れるようになっている。また食品も少しではあるが同様の動きがみられる。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・ディスカウントストアやスーパーを商圈内に持つ店舗は集客にかなり苦戦しているものの、競合店の状況に変化のない店舗では、商品政策やイベント強化によって来客数、売上共に前年を上回っている。店舗のトータルとしては4月に引き続き若干の回復をみせている。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・量販店の売上は前年比99.7%、コンビニが同97%、ローカルスーパーが同102.3%となっている。しかし前年が悪かったため良いとは言えない。
		衣料品専門店(経営者)	それ以外	・催事による売上が大きく、やや良くなっている。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	それ以外	・今月はグループ店舗の新規開店に伴う生豆の需要、什器備品などの設備投資があった分、売上が前年に比べて増加している。
		その他専門店[書籍](店長)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の来店客が少なかったのが響いており、今も浮上できない原因となっている。高速道路料金引下げは遠方へ人を動かすが、街中はガラガラになっている。しかし、3か月前と比較すれば、今月はやや良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	お客様の様子	・今後の見通しは少し明るいだが、ギリシャ財政危機の影響がどれくらいあるのか、不安材料もある。
その他小売の動向を把握できる者[土産卸売](従業員)	単価の動き	・搭乗客は、前年比で5%ほど増えている。ただし、売上はそれに追随しておらず、前年から1割程度落ち込んでいる。客単価の減少もみられる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・全般的に入の動きは良くなっている。価格に対しては厳しい選別をするが、一部海外旅行では高額商品も売れるようになった。口蹄疫に関しては多少影響は出ているが、今後の状況次第である。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今月は大きい会社の招待ゴルフ、従業員のコンペが徐々に増えている。前年より2割近く増加している。急に入場者数が増え、やや良い方向になっている。
変わらない		商店街(代表者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク時も来街者数がかかなり少なく、客の動きが悪い。しかも客単価がかかなり落ち込んでいるという状況で、厳しい様子が続いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・売上は安定しているのではなく、悪いまま変わらない。良くならない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・気候が良くなり旅行などで人が動き、それに伴い商店街も良くなる時期だが、そういう行動がほとんどみられない。気温が低いということもあるが、それ以上に財布のひもが固い。
		一般小売店[青果](店長)	それ以外	・来客数の動き、単価の動き、すべて厳しい。野菜に関しては、今まで日照不足で高値が続いたが、ここに来て県外の野菜が出てきており、かなり落ちついている。それが逆に安すぎるような感じで、全体的に青果物の動きが鈍い。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・5月は母の日というイベントがあったため、売上は悪くはなかった。しかし最近の傾向として、母の日に花を選択するというよりも、いろんな業種で母の日のイベントをしており、そちらに流れる傾向がある。
		一般小売店[茶](販売・事務)	単価の動き	・新茶入荷後から徐々に売上も伸び、購入単価も普段の購入金額よりやや高めで買う客が多い。今月の売上は前年と変わらない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・5月は物産催事の集客が不振だが、デイリー食品及び衣料品でカバーし、全店では前年を上回っている。粗品付きダイレクトメールやポイントアップのクレジット催事、買得商品催事には敏感に反応し、来客数、購買客数共に増加する。一方、通常来客数は減少している。買上単価は前年並みとなり、クレジットシェアが増加している。客の買物に慎重な姿勢は継続している。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・売上は、相変わらず前年比90%台前半で推移している。自社カードのポイントアップフェアや会員特別招待会等の特典期間は前年実績を上回るが、通常営業時の客の購買力が一向に高まらない。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少傾向に、歯止めがかからない。買上客数は前年並みで推移しているものの、商品単価、客単価共に減少傾向が続いている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・消費者の堅実な購買志向は継続している。ただ安いだけでは購入せず、本当に必要な物、価値がある物を購入する傾向は変わらない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・客の様子をみていると、必要な物は買うが、不必要な物は買わない。ファッション関連の洋服や雑貨の動きが鈍く、逆に食品をはじめ家電製品の買換えなどは堅調である。出費そのものを嫌がる客が目立つ。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・口蹄疫の影響や農業の天候不良による相場、収穫量の不安定さなどで、客は買控えをしている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・価格に対して敏感になっている客が多い。特売利用の客の割合が増えている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・店内改装して食品売場をディスカウントスタイルに変えたところ、順調に推移している。野菜を中心としたディカウント化で売上が前年比130%まで伸びている状況である。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・食品は来客数、売上共に前年比2%減少しているが、衣料住関連を含めると変わらない。売上も同様である。食品の1品単価は下げ止まり、1人当たりの買上個数も伸びている。	
	スーパー(店長)	お客様の様子	・依然として先行きの不透明感、将来の不安感から消費者の節約志向は強まったままであり、なかなか個人消費の増加につながらない。食品品、その他の低価格への需要シフトは更に増しており、他社との値下げ競争も日に日に激化している状況が続いている。	
	スーパー(総務担当)	お客様の様子	・食品を除く衣料品、住居用品への購買が、かなり控え気味の傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・郊外の食品センターは家族連れのみが多いが、何を買うという目的意識というより、遊びに来る感覚でウィンドウショッピングを楽しむ客が多い。買上にはつながらないという様子が多くみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ここ1年の傾向は大きくは変わらないが、前年の夏から秋にかけての状況からすると、ほんのわずかであるが、景気は上向いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・客単価が相変わらず低く、客のもう1品の買物が少なくなっている。コラボ弁当、企業やテレビ番組とタイアップした弁当を新商品として出してもあまり客受けが良くなく、客が飛びついて買わない状況である。客の財布のひもは依然固い。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天気に恵まれ、人出が多かった。県外からの来店も多く、売上は前年を上回った。月後半は停滞気味だったが、前年売上を上回っている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・5月最初の連休中は、天候も良くそこそ暖かくて春物がやっと動き出し、前半は良かった。しかし後半雨がが多く、冷えたため、コートがいる状況に逆戻りし、何を売ろうか困っている。景気のせいもあるにしても、今年の天候異常には本当にこたえている。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・裾物ではなく、高機能商品の動きが良い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・9月末まで延長となったエコカー購入補助金制度のおかげで、新車販売台数が好調に推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・5月の販売台数は前年比120%と大幅な伸びを示している。ただし、これはあくまでもエコカー補助金制度の影響であり、購買意欲はまだまだ回復していない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎年ゴールデンウィークごろから家具の売行きは鈍くなり、今年も同様の動きである。家具は買い回り商品で数件の家具屋を回り、気に入った商品を客は購入するが、100%納得いくまで吟味する客が増えている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行客などの臨時需要に期待したが、燃料油販売量は前年並みであった。ただ、客の様子は余裕があるように感じられたので、今後のカーケア商品の販売に期待する。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が全体的に減っている。多い日もあるがそうでない日の方が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず週末の営業が苦戦している。例年に比べて団体客が減っている。
		その他飲食[居酒屋]（店長）	来客数の動き	・来客数が30年前の3分の1ほどになった。通りをのぞいてもめっきり人通りが少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・長崎は、NHKの大河ドラマの影響で観光客が増加していると新聞などで掲載されるが、前年とそれほど変わらず、実感がわかない。日帰り客が多い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・予約状況をみても、季節的な要素を除けば、大きくは改善していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・NHKの大河ドラマの影響で観光客が増えており、観光関係に関してかなり潤っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も客の動きが大変悪い。特に夜の繁華街の客の出入りは、ゴールデンウィーク明けのせいもあり財布のひもが固く、思うような動きがない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・会社の資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・ただでさえ景気が良くないが、特に口蹄疫の影響から、多方面で景気は低迷したままである。
		美容室（店長）	お客様の様子	・毎年、5月末は来客数が減少するが、今年はそれほど変化なく、横ばいである。
		音楽教室	お客様の様子	・一番忙しい時期であり、春の生徒募集が一段落したが、入会者数は前年と変化なく、退会者数も同じく変化なしである。
		設計事務所（所長）	それ以外	・新しい仕事の打ち合わせがほとんどない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・商談客の希望単価が低く、商談がまとまらない案件が多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の仲介件数が増えておらず、客の問い合わせも増えていないので、景気はあまり変わらない。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・5月前半は商店街も人通りが少しはあったが、後半になると人通りも絶え、勢いが無い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・このところ来客数が少ない。何日かしげが続き、入荷量が少なく、魚価も高めである。売れないのに高い商品を仕入れないといけないという最悪の状態である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大きなトレンドのなかでは、今後は間違いなく上向きとなる。客の買物が、低価格一辺倒から少しずつ良いものを買おうとする動きとなっている。特に、ミセスを中心にみえてきており、衣料品はこの数か月のなかでは良かった。しかし、今月の売上は前年を少し割り込んでいます。要因として、気候、九州は口蹄疫の問題、もっとグローバルにみるとギリシャ財政危機問題がある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間、おにぎり、冷やし麺などの割引キャンペーンを実施したが、天候が良かったにも関わらず、思うように売上は伸びず、前年を大きく下回った。競合店の出店が相次いだため、客の買物が分散したことも売上に影響した。
		コンビニ（エリア担当・店長）	それ以外	・ゴールデンウィーク期間の売上は非常に良かったが、ゴールデンウィーク明け以降の大雨から天候が崩れ始め、気温が平年を大幅に下回ったため、売上には悪影響となっている。また、宮崎で発生した口蹄疫の影響が深刻になってきており、南九州のコンビニの売上もこれまで良かったが、悪化してきている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・客は買物に際し、今までよりもさらに態度が慎重である。買上が決まったかなと思っても、もう一度考え直すケースが非常に多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・天候不順により売上が減少している。ほとんどの季節商品が前年に比べ悪い状態である。さらに、3月にエコポイント関連でテレビの需要が盛り上がり、家電に使うお金がテレビに流れたため、4、5月はその分だけ家電の需要が冷え込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・口蹄疫の影響で、宮崎県では車の購入を勧めにくい。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークがあり、中旬まであまり動きがなかった。5月末に近づいてようやく客が動き出し、売上が前年に達する状況であった。ただ、中旬までの動きの鈍さから月全体では苦戦した状況であり、景気はあまり良くなかった。来月の予約動向にも活発な動きはみられないので、先行きはまた上向きではない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・昨今の不安定な政治情勢から、客も勢いがでてこない。店は心境的に暗くなり、もっと明るくならないと客も利用しなくなる。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・5月に関しては、婚礼宴会が件数、来客数、売上ともに前年を大きく下回り、総売上でも苦戦している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・5、6月は例年の団体客が少なくなり、個人客も非常に単価が低く、競争が激しくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・この時期は人の流れがあまり良くない時期で、小旅行は非常に少ない。一部の人だけが円高の恩恵で海外に旅行するが、国内の動きは非常に悪い。景気は少しずつ下がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・農家の生活のため、県内の人がかたがた悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・期末前後の商戦が終息し、販売量が低迷している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィーク以降、低価格商品などの目玉商品が少ないこともあるが、来客数が少なく、販売台数も極端に下がっている。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・厳しい景気状況のなかで、景気動向はやや持ち直していると言われていたものの、大型店の売上は前年マイナスで、景気の良さが実感できない。雇用・所得も下げ止まりつつあるという状況で、上向いて良くなっている状況ではなく、今後はさらに悪くなる。		
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宮崎県では口蹄疫問題で各種イベントが中止あるいは延期されている。当社でも県内客の集まる食のイベントが影響を受けており、来客数が減少した。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今年春の天候はここ数年の平均値以下であり、ゴルフ場経営にとって厳しいものがある。料金の安値競争も底値に達しておらず、更なる価格低下の傾向にある。あるゴルフ場が魅力ある価格設定をすると来客数が増すため、限られた客の奪い合いとなる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・政府、与党の動きが不安定であること等から、消費者の生活防衛傾向が強くなり、景気は悪くなっている。宮崎の口蹄疫の問題、普天間問題も消費者の行動を悪化させている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	単価の動き	・一時的に改善方向にあるようにみえるが、雇用の改善がなされていない現状において、景気が回復方向にあるとは思えない。民間企業の対策にも限界がある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・口蹄疫の影響で来客数、販売量がかなり落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・口蹄疫問題で客の消費マインドが非常に冷えこんでいる。特に5月18日の非常事態宣言以降、来客数、買上単価ともに激減している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・初夏とはいえないような寒い日が続く、夏物衣料が全く動かない。
衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・周りの人たちの話を聞いても、景気の良い話は出てこない。特に就職率の悪さは計り知れないものがあり、客が買物に来ないのもよく分かる。日常生活にあまり関係のない商品には足が遠のいている。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・口蹄疫問題でパーティーの予約がキャンセルとなったほか、ホテルでも100人単位で団体客のキャンセルが出ている。売上はかなり悪くなっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節が忙しくなくなるが、見込みより受注量が増えている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商業施設への家具購入金額が少しずつ上がってきた。価格ありきの状態からデザインや品質に目がいくようになり、単価の高いものも売れるようになった。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産設備用部品の受注量が増えつつある。また設備そのものの受注量についても多少の増加がみられる。
		金融業	取引先の様子	・製造業は、下半期の見通しをやや上向きでみている。生産の水準が高いとはいえないが、人員を削減している現在ではフル稼働に近づいている。中国向け製品が大半を占めている状況である。小売、サービス業も高い水準ではないが、ここ数か月は安定して推移している。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は良くなってきたので、5月はかなり期待していたが、ゴールデンウィーク後、思うように伸びていない。特に口蹄疫が原因とみられる。鶏肉業界の当社は直接関係ないが、全体的に取引を自粛しているようであり、宮崎の取引先の落込みが激しい。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・新規の問い合わせ件数もさほど増えず、変化はない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、取引価格はいくらか安くなったが、受注は流通の間口を少し広げたことにより多くなっている。取引がかなり落ち込んだ前年に比べると、今年は商品も少し増やし、いくらかましになっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先全体が回復していないために、継続して受注がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の受注量が非常に多くなり、時間外労働が増え、稼働状況は非常に良い。これで価格が安定してくるとさらに良い状況になる。これから太陽光発電関連などが暫時でくると、受注に拡がりがある。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・半導体関連は、ここに来て受注そのものに変化はなく、しばらくの間は好調が維持できる。特にリードフレーム関連は安定した状況が続いている。	
輸送業		受注量や販売量の動き	・一部の企業の決算報告をみると、好成績のところが見受けられるが、まだまだ景気回復とは言えない。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・預かっている荷物において、動きが良い特定の物はなく、全体の荷動きが非常に悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（経理担当）	それ以外	・公共投資の縮減により、以前ほど土木工事が見られなくなっている。
		金融業（従業員）	それ以外	・商店街の店舗が郊外に移転して空き店舗が増加している。
		金融業（営業職 渉外係）	それ以外	・大企業を中心に業績回復の兆しがみえているが、ここにきてギリシャ財政危機などの金融不安が再発し、円高による企業業績への影響が徐々に始めている。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・5月の貸出金の状況は、前向きな案件はほぼゼロに等しい。既存の取引先では、数年前の借入金の返済に伴う折り返し融資が大半であり、借入の内容についても当面の運転資金といった資金需要が多かったところをみると、まだまだ景気は回復傾向にはない。
		金融業（営業 担当）	取引先の様子	・中小企業の事業主に設備投資の情報がでてこない。いまだ経費削減に目がいつている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・環境調査・測定においては、顧客企業がコストを削減するために、コンサルタントに発注せず内部化する傾向が強くなっている。また、より低い金額を提示するコンサルタントに発注が集中する傾向が顕著である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ受注量に大きな変化はない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・牛の枝肉販売は、デフレが続いていることから5%程単価が落ちている。口蹄疫の消毒など費用面で厳しい状況である。
		繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・在庫を作らないようにしようと必死なため、備蓄が全くできない。物件も減り大変厳しい状況である。企業や銀行の備蓄や在庫の認識をもっと柔軟にしてほしい。税法も関係するのではないだろうか。
		輸送用機械器具 製造業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場も少しは回復の兆しがあるが、現在納入している対象車種については販売台数が回復していない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・製品の荷動きが今月は2、3年前に比べてもかなり悪い状況である。物が非常に滞っており、荷動きがない。
		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	・小口引合案件の増加傾向は引き続きみられるものの、5000万円以上の大口設備案件がほとんどなく、その結果、受注額も前年比9%強の減少と厳しい状況である。
	悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注が上半期で70%以上とあるようだが、第1四半期も残り1か月となり、いまだに数件の発注のみでは活路を見いだせない状況だ。民間工事は、今の段階では期待できない。
経営コンサルタント		取引先の様子	・業務店の酒の売上が伸び悩み、前年比30%減となっている。特に業務チェーン店が悪く、納品価格の値引きを提示している。	
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）		取引先の様子	・市町村は、町の行政に関する計画を様々な分野で策定しているが、税収入の減少や国の補助金の削減で、策定しないケースがみられ、コンサルタントなどに計画策定を委託することが少なくなっている。総合計画など自治体の最も大事な計画であるにもかかわらず、この度の法改正のため策定をやめる自治体が発生しており、コンサルタントの業務が減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・職種のばらつきがあるものの、長期の事務案件が増えてきた。コールセンター要員については依然として不足状態である。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・新規求人数は、3月より、前年比で卸売・小売業、サービス業を中心に増加している。しかし、依然として月間有効求人数は減少しており、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年度比で平成21年4月以降初めてプラスとなった。
	民間職業紹介機 関（支店長）	求人数の動き	・緩やかではあるが人材派遣需要が持ち直しつつある。欠員補充の需要に加え、繁忙のため増員する顧客も見られる。ただし、依然として発注する姿勢は慎重である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・中途社員の募集をしたところ、若干名の枠に200名を超える応募があった。なかには、3か月以上求職活動をしている人も多い。また、就業中であるが求職活動を行っている人も3割程度いる。現職の見込みがなく転職を志望しているようなので、どの業界も上向きではないとみられる。また、200名を超える応募はあったが、人材の質としては期待したほどではなく、採用は見送る予定である。今回の求職者が就職できるかは非常に難しい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が非常に少ない。企業担当者も、今いる人員で業務を処理せざるを得ないということである。派遣会社に注文をするまでには至っていない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・年度末に向けて企業の求人ニーズの高まりを感じたが、その後盛り上がりもなく、様子見の状況である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・取扱求人件数が前年並みで推移しており、求人数は底を打ったようである。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数の動向は依然低迷している。また、業種に偏りもみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ギリシャ財政危機に端を発した欧州市場の混乱は、日本にも波及するのではとの懸念がある。株価の下落と円高が進めば、企業を取り巻く状況は悪化する可能性がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人については4月以降引き続き低調で、明るい兆しはない。折込広告の求人についてはやや上向いているようだが、数字としてはきわめて微増である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまでパート求人の下支えがあり、ここ2、3か月の求人状況は持ち直していたが、今月は一般求人が大幅に増加した。しかし、これだけをもって景気が良くなるとは考えにくく、来月以降の動向が重要である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・多少景気は上向きになってきたとの声は聞こえるが、現実として求人数には反映されていない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人票の受理件数は、前年度と比較して3割以上の落ち込みが続いており、低調なまま推移している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・4月に雇用状況は底打ちをしたようにみえたが、求人を取り下げる企業は増加している。

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・主力の衣料品に関して、売上高の前年比が多少回復してきている。隣接する市役所の仮移転の影響で客数こそ前年を割っているものの、客単価は前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が、前年を上回る日が多くなってきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の利用者の増加が影響し、施設利用者が久しぶりに前年同月比プラスになっている。利用者は修学旅行、家族連れが中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは、前年に比べて日並びが良かったこともあり、観光客の利用が前年より伸びた。しかしながらゴールデンウィーク以降は、ほぼ前年並みの予約状況となっている。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏物のバッグやシューズの売上は安定している。ただし服の買い控えが見られる。全体的に安い物を探している客が増えている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・4月は販売数が好調で景気回復の兆しが表れたかと思われたが、ゴールデンウィーク後は落ち着いてしまっている。5月は例年販売数が落ち込むため、ある程度予測していたが、来客数も伸びが見られず3月以前の動きに戻っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ドリンクの一部商品が価格訴求に傾き、販売数は変わらなくても単価が落ちており、全体の客単価減にも影響している。また、価格訴求しても販売数が増えているわけではない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	・価格競争による販売価格の下落や客の買い控えで、前年より売上が減少している。不景気感があり、高級品が出なくなっている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客は低価格志向であるため、単価よりも来客数でなんとかしているところが多い。我々では手に負えない状況である。
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数は例年並みにあったが、10日以降の平日は極端に落ち込んでいる。内食、中食が増えているため、トレンド地域以外、外食は非常に厳しい営業が続いている。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、3か月前比64.8%、前年比86%となっている。ゴールデンウィーク期間は大稼働率であったが、その後は大きく落ち込んでいる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響を受け、厳しい状況であった前年よりも販売量が伸びない状況である。3か月前よりも前年比大幅にマイナスとなっている。例年より早く梅雨入りした影響もあるのか、販売量が伸びなかった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の受注件数及び契約金額が増加している。
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は顧客の物流コスト改善のコンサル的な関わりが増え先行きは若干明るいが見え、運営コストについては人件費や燃料費などが増えており、厳しい状況に変わりはない。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・県内離島地区は全般的に公共工事を中心に好調に推移している。特に宮古地区が活況である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・関係会社を含めて、3か月前に比べて受注できた等の話は特に聞かれない。
		会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・ホテル観光業においては、一部客数の確保は維持できているが、客単価の減少が著しい。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が前年並みで推移している。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けと梅雨入りが重なったことで、工事の進捗の遅れなどがあり、出荷が鈍い。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・売上金額と求人広告件数は、多少ながらも前年を上回っている。新規の求人企業や求人広告会社全体の景気も上向きとの情報もある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者が雇用保険受給者中心に減少に転じており、新規求人数増加もあって、月の就職者数が前年比で1,000人以上増加している。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-