

・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	・ゴールデンウィーク期間に中心市街地を訪れる来街者は前年と同様に多くなかったが、ゴールデンウィーク以降は花の市等のイベントもあり、地元客の増加に加えて、土産物の買物袋を携行する観光客が日本人を中心に増加しており、業種により異なるが、前年と比較して全体的に景気が緩やかに上昇している。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・当地の主要産業である漁業の状況が良いことから、やや良くなっている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比での上乗せが継続している。伸び率も増加傾向にある。	
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・3か月前及び前年と比べると、客1人当たりの客単価が高くなっている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春めいてきて、ようやく人が外出する時期となり、緩やかではあるが来客数が増えてきている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で中止していた大会、イベントが今年は開催されたことから、近隣アジアからの観光客は前年比65%増の回復となった。国内旅行商品の利用客も好調である。	
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用客数をみると、3か月前は前年比71.2%であったものが、今月は25日時点において、前年比131.2%と増加している。ちなみに、前年比の推移では、3月は前年比190.2%、4月は前年比261%と増加傾向が継続している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前に比べ来場者は減少しているものの、前年比で169%と増加した。また、東南アジアからの来場者も前々年並みに回復しつつある。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容関連商品に対して、以前よりも興味を持って話を聞いてくれる客が多くなり、雰囲気も良くなってきた。そのため、販売量も増加傾向にある。	
		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	・肌寒い日もあるが、ようやく個人客を含めた観光客が増加してきた。しかしながら、前々年の利用客数には及ばない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・リフォームなどの動きが少し出てきた。	
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・少しずつ天気が良くなり、暖かくなるにつれて、景気の方も若干上向きになってきている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、前年や前月と変わりがなく、平々と日々を過ごしている状況である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークの売上が堅調で良かったことが、月全体の売上の増加にもつながっている。ただ、前年と比べて営業日数が2日ほど多いことを考えると、実態はそれほど好転していない。	
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・1月以降、買上客数の前年割れが続いている。客単価は前年比99～103%で推移してきたが、5月は客単価が前年比97%と前年を下回っている。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は伸びているものの、買上客数が減少傾向にあり、購買に対する客の意欲がまだまだ高まっていない。	
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年との状況を比較すると、東日本大震災直前の2月も震災直後の5月も来客数の増加がみられず、顧客離れが継続している。	
		百貨店（役員）	販売量の動き	・5月初旬は暖かかったものの、中旬以降は3月並みの気温にしかならなかったことから、衣料品の春物セールと初夏物の定価品販売が落ち込んだ。	

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（役員）	来客数の動き	・来客数が前年比で2.5%低下しているものの、客単価が前年比で2.5%上昇しており、あわせて前年の売上を維持している状況が数か月続いている。ディスカウントストアの出店や消費者の買い控え等が要因として考えられるが、競合店も同様に消費が低調である。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響が残り、生活必需品の需要が高かったが、消費が通常の状態に戻っており、客の買物動向も前々年並みになっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年のたばこ納品回復の反動減が始まり、売上の的には厳しい流れである。イベント需要や週末需要も動きは鈍い。しかし、天候要因のずれ込みで農業者などによる需要がプラス要因となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は既存店ベースで前年を上回っているが、たばこやアルコールの売上が依然として減少しており、し好品など、ぜいたく品の売上減少が続いている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・別に大きな問題はないが、悪い状態が続いている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の消費行動をみると、必要な物以外購入しない。納税の多い月のせいなのか、今一つ街のなかに活気がない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月前半はまずまず良かったが、後半になり来客数が減った。晴天が続かなかったため、エアコンの売上も伸びなかった。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年に終了した家電エコポイント制度と地上デジタル放送への完全移行の反動の影響が依然として続いており、テレビや冷蔵庫、洗濯機といった大物商品の需要が落ち込み続けている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・引き続き自動車燃料の販売量が減少傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気は上向きになっていると言われてはいるが、自店の売上は伸びておらず、実感が無い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末は観光客でほぼ満席となったが、平日は地元客のファミリーが目立つものの、週末の半分の売上であった。ただし、全体の売上は前年比103%であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・低価格帯のメニューが好評で前年を超える売上となった。夕食も格安メニューを告知したところ、少し良くなった。先月に続き、北海道版グルメガイドの掲載店は好評のようである。しかし、星の付かなかったホテル、レストランなどの夜間営業は思ったほど客足が伸びていないようだ。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は堅調だが、ディナーの来客数が東日本大震災前の前々年と比べて半減したままである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人出がなく、悪い状態が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、ほぼ同様に悪い状況が続いている。本州方面からのエージェント団体客の激減に加えて、前年同時期にみられた底堅い道内客の動きが止まっているため、来客数は回復していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年は、3月の東日本大震災以来、北海道に来る観光客が激減し、地元も自粛ムードにあったことから、タクシーの利用及び売上が大きなマイナスであった。今年は、観光客も戻ってきていることから、売上の大幅な増加を期待したが、前々年と比べるとマイナスであり、前年より少し増収になった程度である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量の動きに顕著な傾向がみられない状況であり、先行きの不透明な状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年並みであった。海外観光客による利用がやや減少した分、国内観光客による利用が少し増えた。

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
		通信会社（社員）	お客様の様子	・特段、客の反応が良くなったこともないうえ、そのような話も聞かない。観光ビジネスに携わる方の話では、まだ観光客は戻ってきておらず、前年と比較して状況は変わっていないようである。季節の変わり目で消費財を扱う業界は活発に動き出しているだろうが、それも例年どおりのペースとみられ、今年は良いという手ごたえを持っている業界はないとみられる。好調なのはエコビジネスぐらいである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数の前年比がマイナス3～5%の水準が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客のマンション購入に関する意思決定は、少し前と比べて、時間がかかるようになってきている。また、購入するか、借りるか、リフォームするかについて、方向性が明確でない客が増えてきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・急に暖かくなったり急に寒くなったりと、例年にない気候の変化がみられることから、外出を控えるなど、客の動きが鈍くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が安定しないのも原因の1つとみられるが、ゴールデンウィーク以降も客の夏物商材への購買意欲が高まっていない。客はまだ夏物商材を買う気がなく、袖物など、単価の低い羽織物を中心に買物をしているため、客単価の低い傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィーク期間中の大雨のために、客の来店が少なかった。中盤から下旬にかけても雨の影響があり、来客数が減少した。ジャケット及びコートが前年比95%、スーツが前年比80%となっており、紳士服、婦人服とも厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・5月の誕生祭売出しの不振により、販売量も前年の94%と大きく減少した。原因としては、普段から、競合店対策として超目玉戦略を取っているため、価格にインパクトがなかったためである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年の自粛の反動予想から今年のゴールデンウィーク商戦は大きな期待を持って臨んだが、ゴールデンウィーク前的高温と比べて、ゴールデンウィーク期間中は極端な低温となり、焼肉などの行楽関連商品の動きが予想を大きく下回った。その後も、道東地方で積雪があったことなどの影響で春物商材の動きが悪かった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・政府の自動車への補助金政策の効果で、これまではある程度の好調さを維持してきたが、今月に入り、補助金枠の底が見えるようになってきたことから、一時の勢いがなくなった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の効果も一段落している。エコカー減税やエコカー補助金も、期待したほど受注の増加に結び付いていない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客の病院志向が進んだためか、ささいな風邪やアレルギー性鼻炎程度であっても一般薬局の領域から外れつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年の東日本大震災の影響から今年は大きく回復すると予測していたが、思ったほどの回復がみられない。特に観光需要が今一つ伸びない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークがあつて期待をしていたが、天候が悪く思うような売上とはならなかった。3か月前と比較しても、約8.5%の売上減であることからやや悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・通信端末の値引きを行っているが、期待したほどの販売量を得られていない。また、値引きに対する客の反応も一部ではみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・この不景気が続く限り、回答が非常に難しい。とにかく景気が悪く、不景気だということ以外に話すことはない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・この冬の雪の多さと厳しい寒さの影響で春物の売上がずれ込んでいる。
	悪くなっている	家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数が減少しており、客の購入意欲が低下している。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・航空便の機材の大型化や各種大会の開催等が続き、来訪者が増加していることから、宿泊及び土産品や飲食での消費効果がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客単価が少しずつではあるが向上している。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・売上が3か月前と変わらず、横ばいで推移している。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	北海道においては、住宅の建築確認申請件数及び住宅着工件数が前年よりも増えていない。また、受注量も前年同様に推移しており、今のところ景気の現状は変わらない。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大型医療施設の工事発注が相次いでいるが、一般紙にも報道されているように、予定価格又は落札価格が採算限界点を下回っており、東北の復興景気と関係なく、道内の建築工事単価は低調のままとなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・本州各地の気温が高くなってきたが、飲料品の出荷が今一つである。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの関係で営業日が少なかったが、前年と比べて取扱量が減少している傾向に大きな違いはみられなかった。輸出入コンテナの取扱本数、鋼材の量も前月と比べて大きな変化はみられなかった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・観光関連では、外国人観光客がほぼ東日本大震災前の水準に戻ったが、ゴールデンウィーク期間中は悪天候により、屋外レジャーの出は少なかった。設備投資は医療福祉関連の増設により底堅い。雇用は建設関連で技能工が不足気味である。
		司法書士	取引先の様子	・建築業及び不動産仲介業ともに若干の上向き傾向にあるが、明確に言えるような上昇ではない。
		司法書士	取引先の様子	・雪も解け、不動産の形状を確認することができる季節となり、不動産取引が動き出す気配は感じられるが、長引く景気の低迷から、住宅の新築着工が伸びてこない。マンション建設も活発ではなく、中古物件がやや動き出している程度である。復興事業の特需も景気回復の起爆剤にはなっていない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・春先の天候不良で、基幹産業の農業が出遅れている。
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の家具需要が伸び悩んでいる。特に首都圏と近畿圏で低迷している。
		司法書士	取引先の様子	・例年であれば建物の新築工事とそれとともなう土地売買が増加する時期であるが、いずれとも減少している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響のせいか、販売量、販売額ともに減少した。大型鉄骨案件も出てきてはいるが、今月の仕事量は少ない。
	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（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数が、派遣関係を含めて2割程度増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・4月と同様に前年の東日本大震災直後の求人控えがあったため、5月の求人数は前年比で約130%と大きく伸ばした。飲食業では空いていたテナントに新規オープンする店が増えてきているなど、状況は少しずつ良くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・5月の募集広告売上は前年比134%と大きく伸長した。特に、小売、流通、派遣、運輸運送が大幅な上積みとなった。環境衛生、土建不動産が若干マイナスだった以外は、医療、自動車、飲食もプラスで全体的には前年を大きく上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は11.2%増加し、27か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も15.2%増加し、27か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社における登録者数は3か月前に比べて減少している。これだけを見ると、失職者が減っているように見えるが、実際には若年者などが就職セミナーに多数参加しており、就職率が上がっているようには見えない。当社の関連会社が行う職業訓練の募集には定員の6倍の失職者が応募に殺到するなど、労働市場が回復に向かっているとは思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず多く、求職者数の動きに変化を感じられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・求人数が微増傾向のため、景気は回復基調にあるとみられるが、景気が好転するような明るい材料は聞こえてこない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の求人倍率は0.48倍と前年を0.06ポイント上回ったが、全国平均より0.18ポイント低く、依然高い水準とはいえない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・管内の4月の有効求人倍率は28か月連続で前年を上回っているところではあるが、依然として、医療、介護分野の更新求人が多い。新規求人も増えてはいるものの、正社員求人以外のパート契約社員の割合が高いことから、数字上では持ち直しの動きが示されているが、雇用形態の不安感から良くなっている実感はない。
		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比24.8%の増加となった。新規求職者数は前年比6.2%の減少となった。月間有効求人倍率は0.64倍となり、前年の0.47倍を0.17ポイント上回った。新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は43.5%と依然として低く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：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	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月よりは来客数、販売量共に増えているが、例年に比べると全体量が減り、悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・3か月前の売上高は前年比が97.3%と前年割れを起こしていたのに対し、当月は、前年比108.0%と前年を大きく超過している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・3月中旬から、確実に売上が上がっていると同時に、法人需要にも動きがみられる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当市の中心部に限れば、なぜか人出が増えている。来街者の数が増えており、サービス、物販共に好調を持続して、被災地復興バブルは更に続きそうである。特に高価格帯と低価格帯が良く、中間帯に元気がないようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来街客数が増えてきている感がある。飲食店では新規開店もあり、客単価も上がっているようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・東北を中心とした大型観光キャンペーンの効果と、前年の福島第一原子力発電所事故の影響で修学旅行を中止した学校が再開されたことがプラス材料となり、にぎわい感が増している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・4月は3月の揺り戻しがあり、店頭販売は少し厳しい状況がある。5月は曜日の関係があるので、計数は低いが、客単価、その他からやや持ち直しの様子がうかがえる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	お客様の様子	・寒さも落ち着き、客の購買意欲が増してきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月は社会行事が多く、前年震災で自粛ムードが強かった分、今年はその反動から来客数は好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数が増加し、それに準じて売上もアップしているが、一方では、客単価が96%台と低下している。客単価の低下は今年になって初めてであり、不安を残す結果となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天気が良くなった分、連休などもあり、人の動きが活発になったので、来客数が増えている。		
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・前年は震災の影響で買い控え等の動きがあり、多少我慢して購入を控えた感があるが、今年は買換えが集中したようである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・東日本大震災の1周年も過ぎ、いろいろな面での回復が見られつつある。具体的には同期会等、前年は中止されたものの利用が見られるようになったということである。また、ここに来て、ガソリンの値下げも、少しではあるが来客ということに対しては良い方向に向かっている。
		観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・商品の販売単価は厳しい状況が続いているが、販売量は安定している。先の予約についても件数は順調に増加してはいるが、ほとんどの予約が募集型であるため、実際の販売量については不透明である。状況は良くなってきているが、まだ安心はできない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・桜のシーズンは爆発的ではなかったものの、その後も気候が安定していることと、秋田市内に新しく商業施設が完成する予定もあり、来客数は何となく増えているように見える。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客に乗ってもらっても暗い話がない。乗客も途切れることがない。客の話だと、景気が良くなったというよりも、今まで通りの状況になったということを行っている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・当県は復興の兆しがみえ始め、住宅やインフラ関連の需要が高まっている。関連する客が機種変更などで来店することも多くなっており、来客数も落ちていない状況である。最近の動きとしては良い傾向にある。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・4月の勢いはないものの、全体的に景気上向き傾向の感がある。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・震災の影響も一段落している。客足が動きだし消費者の購買意欲が向上してきている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・理由は不明だが、販売量が増えている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・予約等は3か月前とさほど変わらないが、土曜・日曜、天気さえ晴れば、フリーの客が大分来るようになっている。3か月前よりも状況は良くなっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・最近暑くなると、カットをされる客が増えてきた。季節の変わり目は、美容室に足を運ぶ方が多くなるので景気は上昇中である。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売単価、販売量、いずれも回復基調にある。前年同期よりは120%、3か月前との比較でも110%の業績である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・RC賃貸マンション等の受注が出てきた。
		変わらない		商店街 (代表者)
一般小売店 [医薬品] (経営者)	お客様の様子			・客のタクシーの運転手の話では、深夜は震災前の非常に静かな状態に戻ってしまっ、営業がなかなか上がらないとのことである。やはり不景気なんだということ来店に来るたびに話している。
一般小売店 [医薬品] (経営者)	販売量の動き			・前年と比べ、販売数の動きが悪くなっている。薬はあまり変わらないが、化粧品に波があり、売出しの日は集中するが、平日に売上をとるのがなかなか難しい状況である。
一般小売店 [医薬品] (経営者)	単価の動き			・店頭売上、来客数共に、3月、4月はやや持ち直す方向であったが、5月は特に下旬にかけて来客数も単価も悪くなっている。月全体としても震災後の悪い水準に戻ってしまっている。
一般小売店 [カメラ] (店長)	販売量の動き			・高額商品の販売が好調で来客数も増加傾向にあるものの、商品の入荷が少ない状態が続いている。販売量、売上共に横ばいで推移している。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子			・前年の震災需要の影響から食品、家庭用品の動きが落ち着いてきており、日によっては厳しくなっている。一方で、前年自粛されていたファッション系の動きが好調なものと、夏場に向けたクールビズアイテムも好調な動きとなっていることから、全体としては変わらない状況が続いている。
百貨店 (買付担当)	来客数の動き			・当県の復興需要は鈍化傾向にあり、沿岸地区からの来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今月は、ゴールデンウィークの1週目はなんとか踏ん張り前年水準を維持したものの、2週目、3週目は夏日が続き夏物アイテムが好調だった前年と異なり気温が上がらず苦戦し、動員、売上は伸び悩んだ。また、4週目は天候が回復したものの負け幅が大きく、最後まで縮めることができなかった。最終着地は前年には及ばない結果となっている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・震災特需の反動があった食品は厳しいが、旅行のための衣料品や鞆、靴、時計宝飾など、緩やかではあるが支出への余裕が出てきている。ただし、上昇もしくは維持するには材料に乏しく、いつ下降してもおかしくない状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・目先の変わった商品を仕掛ければ売れるが、定番品は価格で左右されている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年比でみると、1品単価が若干上がったため客単価も同程度アップしている。だが、来客数及び買上点数の推移は共に前月とほぼ同じである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と売上、共に以前の状況と変わらない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・無駄な買物を避けているようで、全体的に販売量が減っている。客の購買意欲も低下している。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・特に露地野菜、山菜についてはセシウムの数値に敏感になっており、販売数が大幅に減っている。まだまだ震災の影響は続くと思われる。生鮮食品の売行きが回復するには時間が掛かる。また、競合店との価格競争で客単価が下がっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・震災後1年が経過し、震災直後の購買意欲に比べると、かなり落ち着いてきている。前年比は94%であり、客単価も前年を割っている。特に今月は自動車税をはじめ、出費が多いせいか、購買意欲が低下している。特に主婦層は堅実で必要最小限の買物をしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・依然、前年比は高水準で推移しているものの、100%に近づいてきており、どこで下げ止まるかわからない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半とそれ以降の悪天候で伸び悩んだこともあり、良いという印象はない。ただし、米飯や調理パン、飲料等の主力商材の動きは悪くないため、単純に悪いというわけでもない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・販売を強化したファーストフードの売上が伸長していることに加え、惣菜や青果の品ぞろえを拡張したことで、新たな顧客を呼び込みつつある。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新卒採用は雇用拡大で増加したが、家電及び弱電業界は人員整理で今後失業者が増加することが予想される。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・クールビズ需要で、ジャケット、スラックス、シャツ、ポロシャツ等が動き出し、気温の上昇とともに夏物商材が動き出しているが、気温が不安定で、4月のような気候であり、気温が2、3週間ずれ込んでいるのが不安材料である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・当県では復興需要がうかがえる。家電製品のテレビなどの販売量は減っているが、白物家電といわれている冷蔵庫、洗濯機の買換え需要は引き続き堅調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月の新車販売はエコカー補助金、新型車効果、復興需要の発生で、前年比では50～60%アップで推移しているが、受注レベルでは前年実績を下回る状況である。エコカー減税、エコカー補助金による需要環境もほぼ一巡したためか、特に法人需要でその傾向が強く感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年末からのエコカー補助金効果で堅調な新車受注状況が続いている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・依然として受注客の多くが購入理由にエコカー補助金を挙げている。しばらくはこのまま好調が続くそうである。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・悪かった前年と同等の売上を何とか確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・人の動きが出てきた状況を客の話からも感じることができる。その流れに上手く乗り売上を伸ばしている所と、好機をうまく生かせずぎりぎり耐えている所の差が大きくなっている。結果、全体的にみるとプラスマイナスゼロという状態である。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・新学期の準備なども一段落し、特需効果も薄れてきている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・連休中を含め、前年からは回復しているが、前々年と比べても低調と言わざるを得ない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリンの販売量が前年を割っており、その影響で販売価格を下げて販売量の確保を図ろうとする動きが出ている。そのため、全国平均販売価格より局地的に10円も安い単価で販売されており、販売業者の収益を圧迫している。その影響からか地元石油販売業者の大型倒産が出てきており、影響が懸念される。倒産業者が発行しているプリペイドカードの問題が顕在化する懸念もあり、行方が心配される。
		高級レストラン （経営者）	販売量の動き	・震災等も一段落して、特に目新しい材料もなく、あまり良くない低調なままの推移が続いている。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して特に良くなったかといえばそうでもないし、悪くなったかというところでもない。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・今月は特にゴールデンウィークの後が非常に悪過ぎた。後半盛り返してはきたものの、来客数、販売量共に通常よりはやや落ちている状況である。2、3か月前と比べるとそれほど変わっていない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・前年比20%減で、震災前に戻ったような感じである。ゴールデンウィークも良かったのは数日に限られた。客層も公的な研修旅行が主である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平日の客の動きが非常に悪い。土曜日でも空室が出るような状況になってきている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、前年から堅調に推移している。宴会関係については、総会シーズンなので、前年とは全く比較にならないほどであり、前々年と比較してもほぼ同数でいただいている。それに伴い、料飲施設も同様である。ただし、若い方を中心にした婚礼の動きが芳しくないために、総体的には変わらないという判断をしている。ただ、全体的な動きとしては、良い状況での変わらないという判断である。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・直営の割烹は、接待を目的とした法人利用が多かったが、夜間帯への個人客利用促進を図るため、4月からお手頃価格のランチタイムを新規オープンし連日満席が続いているが、今のところ誘客効果は出ていない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・震災の復興特需が落ち着いてきている。今月までは法人需要も過去の売上を上回る状況となっている。しかし、来月の先行予約状況は過去の状況とあまり変わらない入込で、レストラン等の個人需要は前年比を下回る状況が出始めている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前々年度比でも、来客数及び売上が良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜間の客は少ない。それでも、ゴールデンウィークはそこそこ客はあったが、ゴールデンウィーク以降の客足は全くなくなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ほとんど変わらない。相変わらず消費購買が低迷している。大きなヒット商品もなく購買が控え目な状況である。東日本大震災の復興も進まず、各自治体の動きも危機感を失っている。被災地の雇用も進まず検討課題となっている。企業誘致も原発の影響でなかなか手を上げる企業がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の業種等にもよるが、設備投資意欲等の状況が少しずつ改善している企業も出てきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から、好況感や設備投資意欲は相変わらずうかがえない。報道されている通り、一部の業種では特需影響の売上好調は聞こえるが、その他の業種では相変わらず停滞気味である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・連休明けから、客の新規加入意欲も停滞気味で、契約解除の客が若干増えている程度である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・震災復興を支援する客が引き続き来ている一方、低単価志向の震災前の通常の客層も戻ってきており、買上点数の減少もみられる。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来場者数は前々年程度までは戻っている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数ということで、前年の震災と比較すれば当然伸びてはいるが、前月比でいうと伸び率は若干下がってきている。そういう意味で、良い状況ではなく、震災後の回復した部分で数が増えているという状況である。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事がどんどん入ってくるような状況ではなくなったが、住宅関連の仕事は続いている。	
			商店街（代表者）	販売量の動き	・景気が悪いということではなく、消費の絶対的な量が少なくなってきた。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に客が来ない。イベントでの集客はややあるが、日常の購買意欲が低下している。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前は前年より売上は良かったが、今月は売上が伸びていない。
			一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・店頭販売が悪い。在庫を減らしているのが原因か、他の要素があるのかが、読み切れていない。同じ商店街の他の店主も同様のようである。
			百貨店（総務担当）	お客様の様子	・販売点数、客単価が伸び悩んでいる。
			百貨店（企画担当）	販売量の動き	・震災後のリビング用品の買換え需要が減っている。また、前年多く見られたゴールデンウィーク期間の食料品のギフト需要も大きく減少している。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月計の売上前年比はプラスで推移しているが、2月までの前年比2けた増の勢いは無くなっている。先月同様、前年の震災特需で売上を伸ばした食品、生活用品が苦戦している。一方でハイエンド商品は引き続き好調である。
			百貨店（経営者）	来客数の動き	・月の前半の低温により、初夏物季節商材の動きが悪く苦戦している。中旬以降も株価の低迷等により、富裕層の来店が減少している。3か月前よりもやや市況が悪化している状況である。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店のチラシ価格、ディスカウント攻勢が激しくなり、集客に影響が出たことにより、売上作りが難しくなっている状況にある。また、買上点数も前年に比較してダウンの傾向にある。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の動きが鈍くなっている。建設関係はある程度動いているが、小売店関係は厳しい面がある。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の震災特需の反動から、ゴールデンウィーク明け以降、来客数の伸長が鈍化し始めている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の震災需要も一巡している。前年度は商品供給において、当チェーンが他チェーン及び他業態に勝っていたことから、当チェーンに来店される客が多かった。
			衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・復興支援や復興需要が一段落したムードがあり、自店も、競合店においても前月に比べ売上が落ちてきている。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年からの震災特需はほぼ一巡し、前年と比べると礼服の客や、スーツをとりあえずそろえる客が激減している。客の様子を見ても、最近忙しいですかと聞くと、大分落ち着いてきたという声が多く、正直、今まで客の来店に勢いがあったものが大分落ちてきているという状況である。前年に対してかなり厳しい状況が続いている。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・なかなか暖かくならず、不安定な天候にも左右されているのか、来客数が少ない日が多くて苦戦している。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・改装セールを4月に前倒しで仕掛けたことに加え、前年と比較してクールビズセールの需要が盛り上がっていない。
			衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・季節商材は長袖から半袖に切り替わる時期だが、来客数及び買上点数が不振である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増えてこない。また、季節商材の動きが鈍化している。			

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
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビを中心に、エコポイントの先取り需要が一段落し、回復の兆しが全くみえない状態である。白物家電がやや好調に動いているが、前年に及ぶ数字ではない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車効果はやや薄れかけてきた感がある。新規来客数は減少傾向にあり、他社との競合も増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月まではエコカー減税の対象車種がかなり多かったため販売も伸びていたが、4月からは対象車が少なくなり、販売量が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・追加の広告を出し回復を試みているが、前年よりも客数及び客単価が落ちている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・仏具等の細かい物の販売は毎月と同じくらい売上が上がっているが、単価の張る大きい商品の売上が少し落ちている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく受注が減ってきているのが現状で、客や取引先間で予定より控えているように見受けられる。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が低く、雨の日が多かったため、夏物商材の売行きが鈍い。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・震災をきっかけに景気が良くなった人、悪くなった人の格差がはっきりとしてきたようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数は2～3割減っている。5月は毎年そうであるが、例年よりも少ないようである。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・当店の売上は下がってはいないのだが、何社かある仕入先の話を知ると、周りのほぼ全部が暇で仕事が無い状態にあるという所が多い。それを考慮すれば、全体の景気は下がっているということになる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークと母の日の曜日の配列により売上状況に差が出てくる。ホテルではゴールデンウィーク明けは落ち込みが大きく、毎年の課題であるが、今年も厳しい展開であった。震災後1年が経過したなかで動向が注目されたが、ゴールデンウィーク期間を含め、人の動きは前年を下回り、利用人員、売上共に前年未達となっている。個人消費の低迷がはっきりと浮き彫りになっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の需要は堅調だが、団体旅行の需要が4月に入ってから鈍化してきている。これは、震災復興の予算がまだ下まで降りてきていないという状況ではないかとみている。
		タクシー運転手	単価の動き	・客は少しでも安い車を選んで乗っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが近年にない悪天候となり、大きな打撃となった。学校、団体の回復も途上で、震災前に比べて3分の2の水準にとどまっている。
		悪くなっている	スーパー（経営者）	競争相手の様子
住関連専門店（経営者）	販売量の動き		・今月は客の様子もそうだが、販売量が大幅下がっている。店舗のリニューアルということもあるが、低価格商品はある程度販売可能であったものの、高額商品がなかなか売れず、量も減っている状況である。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き		・ゴールデンウィークがあつたにもかかわらず来客数は非常に少なく、困った状態が続いている。客の財布のひもはかなり固いと言わざるを得ない。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		土石製品製造販売（従業員）	取引先の様子	・以前より新規発注工事が増えてきたようである。取引先でも人員削減や、給与カットなどが少しずつ減ってきている様子で、景気は上向き傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅を建て替えるには資金的な余裕がないので、とりあえず部分的にリフォームをして生活するという風潮にある。
		広告業協会（役員）	それ以外	・小売店、耐久消費財などの販売が好調であることから広告業界も次第に明るさを取り戻している。特にテレビ広告は前々年の水準まで回復してきている。新聞、チラシ広告も旅行、フィットネスなどサービス産業が積極的に展開し始めている。
公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況から、建設関係はおおむね業績が好調に推移している。		

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
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・前年の農家所得は原発の賠償金が入っても例年の7、8割程度である。この金額では生活は厳しく、生産資材へ回す余裕はなかなかない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・大雪が農産物の作付けに影響するとみられたが、春先からの天候は順調に推移し、例年通りの作付けができています。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お土産、レストランという分野で商売をしているが、外部から流入する客による復興特需がまだあるのと同時に、観光の後押しもということで当県に目が向いており、売上に繋がっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・身の回りの様子を見ると、農業は放射線の問題により大変厳しい状況でしばらく回復は望めそうにもない。一方、建築、土木業等では震災復興、除染作業等で作業が大分多いようである。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格低迷により、収益の改善が進まない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷業について、同業の話によると、ここ3か月、売上高は減少したまま横ばいで、厳しさが続いているとのことである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、自動車メーカーの震災後のバックオーダー解消に伴う生産増とエコカー補助金に支えられ、比較的好調に推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・今は復興需要がまだあるので、そこそこの注文が来ている状況である。
		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	・一時円安基調に移行し受注価格も改善方向となったが、最近になりまた80円台にとどまっている。
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・一定の受注量は確保できているものの、資機材や労務単価の高騰などは依然として解消されておらず、景気の停滞感是否定できない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・土木事業でがれき処理や除染作業が進むなか、建築事業では労賃等コストアップの影響から入札不調となる案件が見受けられる。
		輸送業（経営者）	それ以外	・外貿コンテナ航路が一部廃止となり、代替輸送の見込みもあるが、以前の貨物が確保できるか不安なところがある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・震災関連の条件付案件が見受けられ、必ずしも順調に受注できている状況ではない。
		通信業（営業担当）	それ以外	・東北については震災復興が進んでおらず、いまだ復旧の状態である。電力会社の料金値上げ、消費税増税などの問題からも、日常の購買意欲は失われ、節約モードがうかがえる。全体観としては名だたる大手電機メーカーでも人員削減と赤字決算であり、個々の生活レベルは格差が広がり続けている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・介護施設が増加しており、供給過多の状況になっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・大型連休時に観光客等が増加し、関連産業で増勢の動きが見られたものの、影響は限定的であり、基本的には特段の大きな動きは見られない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの折込依頼は多少波はありながらも全体的に増えてきている。来店する人や集金先からは、失業したまま、募集はあっても正社員ではなくパートなので再就職の決心がつかない、あるいは失業手当等では不安でお金に手を付けられないという声が多く聞かれる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・社会環境が不安感に満ちており、それらを払しょくするような展望も見えない状態が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けは設備投資に急ブレーキがかかったような状態である。消耗品、小口の取引は動いているが、大口の設備投資に関する取引は皆無である。
		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	・連休後、やや収まったかに見えた繁華街飲食店向けの復興需要は、その後回復を見せ、ここ数か月と同様、順調な推移となっている。
その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・大手ハウスメーカーを除く地場ビルダーの状況については、震災対応で前年秋から新築需要が目いっぱいある。地場は供給力に限度があるため、好況が継続している状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他企業〔工場施設管理〕(従業員)	取引先の様子	・取引先の出入りの回数、納品の量も変化がなく、また、取引先の方に、景気について尋ねたところ、利益も忙しさも3か月前と変化がないと言っていた。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年は復興特需の要素が強く、前年比で売上が大きく伸びた。今年は前年の数字と比べると大きく下がっている。前々年と比べても良くない。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が伸び悩んでいる。東日本大震災による特需がなくなりつつある今後、プラスに転ずるかマイナスに転ずるか本来の状況がみえてくるのではないかと。
		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	・通常取引している定番の商品について、受注量が少なくなる傾向が続いている。
	悪くなっている	通信業(営業担当)	それ以外	・一般の方から耳にするのは悪い話だけである。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・電力問題による節電等で、経費削減が強力に進んでいる。質よりもコストを取る傾向が更に進んでいる。
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)	周辺企業の様子	・人材派遣を含め、上級職や営業職の求人が増えつつあり、有料人材紹介の成功率が上がってきている。企業の採用意欲がおう盛で、かつ将来への拡販への先行投資型人材の囲い込みが活発である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・業種にばらつきはあるが、求人広告が増えている。しかし、雇用形態は正社員も若干増えてはいるが、大半がパート、アルバイトである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数が増加し、有効求職者数が減少しているため、有効求人倍率は9か月連続で増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人に関しては、相変わらず増加傾向にある。ただし、年度末は例年求人が増加する時期であることと、前年は震災直後ということもあり、なかなか比較が難しい状況にはある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・緊急雇用対策の求人や新規開設の求人など求人数は増加している。一方、新規求職者は減少傾向が続いており、有効求人倍率も上昇している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人倍率が前年比で6か月連続、50%以上アップしているので、景気は良くなっているのではないかとみている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・スーパーや建設業など、来春に卒業する大学生を採用したいという中堅中小企業からの問い合わせがある。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・ゴールデンウィークをはさみ、求人が小休止状態に陥っている。今後、地元の流通等の活性化に期待が掛かるが、まだまだ正社員の採用に至っていないのが現状である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・景気が良くなっているという話は聞こえてくるが、実際の広告出稿に結び付いていない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・求人の量は前年比微増だが、その要因は昨冬の雪害に対するリフォーム業界などの増によるもので、その他は前年と同じ水準である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数の動向については、相変わらず復興関連求人が多くみられるが、一方で、有期求人に対する求職者の応募動向が低調なことに懸念がある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は増加、有効求職者数は減少を続けているが、有効求人倍率は一進一退を続けており、楽観できない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続、有効求人数は25か月連続で増加している。一方、新規求職者数は6か月連続、有効求職者数は28か月連続で減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・復興支援関連業務がやや収束してきている。4月度の月次決算はほとんどプラスマイナスゼロで予想した以上に損益分岐点が悪化している。年度最初の決算からつまづいた。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・復興関連の仕事の受注がなくなってきた。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・円高に対応するための大手製造業の生産拠点再編により、下請け企業で大量解雇が生じることが予定されている。
職業安定所(職員)		周辺企業の様子	・円高に対応するための大手製造業の生産拠点再編により、下請け企業で大量解雇が生じることが予定されている。	

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
	悪く 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	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年並みの売上が保てるということは、前年、今年とゴールデンウィークの客の動きが、近くて安心できる周辺への動きに変わっているようである。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・臨海、登山、水着の販売が始まるため、忙しくなっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークもまずまずの人出であり、気分的に東日本大震災の影響から抜け始めたようである。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・夏物の消費意欲が喚起されており、やや良くなっている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・昨年の自粛ムードの反動があったようで、ゴールデンウィークが良かった。平日はそれなりだったが、ゴールデンウィークの好調が今月のプラス要因となり、やや良くなっている。
		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中の集客が昨年よりは良く、月間の販売数も伸びたため、3か月前よりは売上は上昇している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・前年比で売上、客数共に100%と、3か月前と比べても同様の数字で、やや良くなっている。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・天候面では雨が非常に少なかったため、ソフトドリンクなど飲料関係の売上が割と増えている。また、近隣の体育施設でスポーツ大会が毎週行われ、その客が飲物やアイスクリームを中心にいろいろと買っていったため、やや良くなっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・客数が前年より1割ほど増えてきているため、売上も少し伸びてきている。
		家電量販店（営 業担当）	販売量の動き	・家電販売ではテレビ関連が前年の40%ぐらい、パソコンは同100%ぐらいで推移している。省エネ関連ではLED照明の動きがあり、今後に期待できる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・観光シーズンになり客が増えている。また各種団体の総会シーズンのため、レストランに立ち寄る客が多い。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・東日本大震災前の前々年比では来客数、売上共に減少傾向だが、行楽シーズンが始まり、3か月前と比較すると来客の動きは当然良くなっている。
		旅行代理店（経 営者）	来客数の動き	・以前に比べて、あまり安い単価の旅行を狙っている客が少なくなっている。
		旅行代理店（所 長）	お客様の様子	・まだ十分とは言えないが、外国人観光客の復活が見える。また、教育旅行団体（小学校）も、若干の目減りはあるものの、ほぼ順調にきている。東京スカイツリーからの誘客も徐々に浸透し、平日の宿泊利用の底上げもできてきているようである。
		旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・国内では東京スカイツリーが開業し、海外ではロンドンオリンピックが開催間近で、旅行の需要が伸びている。
		通信会社（販売 担当）	販売量の動き	・携帯電話業界はスマートフォンの販売が好調に推移しているため、販売数、来客数とも前年比で110%増である。
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークでの旅行や帰省などによる消費や、スカイツリー効果などによる影響が出ている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・低温や雨、雪の影響により来客数が落ち込んだ3か月前と比較して堅調に推移しており、東日本大震災前の水準を上回る来客数となっている。
		ゴルフ場（副支 配人）	来客数の動き	・3月から比べると非常に季節も良くなり、来場者も大分多くなっているため、やや良くなっている。
		ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・客単価は厳しかった前年並みになっているが、数々の企画コンペにより来場数は伸びている。
その他レジャー 施設 [アミュー ズメント]（職 員）	お客様の様子	・通常の昼間の時間帯はあまり変化はないが、24時間営業のため、明け方の4～6時くらいに水商売帰りの客と思われる来客が結構ある。また、朝の6時前後からリタイアした、どちらかというとな配の来客が目立ってきている。その分だけが上乗せという感覚で今動き始めているようであり、やや良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格が下がってきており、少しずつ世の中の景気も回復傾向だが、客単価が上がらず、上がる要因が見当たらない。先日、電気料金の値上げ説明会があつて今年も節電するよう再度要請されたが、経費は少しずつ増加している状況であり、売上はトータルではそれほど変わらないため、経費だけが大きく増えてきそうである。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・当社を含め、当地域の別荘販売業者が新築別荘の販売を再開し、売れ始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の一角で野菜の市を毎週開いているが、単価の低い商品を狙って、客が集まって来ている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・節約ムードは依然として衰えてはいないが、価格よりハイクオリティを求める客が最近目立っている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は温度差が大きく、普段のように良い気候が続いていないため、客の行動も厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫やエアコンは少しずつ上向きの方に感じられる。別材として太陽光発電は上向いているが、一般家電商材の動きはあまり良くない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の買い方は慎重で、消費マインドが上がっているようには見えない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前と比べても大きな差異は無く、特筆すべき要因が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の上昇と共に衣料品は堅調に推移している。また、皮革製品を中心としたファッション雑貨関連は引き続き好調だが、食料品全般の不調は継続している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の議論や年金制度、異常気象など先行きの不透明感が増すばかりで、安易に消費に回せない状況が続いている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数はここ数か月前年並みである。婦人ファッションについては上向き、子ども服、玩具などは下向き傾向である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競争環境は依然として厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月間、単価の変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・わずかではあるが、客数は昨年より減っている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、時間帯別の来客数は大きく変化したが、トータルとしては客数は前年を上回っているものの、1人当たりの買上点数は落ち込み、客単価が下がっている。食品、雑貨は前年並みであり、衣料品は機能性肌着、クールビズ商材が好調で、前年同月比104%で推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客が欲しいと思う商品は高額でも売れるが、パンの20円引き等の値引きセールでは、普段手が出ない価格が高めの商品より、低価格の商品で更に安くなる商品のほうが動きが良い。消費に前向きな所と、抑えようとする所が見られ、消費動向に変化はあまり見られない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店ができて3か月近くになり、ようやく以前の売上に近くなって客数も戻ってきている段階であるため、変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ずっと消費者心理が暗いままで、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の影響で新車の販売台数が増加しているが、軽自動車が大半を占めるため、利益的には低いものとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果で、販売台数は堅調に推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前月、今月とミニ展示会等をして、客は来るが高価な車は売れない。売れない代わりにサービスの車検や修理関係の入庫は多くなっている。販売量は減っているが修理、車検等の来客が多いため、3、4か月前と売上の的には全く変わっていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・食料品は価格がやや高くなっている。自動車はエコカー補助金の対象車種制限があり、また期末の駆け込み需要により4月以降、受注が大幅に減少している。春闘は上向きの要望だが、企業は今後の見通しが付かないので厳しい状況である。景気低迷による厳しい状況は変わらない。

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	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量があまり目立って良いところにはきておらず、顕著な特徴があまり見られない。特に悪いこともないが、良い動きや販売量にもつながってこない。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・天候不順により、販売動向が左右されている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・これ以上悪くなりようがない感じで、客数も客単価もずっと悪いままであり、どうしようもない状況は変わらない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災後は、過大な影響があり、前年は売上も大変落ちたが、今年はそれをようやく上回っている。しかし相変わらず比較対象にはならないため、変わらないということが適当で、まだまだ当社は不景気である。	
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客の動きが良くない状態は変わらない。出張等の予約が多く、旅行のための予約は変わっていない。	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・東日本大震災の不況により停滞を続ける地方の企業や商店の販売促進費は、1年以上たった今も更に縮小の一途をたどっている。行政支援の補助事業があることで何とかしのいでいるが、一般企業や商店が元気にならないことには地方の景気は回復しない。	
		通信会社（局長）	お客様の様子	・消費は明るい材料、暗い材料共に乏しく、変化を感じない。また、販売数量にも大きな変化はない。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの天候不順や放射線量の影響から、あまり変わらない。	
		ゴルフ練習場（経営者）	それ以外	・東日本大震災以後、一般の消費者は無駄なことをしない節約志向が強まっているようである。	
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・来場者の確保等についてはほぼ順調に来ているが、単価が伸び悩み、それ以外の物品販売がなかなか伸びない状況である。	
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・広告の日替わりの目玉商品を求める姿はいつもと同じで、3か月前から変わらない。	
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	それ以外	・子どものスイミング、体操などの需要はあるが、成人会員が定着せずに苦戦している。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末に公共工事や補助事業の仕事が終わり、仕事量が少ない時期である。民間では店舗などの出店や改修などがあるが、まだ全体の件数は少ない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・イベントなどを開催したりしているが、客の動きは鈍く、全く変化が見られない。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・たまたま内容のある仕事が1件入ってきたが、あくまでたまたまであり、景気が上向いていると関連付けることはできない。それ以外に客からの問い合わせや相談もなく、まして仕事の依頼はないため、依然として、3か月前より良くなってきているとは言えない。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらずの状態が続いている。東日本大震災の復興関連を含めて、業界では景気上昇が期待されていたが、一向にその気配はない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2、3月の戸建住宅の販売は好調だったが、4月に反動が出て通常月の3割ほど落ち込んでいる。しかし、アパートの受注は引き続き好調で、戸建の落ち込みを穴埋めしている。店舗も引き続き好調に推移しており、出店は今後も増加傾向にある。	
		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はわずかにあったが、不安定な天気も一因か、以降は客足が全く途絶えてしまっている。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候の影響もあるのか、季節商材の動きが鈍い。展示会の案内をしても反応が良くない。消費意欲をかき立てる商材も見当たらず、客は消費に対して慎重である。
			一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・東日本大震災後ずっとだが、本当に客数もかなり減り、ほとんど固定客の決まった客しか来ない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き		・寝具、タオル、キッチン関係など、寝装品が特に前年比61%と大幅に落ちている。前年に比べると今年は寒暖の差があまりにも大きく、1日おきくらいに肌寒い日が多くあったため、夏物商材がほとんど動かなかったことが、大きな原因である。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き		・最大繁忙期の2、3月を過ぎたため、やや悪くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・3か月前の2月は当業界では最も需要がある時期だったため、やや悪くなっている。	
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの集客がかなり少なく、前年比で15%ほど低下している。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・行楽シーズン後ということもあるが、とにかく動きが悪すぎる。昨年の東日本大震災後よりもひどい。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・あまり消費せず、お金を使わない状況が続いていることから、客単価が非常に良くなり、平均客単価がやや下がりつつある。	
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・福島第一原子力発電所の事故による風評被害が依然続いており、観光客、行楽客が前々年に比べ2、3割減っている状況は変わらない。	
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・燃油サーチャージの高騰や欧州の信用不安のため、現地費用が高くなり続けており、客も敏感に金額の高騰を感じている。	
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も客の出足は悪く、前年同月比7%減である。	
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・竜巻やひょうの被害が相次いだため、天気が悪くなると屋根のある駐車場を探し、当社に入庫する車両が多くなっている。車両の被害や身の安全を考えての台数増であり、直接の景気には左右されず、30分無料の無料時間内で出庫してしまうため、直接、売上や単価に影響はない。そのため、来客数の動きはあったが、単価は響いてこない。	
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・最近、売り物件が増えてきたが、売り手の価格に合わないことが多い。デフレが進んでいるため、景気回復が見込まれないと案件が実行には移らない。全体的な景気が低迷している理由からか、資産を持つことが不安のようである。	
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず客からの引き合いが少なく、特にアパート、マンションの賃貸物件の家賃がまたかなり下落しているようである。大家などがなかなか我慢できず、かなり安く投げ売りしているようで、そうすればどうにか多少でも埋まってくる感じである。土地等についても、本当に安い物件以外はほとんど引き合いがない。	
		悪く なっている	一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・春になって新緑が大分色付いてきているが、観光客等の入込はなかなかうまくいっているようには聞こえていない。残念だが、あまり良い状態ではない。
			衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・今月は天候が不安定な日が多く、竜巻等の災害があったために消費者の購買意欲も低下傾向に感じる。また中心市街地の商店の閉店が目立ってきているために、中心商店街地区の商店もボディーブローのように活気がなくなってきている。
			衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの反動で買い控えというのは毎年のことであり、来客数そのものはそれほど悪くはないのだが、商品を見てもやはり買えないという雰囲気である。もっと悪いことに、行って商品を見たら買いたくなるから行かないというような客も多数いる。こういった状況で、5月は過去最悪の売上で止まってしまい、それほど悪化している。
			家電量販店(店長)	販売量の動き	・売上の柱が白物家電となっており、構成比は前年比10ポイント増である。パソコンなどの情報関連商材も6ポイント増、映像関連は13ポイント減である。売上全体が8掛けで推移しているため、厳しい状況となっている。
スナック(経営者)	来客数の動き		・客が皆、定年退職を迎えて田舎へと帰ってしまい、世代交替のような気がしている。新しい時代にしなければならないと思い、当店も子どもに早く譲ろうと考えている。景気はととも悪い。		
タクシー運転手	来客数の動き		・来客数の減少が顕著である。		
企業 動向 関連	良く なっている		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・環境装置、特にメンテナンス付きと直接のリース、レンタルに重点を置いているため、エアゾール缶、ガス缶、ライター処理装置とフロンガス回収機の2つの柱を中心に、関連装置の受注が昨年より動きが良くなっている。
	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	・メイン商品の受注が増加傾向にある。工場の稼働が上がり、少しずつ活気が出てきているようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・観光地、工芸品等の地場産業は福島第一原子力発電所の事故による風評被害がまだ尾を引いている。観光関連の飲食業、宿泊業、サービス業は客足が戻りつつあるとはいえ、地域によりまちまちである。建設業、素材関連は企業によりけりで、全体的に変化は小さい。
		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	・価格は相変わらず低下傾向にあり、厳しい状況に変わりはないが、引き合いは活発であり、受注量、販売量共に増加しつつある。競争も激しいが、新年度に入り少し動き出してきたようである。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・一時景気が持ち直し、期待されたが、客足等の動きが鈍く、前年を辛うじて保っている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・災害対策として、多少の需要が見込まれる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特装車両のコンクリートミキサー車は、引き続き復興や買換えの需要があって好調である。産業機械のコンプレッサは、夏の電力不足に備えて在庫を持つよう生産を落とさないため、受注は落ち込んでいない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周囲の金属加工業は、全体的に順調に推移している。当社も機器組み立ては少量多種だが、順調に入っている。基板実装は、試作が一段落した状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・5月はゴールデンウィーク等があり、取引先等の動きは若干落ちてはいはいるが、あまり4月と変更はない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・大口取引先の荷主の中で、今年も節電の夏に備えて節約家電の代表である扇風機の出荷を大幅に見込んでいる状況だが、現在の天候不順で夜が涼しいこともあって出荷量が大幅に落ち込み、倉庫の在庫となっている。輸送量も落ち込んでいる状況で、その他飲料水等も同じく動きが鈍く、厳しい状況である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業において、売上の増加が見られない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・海外経済の先行きの不透明感が払しょくされず、企業マインドは慎重姿勢が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量は前年比110.2%、前々年比では98.0%となっており、依然として戻り切っていない。前年は東日本大震災後の自粛ムードが残っていた時期だが、前々年比では1月以降、実績を上回っており、景気回復が進んでいる様子は見られない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少しだけ忙しくなりつつあるというくらいのところであり、変わらない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が数%台の減少傾向で推移しつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しく発売されたスポーツカーの仕事はフル生産状態だが、それ以外の自動車関連、油圧機器や建設機械全般においては4月から受注の低迷が続いており、手待ちの部署も出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、客先の在庫調整で受注が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先日来た同業者が、3月以降仕事が急激に少なくなってきたという話をしていた。当社も例にもれず、3月以降急激に受注が減っている。原因は何か分からないが、非常に厳しい状況になってきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の手自動車メーカーからの受注量は3か月前と比べてさほど変化はなく、引き続き高水準を保っているものの、4月以降のコスト低減あるいはベースアップその他の要因により、収益が悪化している。量が増えて収益が追いついていかないという状況になっているため、非常に困っている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の影響があった前年よりは多少良いが、前々年比では10%以上落ちている。株価の低迷も響き、高額品が売れない。製造した日から急激に下がっている金やプラチナの価格が卸販売価格を引き下げる要因であり、利益を圧迫している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・宣伝広告の出稿量は、前年比1割くらい減少している。前年の実績は東日本大震災後のため参考にならないはずだが、新年度に入ってから停滞が感じられる。

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
	悪く なっている	社会保険労務士	取引先の様子	・地元産業をリードする業種もなく、観光客の客足の戻りも鈍く、厳しい状況が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注高は前年比4.5%増であるが、内訳では東日本大震災の影響を今でも引きずっており、工期が大幅に延長になったため、大幅な赤字計上の現場が生じた。直近でも、資金繰りのため、民間工事で大幅値引きで受注した現場もあり、赤字計上にならないか心配である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・テナントやオーナーも経費削減に必死で、メンテナンス費用の削減のため、支障がない範囲でメンテナンス回数の削減を行なっているため、メンテナンスを請け負う側の仕事が減少している。
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（経営者）	採用者数の動き	・このところ臨時だが仕事の量が増え、売上が上がっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は自動車関連、電機、電子部品等のほか、野菜関係の農産物等、また婦人物、子ども向け等の衣料品に動きが見られる。求人数も、そのあたりを中心としたサービス業にかなり出ていたようである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年と比較し、求職者の減少が続いている。要因として離職者の減少があり、まとまった人員整理が発生していないことや、転職等に対する慎重な姿勢の表れが考えられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は横ばいだが、新規求職者数が減少していることと、就職者数は微増となってきていることから、若干だが良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・客の周辺の宿泊施設、ホテル関係、主にリゾートが多いのだが、そのリゾート宿泊施設関係の稼働が、前年比では当然東日本大震災後なので上がっているが、やはりそれ以前の数字と比べると若干弱い稼働である。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人広告として有料で掲載する企業は1、2か月前より多少減っている。また、募集も正規社員は少なく、パートが依然として多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は4月としては例年どおりの動きとなっており、ここ3か月で一番増加しているが、前年比で2割減となっており、会社都合退職の割合も減っている。景気が持ち直して減少しているというよりは、安易な離職を避けるため、今後の状況をうかがっている様子である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・定期採用の求人社数、求人数が増えてこない、非常に厳しい状況である。また、高校生部門についても県内の求人は減少傾向にある。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・円高、株安、欧州の信用不安のため、やや悪くなっている。
人材派遣会社（管理担当）		求人数の動き	・派遣依頼が少なく、依頼があっても必要な採用人員数が少ない。	
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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相対的に売上を見ると若干の伸びがあるため、このまま推移すれば一番良い。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は東京スカイツリーの開業もあり、その関連の販売量が非常に増えている。4月に企業向けに出したダイレクトメールの反応が今月に入っており、秋以降の団体の豪華旅行や社員旅行の問い合わせが相次いでいる。特に地方から東京に来る旅行の企画で直接電話をもらうような反応があり、実際には取れないのも事実であるが、スカイツリー開業に伴う販売が非常に寄与している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の2月は一番の閑散期であり、5月はゴールデンウィーク等があるため、3か月前に比べると良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・例年同様、5月は売上が落ちて商品は動いていないが、テレビなどの卸価格が上がり気味であり、一般の小売店にとっては良い傾向である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は外販でもまとまったものが何件もあり、また金環日食関係のメガネの売行きが予想以上に良かったため、全般的に良くなっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・前月、今月と来客数が前年を超え、前々年には届かないものの、着実に客足が戻ってきている。欧州の信用不安などから一時期回復してきた株価が低下し、円高となっているが、足元の消費は堅調である。新店も想定どおりの売上となっており、客足と合わせて、今のところ減少の兆しは見えない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上は苦戦したが、その後、好調に推移している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・昨年は商材がなかなか調達できないこともあったため、また、競合店が出てくるのでいろいろと仕掛けをしているため、前年比で売上が良くなっている。これが景気に結びつくのか今のところはまだ少し分からないが、4、5月と良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは雨の日が続き前年を割り込んだが、中旬以降は天候も良く気温も平年並みに上がってきたことにより客数が前年を超え、前年をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・目的買いが多かったのが一転し、惣菜などをついでに1品多く買う客が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・5月は天気の変化が激しく、晴天時は来客数も増えてセットアップでの買上が目立ち、客単価も上がっている。わずかだが、状況は良くなってきているようである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・セール等の仕掛けを早めたことによる増加もあるが、新規、固定共に来客数が前年を非常に上回っている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・できるだけ新しい物が店に並ぶよう、毎週のように細かな仕入をすることによって客を飽きさせないことで、何とか前年を超えている。前年は悪かったとしても、前年を超えることができる店はやり方で決まる。良い物を安くという客が増えているなか、小売業は大変厳しい状態に立たされているが、良い物を安く売れるようにすれば数字は上がっていく。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数と成約率は共に増えてきており、沈滞ムードから脱してきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の関係で、登録はやや上向きの結果が出ている。全体的に来客数も増え、購買意欲も出ている感じがする。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・新しくできた店の売上が好調で、客数もかなり増えているため、やや良くなっている。
		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は多少天候に左右されたところもあるが、トータルでは売上、客数共に好調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊とレストランの客数は少しずつ増加している。個人の利用を中心に、婚礼出席者やコンサートに伴う宿泊と、個人の祝い事でのレストラン利用が多くなっている様子が見て取れる。宴会場の婚礼は相変わらず周辺のゲストハウスとの競合が激しく、なかなか良い状況にはならないが、それでも小さな努力の積み重ねで大きく減少はしていない。
		都市型ホテル（統括）	販売量の動き	・団塊世代が職場を離れ、また、高齢化が進んでいる中でコンビニ、旅行業等では、その世代をターゲットにした商品を売り出す等、迅速に対応しており、それが景気回復の引き金になってきているようである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・最近になって、今月は特に花見の時期が多少ずれたりなどしたこともあるからか、客はそれぞれ花見を中心として予約等をしてくれたため、良い方向に向いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の動きが活発になっている。具体的には展示会など、いわゆるB to Cの活動が多く見られ、その問い合わせが当社のほうに入ってきているため、やや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・5月下旬になり落ち着きつつあるが、上旬から中旬にかけては国内団体旅行の問い合わせの電話が非常に多く、見積作成依頼の件数も1日100件を超えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は季節的にはあまり忙しい月ではないのだが、やはり乗務員が集まらない。新聞広告など大分出ているが、稼働率が若干下がってきていることもあり、若干のプラスになっているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後、客の動きが悪くなると思っていたが、それほどでもない。病院、歯医者、個人宅、駅、どの場所でも平均して仕事ができ、特に昼間の動きが良い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き、東日本大震災の前の年である一昨年5月の来場者数及び予約数と比べても、順調である。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築関係の環境は、特に施工関係では非常に景気が悪い。当所は建築設計だが、なぜか当所においてはこの4月後半から異常な受注を受けており、または公的なものの入札等において、仕事がやり切れないほどの状況になっている。そういった意味では、やや上向いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・官庁発注の耐震設計の仕事が今年は年度前から発注されているため、早くも仕事量全体の6割程度の仕事を確保している。これを機会に、民間への動きが出ると良い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークもあって3か月前よりは契約数が増えたが、他の同業者の話を開くとともに数字が伸びてもいいのかと感じている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月の販売量が悪く、今月へのずれ込み分があったと思われるため、3か月前に比べて景気が良くなったとは言いがたい状況である。同業他社に聞いても来場者数、販売量共に落ち込んでいるという話が多いようだが、今月の販売量は目標数字を達成することができ、景気は良い。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・少し良くなっていたクレジットカードの取扱は、若干横ばいになりつつある。天候不順の影響で街全体の集客が少し落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順が続いているため、客の出だしが悪いことが非常に大きなマイナス要因になっている。普通の状態に戻るのではないかと期待はしているが、この状態が続くのは少し大変である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近売り出しをすると、客の買上単価が結果としてかなり低い方向に流れている。売上を前年並みに持ち上げることを非常に頑張ってやらなくてはならないし、なかなかそれが難しい状況にある。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・省エネ推進のためか、エアコンは好調である。大型テレビも、当初薄型を買った客に提案すると、買う客もいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品が故障した時以外は、客はなかなか購入の決断が付かないため、売上が上がらない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・お米の仕入価格は値上がりしても売価は変えないためか、変わらずに買ってもらっているが、たばこは値上げの影響がボディブローのように効き、少しずつ落ちている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・後半は来客が増えたが、ゴールデンウィーク後は今一つである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・3か月前とは悪い状態が変わらないという意味である。来客数も少なく、単価も3か月前と同様に低くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って帽子やサンダルなど夏物雑貨の動きが上昇しているが、衣類への関心が昨年ほどではない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・日本経済の状況や当地域の疲弊などから厳しい状況が続いている。特に来客数が減少しており、株価などが影響しているようである。消費税増税の議論や電気料金の値上げなど、消費における悪影響が懸念され、注視しながら対策を講じる必要がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は95～98%くらい、来客数も98%である。新しいショッピングセンターができたり等の明るい兆しもあるが、日本から外に出ていっている現状のなか、実際に欧州の信用不安など、景気は依然として良くなっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大型の商業施設が相次いでオープンするなか、売上、来客数共に特に大きな変化は見られない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・環境の改善がなく、どちらかと言うと不安が増しているようで、減退感を強く感じる。3か月前と比較して変化は感じられず、良い状態ではない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税しか国会では議論されておらず、消費者心理は依然変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・近くに商業施設ができたため街全体で客数の増加が見られ、前月に引き続き、売上は比較的堅調な動きを見せている。特に衣料品の動きが良くなっているのは収益面において好材料である。一方、食料品は街全体の客数増とはいえ、やはり影響を避けることは難しく、特に話題性の高い洋菓子は前年比10%減と大きく影響を受けている。
		百貨店（販売管理担当）	競争相手の様子	・4月に近隣に大型ショッピングセンターがグランドオープンしたことによって、当店の売上実績は大きく影響を受けているが、想定範囲内である。他店の売上状況を勘案しても、消費額のパイ自体は減少していないと考えられるため、変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士、婦人共に前年の売上実績を確保している。食品が若干苦戦しているものの、全体的には堅調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年の東日本大震災の影響もあると思うが、3月からスタートした今期は今のところ3か月連続で、客数が前年を大きく下回っている。売上が客数減に伴ってなかなか上がってこないところを見ると、現状は変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量は持ち直しているものの、単価の上昇が相変わらず見られないため、安い物への意識が依然として強い様子である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・麺類等の涼味関連商材の売行きが、気温の影響もあって今一歩鈍い。日中暑くても夜は気温が下がるため、売行きの伸びにつながらない。
		スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・野菜の相場高とイベント時の集客が好調で、売上の確保ができています。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・皆の話の聞くと、何となく政治や経済で非常にマイナス面が見え隠れするため、不安感があるようだが、良くも悪くもない状態である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は前年同月比で来客数も販売量も若干良く、単価の動きも若干上がっているが、前年はなかなかタバコ等が入荷せず、東日本大震災の影響で商品がそろわないという状況にあった。今年は商品が十分そろっているにもかかわらずほとんど差がないということは、客の節約志向やいろいろな不安などがあり、このように推移しているということである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・生活に必要な物、食品の動きは好調だが、雑貨類が低迷している。目的買いが多く、もう一品としての衝動買いが少ないようである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は戻りつつあるが、客単価が戻らないため、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは前年並みであり、トレンドは変わっていない。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響がかなり出ているため、当店の独自性、品ぞろえに着目している。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・成功する施策と失敗する施策の差が激しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は旅行等の外出需要が非常に多く、前年を超えている。前年は東日本大震災でそういったものがなかったため、その分大きく良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物の動きが悪かった分を、来客数と夏物の売上増により補うことができています。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・当業界は依然低調である。テレビの単価は戻りつつあるが、絶対客数の不足は改善されていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備、販売共に前月より3割減となっている。エコカー減税をせっかくやっているものの、あまり芳しくない。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・新車は、恐らく来月くらいまではエコカー補助金があるため、そこそこの需要、バックオーダーが出ている。中古車は逆に下取価格などが上がり、なかなか入ってこない。小売価格について利益が取れないということであり、東日本大震災の復興時には結構利益が取れたものが、今年になってまだ取れていないということである。新車については環境問題での補助金で売れているが、中古車については現状増えてないという両極端であり、どちらでもない、今は複雑な状況である。
		乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・販売車種が軽自動車やスモールカー中心となってきており、単価の安さが否めない。
		住関連専門店 (店長)	単価の動き	・天候も左右しているが、前月とあまり変化がない。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・2月から開始した医薬品の販売促進がかなり認知されてきたため、数字に乗り始めてきている。節電関連などの暑さ対策に関して、かなり早い段階から仕掛けているため、客からの反応が良い。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・パソコンで大きなタイトルの発売があったが、来月以降に北米、欧州でショーが開催されるため、それを控えて全般的に市場は静かである。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響もあってあまり参考にならないが、前々年比でほぼ同等、もしくは若干下がっている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・企業間で好不調の差が大きく、全体的には好調の企業も含め、当社の売上には反映していない。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・店の改装のために約1週間休んだため、景気の動向が今月は少し分からないが、あまり変わらないようである。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の2月の前年比は売上102.2%、客数101.0%であり、今月は売上98.3%、客数99.9%である。2月の前年超えは前年が悪かったためであり、変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・電話予約の件数は微増しているが、断るほどではない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・2、3か月前と比べてもずっと人通りが少なく、特に近隣にスカイツリーのようなものなど何もできていないため、ますます厳しい。
		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から25日までの間は、特に利用客の減少が目立っている。深夜時間帯の繁華街だけでなく、駅構内営業でも待ち時間が長く、変わっていない。
		通信会社 (経営者)	販売量の動き	・テレビ加入は回復傾向だが、度合いが非常に弱く、5月も販売計画値ぎりぎりの達成見込みである。インターネットや電話販売は堅調である。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・見込み案件は少しずつ増えているが、決定するまでに時間が掛かっている。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・地上デジタル放送への移行以来低迷している多チャンネルサービスに加え、インターネット、電話サービスについても他社との競合が激しく、契約数は伸び悩んでいる。
		通信会社 (局 長)	販売量の動き	・身近に大きな買物をしたニュースもなく、非常に消費意欲が低い。電気料金が安くなることが分かっている。新型エアコンに十数万円を使うことをためらっている。
		通信会社 (局 長)	販売量の動き	・5月に入りケーブルテレビやインターネットの契約数は落ち気味で、3、4月の不動産繁忙期のプラス要因を差し引いても、あまり良い実績とは多チャンネル放送は言えない。やはり消費者心理はまだまだ根深いところがあり、開放的な消費動向は見られない。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・商店街、住宅街共に空店舗、空室の看板が多くなっている。商店街の店舗が閉店していることが多い。
		通信会社 (管理 担当)	販売量の動き	・前月からの販売量、契約料に大きな変動はない。昨年夏以降の落ち込みから一進一退を繰り返しているが、ここにきて落ち着いてきた様子である。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・新しい料金プランの設定やスマートフォンとのセット割引プランの効果で加入数は持ち直しているが、前年を上回る状況ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・東日本大震災の影響で春商戦が後ろに季ずれを起こした前年と比較すると伸びは弱い、学割の駆け込み需要で、販売量は堅調に推移している。		
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・玉1発が普通は4円の貸玉を1円で貸し出すという低玉貸しを4月から始めたが、そのコーナーは結構潤っている。やはり客は前に比べたらお金を使わないという傾向に徐々に流れているようである。		
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・昨年の東日本大震災で非常に遅れていた車の生産が、前年の暮れから今年の第1四半期、1～3月に向けて相当納車できるようになったため、受注残が残っていた車が売上につながる状況がいまだに続いている。ただし、販売量、その受注や契約高については、エコカー減税、特にエコカー補助金が切れることにより、受注の勢いが少し落ちてきている。		
		設計事務所（職員）	それ以外	・どちらの方向にも明確な事象が見当たらない。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は前年と比べてもほぼ横ばいである。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく、相変わらずユーザーは慎重で商談には時間が掛かっている。一次取得層よりも建替えのウエイトが高い販売をしているが、まだまだ大変厳しい状況が続いている。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・人気があると言われている地域で値ごろ感のある土地の販売を開始したが、予想したほどは動きが良くない。		
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・どちらかというとも楽観的な印象を受けるが、客の様子はあまり変化がない。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降の景気減速感を強く感じる。販売量や売上の減少に目をとられがちだが、現実のところ、昨年と比べて、最低賃金単価の現状を無視した引き上げによる人件費の増加、東日本大震災後の調達不安から上昇した原材料、包材単価の高止まりが、中小小売店の経営を圧迫している。
				一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月は天候不順が続いたため客数が減少し、売上につながっていない。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き			・外商の物件、通常の店売りなど、すべての単価が下がってきている。また、案件の数が大変少なくなっており、来客数も若干下がっている。		
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き			・徐々に1人当たりの買上単価が上がってきているが、売上、客数共に前年比20%減である。		
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き			・今月は新茶の時期であり、例年は緑茶の売上が伸びる月だが、福島第一原子力発電所の事故の風評被害もあり、今一つ新茶の販売量が伸び悩んでいる。		
百貨店（総務担当）	それ以外			・4月で持ち直すかと思っていたが、今月については来客数、売上共に前年割れの状況になっている。景気が重いせいか、高額品の動きも鈍い。		
百貨店（広報担当）	競争相手の様子			・野菜の価格が高めで推移しており、売上が良い。また、イベント時の集客が増え、仕掛ければ集客ができる。		
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き			・ゴールデンウィークも天候不順等があり、期待ほど大きな動きはない。東日本大震災後1年、かなりの回復を見込んでいたのだが、今月は前月よりも低調な動きである。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・3か月前は真冬がちょうど到来した時期で、冬物衣料あるいは暖房用品の住居関連商材、鍋物商材を中心とした食料品と、それぞれのカテゴリーの売れ筋が非常に好調に動いていた。今月は梅雨前ということもあり、季節が春に入ったが春物衣料が今一つ気温が低く不調であったこともあって、なかなか売上が上がってきていない。		
スーパー（総務担当）	お客様の様子			・衣料品や住まいの品などでは、頻度性の高い物は前年並みの売行きを示しているが、これから節電に向けての暑さ対策商材は、昨年、扇風機やジェルマットなど大幅に売上を伸ばした商品が今年はそれほど売れていない。また、食品についてはメインとなる商品、お米やパン、それ以外の物について、売行きが良くない状況である。		

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
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価は相変わらず低調のままであるが、販売量の動きも鈍化している状況で、合わせて売上が低迷している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数が下げ止まらない。夏場のピークをこれから迎えるにあたり、客数が3か月前から100人ほど減っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も天候不順で寒暖の差が激しく、春物に対する購買意欲が弱い。昨シーズンより大きくトレンドの変化が無く、商品的にも鮮度が弱い。商店街全体で安売りが多くなり、客が更に価格にシビアになっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・都心の大型店舗を中心に来客数は増加傾向ではあるが、数量や単価が伸び悩み、全体的には前年に届かない状況となっている。消費者の購買意欲は上向きで、時計やカメラを中心に趣味消費が伸びているが、大型家電やテレビなどと比べると単価がどうしても低い状況が続いている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・目標としていた総受注を確保できず、売上台数は2か月連続で大幅な計画未達となっている。月末バックオーダーも翌月目標の50%までしか積み上げられておらず、非常に厳しい状況である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も大分減っており、それに伴って販売量も伸び悩んでいる。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・近隣に競合施設ができたこともあって、売上、来客数共に減少している。3か月程度経過しないと落ち着かないため現況の判断がしにくい、それを勘案しても下がっている感じがある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク明けはあまり良くないのだが、それにしても3、4週目の平日で急に来客数が減っている。給料日明けあたりは少し動きがあったが、まだまだそれほど良くなっているという実感はない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前と入った時は良かったが、後の落ち込みが大変悪い。結果的に前年よりは悪くはないが、この状態でいくと非常に悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・販売量は回復傾向にあるが、単価が上がらず、予算的には厳しい状況が続いている。ゴールデンウィーク期間中は例年並みの売上は確保できたが、明けてからの来客数が伸び悩み、落ち込みが激しい。全体的に景気が上向いている実感はない。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・顧客動向が鈍化し始めている。具体的には競合他社及び地上デジタル放送需要がなくなり、通信業に対する意識が薄くなっている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	来客数の動き	・特にジュニア層の来場が減少傾向にある。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・来客数は増加傾向だが、想定以上に売上に跳ね返ってこない。景品の質によるところもあるが、消費が減少傾向と感じる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天気が不安定なせい、客の回転数が鈍っているようである。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・先行きに対する不安感が感じられ、買い控えが目立つ。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が激減したなかで、業者が増えている。なおかつ、低価格競争が非常に厳しくなっており、これを生き抜いていくにはなかなか大変な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・欧州の信用不安や国内株式市場の先行き不透明感から、住宅購入の自己資金が減っている。将来に蓄える傾向から、住宅市場はやや軟調である。
	悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・テレビの地上デジタル放送への切り替えから、家電製品は常に落ちているような気がする。販売量がどんどん悪くなっており、量販店でどんどん安い価格が出るため、値段の問い合わせ等も多い。
		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・非常に厳しい状況が続いている。やはり利便性のあるショッピングセンターのほうに足を向けてしまう傾向が強い。
		一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・桁を間違えるような客が最近見られるようになっており、非常に景気が悪い。

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
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店がオープンしたため、来客数が激減している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今の政府の消費税一本やりの政策が一番のガンだと思ふ。少子高齢化、景気の低迷、消費税以外の無策、マスコミのマイナスのアナウンス効果や垂れ流し、そして法人の側から見た場合に消費税の改正が既に始まっており、95%ルール廃止、これが相当痛手を被ってくる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・とにかく売れない。末端が売れてないのだから卸が売れる訳がない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、宴会や歓送迎会などが激減したため、売上がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・五月晴れのように景気もすかっと良い方向に向かうかと思ったら、今は良くない。夜間空車列に並ぶのが一苦勞で、売上も日によって極端に差があり、当たりが悪いと1万円にも届かない。稼働時間を延ばすしかない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・東日本大震災後の前年4月の実績より今月のほうが少ないため、悪くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今までの作業が終了してしまっている。新しい情報は入ってくるが、利用価値のない物件が多く、ほとんど使える価値がない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、政府は景気対策について何の手も打たずに消費税を上げることだけを考えている。このような状況では、当分日本経済は立ち直らず、将来についての不安が募るばかりである。よって不動産売買も低迷しているし、建設工事についても低迷の状態が続いている。すべて価格が下がっており、デフレ経済からの脱却ができない状態にいる。
		企業動向関連	良く なっている	—
やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・希望的観測が多少入っているが、何とかかなりそうなところなので、少しオーバーに考え、やや良くなっている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・業者からいろいろな話を聞くと、現在は車等は良いほうへ向いているようだが、電気が少し悪い。一般的には今はまだ模様で、少し忙しい所があり、少し悪い所があるという状態である。しかし、ここ3か月くらいは材料がどんどん動いているため、当社は良くなっている。
	不動産業（従業員）		受注量や販売量の動き	・居住用土地取得の受注量が増加傾向にある。
	経営コンサルタント		取引先の様子	・飲食店等で、ゴールデンウィークなどを含めて客の入りが悪くなったとのことである。
変わらない	繊維工業（従業員）		受注量や販売量の動き	・相変わらず若者は低価格商材に向かっている。我々が製造する商品には、一部の消費者を除いて手を出してくれない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）		受注量や販売量の動き	・前年とは比較できないので、前々年比では若干マイナスの状況で推移している。夏の節電、電気料金値上げと明るい話題がないなかでは、クライアントも販売促進費を抑える傾向と考えるため、現状維持以上は見込めない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷、ゴム印の仕事をしている。今月は会社の新規設立にかかわる印鑑が5本のみであり、やや少ないという感じがしている。4月のような特需がなく、メインの間屋への支払もいつもの月と同じくらいの金額である。
	プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・例年この時期に流れる化粧品容器の企画がないことが痛い、各顧客とも大幅な増減は見られない。
	金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・毎月の仕事の流れは前月と同じく少なめだが、他の仕事は価格競争となっている。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・社会全体の景気が停滞しているため、引き合いがあってもなかなか受注に至らない。状況はほとんど3か月前と変わらない。

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
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・前月同様、得意先の様子が多量活気付いてきており、今はそういった状況が続いている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず同業者同士で、少ない工事案件を低価格で奪い合っている状態が続いている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材費などが安定し始め、見積及び受注価格が安定し始めている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設のオープンがあつて納品量の増加に期待したが、思ったよりも取扱量はなく、ゴールデンウィークの影響も重なり、売上は低調である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に今後の荷物の動きの状況を聞いたところ、4月がピークで5、6月とやや下がっていくのではないかという返事である。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入り伸び率が鈍化している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の資金ニーズが低迷しており、景気が上向いてくるとは思えないため、変わらない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業における受注量はやや一服の感があり、停滞気味である。
		金融業（役員）	取引先の様子	・株価、為替、欧州の信用不安等、先行き不透明感に相変わらず根強い。足元の景気についてもその不安感に影響され、積極的な投資や消費行動が控えられている状況にある。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・2、3か月前と比較すると、各取引先企業の売上等は横ばい状態である。小売業も売上があまり変わらないということで、まだまだ景気は横ばいである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率は高止まり、賃料は下落する一方で、一向に景気浮上感が感じられない。体力がある大手が賃借人に対し好条件を提示するため、中小のビルや古いビルに入ろうとするテナントがいない状態である。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は若干ではあるものの増えていると思うが、予算が少ないこともあり、利益の確保が難しい。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・昨年に比べると年度初めの売上は良くも悪くもなかったため、変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・努力する企業は少しずつでも上昇しているが、通常の企業は低迷のままであり、全体としては変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業系では中小企業でも上向きの企業が増えてきているが、非製造業系では状況は依然として変わっておらず、月々の売上は前年同期と変わらない水準である。節電、消費税増税の議論など、新たな不安要因も影響して、消費者心理に大きな影響を与え、消費を抑制させている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社がまだまだ見られる。
		税理士	取引先の様子	・夏の賞与の見通しは厳しく、売上も前年割れしている。消費税増税の議論には、今の景気を考えると到底賛成はできない。
		税理士	取引先の様子	・商店街などを歩いていても、食堂や飲食店を見ていると、駅近くなのに夜でも本当に客が入っている所が少ない。チェーン店等には相変わらず客が入っているが、以前と比べると本当に商店街の飲食店には客が入っていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業は落ち着いており、これからしばらくは変わらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量を確保するために価格を下げざるを得ない状況である。仕事量、受注量が維持できているにもかかわらず、利益にはつなげられていない。
		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	・前年度末から引き続き、マンションへのインターネット環境構築に関する設備設置の状況が思わしくない。相変わらずマンションオーナーのインターネット環境整備にかかわる意欲が低く、受注数が伸びていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客単価が下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気に影響されにくい顧客であるにもかかわらず、受注量が徐々に低下している。

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
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・取引先からの商談が非常に少なくなっている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・同業他社の営業から、中堅クラスの印刷会社が倒産した話を聞いている。創業から80年の老舗で、とても驚いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・空調機器を扱っている企業は、節電と繰り返し言われると景気が悪くなる。早く電気が使えるようにして欲しい。大企業は日本のマーケットに見切りを付けて海外に出て行けるが、中小企業は出て行きたいでも資金面、人材面で難しい。
		精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・先月中旬から2件、1次自動車部品メーカーから同様の理由で突然生産中止通告があり、今月より実施された。東日本大震災以降、海外車メーカーは放射能を理由に海外で調達先を探し、日本以外の所での生産を検討しており、実施されたとのことである。補用部品もいらない、在庫分も引き取らないとのことである。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は減少状態が続いている。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・ギリシャの問題が決着せず、欧州の信用不安の再燃もあり、投資環境が悪化している。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・当地域では5万円以内の物件が500部屋、5～10万円までも500部屋、10万円以上も500部屋と、合計1,500件空き部屋があるようで、当社のような小さい業者でも約50件の空室を持っている。
		その他サービス 業 [映像制作] （経営者）	受注量や販売量 の動き	・図書館系映像事業も新年度分はまだ動き出さず、新規受注もわずかで、大変厳しい状況である。
		その他サービス 業 [ソフト開 発]（経営者）	それ以外	・各店が悲鳴を上げているようである。
		悪く なっている		金属製品製造業 （経営者）
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き			・当社の客は7社あるが、全部が地盤沈下の状態である。
建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・まだ設備投資に回らない。
建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・消費税増税の議論があるが、まだ決定はしていないものの、今までであれば動きがあっても良いのではないかと考えている。細かい工事はあるものの、新築案件がいまだに無く、前年に比べるとかなり悪いようである。
建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・商品がなかなか売れない。
広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き			・月次比較では例年どおりの傾向だが、より重視すべき前年同月比では、売上は見かけ上は微減だが、それは比較元が東日本大震災後だからである。それを加味すると、今期から無くなった、前年まで続いていた継続案件の欠損が響いている。開いた大きな穴を埋められず、どう埋めようか考えている。
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている			—
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・新たな取り組みや、新たな事業を試そうとしての取り組みが、規模は小さいながら複数聞こえ始めている。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・今月は、最近増加傾向になってきている派遣や紹介予定派遣のニーズが、短期間のものも含めて増えている。
		人材派遣会社 （支店長）	雇用形態の様子	・派遣依頼は変わらず悪くもなく良くもない状態だが、人材紹介の依頼数が増えている。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けより、派遣求人数に関しては増加傾向にある。正社員欠員、他社派遣スタッフの後任案件だけでなく、新規採用の増員の動きも若干発生しており、人材マーケットが動いている感がある。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・新規取引社数、問い合わせ件数が増えている。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・当社のクライアント企業はメーカーが多いが、ここ半年ほど国内の工場はフル稼働しており、また海外工場の稼働率も一部地域を除きフル稼働の状態、更に能力増強の地域も多くあるようである。人材としては30～40代の中堅で語学力がある人材が求められているが、なかなか条件に合う人材は見つからない状況である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・5月に入り企業からの依頼数は落ち着いてきている。販売、サービス職については、大型ショッピングセンターのオープン後も引き合いが多かったが、ここに来て落ち着いてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人の多い所はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用の現場は今がピークにあり、新たな動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ユーザーの大口客で募集が出なくなった所が2社、倒産が3社、廃業が2社となっている。ただし、他媒体から大口の新規客が5社あったため多少増加し、正直なところは増えたのだが、状況としてはあまり変わらない感じである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・IT、医療関係を中心に、一般、パート共に新規求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人は出ているものの、その内容を見ると偏っているような感じが見られる。製造などについては少ないようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人はこのところ、前月比では細かな増減を繰り返しているが、前年比では微増状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前月よりも増加しており、前年同月比で20%増えている。サービス業の求人増が目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて大きな変化はなく、安定的に入ってきている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比でほぼ横ばい傾向であり、変化が見えない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・業界によって分かれている一般企業求人件数は少ないが、保育系の求人票は既に届き始め、前年度よりも多く来ている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・大手メーカーの人員削減等のニュースにもあるように、経営不振のため人員削減をする企業が周辺に増えているため、やや悪くなっている。
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・よく売れている。これからも増える。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に様子が良い。問い合わせ件数も多く、販売量も多い。季節と関係なく動き出しており、良く売れている。手ごたえはかなり良い。
	やや良くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦が始まる。東日本大震災直後の前年の中元期より良いだろうとの楽観的な見方もあるが、実態は前年と同様である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・堅調に推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月の来客数の推移からは、やや良好になっている。ただし、前年同月比を見ると、前年は高速道路無料化社会実験の恩恵を受けており、比較にならない。やっと前々年の水準に近づいた状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・単価は上がらないものの、販売量はやや多くなっている。地産地消品、プライベートブランド品が動いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に3か月前よりは伸びているが、気温があまり上がってこないということで、飲料水、アイスクリーム等の販売が今一つである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経理担当)	販売量の動き	・特になし。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	お客様の様子	・景気の良い客とあまり良くない客が、はっきりしてきている。多くの客の景気は良くない状況であるが、一部の客ではそれ以上のペースで売上が伸びている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車の発売と、エコカー補助金の終了が夏頃になるという予測から、来客数が増え、市場の盛り上がりを感じる。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・自動車の新車販売の売行きが、現実に多少良い。客との会話でも、意外にも景気の悪い話題は少ない。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅、賃貸住宅共に上昇している。消費税増税を前提とした駆け込み需要もある。また、今まで抑えていた需要が出てきている。併せて、民間の設備投資の工場、オフィスなども出始めている。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・中心街での歩行者天国が回を重ねる度に、街への集客数は増えてきている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・客の予約は非常に好調に推移している。法人需要は3か月前と比べても多くなっている。前年同月比で見ると、20%増である。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・客からの問い合わせや予約が増えてきて、動き出している実感がある。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・東日本大震災の影響はほとんどなくなり、旅行を手控えていた企業や個人客に動きが見られる。前年を除いた例年以上にはなっていないが、若干ながら上向き傾向にある。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・夏の予約は順調に推移している。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・次世代ネットワークの付加サービスが伸びつつあり、今後も伸びる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの客が、現在、購入に向けて打ち合わせをしている。4月と比べると敷地の調査件数も増え、今後の契約は増えてくる。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・株価が下がっているのので、購買マインドはあまり良くない。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・客単価はますます低くなるばかりで、当然、販売量、販売高にも跳ね返ってきていない状態である。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・例年ゴールデンウィークには販売量が増えるが、今年に限っては場所によってはばらつきがあり、単価も低い。
		一般小売店〔酒 類〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店への来店が、前年同月と比べて悪い。
		一般小売店〔薬 局〕(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークのためか、小売業は暇であり、商売になっていない。テナントビルに入っているオーナーも、どうなってしまったのかと首をかしげている。天候不順も追い打ちをかけている。薬業界ではかぜ、鼻炎が終わり、暇な状態である。
		一般小売店〔時 計〕(経営者)	来客数の動き	・客単価も低い。
		一般小売店〔生 花〕(経営者)	来客数の動き	・今年の母の日は来客数、売上共に前年の80%と大きく落ち込んでいる。しかし、スーパーでの販売は横ばいで推移している。ついで買いや価格の低い商品を望む傾向にある。
		一般小売店〔惣 菜〕(店長)	販売量の動き	・前年同月と比べると、来客数はもちろんのこと、販売単価、数量の買い控えがまだまだ多く見られる。前年より良くするためにDM発送等で試行錯誤をしているが、目標金額には程遠い。
		一般小売店〔果 物〕(店員)	販売量の動き	・特になし。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・朝晩の気温が低く、例年より寒く感じられるため、半袖などの夏物ファッションの動きが悪い。買い控えも続いている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・5月の前半、ゴールデンウィークが終わるころまでは、来客数が結構あり、購入意欲のある客も多かった。4月の下旬から新社会人が来店するようになり、来客数も増えているが、5月後半は厳しい日が続いている。
		百貨店(販売担 当)	お客様の様子	・高額品やその他に関係なく、目的のブランドのみを購入する傾向が続いている。

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（店長）	販売量の動き	・婦人服売場のジョブ顧客の来店買上が堅調である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・宝飾品や時計など高額品への需要は高いが、服飾やセール品への動きが鈍い。百貨店の主力商材で稼ぎ切れていない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・流行には飛びつくが、全体がかさ上げされているとは言えない。きっかけがあれば購買への衝動は起きるが、基本的には消費意欲が停滞していることの裏返しと言える。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・カード優待等のイベント時に集客が集中して、その前後は売上が激減という動きが続いている。結局トータルで見ると変わらない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・この地域の高齢化比率はますます上昇しており、各小売店、例えばスーパーの客は減り、買上単価も低くなっている。一方、地域の総合病院等は高齢患者が増え、公的負担もますます増え、地域の生産性は低くなっている。このような状態では、景気はまだまだ良くならない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・特にない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の下落は、まだまだ続いている。買上点数が若干増えるようなところはあるが、まだ客単価全体を押し上げるようなことにはなっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・一般食品のノーブランド商品などは、安い時に買うのが当たり前という買物行動が身に付いている。生鮮食品は、鮮度や品質の価値を重視した買物行動である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・夏の果物が店頭に並ぶようになり、単価の高いスイカなどを買い求める様子が見受けられるが、かといって1日の売上は3か月前とあまり変わらない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・前年同月と比べて来客数は変化していないが、1人当たりの単価は下がってきている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・売上は前月よりも3%ほど悪い。イベントや仕掛けの曜日違いのためか、前年同月比は悪化傾向にある。客の商品単価も96%と下がっている。特に食品が不振である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・東日本大震災から1年が経過したが、4月に続き悪い状況で変わらない。総合スーパーと比べてスーパーマーケット業態の悪化が特に目立ち、二極化が進んでいる。食品に対して衣料、住関連の悪化も目立つ。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・特にない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年割れの状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗での売上は、前年同月をクリアしている。この状況は前月と同様に継続している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・気候がやや落ち着いてきたせいかわ、3か月ぶりに前年同月の売上をほんのわずかではあるが上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・毎年のことであるが、連休の後は来客数が減り、初夏物の動きが悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・故障したから買換えるという需要以外は、ほとんどない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・来客数の動きは以前とあまり変わらないが、単価である。やはり根底には強烈的な節約ムードがある。それに対して各メーカーが販促活動をするので、一見華やかには見えるが、実際の購買となると財布のひもはやはり固い。それを実感している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前月から引き続き、来客数は前年同月の水準にまでは戻っておらず、5年前と同様の売上規模になっていることを考えると、単価の下落、来客数の減少は今後も続く。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今まで普通車に乗っていた人が、軽自動車に買換えるケースが増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金効果で、今月も販売台数は目標をクリアできている。やはり補助金の追い風は大きい。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー補助金の関係上、新車購入の客はあるが、来客数は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・エコカー補助金もあり、販売台数は前年より好調に推移しているが、前年は東日本大震災等の影響もありかなり低迷していたことを考えると、決して満足できる数字ではない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・特にそれほど良くもないし、悪くもなっていない。期待値でいくと、もう少し良くなってほしい。エコカー補助金もあったが、それほど良くなさそうである。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ほとんどの車種でモデルチェンジを控えているためか、販売台数は伸び悩んでいる。来客数もゴールデンウィーク明けからそれ程増えてはいない。逆に自動車重量税が今月から安くなっているため、車検の入庫台数が予定をはるかに超えている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・新型のドイツ車がデビューしたが、在庫がなく、思うように販売台数は伸びない。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・客は価格を判断し、安い日とそうではない日を見極めて購入しているので、平均すれば同じである。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・毎年ゴールデンウィークは家族連れ客でにぎわうが、今年は前年比で約70%である。静岡では第二東名高速道路が開通し、サービスエリアのグルメ巡りが家族連れで行きたい場所ナンバーワンであった。その影響で、例年より静かなゴールデンウィークである。
		その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	単価の動き	・大型連休で休みモードなので、毎年この時期はあまり期待できない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売数も予算もあまり変化がない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・東日本大震災の影響に関しては回復に向かう傾向にあるが、原子力発電所の後始末に終始しており、肝心の経済対策は無策のままであり、世界経済の流れに置き去りにされている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の申込は順調であるが、国内旅行、特に夏休みの旅行の申込は今一つ伸びが悪い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの取扱量は、前年比150%である。春先の仕事も、企業の周年行事で旅行を実施する企業が多く見られ、継続的に良くなっている状態が続いている。営業マンも忙しい日々を送っており、取扱量は高い水準で変わらない状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前や半年前から、夜の繁華街で飲み歩いている人の数が非常に少なく、活気がない。飲みに来ている人数や街を歩いている人数が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前半のゴールデンウィークに出費があったと思われ、連休後は特に夜の飲み屋街の客が少なく、売上は落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特にない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の街の人出は相変わらず少ない。このままのような気がする。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・3か月前は2月であるが、正月明けの時期でもありかつ新年早々のお祭り時期が終わり、落ち着きかけた月でもあった。しかし、その後に来客数が増えるわけでもなく、来客数はほとんど変化がない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・3か月前との変化は感じられず、景気はあまり良くならないままで推移している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月の来場者数は、現在のところほぼ予算通りであり、前年同月を上回っている。5月は年間で一番高い予算を立てる月で、3か月前と比べると倍ぐらいの来場者があり、来場者に関してはそこそこ順調に入っている。現在、売上は予算を少し下回っており苦戦しているが、前年同月の売上はクリアできる。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・今はUV関係の化粧品が多少出る程度で、例年通りである。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客にゴールデンウィークの過ごし方などを聞いてみたが、出掛けた人は少なく、出掛けても近場で済ませる人が多かった。
		その他サービス 〔介護サービス〕(職員)	販売量の動き	・4月より一部サービスで値下げを試み、新規取引先を開拓中であるが、売上実績へはなかなか反映してこない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・特に大きな変化はない。受注は落ち込んだままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークをはさんで、客単価は下がり始めている。主力売店での販売箱数は増加しているが、6個入りの箱と10個入りの箱の販売比率が崩れてきている。10個入りの箱は前年並みであるが、6個入りの箱がゴールデンウィークごろより急速に伸びている。
一般小売店〔食品〕（経営者）		販売量の動き	・来客数は普段と変わらないが、客単価がこのところ低くなっているのが目立つ。景気が上向きのように思われがちであるが、収入がそれに伴っていないようで、売上も前年同月をやや下回っている。	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）		お客様の様子	・全体的に安価なほうを選択する傾向にあり、値段設定の高い食品は敬遠されている。	
一般小売店〔贈答品〕（経営者）		それ以外	・仕入れ値は上がっているが、販売代金は上がらない。売上は維持できて、仕入れ値が高くなっているため、全体的にはマイナスである。販売価格に仕入れ値を転嫁できない状況が、販売店では続いている。	
一般小売店〔和菓子〕（企画担当）		販売量の動き	・特にない。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、店頭売上は3%程度落ち込んでいる。必要な物以外は購入を控えている。	
百貨店（販売担当）		販売量の動き	・天候不順を除けば特に悪くなる理由はないのに、ここ数か月のなかで一番厳しい商況に、今月は変化している。来客数に対する購買率や購買単価の低迷が続き、特にファッション関連が厳しく、売上点数は減少している。原因がつかめていないことが従来と異なる点で、この先への展望も見えていない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・各小売店では、客になかなか来てもらえない。特に最近、来客数が悪い。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・売上は前年同月を超えているが、それは買上点数の増加により、客当たりの買物単価が上昇しているからである。来客数は減少中である。来客数の増加又は維持ができない限り、良い傾向ではない。	
スーパー（店員）		販売量の動き	・買上点数の動きが非常に悪く、少ない量しか買っていない。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・生鮮食品、加工食品の売上は2%ほど落ちている。生鮮食品の夕方の見切り販売も人気がない。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・他エリアと比較して、来客数の前年同月比は2.5%程度低い。	
コンビニ（店長）		来客数の動き	・当店は繁華街にあるが、最近の繁華街は人出が少なく、夜に散歩する人も少なくなっている。したがって、当店の売上、来客数にも影響が出ている。	
その他専門店〔雑貨〕（店員）		お客様の様子	・客の買上率が悪い。	
高級レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・土日・祝日の来客数は回復しているが、平日のディナー客数は大幅に減少している。企業の需要が落ち込んでいる。	
一般レストラン（経営者）		お客様の様子	・客から、同業者の閉店が相次いでいるとの話を耳にする。	
スナック（経営者）		来客数の動き	・連休が続き家族サービスが中心となる今の時期は、例年通り来客数が減少し厳しい。	
観光型ホテル（経営者）		来客数の動き	・2月と比べると3、4月は、復興需要で勢いがあった。今月に入ってから、前年と変わらない数字である。前年と同じということは、東日本大震災直後と変わらないということであり、現在の景気は弱い状態で推移している。	
観光型ホテル（販売担当）		来客数の動き	・特需による宿泊者数の増加が一巡し、一時のような伸びはなくなっている。いまだに一般宴会が戻ってこないうちは、全社的な予算確保は難しい。	
都市型ホテル（経営者）		来客数の動き	・客の動きは、一喜一憂の感がある。安定して景気回復や良い方向に向かっているとは思えない。	
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は減少傾向にあり、単価も低い。レストランも、夜を中心に弱含みである。		
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数の落ち込みが激しく、解約数も横ばいである。近隣の同業者は更にひどい状況のようである。		
通信会社（サービス担当）	競争相手の様子	・スマートフォン等のタブレット端末の普及により、インターネット回線の注文が増えている。その反面、価格の安い他社への乗り換えも多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きと単価の動きから判断している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は徐々に暖かくなってきて、客が来てくれるような時期であるが、あまり客が来ない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・不景気が一番の理由である。
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・建築業界は非常に厳しく、建築事務所はかなり廃業している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客に話を聞くと、業者を含めて忙しいが、なぜか景気は良くないとの話である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税率が上がる前に購入するか、もう少し待って値下がるのを取るかで、客の動きは非常に悪い。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・5月のゴールデンウィーク等の住宅展示場でのイベントでは、新規客の来場が少なく、期待に大きく反して新規客を獲得できていない。非常に悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・5月に入り、売上はかなり落ち込んでいる。これまで経験したことがないほどの落ち込みで、非常に厳しい。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・販売単価が下がったことと、地上デジタル放送化が完了したことの反動で、かなり悪い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークがあるので期待していたが、休みが多い割には前年同月と比べて今一つである。その流れがゴールデンウィーク明けにもあり、客にお金がないということ、買う量からひしひしと感じている。前年と比べて、本当に少なくなっている。26日以降は給料日後ということもあり、ようやく普通に戻ってくるのではという気配もある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が明らかに減少してきている。前年同月比を見ても、今までは100%を超えていたが、5月からは100%を割る店が増えてきている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・売上は前年同月を下回っており、まだ景気の底ははっきりしない。消費者の節約志向はまだ解消せず、苦戦が続いている。
		テーマパーク（職員）	それ以外	・近辺の土産店が閉店するなどしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は少し寒かったせいで客の出足が鈍くなり、悪い。
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	・売上は1月期と比較して26.7%増加している。
	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の主要顧客である自動車部品梱包用の段ボールケースが増加傾向である。また、食品関係の顧客向け段ボールケースも増加している。
		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	・3か月前と比べて、少しずつ受注量、販売量が増加している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏季の集客に向けた宣伝広告予算は、前年に比べて積極的である。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年の東日本大震災と放射能への懸念に伴う海外特需はないものの、4月の受注は、期末と比べて月割予算を若干超えた結果となっている。
		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	・東日本大震災後の復調、増産の影響が若干出てきている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・客先の様子と受注、生産係数から判断している。
輸送業（経営者）	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、新規住宅の販売、来場、申込などにより、順調に景気回復している。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の生産が好調なため、愛知県内の部品メーカーの出荷が増えている。また、荷動きが活発ななかで、倉庫が不足気味となっている。	

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
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年の3か月前比は▲7.4%、今月の同比は+4.0%と、11.4%も良くなっている。前年は東日本大震災の影響で大きな落ち込みがあったが、今年は何とか持ち直してきている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・高水準での国内自動車生産が続いており、取引先の部品メーカーでもほぼフル生産の状況にある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・毎月法人の決算をしているが、業績が上がってきているところが多い。売上、利益共に増えてきている。
		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	・5月に入り、営業提案が活発で、外部委託の調達依頼は前月より倍増している。
	変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・少し明るい兆しが見えかけたところで、欧州危機が再燃し、円高、株安と振り回され過ぎである。身近なところでも、前年と比べると消費意欲は高いものの、依然としてデフレ傾向は続いている。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品スーパー、ガソリンスタンド等で、広告商品、イベント開催時をねらった消費者が増加している。少しでも安く購入したいという行動の表れである。
		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、受注件数に大きな変化はないが、円高のため価格競争で負けたり、受注しても利益がほとんどない状況が続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州通貨危機の懸念はあるものの、直接的に製品受注に影響が出てきていると言うほどでもなく、横ばい状況にある。
		電気機械器具製造業	受注量や販売量の動き	・会社を取り巻く環境あるいは業績は、顧客の設備投資に左右されることが大きく、その設備投資が上向きになっていないと感じている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・同業者から聞いている話では、あまり良くないとのことである。この時期は、入札関係、工場関係や一般客にしても、難しい時期と良い時期が重なっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年の同時期と比較して、輸出はやや減少、輸入はやや増加の傾向が続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量は減っていないが、荷物のトン当たり単価がじわじわと落ちてきている。軽油などの値段の動きと連動しているようで、軽油の値段が3月ごろから落ちてきているのと同時に、荷物のトン当たり単価も落ちてきている。景気が良い悪いという問題ではなく、そのような状況にある。まだまだ荷物量は減っていないが、景気が良い悪いという判断がしづらい傾向が出ている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国経済は底堅いものの、ギリシャ問題を中心とした欧州債務問題、円高の継続により、個人を中心とした投資家は含み損が多い。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・3か月前と状況は変わらないが、来年度に向けてオフィス需要につながる固定費の圧縮の話が舞い込んでいる。将来的には、景気は下降するのではないかと思う。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・大学生の就職率に改善が見られない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これとって、企業側にも新しい動きは見られず、状態はほとんど変わっていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量が減少傾向にある。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントの業績に関して、製造業の一部の会社では操業度が向上し、業績回復傾向が見られる。しかし、全般的には多くの中小企業の業績は厳しい状況である。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・依然として求人倍率は思わしくなく、住宅取得意欲も低いままなので、地価水準は低迷したままの状態である。
		行政書士	取引先の様子	・機械据え付け技術料などを値引きして、運賃の中に入れてしまう状況にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業では、目玉商品で広告を出してもそれしか売れないとぼやいている。安い物は買ってくれるが、他の商品には慎重であるとのことである。消費者の財布のひもは結構固いようである。建設業では、消費税増税を待ちわびている。金額が大きいくだけに、決まれば受注は増えるようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業 [広告印刷] (従業員)	受注量や販売量の動き	・活気はないが、そこそこ動きはあって、次の段階に伸びてほしい。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・予想通り円高に振れてきている。今後、この円高がどこまで進むのかが問題で、それにより生産の減少が起きる。この前の円高レベルになると、かなりきつい状態になる。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業 (社員)	受注価格や販売価格の動き	・以前と比べると、通常製品へのコストダウン要求が多くなっている。客が生産している製品へのコストダウン要求が強くなっているため、消耗品の価格の見直しも行われている。現在納めている製品と同じもの見積依頼が、他の取引先から来たりしている。
			金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・パーラー関係の取引先の業績が悪いため、設備投資の仕事が回ってこず、業績は悪い状態である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車分野のみ回復が顕著である。情報通信、FA、工作機分野は足元で見ると弱い。
		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	・円高の影響を受けて、国内の発注量が減っていることに尽きる。
		輸送業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・例年5月は荷動きが低調であるが、例年以上に悪い。客からの見積依頼は多いが、なかなか成約に至らない。
		輸送業 (エリア担当)	受注量や販売量の動き	・母の日までは荷物が多かったが、それ以降は急に前年より荷物が減り出している。
		金融業 (従業員)	取引先の様子	・自動車産業の下請などに勤務している客が多いが、その人たちから状況を聞いてみると、派遣なども少なくなり、あまり景気は良くない。生産自体も少なくなっていると聞いている。
		不動産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・売買価格の下落は一段落している。
	悪くなっている	鉄鋼業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少により、売上、粗利共に前年の東日本大震災直後の落ち込みに匹敵する落ち込みを記録している。
	雇用関連	良くなっている	—	—
やや良くなっている		人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・顧客の技術者ニーズは底堅い。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人数の動きは、新年度に入り良くなっている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・比較的早く求職者の再就職が決まっていく傾向にある。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・企業都合での契約終了は、3か月前と比較して35%減少しており、契約継続率は回復傾向にある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・中小企業からの求人ニーズが増加しており、業種にも大きな偏りはない。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	採用者数の動き	・エコカー補助金の影響で、自動車生産は好調である。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数の増加、求職者数の減少により、景気はやや良くなっている。ただし、製造業で増加しているのは一部の業種にとどまること、建設業は消費税増税を想定した住宅の駆け込み受注によるか、耐震補強工事の仕事増の求人であること、また岐阜国体前の道路舗装など期間限定の仕事増によること、求人増の背景である。以上のことから、弱含み要因のあることを背景とした求人増である。
変わらない		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ゴールデンウィークは地元の祭りを中心に街はにぎわっており、活性化されている。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・エコカー補助金の影響を受けて、自動車部品を製造している事業所を中心に新規求人が出されているが、内容は非正規求人が多い状況となっている。また、事業所によっては、夏場の節電により、取引先から生産受注が前倒しされることを予想して、パート等の求人を出す三次以下の下請事業所も見受けられる。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向が続いているが、先行き不透明から正社員の募集は手控えられており、その他のパート、派遣等の求人が増えている。推薦求人は比率的に半分以下である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きが、ここ数か月間はほとんど変わっていない状況であるため、あまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は23か月連続で増加しているが、伸び率は鈍化している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・企業の求人意欲を示す新規求人数は前年同月比で増加を続けているが、正社員求人が増えてこないため、上向きとまでは考えられない。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・4、5月は大手企業を中心に採用活動制限の動きが見られたが、全体としては大きな変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日経平均株価が再び9000円を割り込み、回復の兆しは見えない。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は横ばいであるが、新規求職者数は若干数増えているため、有効求人倍率の低下が見られる。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・良い要因は2点ある。1つは東京スカイツリーの開業に伴って、連休に旅行が増え、関連して旅行カバン関連商品の売上が前年同月比で2割増加している。もう1つは、ギフト関連で、内祝い、ブライダル関連などパーソナルなギフトの売上が非常に伸びている。ただし、従来型の定番品より贈られる側が選べるギフトが伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の動きを見ていると、客の買物のうち特にパック商品の単価を抑えることによって動きがみられるところもあるので、それで景気もいいのかと思う。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・来客数が前年を越えている日が複数日ある。前半、中盤、後半と満遍なく良い調子であった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年と比較するには無理があるが、エコカー補助金などにより車の販売状況は堅調に推移している。しかし、一過性の政策という側面もあり制度終了後の年度後半を推測すると大変厳しい状況も予測される。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前半は非常に悪かったものの後半より動きがあり、売上は前年同月を若干下がるもののほぼ維持できた。ただ、4か月前に「今年は良くなる」と言っていた経営者は判断を修正し「良くない」とのことである。また、商店街の中の商店経営者も最悪と言っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・4月、5月、6月と大型団体の受注があり、東日本大震災の影響があった前年同月はもちろんだが、前々年同月と比較しても宿泊客数は上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は台湾からの観光客の増加に伴い順調に推移している。また、レストラン、宴会部門も好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・メリハリ消費がさらに進んでおり、単価上昇が感じられる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォン需要が堅調に推移している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・本来であれば販売数が減少するはずの月だが、5月末で有効期限を迎えるポイントやクーポン券の有効利用、また、他社から乗換えの大幅割引が5月末で終了することに伴い興味を持った客が多数来店している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・50歳代、60歳代のシニア層の商品購買意欲の活発さを感じられる。ここ3か月、前年より5%以上の伸びが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場来場者数は回復基調にあり、増改築の引き合いも増加している。新築と合わせて緩やかな売上の回復が見込まれる。

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
変わらない		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約件数は増えているものの、1件あたりの契約金額が小さくなっている。件数が良くなっているとはいえ、厳しさは増している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・太陽光発電に関心を持っている人が増え、問い合わせなどが多いと感じる。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・買物に対してより慎重になっている傾向がある。購買までの時間が多くかかっている。	
	商店街(代表者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半は例年並みの人出があったが、前半は寒かったことも影響したのか、人出、売上とも例年を下回ってしまった。デパートの催事も開店前から行列ができるほどの商品が今年は少ない。全体として、人出が少ないように思われる。	
	一般小売店〔事務用品〕(役員)	販売量の動き	・今月は、全社的にはまずまずの数字が出たが、個々で分析すると、できている人とできていない人がはっきりしているため、実際、景気がいいのかどうかは疑問符が付く。	
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数が減少傾向であるものの、購買率は低下していない。しばらくはこの傾向に変化はない。	
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・最近イベントを開催しても、前年のように来客数は増えず、低迷状態が続いている。特に平日については極端に来客数が少ない状況となっている。	
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・前年同月より大変苦戦した5月であった。後半になってやっと気温も上昇し、夏商材に動きが出てきた。エコや節電への関心から、涼感素材や爽感素材、クール素材を用いた商品が例年より早く動いている。	
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・近隣に競合する食品スーパーが開店した店舗の来客数が減少している。それ以外の地区でも売上はほぼ前年並みになっている。	
	スーパー(総務担当)	お客様の様子	・競争が激化する中、来客数は前年並で推移しているが、日持ちのする一般食品、雑貨類、また菓子、飲料、酒などの嗜好品の日々の買上率が前年より低く、特売時にはね上がる状況である。また、ディスカウント店へも一部買い回りしているなど節約傾向は強い。一方でちょっとぜいたくな商品の買上点数が上がっている点が救いである。	
	スーパー(統括)	単価の動き	・特に生鮮食品に関する単価の動きを前年と比較すると、若干1品単価が下がって、買上点数は微増しているという状況である。全体的には、1品単価が下がった分客単価が下がっているという状況と、食品、菓子、雑貨などのグロスリー系については、買上点数的には変わらない状況である。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・販売量に関してはほぼ前年並みである。来客数は微減、客単価は微増という状態が続いている。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・気温の急上昇の割には、飲料の売上が期待ほど伸びていない。ヒット商品があったデザート部門だけは前年を大きく上回っているが、他の部門の落ち込みをカバーしきれていないというのが現状である。	
	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・5月に入り気候も安定したなかでの連休で、前半の出足は良かったが、後半にかけ伸びが少なく、1か月通しての売上の安定は難しい。	
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・売上を左右する要因は特別見当たらないが、相変わらずセールを強化して、前年の売上を確保している。	
	家電量販店(管理本部)	販売量の動き	・前年同様の販促活動により前年実績とほぼ同額の実績がここ数か月続いている。	
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・購入引き合い件数は変わらないが、予算や希望車種はますます低燃費で小型化の方向にあり、さらに補助金の対象か否かも大きな決め手になっている。当社では補助金対象車がない分苦戦している。	
	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・いろいろなイベントを実施しても来客数が多くならない。車の購入に対して慎重な様子が見える。	
	乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・新車購入補助金、エコカー減税効果もあり、前年同月比で車の販売量は170%である。ただし、前年は東日本大震災の影響で生産が大幅に落ち込んだ要因が大きく、前々年同月と比較すると販売量は85%である。個人消費の増加とは単純に言い切れない面がある。	
	その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・とにかく景気が良くなれない。ずっと悪いまがが続いている。また、消費増税の話が出ており、実際に消費税が上がるようなことになればダメージはかなり大きいと思われる。	

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
		その他専門店 〔医薬品〕（総務担当）	単価の動き	・例年同様、制汗剤、飲料、虫除け関連商材の動きは活発となっているが、客単価は上がっておらず必要な物だけ購入するという傾向が続いている。
		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3年で最高である。後半はその反動もあり、特に主婦層のランチは低価格の企画商品を販売するも失速し、5月単月では例年並みの売上で終わった。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・連休明けの来客数が少ない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・天気が良かったことなどは動物園などの集客施設がにぎわい、概ねゴールデンウィーク期間中はファミリー客や友人などのグループ客の来店が多く好調だった。しかし、その後は前年割れが続く、結果的には前月と変わらない。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後、夏季商品の販売開始となったが、春季商品ほどには伸びが見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、前年の自粛モードから一変して、人出が多くにぎわったが、ほとんどがマイカーやバスなどで、タクシー利用は少なかった。休み明け以降は、休みに金を使ったためか、夜の町も静かで、全体としてはあまり良くなかった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・一部の富裕層を除き、中間層の動向が沈滞しているため、パツとしないのではないかと。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前月やや持ち直し傾向にあった新規インターネット契約数は、今月に入り足踏み傾向にある。ただし、高速通信コースを求める客は多く、契約コースの切替により客単価は確実に上昇している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・客は動いてはいるが、契約には慎重で時間がかかる。また予算も厳しい状況の客が多い。
	やや悪くなっている	百貨店（売場担当）	単価の動き	・来客数は前月比マイナス1.9%とそれほど悪くないが、客単価が同マイナス4.6%と大きく低下している。前月比較すると低下幅が大きい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品を中心に、売上増加率は前年同月比10%に届かない。催事的イベントや企画などを強化したところについては、5%から10%の伸長があるものの、通常の営業ではなかなか前年同月実績をクリアするのは難しいという状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価自体は前年同月を上回っているが、買上点数が伸びていない。特に一般食品、菓子、果物、日配関係で買上点数を落としている。この様子をみるとトータル的には、なかなか客単価が上がっていないと判断している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月や前々月に比べて、売上自体は上がっている。前年同月と比較して、4月や5月は2月や3月に比べて飛躍的に売上が上がって欲しい時期ではあるが、5月においてはそういった兆候がほとんど見られなかった。2月や3月よりは売上は良いが、例年の5月のような景気の良さが全く感じられなかった。当然、客の入りにもそこまで変化はないと思うが、売上数を見ると期待していた数値を極端に下回っているといった状況であった。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・ここ4～5か月はほぼ堅調だったととらえている。節約疲れの息抜きだったと思われる。現状はやはり先行き不安が重くのしかかっている。
		衣料品専門店 （総括）	販売量の動き	・ハイプライスの商品は売れているが、中間層狙いのミドルプライスの商品、特にレディース向けの商品の売れが悪化傾向にある。低単価のものと高単価のもの二極化してきている。あまり良い感じは受けない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・業界自体に良いニュースが無く、客の購買意欲も現実的になり購入も慎重になっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・映像商品が苦戦を強いられている。
		自動車備品販売 店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク商戦も例年以上に集客が減少しており、高額品を中心に買い控えが見られるが、客単価は上がっていることで売上規模としては客数減をカバーしている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年に東日本大震災があり、単純比較では総売上は前年同月比148%、宿泊人数は同143%、宿泊単価は同101%だった。前々年比較では総売上は前々年同月比104%、宿泊人数は同99%、消費単価は同105%と前々年同月を上回った。各年度も14名以下のグループや団体に大幅な増減はないが、15名以上の団体がまだ回復していない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人、団体とも相談件数や受注件数の伸びが認められない。まだまだ旅行へは消費が向かっていない。安近短および間際予約も少なくなっている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後、売上の落ち込みが例年以上になっている。特に、夜の繁華街の落ち込みが激しい。	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・この時期にしては、見学者や体験者の希望も例年より少なく、それに伴い入会者数が一向に増えない。	
	悪くなっている		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の客の動きが非常に悪く、財布のひもが固くなった感じがする。客数も少なくなっている。
テーマパーク（職員）			来客数の動き	・ゴールデンウィークは前年並みに推移したものの、連休明けから団体客、個人客共に、東日本大震災のあった前年より来客数の動きが悪くなった。東京スカイツリーのオープンで首都圏方面や九州方面への旅行の流れが強いため、エリア内にくる客の動きが鈍くなっている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—	
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現状は、1月から立ち上がったスマートフォン関係の部品で、非常に忙しい思いをしている。1月から現在まで、非常に順調に続いており、夏過ぎぐらいまでは現在の状況が続くと予測している。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・軽油価格も若干下がり、車関係の荷動きが良くなっている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・医薬品関係や製造業において設備計画が少し出ている。そういった点で景気の上向きが感じられる。	
	変わらない		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月連続で売上は前年同月比で上回っている。
			繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内市場については平年並みながら、為替や市況悪化により輸出関連が大苦戦し、前期を大きく下回り、受注難の状況が続いている。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・婦人衣料関係については先行き見通しが立たないが、非衣料関係はやや忙しい状況にある。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の受注量について、ここ3か月変わらない。
			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	・住宅着工件数は微増ではあるが増えていると聞いているが、当社の受注量はほとんど増えずに横ばい状態が続いている。
			不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、景気の良し悪しを考えた場合、悪い方向に向かっていると判断している方がわずかだが多い。また、個人の不動産取引に関する動きが少なくなっているという事も理由の1つである。
	やや悪くなっている		司法書士	取引先の様子	・3月決算の会社や法人の事業報告、会計書類を見ると、売上は維持しているものの、年度末に集中していたり、売上に比べて利益が少なかったり、相当無理をしている感じがする。
			食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・販売量の伸長が鈍化しているとともに、原料の高騰が顕在化してきており、燃料費の上昇もあわせ、収益への影響が日増しに大きくなっている。
			一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場は、夏に向けて電力需要のひっ迫により計画停電などが話題となり、設備投資が止まっている。
			精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先である材料、部品などの供給メーカーの話では、全体的な動きは非常に悪く、ここへ来て2社ほど、雇用に関連してワークシェアリングを検討しているという話を聞いた。
	悪くなっている		金融業（融資担当）	取引先の様子	・欧州の信用不安に端を発した円高、ユーロ安、ドル安で、地域の経済も製造業を中心に影響を避けられないといったことが考えられる。
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・4、5月に、県や市の公共工事がほとんど発注されておらず、発注されたわずかな物件をめぐり、ダンピング受注が行われている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・主に製造業の建設投資が縮小や先送り、工事発注量が減少し、受注価格の乱戦競争が再燃しており、採算面で工事受注が厳しさをさらに増してきた。
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	・求人数は微増ではあるが徐々に増えている。反面、派遣先の要求する人材は確保しにくく、マッチングしないケースも多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月に比べ7%前後増えている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣需要数は増えていない。数社に申し込んで優秀な人材を採用するため、求職者がいてもマッチングが難しい。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と求人の数がほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しており、新規求職者数は減少傾向にある。有効求人倍率も10か月連続して1倍を超えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介求人の案件が少なく低迷している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・目立った変化がない。	
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2年ぶりに減少に転じた。製造業からの求人も減少している。
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	○	○	○
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・恒例のイベントの効果が始めている。毎年、商店街の客の通行調査では、4ブロックの商店街でいつも最下位であったのが、3位と通行量が増加している。今回の結果に満足せず、5月から新たに新企画のイベントを開催している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半は来客数が少なかったが、中旬から落ち着いてきて、来客数が戻ってきた感がある。母の日のプレゼントも少なかったものの、内容は充実していた。当店は相談内容も含めて修理の割合が多く、他店やメーカーで扱っていない職人による仕事で維持できている感があるため、安定はしていない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・例年、春を過ぎると夏に向けて商品の動きが悪くなり、商談数も減るが、今年の5月は若干上向きではないかと感じられる。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・お中元商品が増えているため、売上が伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候に恵まれファッションアイテムがやっと活発に動き始めており、美術品などの高額品も良い。政府の政策協議は長引いているが、消費者の買い控えのストレスが一気に発散された気配がみられる。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・高額品の動きが良くなっている。特に、宝飾、時計の高額品が売れている。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・衣料品と食品が改善傾向にあり、特に婦人服は堅調に推移している。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・季節的にも良くなり、消費者はキャンプやバーベキューなどで外へ出て行動的になってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの販売を始めて半年ほどになるが、ようやく従来の客がたばこの固定客になりつつあり、ついで買いの動きにつながってきている。また、たばこだけの一見の客も増加しつつある。
		コンビニ（広告担当）	単価の動き	・わずかではあるが、客単価や来客数が伸びている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・節電志向の高まりで、省エネ家電や太陽光発電の販売の動きが活発化している。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・テレビコマーシャルや広告媒体などで車の紹介やPRをみて来店する客が多いように感じる。不景気とはいうものの、本当に興味がある物に対しては、し好品であっても購入する。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は天候も安定していたので、昼の営業では来客数が増えたが、夜の営業では減っている。ゴールデンウィークも予想した以上に3世代家族での来客数が多かった。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・販売単価を上昇させて品質を上げたのが数か月前だが、今ごろになって効果が出始めている。客の再来数は多少増加したようだが、目標数にはもう少し努力が必要である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・週末のみならず、平日の予約客が増加傾向にある。
		一般レストラン (経理担当)	販売量の動き	・前年同月は東日本大震災直後であり、宴会や個人客、海外からのインバウンドの観光客が激減した。今年は歓送迎会シーズンにあわせて新たな客を掘り起こすため、付加価値の高い食材のイベントに注力したところ、これまでにない好調な推移となっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行は前年比で横ばいだが、海外旅行は120%を超えている。客は超円高のメリットを実感している感がある。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行受注が、海外旅行を中心に伸びている。申込の間際化傾向が最近では顕著であったが、少し先の受注も好調である。初めて海外に家族を連れて行くといった新規需要もある。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・例年5月はゴールデンウィークなどがあるため、加入申込が多少減少するが、今年は総申込数が記録的にアップしている。スマートフォンとのセット割引プランなどの効果が顕著に出ているほか、年明けからスタートしているサービスプランも認知度が上がってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・引き続き、受注見込み客が獲得できており、新規客も少しみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・駅から近い場所で、2プロジェクトの大規模マンションの販売を開始したが、毎週100組を超える来場数となっており、非常に盛況である。
		その他住宅〔展示場〕 (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の5月の来場組数は、前年を上回っている。景品、イベント目当ての印象が強いが、ゴールデンウィークは多数の来場があった。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・連休の間は前年以上の人出もあり、売上も好調であったが、連休後は急激な落ち込みが続き、月末まで回復していない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・天候不順であり、今年は冬から突然夏になった感じで、春物関連の売上が全くない。
		一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	それ以外	・売上は3か月前のほぼ2%の微減となっている。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	お客様の様子	・国民レベルでのイベントであるゴールデンウィークではもう少し変化がみられることを期待していた。通常、精肉関係ではお土産や帰省者へのご馳走用に需要が高まるが、今年は全くそんな動きがない。また、レストランは昼だけがにぎわい、夜は静かであり、テレビドラマによるブームも起こっていない。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	お客様の様子	・夏物商品の動きが少しずつ上向いてきており、昨年よりも多少売上が増えている。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	競争相手の様子	・同業者では廃業、倒産、後退の動きが増えている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・依然として、購買頻度は減っている。ただし、食品や希少品、限定品などに関しては興味を示し、個性的なファッションを好む傾向も同じである。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けからは順調な動きをみせて、前年比で5%上昇となっていたが、後半は厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月はアパレル、雑貨共に店頭売上は厳しく、目標は未達の予定である。客の商品購買に対する姿勢が慎重であり、購買商品によって商業施設を使い分ける傾向が強くなっている。販売数量が減少するなか、販売単価についても維持するのが精一杯の状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月末になると、周辺店舗でポイントアップや値引き販売が増えており、日々の販売金額が大きく上下している。これも、全体として売上状況が厳しい証拠である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇により、クールビズ関連などファッション商材が順調に推移している。また、高額品も引き続き動きが良い。客は節約意識はあるものの、母の日やクールビズ、イベントなどで新しい提案があり、買いたいと思うきっかけがあれば買う。消費意欲の低下はみられない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・他社との競合が一段落し、来客数は増加傾向となったが、買上客数は思ったほど伸びていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中旬よりお中元商戦に突入したが、時期的な要因もあるが、早期特典があるにもかかわらず、例年よりも低調な受注となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、母の日や物産催事を中心に集客状況が良く、早期割引のお中元ギフトも好調に推移しているほか、前年並みであるが、婦人、紳士衣料や食料品も前月と変わらず好調である。ただし、美術工芸品や家庭用品関連は苦戦している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・当店に来店する客の入店数も減っているほか、同様に販売量も減少傾向にある。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数は前年との催事や天候などの違いもあって前年を上回っているが、購買率、客単価が低調のため、全体の押し上げにはつながらない。一方、盛夏商品の動きは好調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は改善傾向にあるが、単価が伸びないので売上は足踏み状態にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・その日のチラシによって、客の買物が非常に落ち着かない感覚がある。何店舗もはしごをして、買得品を買い回っている客もみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年に比べて5月中旬辺りから気温が上がりきらず、特に最低気温が低い。肌着や家具・雑貨関連、涼感商材の動きが鈍い傾向が続いており、マイナス要因となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として来客数が回復せず、苦戦が続く傾向に変化はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温が上昇傾向となるにつれて、夏物商品が活発に動き始めた。一方でゲリラ的な雨の影響もあり、売上は伸び悩んでいる。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・広告の価格を強調した安い商品や、ポイント何倍、何円引きといった低価格を打ち出した販売に対しては、客が敏感に動いている様子が多くみられる。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・旅行関連など、前年に大きく落ち込んだ分野では、一部回復してきた物もあるが、全体としてはまだまだ景気が良くなっているとはいえない。近い将来に対する不安から、あまり大きな出費はなるべく避けようという動きが、依然として強いままとなっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が伸びてこない。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・半年ほど前から続いた単品の価格下落は、前月以降歯止めがかかりつつある。ところが、連休明けからは客の来店頻度がやや少なくなったことで、全体の売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は少し回復傾向になってきたが、客単価が低迷したままである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、特に売上、来客数などに目立った変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・先行きに対する不安から、財布のひもが固い。顧客に対して連絡を取り、来店までこぎつけるが、買わずに帰るケースが増えている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価などは若干上向きだが、来客数などはまだ前年割れとなっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・相変わらず、目にみえる売上の上昇は感じられない。景気回復の効果が反映されるのが遅い業界なので、世間では今春、景気が上昇気流に乗るといった話もあるが、大きな変化は感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・円高が止まり株価が安定していたが、最近になって欧州のギリシャやスペインなどの国の経済的な面での不況の情報から、日本の株価も下がり、円高傾向となっているため、客の購買意欲が止まってしまっている状態である。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・生活必需品は消化するサイクルでしか動かないが、季節商材については、少し暑くなった影響で日焼け止めや殺虫剤、制汗剤などが徐々に動き出している。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・従来からの商品を買う動きはない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・セット商品の購入後に客からクレームが入り、詳細説明後も意思は変わらず、最終的にキャンセルとなった。単品の高額品に対しても、このように購入を思い直す客は少なくはない。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・気温や天気などの影響か、日によって来客数にかなりの変動がある。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・前年にオープンした商業施設の開業効果が一巡し、来客数や売上は前年並みで推移している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・1人当たりの消費単価と宿泊単価は、前年同月比でほぼ100～105%であるが、2年前に比べると95%止まりであるため、まだ本格的な回復ではない。
		都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・横ばい状況は相変わらずで、3か月前と比較しても大幅な売上アップはない。
		都市型ホテル （客室担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークなど特別な日以外は、客の料金への反応が敏感である。前年は東日本大震災の影響があるため比較できないが、2010年と比べても客室単価は落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業に関しては前月と大差なかったものの、企業のハイヤー予約が若干増加したことで、営業収入が前月比で約10%の増加となっている。ただし、景気が上向いた結果という実感はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルで客を待っていると、午前中はタクシーの動きはあるが、昼間は客がみつからない傾向が定着している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・5月は新機種が出そろった夏商戦までの空白期間であり、大きな伸びは期待できない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況などに、特に大きな変化はみられない。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・観光時期の週末に天候不順が続いていたのは問題であったが、比較的順調に推移している。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因もあるが、前年同時期に比べると海外からの観光客だけでなく、全体的にやや底上げされた感がある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月の売上は前年比で1割程度減少している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今月後半に無料体験キャンペーンを行ったが、参加者数はほぼ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	・久しぶりに音楽関係でヒットタイトルが出たため、音楽の販売とレンタルが好調で、全体の売上にも貢献している。前年の水準もなんとかクリアできる状況である。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・特に変化がなく、相変わらず不動産の動きが悪い。
		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	・取引件数の増減はあまり感じられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションのモデルルームへの来場客数は、1物件当たりでは前年比で増加傾向が続いている。新たに分譲が開始される物件も増加してきており、好調な状況だといえるが、ここへきて施工費の高騰による価格上昇が避けられなくなってきている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・富裕客の買上が減ってきている。ごく一部の客が高額品をまとめて買っているが、ほかの客はブランド品や宝飾品の買上が月初の連休から極端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
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・5月に入り、ゴールデンウィークについては、主たる客層である50代中心のミセスや40代中心のニューミセスの客が、去年手控えた旅行に出かけた影響もあり、婦人服やリビング関連を中心に苦戦した。また、その後も不安定な天候の影響もあり、クールビズやクールライフを大きく打ち出しているが、客の反応はなかなか好転しない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・東日本大震災後の被災地への送付用の需要が増えた翌年であり、前年を基準にすると厳しい状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの前半は堅調で、後半はやや弱い。母の日は横ばいであったが、天候や給料の関係もあり、それ以降は客の購買動向の冷え込み感が売場で顕著に表れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月前半は不安定な気温も重なり、季節商材の動きが悪く厳しい状況で、衣料品にとどまらず、夏用の化粧品や殺虫剤なども軒並み苦戦している。ただし、母の日ギフトは点数で1割近い伸びをみせていることから、必要な物にだけお金を使う購買状況が鮮明にみられる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で95～96%の推移となるなど、下げ止まり感がない。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数の減少による売上減の傾向が続いている。気温があまり上がらず、季節商材の動きが鈍いことが要因の一つではあるが、消費マインドが若干下がってきている感がある。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の競合店に客が流れ、売上が2割弱落ちてきている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物スーツ、ネクタイが売れない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の勤務先でも夏に向かって節電を進めているなど、節約に関する会話が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車業界では、エコカー補助金制度で販売は比較的順調であったが、効果が一巡した様子で、5月になってからは客の動きが鈍い。円高や節電など、経済が好転する材料もないので、先行き不安感から消費者の関心が消費に向かっていない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・今年に入って高級車の売上が止まり、中間ぐらいの値段の車が売れているが、以前に比べると販売台数の動きが鈍い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・5月に入り受注が低迷している。エコカー補助金の効果も少し薄らいでいる感がある。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・近隣に競合店が出店したため、影響を受けている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・5月は暇な日の連続であった。後半は客の動きが多少あったが、一体どこに流れているのか分からない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・利用者数は前年並みに戻ってきているが、客単価が5%ほど落ちている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客は価格にも敏感であるが、安くても動くわけではない。ゴールデンウィーク以降は動きが止まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊や宴会、食堂など、全部門で厳しい状況にある。東日本大震災の影響で前年とは比較できないが、2年前からは大きく落ち込んでいる。新年度に入ってから特に勢いがなく、個人消費も段階的に下がり、企業も経費削減を更に強調してきている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・連休明けからレストランへの来客数が減少し、ホテル周辺のぎわいも減ってきている。ただし、宴会件数に変化はなく、順調に推移している。宿泊稼働率にも変化はない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・4月は好調であったが、その反動なのか、今月はレストランの来客数が伸びず苦戦している。宿泊・宴会部門も前年は特殊要因が多く比較できないが、一昨年と比べても良い結果ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都は桜の花見も終わり、客の動きも下火になってきている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・節電対応のための生産調整を検討している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,416円で、3か月前の客単価は10,154円であったため、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前と比べて、1人当たりの購買単価が低下している上、来場者数も減少しているため、やや悪い。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベント開催数が若干少なくなってきている。特に、夜7時ごろからの平日開催が少なくなってきている。スポンサーなどの都合かもしれないが、それに付随した販売物にも影響が出ているように見受けられる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・市場に完成在庫が増えてきている。広告の反響についてもかなり落ち込んでいる。
	悪くなっている	一般小売店 [珈琲]（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターへの来客数が落ち込んでおり、回復の兆しが見えてこない。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	販売量の動き	・シーズンの変わり目という季節柄もあるかもしれないが、3か月前よりも一層客足、販売量共に悪くなっている。商店街の様子をみても、来客数は日ごとに減っているようにも感じられる。
		一般小売店 [野菜]（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場、飲食店は軒並み動きが悪く、厳しい。
		一般小売店 [花]（店員）	販売量の動き	・繁忙期であるはずの母の日でも、例年より売上が落ちている。販売量が思いのほか伸びず、廃棄となる商品もみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前月から今月にかけて安い物しか売れない状況が続いており、客単価が伸びないために、売上が減っているのが現状である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年のアナログ停波需要に対し、今年はテレビの販売台数が前年比で30.2%、売上が27.7%、それに付随するDVDレコーダーの商品単価も50%と悪く、ほかの商品でカバーできない状況となっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3、4月は上向きであったが、5月のゴールデンウィーク以降は来客数が大幅にダウンしている。東北キャンペーンや東京スカイツリーの開業の影響か、5月全体でも、東日本大震災でキャンセルや自粛が続いた前年よりも更に厳しい状況である。
タクシー運転手		競争相手の様子	・客からの注文が激減している。	
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	—	—	—
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連向け出荷が予想していたよりも順調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の新築・改修の問い合わせや見積依頼が増えてきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体もようやく前年を上回るようになり、インターネット媒体の回復とあわせてプラス材料になっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・駅ビルや駅ナカ、高速道路のパーキングエリア、空港などの商業エリアでのファッション業態の開発物件が増えてきている。
	その他非製造業 [民間放送]（従業員）	受注量や販売量の動き	・ロンドンオリンピック関連の広告出稿が増えている。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は大型連休もあったが、連休明けの前半は、例年と同様に客の在庫の関係で荷動きは良くなかった。後半は在庫もなくなり、少し荷動きも良くなってきたように思うが、締めてみると前年並みぐらいであった。3か月前よりは少し良くなったように思うが、あまり変化がなかったという表現が近い。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比では気温が低く飲料水の受注量は伸びていないが、3か月前と受注量は変わらない。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・競争相手は、値引きを武器に市場シェアの獲得を進めている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポットの仕事が増えている。取引先には何かをやるという雰囲気はあるが、長続きしないので単発に終わっている。
金属製品製造業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・梅田の再開発関連の受注量が多く、残業や休日出勤などで対応している。梅田の再開発関連の受注は、7月まで続く予定である。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・今年に入ってから当社の取り巻く景況は悪くはないが、これからどんどん上向き様子でもない。	
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・2、3月は円安が進む感じもあり、毎月商談があったが、欧州経済の不透明感により円高傾向となつてからは、商談が延期や中断となるなど、今月は厳しいような雰囲気である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少しだけ減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・全体的にはやや良い傾向を保っているが、家電関連の受注量が少なく全体の伸びを小さくしている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と比べて受注量は変わらないが、感覚としては、少し動きが鈍ってきたように感じる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・民間関連の価格競争がより厳しくなっている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・机やじゅう器の入替えによる事務所移転作業の業務が例年より多かったが、通常の配送業務は少し落ち込んでいる。
		通信業（管理担当）	それ以外	・良くなっているか否かの判断がつかない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として、受注量の伸びが増加に転じてこない。企業の新規開拓にも力を注いでいるが、反応は鈍い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読者数が伸び悩み、折込広告の件数も前月は上向いたが、今月はまた元に戻っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の状況は期初に比べても大きな変化はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店の顧客企業の売上は低迷している。前年比ではほぼ100%近くまで回復しているが、販売価格の低下による客単価の下落が顕著である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・主に電機関連業界の顧客企業が多いが、大手電機メーカーの不況が末端まで及んでいる。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・今月も受注量、販売量などが伸びており、回復傾向の動きではあるが、来客数の増減が極端な日もあり、楽観視できない不安定な状況である。
		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	・エコカー減税はあるが、それほど車が動いていない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ビルやマンションの建築自体が少ないため、管理を受注できる物件が少ない。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・集客のための経費の負担がメーカーに回ってくるなど、販売の際の値引きとあいまって、採算の合わない販売会が増えつつある。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は大きく減少していないが、月末が近づくと減少している。
		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	・5月の営業に関しては、4月からスタートした新年度の延長で業績もある程度良かったが、6月以降は悪くなって行く様子である。特に、家電などの弱電関連の製造業では低迷が続き、上昇の兆しが見えてこない。依然として医療業界だけは変化が少なく、業績の下支えとなっている。環境面でのニュービジネスであるクリーンエネルギー分野の発展も、政治的な判断と施策が早急な課題である。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前年比で18%落ちている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は減っていないが、これは計画停電など電力の問題があるための先行受注であり、景気が良いというわけではない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・電力不足問題で、供給不安から取引先が代替仕入れルートを検討するなど、関西経済が減速している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・2か月前から仕事が減ってきて、来月は仕事がないという取引先が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の受注量や販売量の動きも、5、6月はやや厳しい。最近の特徴として、仕入先からは注文がないなど、今までになく厳しい声が多く聞かれる。受注価格はこの厳しい環境でありながら、値下げの要求は意外に少ない。取引先にしても、今の売上の減少は少々の値下げでは修復できない規模であり、本格的な対策としては、生産拠点を海外に移転せざるを得ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔店舗開発〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・4月からゴールデンウィークにかけては前年の東日本大震災の反動もあり、行楽客や花見客で駅自体にもぎわいをみせ、おむね売上は好調であった。ただし、それ以降は月末にかけてやや低調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	取引先の様子	・受注する物件も少なくなっている上、輸入商品も出回っているため、価格が非常に厳しくなって値段が合わず、受注が減っている。
	悪くなっている	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・連休前後から急に受注がストップしてしまい、売上が上がらない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・同業者も同様に仕事がない。中古の販売はどうか売れているため、まだ良い方である。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・神戸から企業が撤退していき、事務所の空室率が上がり賃料が下がっている。それに伴って従業員も神戸から出て行くため、マンションの空室率も上がっている。
雇用関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・当初は、派遣に関してはIT関係やインフラ関係を年度末までの3か月契約で行ってきたが、延長や追加要員の依頼が増えている。
	人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・多少の波はあるが、求人数は前年の約3割増前後で推移しており、まず好調といえる。求職者も回転が速まっており、マッチングスピードが勝負となっている。	
	人材派遣会社(支店長)	採用者数の動き	・受注につながる信ぴょう性の高い案件が多くなり出している。	
	求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・小売関連の顧客による求人出稿が増加傾向にある。	
	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞への求人広告量からみれば、若干回復傾向にある。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は引き続き前年同月比で大幅に増加している。サービス業からの求人が特に増加し、製造業や建設業、運送業からの求人についても増加傾向が続いている。また、来春の大卒者の採用計画についても、前年より増やしたとの情報が多く聞かれる。事業所からは、米国の大型金融機関の破たん前には遠く及ばないものの、やっと持ち直しつつあるという声が多い半面、円高や欧州の情勢もさることながら、節電や計画停電の情勢を不安視するとの声が多く聞かれる。	
	民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・景気はまだ改善されていないが、採用を控えていた反動か、大量採用ではないが、コンスタントな採用動向がうかがえる。	
	学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・前年度の同時期に比べ、企業の採用活動が活発になり、採用人数も増えている。	
	学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・大学に寄せられる求人社数が前年同期比で21%増となっている。	
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・企業の好決算の話聞くが、夏のボーナス減などで、デフレからは脱却できない。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・管内求人広告の動きはやや伸び悩んでおり、停滞感が出てきている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の推移は、新年度に入って各企業で出し渋り感が漂っている。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	採用者数の動き	・今月の求人広告数は、新聞広告、折込チラシ、専門誌などで低迷している。季節や時期にもよるが、新聞の求人広告に限っていえば、広告主や業種をかなり限定してきている印象がある。パートやアルバイトに関しても、求人広告主、求人数も減少しているため、家庭からの応募が厳しくなっているほか、流動性も悪い。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向であるが、製造業の求人数が伸びていない。また、求人があってもパートであるなど、ミスマッチがみられる。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・製造業の求人が増加してきていない。	

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
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・業界によりまだ様で、全体としては一進一退となっている。 ・医療系の求人については慢性的な人手不足感があるが、他業種については採用が厳しい様子である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	—	—	—
	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	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・食パンを中心とした新製品が売れており、前月から前年比で好調に推移しており、この動きはもう少し続く。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・観光客数に変化はないが、購買単価が上昇している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上状況については、近隣のアウトレットモールと同じ店舗以外で約半数の店舗が前年同月比で前年を上回っている。先月は約70%減であったことから多少上向いてきている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・宝飾、時計の動きが活発化してきているものの、ブランド品のディスカウントが人気を集めているだけで、価格に対して客の目は依然厳しい。ただ新しい企画や普段ないものへの客の反応は良好である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・東日本大震災以降、前年割れを続けていた来客数、売上、販売点数が5月から前年比で2%増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が増加傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相場を脅かす要因もなく比較的安定感があり、販売高も回復しつつある。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売点数、買上単価ともに前年を2%程度クリアしている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・東日本大震災の影響とエコカー補助金効果で、4～5月の販売量は前年を大きく上回っている。
		乗用車販売店（副店長）	来客数の動き	・政府の施策である、エコカー補助金・クリーンディーゼル補助金に対する関心が高まっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・前年は高速道路1,000円施策最後のゴールデンウィークだったため来客数が多かったが、今年の売上は前年に比べて低下している。しかし客は観光や娯楽を楽しんでおり、バスの立ち寄りも増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・休前日はもちろん、平日の予約数も昨年以上となっている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは、宿泊、飲料部門で前年を上回る売上があり、それ以降も好調に推移している。週末の外来食事客が増えており、財布のひもが緩んでいる感がある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・テレビ関連のサービスについては地上デジタル放送全面移行後落ち着いているが、インターネット関連の商材についてはモバイル化、スマートフォンの普及で動きが増してきている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは悪天候で伸び悩んだが、それ以降は新規エリアのオープンとそのPRで、また比較的天候が安定していることもあり、平日を中心に来客数が手堅く伸びている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ単価は減少傾向にあるものの、来場者数は前年同月と比べて10%増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・客が動く時期ではあるが、来場者数や問い合わせ件数から、景気がやや良くなっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（理事）	お客様の様子		・客はウィンドウショッピングはするが購買はしていない。	
商店街（代表者）	販売量の動き		・目的の商品だけを買う傾向が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今年の新茶の売出しは大変静かで、数年前のようにぎやかな売上にはなっていない。経済的にも冷え切っており、東日本大震災による放射能に関する風評の影響がある。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・昨年と同程度で売上は良くなっていない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・連休中の出費が影響しているのか、連休後から節約ムードで客単価が低下し、飲食店からの注文も少なかったが、月後半から通常並みになっている。4月の大学入学者数は昨年とほぼ同数のようだが年々減少傾向にあり、入学者数が一番多かった時代と比べると約4割減少しており、街の活気に影響している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・企画には反応が良いが、端境期における定価品の稼働が鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・割引時の販売が売上の割合をかなり占めているが、単品購入が多くまとめ買いをする客は非常に少なくなっている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・大型連休中はほぼ前年並みに来客数が推移していたが、連休以降の反動が例年にも増して大きかったので、来客数は前年比13%減と厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気上昇に向かうような事象やニュースがなく、地方都市の変化は少ない。衣料の動きが悪くなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客単価、購買点数に変化はない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・前年どおりの売上は確保できている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は厳しい状況が続いており、買上単価の上昇でカバーできるが現状にあまり変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・通信販売の動きが鈍くなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・単価が安い商品はよく売れるが高級品の動きは鈍くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・5月に3日間創業45周年祭を催した。ご祝儀もあり、客の関心が高い冷蔵庫、エアコン、太陽光関係の商品が販売につながったが決して景気は良くなっていない。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・ここ2～3か月、単価に動きはなく、当たり前だが人気商品は売れ、そうでない商品は売れないという状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・製造メーカーの値上げで仕入れ値は高くなるが、小売値は上がらず、売上は増えつつあるものの、利益率は低下気味となっている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が上げ止まっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・景気下げ止まりの感があり、人口減少のなか同業間での競争が激しくなっている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・昨年は高速道路1,000円施策があったので単純に比較はできないが、連休中も連休後も観光客の動きは良くなっていない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量は横ばい状態である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の消費動向がゴールデンウィーク後は非常に厳しいことがみてとれる。このように一定時期後急激に消費の落ち込みがある場合、今後の消費は低迷することが多い。これに加えて一品当たりのデフレ傾向が激しく、実質低金額の物のみ売れる傾向が強くなっている。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・繁忙期であるゴールデンウィークも来客数、客単価とも減少してる。
		都市型ホテル（企画担当）	競争相手の様子	・稼働率が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・昨年は東日本大震災の影響で旅行業界は大変な思いをした。しかし今年は地震の影響はほぼ消えているものの、景気回復の状況があまり見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数の動きは運行回数で判断しているものの、回数が出ていないため全体として経済活動が低くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年と変わらない状況となっており、チケットの利用が少なくなっている。
		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連休中の天候不順による出控え、休日数の違いが要因で来園者数が前年より減少している。売店の売上単価も2割弱減少となり、節約志向が強く働いている。自家用車による来場が9割を占めるため、ガソリン価格が高値で推移していることも来園促進上マイナス要因となっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、物販の売上高ともに変わりはない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・商店街の客が主であるが来客数が減少している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣サロンと情報交換もしているが、今は耐える時期という回答が多く、地道に客の様子を確認しながら営業をしている状態である。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族の話や様子から、景気や経済状況に変化はみられない。厳しい生活をしている人も経済的に余裕のある人も通常と変わらない生活を送っている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・忙しい業者もいる反面、受注が厳しい業者も多々見受けられ、好転の要因が見つけにくくなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・節約傾向は何ら変わっておらず、低価格販売に変化はない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・公共の仕事は耐震補強の予算が例年より前倒しで出てきたが、入札のため、なかなか受注につながらない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税増税や景気の先行きが見えない状況のなか、建築のような大きな決断はできない様子である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の契約状況においては、あまり変わらない状況にある。契約数、契約金額においても低水準、低価格の状況にあまり変化がない。
		住宅販売会社（販売担当）	それ以外	・県内の求人倍率状況に改善の傾向はなく、周辺企業においては今期賞与の期待感はなく、県中部に工場を持つ大手家電メーカーも数千億円の赤字決算で雇用の不安さを感じられる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・4月は良かったが5月に入って売上が低迷している。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数が減少しており、来街客も近くのコンビニで弁当を買って安い食事で済ませようとしている。来街者数の減少もさることながら客単価も上昇していない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は高速道路料金の割引がなく連休中は観光客が減少している。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・連休時の出費に対する反動での出費の自粛と生活防衛から、連休後の来客数が非常に少なく、販売が増加していない。	
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク期間中はシーズンアイテムが低調に推移し、母の日が前年より1週間後になったことにより、中旬からパラソルとハンカチが好調になっている。後半はクールビズやUV商材に期待したが、節電2年目ということもあってクール商品の出足はやや低調である。ブライダルなど高額商品も日・祝日減で前年より低調である。	
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月に限っては衣料関係ほとんどが悪く、紳士・婦人・子供服すべてにおいて前年を大きく下回っている。また、来店しても単価が低く、夏が来るということで2～3枚購入していた客が1枚で終わっている状況である。更に今年は大型連休で、客が物を買うより旅行に金を費やしたことが今月の大きなマイナスにつながっている。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・節電のシーズンを迎え、節電機能商品に消費者の目は向くが通常商品には向かず、食品などの必需品はほぼ安定しているが、嗜好品やぜいたく品は厳しくなっている。	

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（売場担当）	販売量の動き	・来客数が少なく、美術品の動きも鈍く、売上も悪くなっている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・競合店の進出による影響が大きく、ディスカウント店であることから来客数減少、客単価の低下は避けられない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・工事の客が減少して弁当やカップ麺の売上が落ち、全体の売上が減少している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・昨年から競合店の出店が続いており、来客数の減少があつて厳しい状況が続いている。
		コンビニ（地域ブロック長）	来客数の動き	・近隣の大手自動車メーカーの稼働減により、来客数が減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・単価も低く、商品の動きも鈍くなっている。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が少なくなっている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・来客数はほぼ変わらず、3か月前と比べても問い合わせは多いものの、購入する客の割合が減っている。また修理件数が増えており、修理費用が掛かりすぎる等のやむを得ない理由の客以外は買換えをしない状況である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・1～2度の来店で購入を決める客が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・連休中、連休明けに来客数が少なく、いろいろと企画したが来客数は伸び悩んでいる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	単価の動き	・生活防衛の意識が高まっており、価格に対する反応が厳しくなっている。チラシ価格でも各店を比較して少しでも安い店や商品に集中する傾向にある。トレンド、ブランド商品や生活歳時に必要なものなど、本当に欲しいものしか買わない傾向が強くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約件数の伸びも悪く、予約なしの客も少ない状況である。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・焼肉の業態の客足が戻り基調にあるが、ファミリー層の入店が減ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・一般宴会は前年並みだが、婚礼の問い合わせが激減しており他の施設でも同様である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・観光客全般において入込が悪い。観光博の東北6県や平清盛で話題の広島・瀬戸内、またスカイツリー開業に伴う東京地区などに人気が集まっており、当地区は旅行費用も高く苦戦している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の乗車率が夜を中心に悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動で遊びに出る客が少なくなっている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・スマートフォンは消費を上昇させているが、新モデル発表により購入待ちの状態となっている。旧商品の値下を狙っている客もある。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・契約数が例年に比べて減少している。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	来客数の動き	・来客数は前年比でマイナスとなる傾向が続いている。母体であるショッピングセンターのなかでも特にアミューズメントや飲食が伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・5月に入ると客の外出頻度も減っており、美容に気が回っていない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・連休明けであることもさることながら、商売をして以来初めての景気の悪さで、飲料店に御用聞きに回っても、全くものが動かない状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ディスカウントストア出店の影響で、来客数が5～10%減少している。1人当たりの買上点数は増加しているが、客が分散して競争が激化している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・景気低迷で所得減少による節約志向のため、必要以外の物を買わなくなり客単価が下がっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数も少なく、売上ベースで前年比20%減である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、単価も低く景気が悪い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話業界最大の需要期である2～4月が終わり、5月は時期的及び新商品等のトピックスがない影響もあつて販売が伸び悩んでいる。

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	
企業動向関連	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	・新車種部品が好調に推移している。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・法人関係は順調に推移するとともに個人市場も回復してきており、特に個人客からの発注が増えてきている。	
	やや良く なっている	化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入れ単価の値上がり相当分の販売単価への転嫁交渉がほぼ決着し、粗利益率が改善してきている。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はこれまでは生産能力の60%しかなかったが、今月は75%まで回復してきている。	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造・流通業の客からはコスト削減にともなう取組についての商談が多かったが、3か月前と比較して情報系の設備投資に関する情報提供の依頼が増加している。	
変わらない		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・以前と同じ状態である。	
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高等で輸出品の競争力が低迷しているうえに、安価な製品の流入により内需の確保が難しくなっている。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・焼却場の新設案件の生産に着手しているため、生産量は一定水準を確保できている。	
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・特に事業範囲が国内のみの企業は景気上昇感に欠ける。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上は順調に注文が入っているが、円高による為替の影響で損益面は厳しい状況である。	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量全体は予定どおりであるが、製品によって大きなばらつきが出始めている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きが鈍い状況が続いている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現状維持である。一般競争入札で公共土木工事を数件受注できているものの、担当者の施工実績等の条件をクリアするうえで人員配置に苦慮する状況である。	
		輸送業（業務担当）	競争相手の様子	・当社に対し同業他社から荷物の斡旋等の依頼が多くなってきている。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・市内の大手電機メーカーの縮小に伴う取扱減も一定程度落ち着き、その他の取引先は比較的順調に推移している。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・提案活動量に対する販売量、売上単価とも低い状態が続いている。通信機器などに関してもライフサイクルを延長するケースが多いなど買い控えている状況である。	
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・新型エコカーの受注が好調で、操業アップのため残業と土曜日の出勤も増加している。一方、円高の定着で輸出採算は改善せず収益は厳しくなっている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経営者からのヒアリングで、この3か月間で業況に好感触を得ている話をほとんど聞かない。売上は前年をクリアするのがやっとの状況である。昨年の東日本大震災から当地においても観光業が盛り返していたが、その反動からか、売上が低迷する傾向がみられる。また、小売・サービス業においても相変わらず売上は年率マイナスであり、目立った改善はない。	
			広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子から、現状増減がない状況で推移している。
		やや悪く なっている		食料品製造業（総務担当）	それ以外
電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・電力供給不足がクローズアップされたり不安を煽るような記事も散見され、不安要因を加味して材料価格に転嫁する動きがあれば、中小企業は受注確保のためには飲まざるを得ない事態も想定される。	
不動産業（総務担当）	それ以外			・来客数、成約件数が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売りを含めた物販全般が良くない。例年5月は連休の影響もあり売上高は低調になる月だが今年も相当悪くなっている。製造業では材料費の値上がりはあるものの、それを製品価格に転嫁することができず、苦しい状況が続いている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・4月と1月を比較すると水揚げ数量で1,480トン、水揚げ金額は8,740万円の減少である。4月前年度比では水揚げ数量で823トンの減少で比率61.3%、水揚げ金額は3,690万円の減少で91.8%であった。
		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	・海外との競合により低価格志向が相変わらず強く、価格交渉がいつも問題となるが、最終的には価格が下がる傾向が続いている。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・飲食料品小売業の販売、接客や宿泊業のフロント、ベッドメイク、警備員等の警備業の求人意欲が強い。
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・地域の主要産業である鉄鋼・自動車も生産は低調で、広範に渡る裾野の企業群からの求人はあまり期待できない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業からの受注件数が少ない。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	周辺企業の様子	・大卒新卒採用数を増やすか変化なしとする企業が圧倒的で減らすところはほとんどない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・雇用環境に大きな変化はなく、新規雇用の大半は相変わらず1年更新の契約、嘱託社員採用が目立つ。来春の新卒採用の動きも地場大手で始まっているが、中堅企業の中には若干名採用と打ち出しているが、本音としてはよほどの人材でない限り採用ゼロともらす経営者もいるほど先行きは不透明である。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数に変化はない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年同月比7.8%の増加、前月比0.9%の増加であった。新規求職者数は前年同月比6.4%減少、前月比18.4%の増加であった。3月末は退職者が多く求職者数が増えたので、前月比では大幅に増加したが、前年同月比では減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・会社都合ではなく、自己都合による退職が増加している。これまで我慢を強いられていた人がより良い就業先を求め転職活動を活性化させている。ある程度の求人が見込まれればその自己都合退職であり、少なくとも現状の景気を維持することの表れである。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・業界の動向で新たな動きがみられない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・特に目立った大きな動きがない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は災害復旧工事量の増加に伴い建設業が大幅に増加した一方、観光客の減少により宿泊業・飲食サービス業が大幅に減少し、トータルでは横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・地場企業の求人数が減少している印象は受けませんが、厳選した質重視の採用活動を行っている企業が多いため、内定を獲得できる学生の割合が少なくなっている印象を受ける。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		雇用形態の様子	・自動車メーカーの工場が円高による輸出の停滞により、昼夜2交代勤務を中止して昼のみの操業態勢に切替え、生産に携わる社員の約1割に当たる約600人を期限付きでの県外異動や派遣を開始している。	

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

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	商店街（事務局 長）	来客数の動き	・商店街内に4月中旬にオープンした商業施設の集客効果で、土日祝日の通行者数は前年の2倍となった。 ・ゴールデンウィーク中の来街者数もかなり多く、その後も夏物衣料がよく売れている。さらに土日を中心に観光客も多く、賑わっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・昨年は東日本大震災の影響もあって、全体的に低迷していたが、今年は持ち直してきている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・エコカー減税の継続と補助金によって、受注は堅調に推移している。また新車のマイナーチェンジも控えており、すぐに受注が落ち込むとは考えにくい。
		乗用車販売店 （役員）	販売量の動き	・昨年より来店数が多く、販売も順調であるが、他社との競争が激化している。
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・昨年は東日本大震災後の備蓄需要は一段落し、当時の供給不足商品は売上が回復しつつあるが、総合的には前年並みの水準となっている。
	変わらない	商店街（代表 者）	それ以外	・国内外の政治・経済問題の解消見通しが立たない中、国民の消費意欲が上向いていない。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・母の日に伴う注文数は、東日本大震災前の年の水準まで持ち直したものの、その後の注文数が伸びない。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・来客数がやや減少し、売上も平均単価が少し下落してきている。
		スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・昨年の東日本大震災後の備蓄需要は一段落し、当時の供給不足商品は売上が回復しつつあるが、総合的には前年並みの水準となっている。
		スーパー（財務 担当）	販売量の動き	・売上はほぼ前年並みで、競合店の出店もなく、安定している。
		コンビニ（店 長）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中は売上が減少したが、最近になってようやく活気を感じられるようになった。ただ、消費者の消費のメリハリがよりシビアになっていると感じる。ボーナス支給時期までは節約傾向が続くと考えている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・新たに出来た大型商業施設の影響を受け、来客数が減少していたが、ようやく落ち着いてきている。
		衣料品専門店 （副店長）	来客数の動き	・顧客単価は前月に比べて上昇しているが、来店客数はあまり変わっていない。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・来客数が減っているものの、2月・3月と比べて、売上はほぼ変わらない。
		家電量販店（営 業担当）	販売量の動き	・気温が上昇し、エアコンは省エネ対応商品を中心に動きが出てきている。さらに今月は、家の新築に伴う冷蔵庫の買換えが目立った。しかし、来店客数の減少が平日を中心に続いている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の駆け込み需要を期待していたが、ハイブリッド車の納車に時間がかかるため、補助金の申請が間に合わないと判明したことから、受注が減少している。ハイブリッド車以外は動きが悪く、全体では販売量に大きな変化は無い。
		都市型ホテル （経営者）	単価の動き	・単価が安いものはよく売れる一方で、単価が高いものは売行きが鈍い。宿泊者数が増加しても、単価が下落するという傾向があり、横ばいである。
		旅行代理店（支 店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の個人旅行の売上は予想を下回ったが、夏季の個人旅行申込が増加傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春のお遍路さんの客が多い。しかし、予想していたほどでなく、前月より減っている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・毎年5月は販売数が落ち込む。販売予想は季節変動を加味しており、ほぼ予想どおりとなっている。そのため、景気が良いとも悪いともいえない。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・気候の良いシーズンになったので来場者の伸びを予想していたが、予想に反して増えていない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは、売上増を期待していたが、3か月前比で4.3%減となった。場内の一部施設が改修中であること、開催日数が少なかった等が影響しており、通常の開催日数であれば6%程度増加していたと予想される。
	美容室（経営 者）	お客様の様子	・既存客がほとんどで、新規客が少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	設計事務所（職員）	販売量の動き	・前年度補正予算により受注した業務を抱えており、現状は売上を維持できている。しかし、今後は手持ち量が減少していくため、悪くなると予想される。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上の落ち込みを外商でカバーしている状況であるが、完全にはカバーしきれていない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・同業者と話をしても、良いという話は無く、どこも販売数が減少している。特に打ち立てる対策もない状況である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・催事により来客数はプラスであったものの、店内全体への波及効果はみられない。消費者は目的の商品だけを購入する傾向が強い。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数が前年比2%以上ダウンしている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・売上高は前年並みで推移しているが、客単価が大きく下落している。来客数が増えているので売上高は維持できているが、消費者の購買意欲は明らかに減少していると感じる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・全体的に商品価格自体が下落しており、更にその中から低価格商品を選ぶ傾向が多く見受けられる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・5月に入り、売上が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税・補助金の効果はあるものの、消費者の購買意欲は上がっていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊客が伸びていない。集客がゴールデンウィークに集中し、それ以降は土曜日でも利用が伸びない。連休時期に旅行が集中して、それ以外の時期はあまり旅行をしない傾向がある。更に、企業の会合等もあまり開かれていない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忙しくない状態が続いている。ゴールデンウィークでも、以前のようにタクシーを利用する旅行は少ない。	
	通信会社（企画）	お客様の様子	・消費者の様子をみると、高額な商品への関心が低下しているように思われる。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・専業主婦層の節約傾向が顕著に出ている。	
	悪く なっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・主な販売先である飲食店の動きがとても悪い。
一般小売店〔菓子〕（総務担当）		来客数の動き	・震災復興景気が一段落した感じであり、消費が鈍化傾向にある。	
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
	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	・受注量・販売量ともに増加傾向にあり、増産も視野に入れている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、再生可能エネルギーの固定価格買取制度により、多くの引合や仮注文が入ってきている。注文の単価も高く、良くなっていると感じる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・世界的に受注量が若干上昇しており、やや上向きであると感じる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・居宅新築やマンション購入、自家用車購入を新たに実施したり、検討する顧客が増加傾向にある。
		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・競合他社を含めて供給量が増えている。一方で店頭販売価格は高いままで、荷動きが鈍い。
	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	・原料や資材価格が値上がりしており、販売価格の引上げを要請しているが、要請が通らない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業を2件受注できたが、全体的に受注量が足りないと感じている。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・受注量などは回復している。	
	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・法人の携帯電話の新規・買換え需要に変化はない。	
	公認会計士	取引先の様子	・5月の関与先企業の試算表等では、前年比でほとんど変動のないところが70%を超えている。	

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
	やや悪く なっている	鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・主要取引先から、これまで当社が100%受注していた製品の一部を価格の安い中国企業へ発注するとの通告を受けた。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・5月は前年を2割ほど下回る見込みである。複数の業者から見積を取って、最安値の業者に発注して物流コストを削減し、経営の安定化を図ろうとしている荷主が増加している。ただ最安値の業者が断った場合に従来の業者に出荷を戻す場合があるため、突発的な発注への対応に苦慮している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷主側の生産量調整によって輸送量が減少している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に教育関係の取引先が、少子化による市場の縮小を見据えた動きを加速させていると感じる。
	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	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・前年比で約2割、求人数が増えている。特に顕著に増えている業種は無く、全体的に人手不足感がある企業が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・新年度に入ったため、特別な理由がない限り、増員や補充など新たな雇用創出に結びついていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・現状は車関係の会社と、昨年は東日本大震災の影響で予算を大幅に削減されていた各種団体が回復して下支えしているが、小売業は相変わらず不調である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・昨年同時期と比べて求職者が3割増加している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣会社の求人募集が減っている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・新卒求人が減少傾向にある。新卒採用を毎年実施している企業の新卒採用人数が、平均で約2割減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2か月連続して新規求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・4月の月間有効求人倍率は0.64倍で、3か月前を0.11ポイント下回った。
		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	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・当地は今、景気がとても良い。九州新幹線全線開業により、県外から当地に来る客が増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前に比べて人の動きは非常に良くなってきている。現時点は少し低調であるが、総じて売上は伸びている。販売数量、人の動き等に活発さが出ている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・通常5月は売上が落ち込む時期だが、今月は順調に利益が出ている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・5月は3か月前の2月よりも母の日、春の開店祝いなどの需要があり、良かった。ただ母の日は一番良い年の販売量の3分の1程になっている。努力不足もあるかもしれないが、母の日だからと言って、花を購入する客が減っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3～5月は増収、増益である。紳士服、子供服は前年割れで推移しているが、婦人服、洋品、特選の商品群を中心に売上は堅調である。前年が震災の影響で、高額品を中心に売上が不振であったことを差し引いても景気は良い。
		百貨店（営業政策担当）	来客数の動き	・前年のエリア内の競合激化の反動もあり、来客数、売上ともにやや回復基調にある。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・前年の震災後は消費に対する弱さがあったが、今年は消耗品の販売が堅調である。アクセサリーを含めた装飾品、ファッション関連の販売についても日々、堅調に動いている。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上は前年比7.5%増、来客数も同2%増となっている。3か月前の売上が前年比6.4%増、来客数は同1.3%減から改善している。特に今月は前年にあった競合店の売り尽くしセールの反動増があり、婦人衣料品は前年比20%増、紳士服は同6%増、身の回り品で同9%増、食料品でも同7%増とかなり良くなっている。同じ商圏の同業2店の状況をみると、1つは前年比2.2%増、もう1つは同6%増となっており、景気はやや良い。今月の特徴は、客単価、1品単価は前年を下回っているが、買上点数と購買率が前年比5%増となっている点である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年は青果物、米などを中心に急激に売上が減少したが、今月は回復している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・宝石の催事において、物に納得すれば少々値段が高くても購入する客がちらほら出ている。客の消費動向をみる限り、景気は若干上向きである。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・例年より団体客は少ないが、個人客の単価が少しずつ上がっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降も予約は順調である。東京スカイツリーの開業や海外リゾートへの増便など旅行に関する話題が増えているのもプラス要因である。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・来客数が増加しており、夏の旅行シーズンに向けて客の動きが活発になりつつある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・季節的に今後、客の増加が期待できるとともに、不安要素であった介護報酬改定に伴う減収への影響が予想よりも少ない。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・仕事の資料請求が増えている。
		住宅販売会社（代表）	販売量の動き	・当地の新築住宅への問い合わせが前年比で2倍ほどになっている。リフォームに関しては平年並みであるが、市のリフォーム支援事業の問い合わせが15件で総額1,500万円ほど発生しており、補助金等のきっかけなどがあればリフォーム市場は一気に動く実感した。新築に関しては消費税増税の件で少し問い合わせが多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の春に比べ、気温の上昇とともに夏物商材に動きがみえ始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月は卒業、入学、就職、結婚などを控え、買い控え傾向が強かったが、今月もゴールデンウィークでかなりの出費をしており、買い控えの傾向は続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・5月は好天が続き、郊外の大店及び行楽地に客が流れ、商店街の来客数が一段と減少した。取り巻く環境は変わらず厳しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年々ゴールデンウィークに商店街を街来する人はかなり少なくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の飲食業店が特に悪いが、物品販売業も販売量が減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・同業他社のチラシが増えており、当店の売行きは鈍い。また大店でも日曜日の昼から夕方にかけての来客数は少なく、消費動向は鈍くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・アパレルテナントの売上は回復基調にあるものの、飲食、特に宴会需要が震災前の水準に戻らず、全体の底上げができていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・売上は何とか実績をクリアした。内容をみると本当に必要とする物、非常に機能性が高い物など特徴のある物は支持されているが、その他の高額品等の動きはまだ鈍い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前月上向きかけた買上単価はやや下降気味となっており、現金、クレジット利用共に前年の水準に達しなかった。クレジット利用の来客数は過去2年間増加しているが、クレジット単価は低下している。一部高額品の動きはみられるが、波及効果は弱い。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・食品関連は好調に推移しているが、衣料品、身の回り品が停滞気味である。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・地方都市の中心部では、来街者を含めて来店客が増えな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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・景気の変動がみえにくい状況となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価の下落傾向が続いている。提供価格で販売量が変わる度合いが3か月前より強くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が半径1キロメートル圏内にでき、来客数が前年比18%減の状況が続いている。競合店ができ、精肉の売上が前年比23%落ち込んでおり、今後の懸念される。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数は増えているが、やはり来客数が回復しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店等の影響もあり、来客数及び客単価は共に食品、雑貨、衣料いずれも非常に厳しい状況となっている。ただ、旅行部門に関しては震災後の落ち込みと比べるとかなり伸びている。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・すべての商品群において買い控えの傾向が続いている。特に単価の高い衣料関係では、一日の寒暖差が大きいため、夏物の先行販売が伸び悩んでいる。購買意欲をかきたてるほどの季節感のない天候が続く限り、販売動向に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・今月は天候不順につき、主力の夏物商品の売行きが悪く、売上も下がっている。また大手コンビニエンスストアチェーンの大量出店により、競合の波にのみ込まれ、売上が減少し厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響や税金を納める代行収納がかなり多く、来客数は多かったが、売上は3月と変わらないかやや減少している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年比5.1%増となっている。4月よりは増加するもののほぼ3月と同等である。ここ数年県外資本の量販店が増えるなか、パイの取り合いという状況である。そういった状況下で、今月は少し良くなっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・700円につきくじを1枚引けるキャンペーンをしているが、以前に比べて700円以上の買物客が減っている。プラス1品の客が増えれば、これまでのキャンペーンと変わらない状況となるが、厳しい状況である。また、来客数は少し伸びているが、客単価が減っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数が少なく、前年割れとなった。ただ同じフロアのシニア向けのショップは好調となっている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・季節の端境期である2月は1年のうえでも最も厳しい時期なので、それに比べれば5月の数字は良くなっている。また、前年の5月に比べると売上がやや上昇しており、震災の非常事態からようやく回復している。景気が良くなっているのではなく、震災前の状況に戻っている程度のものである。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・今年は例年以上にクールビズの傾向が早まり、5月初めからクールビズを実施する会社が見受けられる。そのなかでスーツの動きが悪く、シャツの単品買いが増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年の8月以降、テレビ販売の低迷状態が続いており、ずっと景気が悪い状態が続いている。一向に抜け出す気配がない。7、8月ごろまではこの景気が続く。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・同業者との会話のなかで、景気が上向きになっているような話は出てこない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車業界はエコカー補助金があり、3か月前と比べると販売量は増えている。ただ予算の限りがあり、予算がなくなった時、その反動が出てこないか懸念材料はある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果で新車販売が好調に推移している。中古車販売、サービスの売上も堅調であり、今年に入ってから売上、利益共に高いレベルが続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・先月から毎月行っているキャンペーンが不調で、今月も良くない。2年前からの新部門は少しずつ実績を出しているが、採算ラインまでは達していない。毎年ゴールデンウィークから減少するが、今年は極端に良くない。

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
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・例年の売上をみていると、前年と同じ月は売上の伸びはまず横ばいのような状態である。春先にかけて、コーヒーの需要はあるが、これから時期的に梅雨に入り客の外出機会が少なくなるため、5、6月の売上は例年通り下がる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下げ基調となっているが、前年と販売量を比較してもさほど変わらない。携帯電話の販売については、スマートフォンの販売が好調で、例年より長い繁忙期となっている。
		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)	販売量の動き	・特殊要因を除くと物販の売上は、前年とほぼ同じである。
		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)	来客数の動き	・前年と比べて、5月の日曜・祝日が2日減少しており、全体の比較が難しい。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の売上は前年並みか若干それを下回った。ただ中旬以降、売上が増え、前年比2%増となった。
		高級レストラン (専務)	お客様の様子	・来客数は1年前とそれほど変わらないが、観光客の動きが良い。また単価は低いものの宴会の動きがそこそこある。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・前年と比較すると売上はやや減少気味である。
		高級レストラン (従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークが明けた時期は来客数が減少した。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・週末営業の落ち込みが特にひどく、以前のようなグループ客がほとんどみられない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年もゴールデンウィーク前から自粛ムードがなくなり、観光客が増え始めたが、今年はそれを上回って増加している。宴会も前年並みに戻っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・5月は活発な動きがみられた。ただ予約状況から、6月以降は一昨年と比較しても変わらない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・季節的に過ごしやすくなり、人の流れは良くなった。ただタクシーを利用する人は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓楽街の平日の夜は、客の動きがさっぱりである。サラリーマンをあまりみなくなった。しかし、金曜日、土曜日はそれなりに動きがある。ただ、以前と比べるとかなり悪い状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークが明けてから、特に週末の客の動きが良く、昼も夜も県外の客の動きが大変良い。また夜の繁華街の客の動きも今までになく良かった。
		通信会社 (管理担当)	それ以外	・資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・5月は例年、一番販売台数が少ないが、今年はスマートフォン人気に加え、今月までの携帯会社施策で購入単価が実質下がったことにより、駆け込み需要があり、販売数が伸びている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・携帯電話販売で客を訪問するが、どこに行っても景気が良いという話は聞かない。ほとんどの企業で良くないという話を聞いている。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は県外客の来場も多く、周りではタクシーや飲食店等も非常ににぎわっていた。また新規空路の就航により、台湾人の客も大分増えており、好調さを維持している。
		ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・例年に比べて天候に恵まれており、入場者数は堅実に推移している。客単価は年々下がっているが、今年は少ない下げ幅にとどまっている。
		競馬場 (職員)	来客数の動き	・来客数の動きをみる限り、相変わらず景気は悪い。
		美容室 (経営者)	それ以外	・美容業が不景気である。チラシなどで広告しなければ、客は来ない。
		美容室 (店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークが終わり消費者は普通の生活に戻っている。景気は良くも悪くもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・5月は販売量、来客数共に非常に落ち込んでいる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・新茶を入荷し、販売しているが、数年前と比較ができないほど減少している。消費者の購入時の慎重さは変わらずである。来客数もかなり減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は来客数、販売量共に前年比で減少している。また、気温が低めということもあり、夏物衣料が苦戦している。前年好調だったクールビズや省エネ、エコ商品についても前年ほどの販売には至っていない。ただ一部、前年の震災後厳しかった旅行や貴金属関係は前年の反動で好調となっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・近隣に競合店が出店した影響もあるが、来客数が前年割れとなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・原子力発電所の休止による経済損失が34億円発生しているとの新聞報道があり、景気は低迷する。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・商業施設の新設意欲がおう盛で購買力のある層は新規店舗に引っ張られる。既存店はその競合にさらされ、周辺も前年の販売量を超えることができていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けの客の動きが予想通り悪かった。例年、ゴールデンウィーク明けは会社もまだ落ち着いておらず、動きは鈍くなるが、今年は例年になく非常に悪かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月、火、水曜日はタクシーも人の動きも悪く、金、土曜日に動きが少しみられるだけとなり、景気は悪い。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・新規契約数は前年の地上デジタル放送完全移行による駆け込み需要の反動で大幅にマイナスとなった。その前の年と比較しても2割減で推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの解約者が多い。
		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）	来客数の動き	・地域経済は九州新幹線全線開業後、観光や建設業で前年より伸びている。ただ各家庭ではフィットネス等への出費は抑えられている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・仲介関係の売買等の問い合わせ数があまり変わらない。また、成約数が非常に減っており、景気、売上は悪くなっている。
		悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・高額品の動きが少し鈍くなっている。また、衣料品については気温の問題もあるが、夏物の動きが悪い。心理的な影響も非常に強く、欧州の信用不安の再燃からくる円高や株価問題等が消費マインドを冷え込ませている。3か月前に比べて景気は少し悪くなっている。	
スーパー（店長）	競争相手の様子		・競合店のディスカウントスーパーが3月末に出店して以来、非常に客が減っている。	
スーパー（総務担当）	競争相手の様子		・低額商品のみならず比較的高額品についても、積極的な購買意欲がみえ、景気の回復基調は感じられるが、同業種間で熾烈な競争を極めており、回復への後押しには至っていない。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子		・ゴールデンウィークで客の購買意欲が減っており、天候も寒い日が多く、夏場に向けての動きが全然出ていない。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数をみてもだんだん景気が悪くなっている。特に衣料品の場合、大型店やチェーン店による影響が大きい。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから4月までの忙しさとは裏腹に5月はゴールデンウィーク明けから急に暇になっている。ただし前年度と比較すると15%程度は受注額が伸びており、景気は良い。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・官公庁の工事が発注され始めている。徐々にではあるが件数も増えている。ただ受注の偏りが出ないかが懸念される。一般競争入札の拡大により、積算力のある企業とない企業の差が出てくる。

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		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は4月に比べると若干上向いてきた。ただ前年比ではまだまだ厳しい。特に量販店やスーパー、居酒屋あたりが伸び悩んでいる。やはり前年の生食事件が影響している。しかし冷食加工メーカー向けの加工原料の引き合いは相変わらず強い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産品目の違いはあるが、比較的順調に稼働している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量はあるが競争が非常に厳しく、価格や納期面の条件が厳しくなっている。人材育成をしなければ現状の状態では経営をしていくことは非常に厳しくなっていく。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関係が非常に悪い状況で不透明さが一段と増している。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月までは生産量が変わらず、まだまだ下向き傾向である。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きが良くない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・これまで多かった条件変更の申込や相談件数が大きく減っている。そういった状況から、景気はやや回復傾向にある。ただ取引先企業の代理店の方に聞くと、依然として状況は厳しいという話も聞くので、当面は状況をみる必要がある。
		金融業（営業）	取引先の様子	・企業の設備投資は、一定の水準にある。しかし、需要が増加しているとは言えない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・預金量、貸金量共に3か月前と比べ、大きな変化はない。また、金融円滑化法の延長が決定されたことに加え、倒産等にも大きな変化はみられないことから、景気の方向性に変化は感じられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の中小企業の利益率は低位のままである。借入金の償還力も十分でなく、負債は減少していない。借入中心で資金繰りをまかなっている状況である。
		新聞社[広告]（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・健康食品や化粧品の広告出稿は引き続き好調で、前年を超える売上である。旅行広告の伸びは悪く、全体ではわずかに前年比マイナスとなっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタント業は、営業をしてもなかなか成約に結びつかない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・客の話から、ここ1か月位は悪い話を聞かないし、前年よりも若干良いというところが多い。ただ、とても良いという状況ではなく、現状維持か、少し好転している程度のものである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況に大きな変化はなく、また取引先と業績に関する意見交換をしても、変化の予兆は見受けられない。
やや悪くなっている		繊維工業（営業担当）	それ以外	・ヨーロッパやアメリカ等の経済状況の影響が大きく、景気は良くならない。国内でも円高や消費税、原子力発電所、電気など問題が多過ぎる。国内工場が少なくなり、個別には受注はあるが、利益はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、機械部品加工の受注量はゴールデンウィーク中に減り、5月後半に増えるが、今年は逆に目減りしている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月の荷動きは悪かったが、今月は先月よりも更に悪くなっている。荷主は商品が動くと思って輸入して在庫をかかえているが、思った以上に商品の出が悪い。倉庫は保管残高が増えているが、物が出ていかないため、利益は減少傾向にある。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物全般の荷動きが悪くなっている。
		その他サービス業[物品リース]（役員）	受注量や販売量の動き	・設備投資における引合件数、金額共に減少傾向にある。そのなかで業界の競争激化、低レート化により、受注環境はますます悪化しつつある。
悪くなっている		薬業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年より受注、売上ともに不振になっており、景気は本当に悪くなっている。また、燃料であるガスの単価が2割ほどアップし、業績に大いに悪い影響を与えており、四苦八苦している。受注が悪いのに加え、原材料価格の上昇があり、思うように受注が取れない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・不良在庫が過多となっており、ディスカウントしても売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村が行う建設事業は減少傾向が続き、公共建築の耐震化など最低限必要な物に限られている。事業単価も低く、発注時の予定価格が低いため、入札時に大きく値引きをすると利益が残らない構造になっている。市町村によっては、事業単価が低い案件を集めて一括発注されるような案件も出ており、安く受注すると数多くの作業が発生し、受注業者の負担が大きくなる。
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	・接客や食品製造など、業界は限られるが中元商戦に向けての求人が増えている。
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・新規求人数は今のところ増加傾向にあるが、求職者数については減少傾向となっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・システム系やホテル・航空などの観光系の求人が前年より確実に増えている。採用活動も前倒し傾向である。業績上向きによる新規採用が増えつつある。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・わずかではあるが、新卒の採用計画をしている企業が見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の依頼が増えたが、派遣期間後の正社員雇用となった時の給与設定が低くなり、正社員になるメリットが少なくなっている。また、段階的に契約社員、準社員、正社員とする企業もあるが、その期間は長く、試験等の条件も厳しいため、労働者には厳しい環境となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、前年を上回って推移している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・給食センターのような労働集約型の仕事に人が集まらなくなっている。時給単価が低く、朝早くから夜遅くまでの勤務体制、年中無休であるため、もともと人の採用が難しい事業体であるが、ここにきて一段と採用が難しくなっている。条件の悪いところを選ぶ必要がないほど、求人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・夏を迎え、本格的に節電の影響が心配されるようになり、企業の経済活動は萎縮するが、現在求人状況に大きな変化はない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求人は前年比で増加傾向が続いていたが、年度が変わり、わずかに減少している。一方で、新規求職者についても離職者が増えており、2けたの増加となったが、前年比ではわずかながら減少した。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求職者は前年比11.2%減少しているが、新規求人については、同2.3%の微増にとどまっている。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・年度末の繁忙が一段落し、人の動きがない状況である。国の新卒採用支援の動きがあるが、引き受ける企業がなかなかみつからない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大手製造メーカーの半導体の大規模集積回路の国内事業に陰りが出ており、国内の工場は縮小の傾向にある。海外で売れる物だけに選択と集中が進み、事業展開及び生産拠点は海外にシフトしていく。そのなか、国内の雇用はより一層の減少となっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車や半導体の影響が大きく、大型の新聞求人広告が減少している。	
	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同期に比べても減少している。4月以降、上昇傾向を示さず、低迷状態である。	
悪くなっている	—	—	—	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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	コンビニ（経営者）	乗客数の動き	・乗客数前年比の伸びが3か月前と比べて10%増え、現在115%で推移している。
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年同月は台風の影響があったが、本年はその与件も無く、前年比105%と伸長している。3か月前と比べても、一部のフロアの改装もあり順調な伸びとなっている。また、外国人買物客による売上も前年の3倍となり、大型クルーズ船寄港の効果が後押ししている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比で5～8%減程度だったが、今月は前年比をクリアできそうである。景気は幾分良くなっているのではないかとみられる。
		通信会社(店 長)	販売量の動き	・スマートフォンへの買換え需要が拡大しているためか、販売量が前年を大きく上回り好調である。
		ゴルフ場(経営 者)	単価の動き	・客単価がわずかながら上がってきている。この傾向は少し続くと予期する。
		住宅販売会社 (総務・企画分 野)	お客様の様子	・住宅展示会等のイベントの開催といったゴールデンウィークの時期的な要因がある。来場数者は見込みに近い。商談内容も悪くはなく、今後アプローチできそうな見込み客数も増やしている。
	変わらない	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数が横ばいの状態が続いている。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・たばこは前年の特需の反動で前年割れもあるが、連休が好天だったこともあり、飲料やアイスを中心にたばこ以外の商品は前年比99%と、何とか維持ができています。ただ他の商品をみる限り余分なものは買っておらず、雑誌などは低迷の一途をたどる一方である。
		その他専門店 〔楽器〕(経営 者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークまでは人が多くいたが、最近の来客数はめっきりと減っている。中国からの観光客は増加しているが、土産品店での購入はほとんど無い。一部の大型ショッピングセンターや免税店、アウトレットモールでの外国人の買物が盛況のようである。
		住宅販売会社 (代表取締役)	お客様の様子	・住宅建築計画の相談に関し、予算の圧縮傾向がみられる。ただし、消費税の増税前に住宅建築をしたいという相談が若干増えているという状況もある。
	やや悪く なっている	スーパー(企画 担当)	販売量の動き	・好調であった3か月前と比較すると売上高は落ち込むが、既存店の前年比は前年を4%ポイント上回り、比較的堅調に推移している。
		スーパー(販売 企画担当)	来客数の動き	・今月中旬頃にスーパーマーケットのディスカウントタイプの出店が1店舗あり、また、スーパーマーケットからディスカウントタイプへの業態変更が1店舗あった。それにより来客数への影響がある。
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は例年並みの来客数で推移したが、終わった途端に急激に平日の来客数が減り、特に地元の来客数は半分に落ちている。外国人観光客の来客数自体は少しずつ増えているが、トータルでの来客数は減少している。	
観光型ホテル (マーケティング 担当)		販売量の動き	・今月の稼働率は、東日本大震災の影響を受け需要が落ち込んだ前年の稼働率より低くなる見込みである。早めの梅雨入り発表などもあり、直近の予約受注が落ち込んでいる。	
観光名所(職 員)		来客数の動き	・海外旅行へシフトしている。また、添乗員付きツアーの集客も悪い。飛行機機材が小型化している影響もある。	
その他のサービ ス〔レンタ カー〕(営業担 当)		来客数の動き	・観光客のレンタカー利用が減少している。沖縄への入域観光客数が減少したものと推測される。	
悪く なっている		○	○	○
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新築住宅の申込棟数が増えている。
		輸送業(本社事 業本部)	受注量や販売量 の動き	・外食系の出店により物量が増え、また気温の上昇と共に飲料関係が増加傾向にある。更に家電製品の夏向けエアコン、扇風機の需要が増加している環境にある。
	変わらない	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・特に契約単価や案件数の変動情報が無い。良くなる要因も悪くなる要因も確認することができない。
		コピーサービス 業(営業担当)	取引先の様子	・前年と比較しても受注量に変化がみられない。
	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	・公共工事及び民間工事向け出荷は前月比減少となっている。
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連	良く なっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・受注件数は、ある程度好調に推移している。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	雇用形態の様子	・少しずつではあるが、正社員の募集が増えてきている。
		学校[専門学 校](就職担 当)	採用者数の動き	・前年は東日本大震災があり採用を見合わせたが、今年度はその分採用者数を増やしたという企業がある。回復の兆しがうかがえる。
	変わらない	○	○	○
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—	