

1. 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：株式会社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 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・外国人観光客の大量買いはなくなったが、国内客による自分用の土産の購入などもあり、個人消費が少しずつ持ち直している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人の流れが戻ってきている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の増加傾向が続いている。春から夏に移る絶好の行楽シーズンが到来し、来道者数が増加していることも好影響をもたらしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月からのビール類の値上げを前に駆け込み需要がみられたことから、5月は販売量が伸びており、景気はやや上向きになってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今期に入り、来客数の増加傾向が続いている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・5月前半は気温が高く推移したなか、飲料、酒類、精肉などの需要が高まり、来客数の増加につながった。また、客の平均買上点数が前年を上回ったことから、客単価も前年から1.5%上昇した。ただ、来客数を前年と比べると1%ほど下回っており、商品価格上昇の影響が気がかりである。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・5月はゴールデンウィークの人の動きが活発だった。後半には酒の駆け込み需要もあり、一時的な動きではあるが売上が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間の天候が良かったことから、行楽客の利用も多く、売上、来客数共に回復傾向にある。ただ、前年の天候が悪かった分の反動もあるため、一時的な影響とみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客の入込が増えてきており、それに伴い来客数、売上が回復してきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・5月は購入客数が前年から8%アップ、客単価も前年から5%アップと堅調に推移している。特に天候が良くなった月末にかけての集客が多くみられた。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・5月後半になって客が夏物家電に注目するようになり、購入につながっている。冷房機器コーナーもにぎわい始めている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・アジア圏からの観光客が好調である。特にゴルフ目的の観光客が好調であり、大統領選挙を終えたばかりの韓国人観光客は活況を呈している。国内企業の大型報奨旅行も好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、やや寒い日もあるが、一般的に天候が良いことから、チューリップや芝桜などの各地の花観光の集客が順調である。航空機も満席の日が目立ち、人の動きが活発になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年の台風被害以降、旅行を自粛していた各種組織、団体などで旅行を計画する動きが出始めている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・6月以降の旅行に関する問い合わせの件数が増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏秋の旅行需要が増えてきている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の来店周期が以前よりも短くなってきており、技術売上と関連する商材の売上が共に前年から3%程度増加している。
		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	・旅客、特に個人客の利用が増加している。また、乗用車の輸送量も伸びている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・百貨店撤退の影響がじわじわと出てきている。中心商店街の来街者が減少しており、各店からは売上への影響がみられるという声が聞こえる。なかには売上が10%以上減少している店もある。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子に変化がみられない。	

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・5月に入り、旅行客の増加に伴い土産、交通、宿泊などの業種が売上を伸ばしている。例年と比較すると、国内観光客が増加しており、これは前年8月の台風被害により旅行を見合わせた旅行客が年を越し越して旅行しているためとみられる。ただ、こうした動きは一時的、業種限定的な影響とみられ、当地の経済情勢は依然として悪い状態のまま推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年は北海道新幹線の開業効果もあり、国内客の来道が多かったが、今年は落ち着いた様相である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・アジアからの観光客が好調に推移していることに加えて、5月に入り天候が回復したこともあり、売上が前年比126.5%ととても良かった。ただ、国内の景気が上向いているという実感ははまだ持てない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・景気が上向いているとも、下向いているともいえない。当社も競合他店も4月の売上が前年を上回ったことを景気回復の兆しといえなくもないが、当社については前年に売上を大きく落としたことの反動増によるものであり、前々年との比較ではほぼ横ばいであるなど、明確な兆しとはいえない面がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中も母の日商戦も来客数の減少に歯止めがかからない状況にある。ディスカウント店への客の流出を懸念している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・地方では昇給が行われたとしても持続性のあるものではなく、以前のように雇用環境の改善が景気や消費の活性化につながっていない。経済のメカニズムが何か新しいものになってきているようである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は好天に恵まれたこともあり、売上が好調だったが、5月後半は例年よりも気温が低かった上、週末の雨により運動会需要も取り込めなかったことから、月全体で見ると苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間の来客数、買上客数が前年を下回った。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫を始めとした白物家電の販売量が例年に比べて落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果とレンタカー需要で新車の受注は若干上向き傾向にあるが、関連商材の販売が見込みほど伸びてこない。また、中古車も依然として低調であり、全体的には大きな変化がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が前年並みであるなど、景気は変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・タイヤ値上げ前の駆け込み需要がみられる。同時にオイル交換などのメンテナンス需要も生じている。ただ、6月以降は反動減で売上が落ち込むことが懸念されるなど、景気は変わらない状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチ、ディナー共、一時的に満席にはなるが、その後が続かない。例年であれば、ゴールデンウィークが明けた中旬以降も観光客の来店があるが、今年は少なく、来客数は前年を13%下回った。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・最寄り空港で海外定期便の運休などが相次いでいることから、外国人観光客を中心に来客数が減少傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・様々なイベントが開催されたことで好調さを感じていたが、小グループの観光客や法人客の利用に伸びがみられず、全体としてはプラスマイナスゼロで変化がみられなかった。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・業界全般的に売上が不調であり、前年を下回って推移している。また、地元空港の5月の国際線就航がゼロだったこともあり、観光客の利用も減少した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ここ数か月、前年と比較して販売量に大きな変化がみられず、横ばいで推移している。一方、利益については前年と比べて減少傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利低下で住宅市場は堅調に推移しているが、客単価があまり上向いてこない。販売量もそれほど増えていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・北朝鮮問題の影響などで景気の先行きを心配して様子見していた客が徐々に落ち着きを取り戻し始めている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・消費に力強さが戻ってこない。特にゴールデンウィークが明けてからは販売量の動きが悪く、厳しい売上が続いている。

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（担当者）	販売量の動き	・中心部に新たな商業施設がオープンしたことで、当店も含めて来客数の増加がみられるものの、売上への影響は食品などの一部の部門に限定されている。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・5月に入り、来客数が前年の94%に減少している。特にポイントアップ企画、割引セールなどの売出し期間の集客が弱く、売上に大きく響いている。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・5月の売上が前年比92%となるなど、依然として競合店の影響がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出て3か月が過ぎ、その効果も薄れてきている。先行きが心配になるほどである。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中のレジャー費支出の反動により、景気はやや悪い。知人の飲食店や出入りのタクシーなどは例年以上の落ち込みと聞いている。当店のお薦めメニューは単価を下げると売しやすいが、そのためには材料費を下げるしかなく、常連客の満足度低下につながりかねないため、取り組みづらい面がある。また、先日、訪れた本州企業の食品展示会において、道内ではあまり売れていない品質の良い道産食材が首都圏で人気があるとの話を聞き、高級商材を使いにくい道内との景気格差を感じた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・外国人観光客の入込に前年までの伸びがみられず、景気が上向くような兆しがみえない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月はゴールデンウィーク期間中のタクシー利用が減少する傾向にあり、今年も例年と同様の傾向で推移した。ただ、タクシー1台当たりの売上は前年並みであったが、乗務員不足で稼働率が落ちているため、会社の売上は前年を下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年と比べて運送収入の落ち込み幅が大きくなった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・季節要因を考慮しても、前月以降、全体的に客の動きが鈍くなっている。乗務員1人当たりの売上も思わしくない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月も全体的な傾向は変わらず、3か月前と比べてタクシー利用が落ち込んでいる。前年は大きな動きとして北海道新幹線の開業効果がみられたが、今年は現状、観光客、地元客に動きがみられず、今後の景気回復を期待しているところである。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・通信端末の販売量はほぼ計画どおり確保できているものの、競合他社の料金プランやキャッシュバックなどの影響で、都市部の客や大口の法人顧客の流出が想定よりも多くみられる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・5月28日時点の利用乗降客数は前年比90.1%と約10%減少している。単月の前年比がここまで落ち込んだことは、ここ数年なかったことであり、前年の北海道新幹線の開業効果の反動がみられる。ただ、前々年と比べると98.4%となっており、それほど大きな落ち込みはみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・低価格サロンに客が流れている雰囲気がある。
	×	その他専門店 【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・特にイベントや企画が手薄だったわけではないにもかかわらず、5月の売上はまれにみる落ち込みがみられた。単価や来客数を論じる以前の状況である。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（従業員）	取引先の様子	・年度初めのこともあり、道内の各自治体から庁舎、医療施設、高齢者福祉施設の計画、設計業務が相次ぎ発注されている。ただ、受注側の設計事務所は人手不足で困惑している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・需要は横ばいであるものの、受注単価が上昇傾向にある。
		その他サービス業 【建設機械レンタル】（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上が前年から20%近い伸びを示している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注状況、売上状況共に特に変化がみられない。ただ、前年と比較すると、若干低調に推移している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の動きがあまり良くない。地元の繁華街では閉店する飲食店が増えており、全体的に消費が低迷している。

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
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・国内貨物について、本州からの建材類の移入が見込みよりも増えているが、移出が伸びずに苦戦している。冬場よりも良いとはいえない環境が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共投資と外国人観光客による消費が景気をけん引する状況は変わらない。個人消費は力強さを欠くものの、持ち直しの動きがみられる。道内全体の景気は冬季アジア大会の開催により底上げされた3か月前と変わらない水準にある。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引、マンションも含めた建物などの建築、販売について大きな伸びもみられず、停滞している状況が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・季節的に不動産取引が活発化する時期であるが、景気回復の兆しがいまだみえないため、依然として成約件数が少ない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・当社の北海道での業績は例年並みで推移していたため、当初は例年と同様の売上を見込んでいたが、親会社からの締め付けが強くなっている客先が多く、売上は減少傾向にある。
		*	*	*
	x	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比プラス24%であったが、5月の販売量は前年比マイナス6%と落ち込んだ。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年の台風被害の復興工事が積極的に発注されていることに加えて、観光客の入込が増加していることなどから、雇用環境はやや良くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業側の採用意欲が高い水準で推移している。特に建設業やIT関連の採用意欲が高い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の中途採用ニーズ、派遣ニーズが高まっている。中途採用ニーズについては、営業職、事務系の管理職のほか、最近では事業承継に関連して次期経営者のニーズも高くなっている。また、障がい者の採用ニーズもみられる。派遣ニーズについては、引き続きコールセンタースタッフのニーズが高いほか、販売促進に関連したスタッフのニーズも高くなっている。ホテルのベットメイクや軽作業のニーズも高く、企業における人材不足が顕著になっている様子が見える。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人手不足から企業の求人意欲は旺盛だが、求人広告を出しても応募者が極端に少ないため、手をこまねいている状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・当地の求人件数は増加傾向にあるが、地方都市の求人件数は減少している。また、中途採用の正社員求人が増えており、即戦力の転職者を獲得する動きが見える。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年6か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が3か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.08倍と7年2か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ3か月、新規求人数の減少傾向がみられたものの、直近では再び増加傾向に転じている。また、月間有効求人数は減少傾向にあるものの、企業の手不足感は変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費に活気がなく、大型小売店の売上が依然として前年を下回っていることなどから、雇用環境にも変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は0.95倍であり、8か月連続で前年を下回ったが、引き続き1倍に近い水準にある。人手不足が深刻化している業種もみられる。
		*	*	*
	x	-	-	-

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		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは大型連休だったこともあり、人出が多く、街道沿いの店舗の売上が良い。また、今月は前年よりも気温が低いものの、雨や荒天が少なく、来客数は前年を上回っている。

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
(東北)		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・国内団体旅行の予約が好調である。1日ごとに団体旅行の問い合わせが増えてきている。また、海外旅行もハワイ、ヨーロッパ方面の予約が増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は地元で大きな祭りや学会があったため、人の流れがとても良い。客も景気が悪いという話はしておらず、景気が良いと実感している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・良い天候に恵まれており来客数が増えている。特に飲食関係が上向いているように見受けられる。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・今年に入ってから低調で推移していたが、今月は来客数が平年を若干上回っており、単価も安定している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・長く低迷していた婦人服の売上がほぼ前年並みに戻ってきている。宝飾品、ブランド品などの高額商材についても動きがあり、店外催事でも100万円以上の高額商材が売れている。食品もイベントが好調で東京からのお取り寄せ商品などが人気である。ただし、ゴールデンウィークは日まわりが良く旅行需要が高かったせいか、来客数、売上共に前年比マイナスで終わっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・例年よりも暑くなる日が早く、ソフトドリンクの売上が伸長している。地元の祭りでも好天に恵まれ人出が多く、飲料関係が良く売れている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・次世代たばこの販売が好調であり、焼鳥やコーヒーなどのカウンターフーズも販売量を大きく伸ばしている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候に恵まれ、外出する機会が増加しているのか、東北全体で来客数の増加がみられている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・春物商材に加えて、ゴールデンウィークを境に平年よりも高い気温で推移していることで、カジュアル衣料を中心に夏物商材の売上が安定している。また、クールビズを意識した、ビジネス用途で着用できる商品へのニーズが高まっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は来客数の動きが良く、3月の歓送迎会シーズンが過ぎた後の月としてはまあまあであり、良い方向に向かっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・周辺の新しい施設の影響により、宿泊部門の稼働率は落ちているものの、宴会部門、料飲施設は売上、来客数共に伸びてきている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・個人客の掘り起こしのために訪問開拓営業を進めている。これにより、徐々にではあるが契約数が伸びてきている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは曜日まわりが良く、近年にないくらいに天候に恵まれた。その後の週末の天候不順や、学校などの団体客の動きに鈍さがありつつも、来客数は悪かった前年を上回っている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・需要の動きが止まっていたロードサイド店に動きが出てきている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来街者は例年並みであり、サービス店、飲食店共に来客数に大きな変化はみられてない。週末のイベント関係は好天に恵まれて客足を伸ばしているが、全体的に客単価が低下していることから、売上を押し上げるまでには至っていない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・全体的な数字は前年に届いていないものの、スタッフの努力で客単価が非常に良く、なんとか前年比5%の減少でとどまっている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・3か月前と比較して、全体的に良い状態が継続している。買上点数が1~2点ほど増えており、通常であれば売上が減少傾向にあるゴールデンウィークでも、前年比105%を計上している。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークに大きなイベントがあるため、売上の増加に期待をしていたが、今月は特に旅館関係への販売量が振るわなかった。観光客はイベントには訪れるものの、宿泊は別の場所に移動したり、宿泊しても家族などの小グループが多く、宴会の需要が少ないためアルコール類の販売量が低迷している。そのため、売上は3か月前とあまり変わっていない。
	一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・夏物商材の購入にはまだ早く、カーテンの受注も落ち着いてきており、客の買い控えが続いている。	

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〔カメヲ〕(店長)	販売量の動き	・低額商材の動きが非常に悪く、販売量は減少傾向にある。しかし、高額商材に動きがあるため売上は確保できている。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・高単価なものは売れるが、低単価商材に対する来客数は減少しているなど、目的買いに近い状態である。一般的な消費に対する景気に変化はない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・夏を迎えるが、アパレルの動きが鈍く単価も上がらない。3か月前と比べてもトレンドの推移に変化はない。食料品に関しても同様である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・イベントなどで動員を行った場合を除いて、フリー客や新規客が大幅に増加することはない。顧客の来店、まとめ買いの有無によって売上が左右されている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・少しずつ店頭で新規客が増えてきているものの、客単価は上がっていない。また、目的買いが中心となっているため、消費に力強さが無い。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・5月の平均単価の前年比は前月より1%ほど回復しているものの、依然として前年同月を下回っている。来客数及び買上点数は横ばいであり、ほとんど変化はみられていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・競合店の出店により、若干の来客数減少がみられている。また、それ以上に大幅な客単価の下落が発生している。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は若干減少しているものの、その分客単価が増えているため、売上は前年並みとなっている。
		スーパー(営業担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数があまり伸びていない。また、それ以降の来客数と客単価も前年を下回っている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・4月は日曜日が前年よりも1日多かったこともあり、既存店の来客数が前年比100%であるのに対して、買上点数、客単価共に104%と大きく数値を伸ばすことができた。ただし、5月はその反動で97%台と低調に推移している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数、客単価共に落ち着いてきており、売上の前年比も100%前後で推移している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は例年と比較しても良かった。ただし、それ以降は来客数が減少しており、全体的に売上も通常に戻りつつある。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・3か月前から来客数の前年比に変化がない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・今年は、前年に開催しなかったキャッシュバックセールを行って、やっと前年並みの売上を維持している。何かのメリットがないと買ってもらえない状況である。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィークは好天に恵まれ、観光地の人出は例年より多かったものの、当社の売上には結びついていない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・イベントの時はある程度の売上があるが、日々の売上はまだまだ伸び悩んでいる。気温がまだ不安定なため、年配客は夏物を購入しようとしない。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・レジャーや学校行事で需要のあるアウトドア関係商材の動きが悪い。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・夏物商材の動きが例年より遅れており、前年比に影響が表れている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・車が古くなっても、買換えではなく修理をして乗り続ける客が多い。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは商店街でイベントがあり、多くの人出があったものの、店舗には来客がなかった。そのため、全体として売上は前年並みである。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークはますますであるが、観光、物産関係は厳しくなっている。飲食店も、一部の繁盛店で一定の売上が出ているものの、地元の人などの要因を考えると、地元以外での販売を視野に入れる必要がある。
		その他専門店〔靴〕(従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィークは好天で気温が高く、買物よりも行楽へ出かける人が多く見受けられている。

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
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・6月1日の衣替えに向けて、引き続き受注状況は好調である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・灯油、軽油における配達の販売量は順調であり、前年を上回っているものの、価格は横ばいで推移している。後継者不足による同業者の廃業が2件続いており、販売量の増加はその影響である。このような状況がこじばらく続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・販売量は大きな変動もなく推移している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後に施設周辺でイベントが開催されており、利用客を見込んでいたものの、客の動きは前年並みで推移している。また、他社の施設でも同様の状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・相変わらず客の財布のひもが固い。コースのなかでも一番お手頃なものを選ぶ客が多く、ランチタイムでも最近は新しい客が増えていない。なかなか厳しい状態が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は各業界の総会が多く、人の流れが良い。ただし、地元の人の動きは鈍いため、全体としての景気は横ばいである。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数が伸び悩んでいる状態が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が横ばいの状態が続いている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後に来客数が減少しているものの、例年どおりの動きである。
		観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けということもあり申込件数が落ちているものの、例年並みの動きである。
		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による一般宴会の不振を危惧していたが、意外に単価も落ちることなく、持ち直している。また、宿泊も相変わらず好調であり、大きな大会がらみの宴会も催されており、思ったよりも良い状態である。婚礼はじり貧気味であるものの、全体的な数値としては横ばいで推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売量の動きに変化がない状態が続いており、景気に停滞感がみられている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月のレストランの来客数は前年と比較して10%落ち込んでいる。ただし、前月は10%の増加であり、景気が良いのか悪いのか判断できない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・ネットを含む旅行業界の景気はやや良くなっている傾向にある。ただし、実店舗販売が主力の当社については、横ばいの状態が続いている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・北朝鮮を始めとした世界情勢不安に、収束の見通しが立っていない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・急激な売上の変化はなく、小売業、卸業、製造業などは横ばいで推移している様子である。また、売上を増やすためには人員を増やさなければならないため、先行投資ができない状況とも聞いている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・3か月前と比較しても販売量に変化はない。プレミアムフライデーの経済効果も、一部の会社に限定されている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・コスト削減要求ばかりであり、新サービスが売れない状態が続いている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、曜日まわりや天候に恵まれて、最近としては良い数字となっている。ただし、その後は前年並みもしくは若干低い数字となっている。
		観光名所 (職員)	お客様の様子	・天候に左右される部分はあるものの、来客数に大きな増減がない。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・今年に入ってから、常連客の再来店率はほぼ100%であるものの、新規客の再来店率は90%前後が続いており、依然として厳しい状態が続いている。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・4万円ほどする高価な 드라이ヤーでも、髪に良いものであれば売れている。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客層は年配者が多く来店間隔が長い。また、毛染めなどはドラッグストアで安い商品を買って、自分で染めている様子である。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・塗装など主力工事の受付は増えてきているものの、受注工事自体は前年並みである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半は天候に恵まれたが、駅ビルの改装オープンもあり、商店街への客足は伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・駅ビルが改装しオープン当初は来客数も多かったが、話題性が大きかった割には数日でにぎわいが落ち着き、以前と変わらない来客数に戻りつつある。予想した当社への影響は少なかったものの、来客数、売上共に厳しい状況に変わりはない。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・衣料品の動きが鈍く、特にフリー客の売上が厳しい。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・特に週末や祭日の来客数が減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・スーパー、コンビニ各社が日用品の値下げを進めている。客は財布のひもが固く、買い回る傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前はぎりぎり前年並みを維持していた売上が、最近では若干ではあるものの前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3月の競合店オープンにより、来客数が減少したものの、当初の予測よりも少ない落ち込みで推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は目的買いがほとんどであり、衝動買いはかなり少なくなっている。数か月前よりも景気は悪くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・首都圏では一食完結型サラダが売れているが、地元ではそのような単価の高いサラダは売れていない。客は低単価なものを買って賢く節約をしており、景気が悪いという印象を受けている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今月上旬の天候不順の影響なのか、スーツを購入する客が前年と比較してかなり落ち込んでいる。今年はゴールデンウィークが長く、そちらに予算が回ってしまったのか、客は高額な買物に対してかなり慎重になっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降は、天候の影響もあってクールビズ需要が盛り上がりせず、来客数が大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税の厳格化と新型車イベント前の影響により、新車販売数が低調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・6月と9月に売れ筋車種の発売が控えており、買い控えの動きがみられる。また、全体的に盛り上がり感がない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比が減少傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・土日の来客数が減少している。また、既存客による買換えもかなり減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は受注残が少なく、販売量が落ち込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・市場がどんどん縮小しており、非常に厳しい状況が続いている。特に地方の飲食業は苦戦を強いられている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークまでは特に問題はなかったが、それ以降の売上が減少しており、当店周辺の景気はやや悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、前半は良かったものの後半に落ち込み、連休明けも良くない状態である。25日前後に一度盛り返したが、月前半の悪さをばん回できず、全体としてはやや悪いという印象である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・プレミアムフライデーの効果はなく、レストラン、宿泊などの個人利用は減少傾向にある。また、法人の宴会需要も前年を下回っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内の景況感が良くない。また、海外情勢の不安もある。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・ここ3か月の来客数は減少傾向にある。また、毎年の傾向ではあるが、購入単価も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・来客数はあるものの、成約率や成約金額が低調であり、景気に鈍さがみられている。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・特に土曜日は商店街に人通りがない。
	×	一般小売店[書籍] (経営者)	来客数の動き	・実店舗の売上を押し上げるような話題に乏しく、消費マインドが高まっていない。加えて、ネット通販が好調であり、ポイントなどの整備も進んでいるため、実店舗の業績は厳しい状況が続いている。
	×	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、客足が戻らず、来客数の減少が続いている。
	×	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は来客数が非常に少なく、売上も減少している。ゴールデンウィークで観光に意識が向いており、仏具などを購入するマインドではなかったのではないかと。
企業 動向 関連 (東北)		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・復興関連の大型公共工事の発注、受注が確定してきており、3か月前と比較すると景気は上向いている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・地元で祭りや大きな学会があったため、お土産関係の動きが良い。ルートによっては売上が厳しい店もあるが、駅関係の店舗が特に良い状態である。
		出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前は売上が前年を10%ほど下回っていたが、今月は前年並みに売上が改善してきている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・新規の見積案件が出てきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に推移しており、施工計画をしっかりと立てないと、工期に間に合わないという状況である。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・公共工事請負、一般設備投資共に前年を上回るペースで推移している。小売においても、自動車販売が前年を上回るペースを維持している。
		広告代理店(経営者)	それ以外	・インバウンド系、DMO系の相談が増えている。
		その他企業[企画業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークから、住宅会社である地場工務店関係の内覧会、チラシなどの相談が増えている。
		農林水産業(従業員)	それ以外	・農機具を買換える農家が目立っている。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・受粉期の晴天によりさくらんぼの豊作が期待されるものの、逆に価格下落の可能性を懸念している。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は前年と比較して売上が良い状態である。ただし、景気が上向いているのではなく、ゴールデンウィークの曜日配列が良かったことが要因である。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、厳しい状況に変わりはない。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が減少している。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先企業の受注状況は好調であるが、人手不足が常態化している。
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・条件付きの入札が多くなりつつあり、落札が困難なケースが増えている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・個々の会社において、中小企業に優遇される法律や政治の影響はない。よって、地方、中小企業の体力は上がっておらず、消費の拡大につながっていない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・設備投資の話が徐々に出てきている。また、引き続き住宅需要も好調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・電子機器、機械関連のOEM企業の受注状況に、特に変化はない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は前年と比較して売上が減少している。利益も減少傾向にあるものの、一定の利益を確保している企業が多い。また、小売業、サービス関係も前年比において売上が減少している企業が多いが、利益は増加傾向にある。
	コピーサービス業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・来客数は大きな変動もなく推移している。	
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客の状況を聞くと、飲食店、美容室、建設などは、景気が悪い様子である。	

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
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比較しても出荷量が10%程度減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・工場閉鎖により物量の動きが予想しにくい状況にあるが、当社への影響は徐々に表れている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・事業所の閉鎖や事業規模の縮小などが続き、地元の広告業界は非常に厳しい状況にある。広告主の減少、競争の激化により、採算がとれない事業所の閉鎖が出てきている。
		その他非製造業 [飲食品卸売業]（経営者）	取引先の様子	・取引先からは、来客数は横ばいであるものの、買上点数や単価が下がっているとの話を良く聞く。このことから、景気が良くないことを実感している。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業全体に人手不足感が強まっている。今まで中途採用を優先していた企業が、派遣社員を活用し採用チャネルを拡充するといった新規案件が発生している。また、派遣オンリーの企業でも、増員ペースを早めるため紹介あっせんを当社に発注するなど、業績は上向いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人倍率は高止まりであり、企業の採用が難しくなっているなか、採用に費用をかけるケースが増えている。営業職や各種エンジニアなどの専門職といった幅広い職種での募集が増えている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・大型店舗の出店、コンビニの出店が多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足を反映して、6月からすでに大学3年生のインターンシップの準備を始める企業が、例年よりも増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人がやや伸び悩んでいるが、それ以上に求職者と求人とのミスマッチが多い。空前の人手不足を背景に、求職者の選り好みが増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業の採用意欲、また、求人状況について大きな変化はない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・復興需要が落ち着いても人手不足の状態は続いており、県外への就職傾向が加速している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・企業の採用意欲は高いものの、労働人口の不足により労働者数が増えていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足感から募集は引き続き堅調に推移している。また、社員が離職しないような処遇改善や正社員募集も前年を上回っていることから、現状に大きな変化がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で減少となっているが、更新時期のタイミングもあり特徴的な要因はみられず、業種によっては人手不足が続いている。求職者も前年同月比で減少、在職者、会社都合離職者、自己都合離職者共に減少しており、募集条件に対し慎重さがうかがえる。
		学校就職担当者	求人数の動き	・求人獲得数は前年同時期と比較して微増状態であり、さほど大きな変化はみられていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度切替えの時期が過ぎ、企業は落ち着いている様子である。新卒採用も配属されており、求人の動きが鈍い印象である。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・需要と供給のバランスが崩れており、値上げをしたところだが、取引先の予算は増えないままである。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人数はこれ以上減少することはないとみているものの、低迷状態が続いている。正社員の募集がほとんど無くなり、契約社員の募集が増えていることや、募集条件の良い首都圏に人が流れてしまうため、地方は慢性的な人手不足となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少してきており、募集人数も最小限に絞っている事業所が多く見受けられている。
	x	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・急激な気温の上昇で、客が暑い時期に売れる商材を多く購入したことや、来客数が多かったため、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
(北関東)		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・気温が高くなってきているので、ソフトドリンク、アイスの販売が多い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・4月にしばらく暇な時期があり心配したが、5月は良くなったのでほっとしている。来客数がかなり多くなっており、宴会の動きも良い。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・地方都市のため、努力次第で景気を良くすることは可能である。圏外からの誘客に力を入れれば、域内景気はおのずと浮揚する。
		その他サービス[葬祭業](経営者)	お客様の様子	・葬儀の依頼が過去最高を記録し、相談に来る客数も過去最高となっている。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・夏に向かって、エアコン、冷蔵庫等の動きや再生可能エネルギー関係も少しずつ上がってきている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・5月という爽やかな季節で、観光目当ての来客が多かったため、3か月前と比べると大分良くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年はゴールデンウィークの売上が平日の6割程度であった。今年は8割程度で推移している。フリー客の増加が客数増につながっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動ブレーキなど安全装置への関心が高く、商談数もやや増えている。
		自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・単価の高い物も、きちんと勤めることで販売が伸びている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・春以降、売上が前年同月を超えている。来客数も前年並みかやや多い状況である。客単価も上昇しており、景気の回復がみられる一方で、宴会売上は低調で、企業や各種団体のマインドは、まだ上向いていない。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前半は海外からの個人旅行者を中心に高単価で推移し、中盤から後半はスポーツの団体客で安定した月であった。3～4月のマイナス分を十分に埋めてお釣りがくるほどの売上が確保できたことが大きい。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・大型観光キャンペーンのプレイヤーとして、各鉄道会社の新型車両や地元名刹の改修など話題が多く、にぎわいが日々増ってきている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは日並びも良く、天候も安定していたことから、来客数も増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・客単価の伸び悩みのためか、売上は大きく伸びてはいないが、3か月前や前年と比べて、来客数はやや上向きである。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・天候に恵まれたゴールデンウィークから始まった5月は、その後も天候が安定し、順調な来客数と売上となっている。高齢者の来場が多い。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・来場予約は徐々に回復してきており、前年同時期をやや上回るペースで、上向いている。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・進まなかった物件のうち、動き出した計画がいくつかあり、新規依頼も数件入ってきている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから客、売り手共に、動きが良くなっている。成約件数も軒並み良くなり、上向き傾向である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・新学期が始まって1か月だが、制服等を1セットずつ入学式までに学校販売で買っていた子が、学校が始まり、クラブに入部したりすると追加購入がある。また、旅行などもあり、今月は動きが良い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・前年と比べると来客数は半減しているが、ゴールデンウィークを中心に多くの人が集まっている。
	一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・5月は行楽シーズンで期待していたが、天候不順、真夏日、猛暑日と続き、熱中症になるような方も出てきているので、客も外に出ることを控えている。これでは、景気は良くならない。	
	一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・相変わらず、消費者の積極的な購買意欲は見えず、必要な物だけを購入するケースが多い。買換え需要は徐々に出てきているものの、商品単価が下がっており、売上を伸ばすのは厳しい。	
	一般小売店[家電](経営者)	単価の動き	・都会では景気が良くなっているようだが、地方には、まだそういう兆しはない。	
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売量というか、客単価が若干下がっている。2つ3つ買うところを1つにするなど、1人当たりの買上単価が若干下がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・食品催事は引き続き好調であり、来客数の増加に寄与しているが、その他商品群への波及効果はない。婦人、紳士衣料の不振は依然として継続している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の低調は継続しており、回復の兆しがない。食品や化粧品などの必需品や消耗品の好調は続いており、店全体では、3か月前と変わらない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・前月に引き続き、特に若年層向けの衣料品がやや持ち直している。ただし、長い付き合いの外商客の高齢化が進み、購買意欲が著しく減退しているのが悩みである。断捨離という言葉をよく耳にする。世代交代を図らなくてはならないが、新世代の客は消費に対する考え方も旧世代とは全く異なるため、これまでの外商の商売の仕方を転換する時期にきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年の9掛けである。食品売場の数字も増えてきていない。客の買物の仕方が非常にシビアで、本当に必要な物以外は、いくら安くても買わない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィークや母の日等のハレの日需要に対する支出は堅調な伸びを見せているが、日常に戻ると衝動買いを抑えるためにメモを持って買物をする様子が顕著で、いまだ景気回復はない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、変動はない。販促の仕掛けは多くなっており、一時的な集客率は上昇するが、週平均での来客数は変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・中途半端な天候や晴天も大分続いたが、変な時に陽気が悪くなったりで、来客が若干少なくなってきており、それに応じて、売上も若干減ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検や一般修理は、目標を達成している。中古車販売は、車種や金額指定は当然あるが、車種はともかく、低い金額指定で、とにかくその場しのぎといった客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当地の自動車産業の輸出は、以前ほどの勢いはないが、環境への配慮、安全性に優れているため、北米を中心にいまだ需要は続いている。そのためなのか建設も含めて、人手不足が慢性化している。小売業はあまり活気がない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・2～3か月前と比べて徐々に良くなっているが、今月はゴールデンウィークで、従業員の実働日数が極端に減ったため、車検や中古車販売台数がやや落ち込んでいる。ゴールデンウィークの影響がなければ、2～3か月前と変わらず、少しずつ良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売、身の回りの人や車、来店客の動き、全てがあまり盛り上がっておらず、静かである。盛り上がるような設備投資、インフラ整備などの良い話が、周りにはない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・季節の移り変わりのなかで、前年並みの商品動向はあるものの、前年実績を上回るものではなく、客単価、来客数も同様である。店舗の設備投資を行う企業も散見されるが、必要最小限の補修や煙対策がほとんどである。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前半は、天候にも恵まれ順調に推移したが、その後来客数の伸びが止まり、期間を通してだと、前年比マイナスである。週末に天候が崩れることが多く、夏物の販売スタートが遅い。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの結果は、思わしくなかった。連休中に売上の山が作れず、最大9連休といわれた通り、客の購買需要もあらゆる分野に分散している。その一方で、前年より1週間後にずれた母の日需要はしっかりと確保できたので、良くも悪くもない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・このところ客単価及び来客数が、減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が良くなり、客の出足は好調になるとみていたものの、動きが鈍い。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気動向に変化がみられない。国内旅行は、前年のゴールデンウィーク並みであり、需要の増加はみられなかった。海外旅行は北朝鮮や欧州のテロなどの影響が出て、渡航先の限定や減少がみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の動きはやや悪い。日によって違うが現状は前年比102%ぐらいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きは良くないものの、昼の動きが良かったため、前年同月と比べて7%の増収である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・客の様子から判断している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の反応は少なく、新規加入になかなか結び付かない。
		通信会社（店長）	お客様の様子	・修理費用より安い商品が次々に完売となり、品薄になったため、修理依頼が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・特段大きな変化はないうえ、景気を刺激するようなポジティブな要素もほとんどない。逆に原油高騰など、毎月の生活費の負担増が目に見える形で生じているため、財布のひもが固くなる傾向にある。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化がみられない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・今年は全国チェーンの低料金店舗の出店はないものの、各美容院とも競合店が多く、四苦八苦している。固定客も高齢化しているため、売上が停滞、あるいは減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・日経平均株価が2万円に近づくと、消費に対する意欲が上がってくる。まだ給与や残業手当等に変化はないが、手持ち資産の増加が、余裕を生む。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・今月は周年イベントが行われたが、集客率は例年並みである。また、販売量も、ほとんど横ばいのため、全体的に変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では、景気が良くなるような要因は見当たらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・多少の明るさもあるが、実際の動きにはなっていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者の集まり等でも忙しそうなお業者は見当たらないし、そういう話も聞かない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・年度が替わり、アパート、マンション等の問い合わせはなくなっている。貸店舗等の引き合いや不動産売買についても、これといった問い合わせもなく、景気が良いのか悪いのか、よく分からない。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・地元の名刹や大規模修繕が完了した神社などへ、観光客は割と来ているが、当店で買物をする客は、なかなかいない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・販売価格が安くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニでは、毎週新商品が出てくる。しかし、日配品、弁当、おにぎり、総菜等の新規の動きが、このところ何となく良くない。客は新商品が発売になると手に取ってくれるのだが、反応が鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の進出で、やや悪くなっている。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・とにかく客が出てこない。当店の平均単価は3万円前後だが、セール用、目玉商材として、店頭で3~4万円する物を4,900円ぐらいの値段で出している。来店客は、それを見て手に取るのが精一杯で、買物までには至らず、全体に冷え込んでいる。かなり悪い。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・5月はゴールデンウィークもあり、販売が増えない。
		その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・販売量は減少しており、前年と比べても減少している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・前年は大河ドラマの影響で、県東部は春の時期は比較的良い状況だった。今年は、デスティネーションキャンペーンなどもまだ始まっていないため、集客が落ち込んでいる。
		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・ゴールデンウィークがあり、客は行楽地に出かけてしまい、この期間は宿泊、宴会共に大幅減となり、厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光地ではない地方なので、ゴールデンウィークは客からの電話で迎えに行くハイヤーと呼んでいる方法があるが、極端にその電話が少なくなってしまった。駅から乗る客も減少しており、営業回数も10回程度になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（局長）	それ以外	・今の若者がお金を使わないのもあるが、居酒屋の閉店や運転代行の数をみても景気が上向きとはいえない。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・予約が減っている。前年と比べても悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は、街中から人影が消えてしまっている。休日には街の中心商店街で買物をするという雰囲気は全くない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・デジタルカメラからの現像需要は多少あるものの、スマートフォンが主流になった現在、撮影数はかなり多くあっても、全てが保存できるため、店への現像依頼が全くない。客は、時々来店するが、必要な数枚のみを現像して済ませている。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月上旬は、ゴールデンウィークということから行楽地への遊びへ出かけたのが、販売は振るわなかった。後半の好天でエアコンなどの季節商材が好調に推移したが、前年を達成出来なかった。商品単価は下落傾向である。スマートフォンなどは格安品が出て人気があり、数量は好調だが、単価は前年を下回っている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店回数が、そろって極端に減っている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食店だが、5月は特に悪い。原因は分からないが、連休明けもお小遣いの具合なのか、本当に良くない。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注が減少しているなか、代金回収率も下がっている。回収が出来なければ支払も出来ず、悪循環そのものである。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業 〔環境機器〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・3つの事業柱が完成し、売上、利益共に、好調である。第1、第2の柱はここ3～4年は微増で安定している。第3の柱として2012年より始めた5メガワットの太陽光発電が完成して、安定した売電収入を確保し、全体の業績に貢献している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・東京オリンピックに関連する仕事が入ってきており、業種によるばらつきはまだあるものの、上向いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積りはそれなりにきており、受注も微増である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧ショベル向けの仕事が増加し、フル生産に入りつつある。また、新規案件の問い合わせも増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の景況感が改善している。半導体製造関連企業で受注増の動きがみられるほか、自動車関連も底堅く推移している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・4月下旬から多少良くなってきている。これが一過性でなければ良い。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・今月は好天が続き、来場者数、売上共に前年実績を達成している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・出張ワークショップでの動きはややあるが、営業のメインである生産受注は、低迷が続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年と変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社を含め、当地方でも全体的に安定した仕事を確保しているようである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注、販売等の様子は、良い、悪い、普通とさまざま、総体的にあまり変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け自動車輸出が横ばいで、1月に発表された中期計画台数を下回っている。3か月の内部情報を見ても、台数に伸びがない。
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き国内市場は低迷しており、前年度実績を維持するのが難しい。催事を行っても集客が厳しく、来場客の購入率も下がってきている。催事の成否は、上得意客次第となっている。3月の売上が好調だったため、6月の海外での展示会に期待している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占める建設業である。現政権誕生後公共工事は順調に推移してきたが、この3月に初めて公共工事は前年割れとなった。特に地方業者にとって一番影響を受ける市町村発注が、前年比88%と大変厳しかったが、新年度は、市町村発注が同8%増の好スタートである。一方で、当社の受注は同90%と厳しい。今後の受注に力を注いでいきたい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因もあるが、特に今年は動きが少ない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・5月に入り暑い日も多く、夏物家電、エアコン、扇風機や夏物寝具、薄手の商材の動き出しはますますの物量である。ただし、全体的な物量は前年並みである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人向けの相部屋を前提とした宿泊施設が徐々に増えてきており、多くの外国人旅行者が利用している。しかし、旅行者のニーズが変化してきており、土産品などの小売業は、爆買の反動減で厳しい。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・年間契約の更新が大体終わった。前年より業務が増えた分、金額が上がって受注したところもあるが、単価は横ばいのため、実質的には変わらない。その他の年間契約も前年並みばかりで、金額を引上げてくれたところはない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・紳士服店では順調な売上を維持している。今月のチラシ出稿量は前月比101.6%で、今年初めて前年を上回っている。ただし、前年同月が前々年比80%と極端に悪かったため、一様に比較できない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・能力増強や生産性向上などの前向きな設備投資は、まだ十分ではない。一方、雇用の安定、人材不足を背景に、個人所得が堅実に伸びていることから、個人消費はやや堅調に推移している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・例年よりも3月末の退職者が少なく、新規の中途採用も少ない。人の移動が少なくなっているようである。
		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	・引き合い、商談件数、受注量共に、特段変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手という仲間様だが、当社より数倍大きい会社で、仕事が全くなく開店休業状態のところがある。当社はまだそこまで落ち込んではいないが、似たような仕事をやっているの、状況は悪い。いつどうなるかわからないという怖さがある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎年ゴールデンウィークを過ぎた頃の販促広告は減る。飲食や物販では、やや小休止的な傾向がある。
	×	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・過去にないほどの生産減少で、商品が動いておらず、工場休業日を1日増やすかどうかを検討しているなど、業界全体が思わしくない。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月同様、主要取引先の電話システムの生産減少が続いている。
雇用関連 (北関東)		*	*	*
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・生鮮食料品等の値上がりは若干気になるが、出荷は増えてきている。小売、衣料は、季節の変わり目で買換えもあり、住宅関連の増改築、新築等も目立ってきている。電子、電機、自動車関連の製造業は安定して伸びている。依然として介護職や看護等のサービス業は人手不足が目立っている。
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・語学系の人材を中心に採用意欲は強く、引き合いが後を絶たない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・ベースアップや新入社員との離職相談が多く、中途採用も進まない、との話を聞く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人数は前年同月より増えているが、景気の先行き不透明なため、求人誌に有料で募集広告を掲載する企業は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・先週ぐらいから、来所する求職者が以前よりも更に少なくなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をつねに引する製造業では、新卒入社の影響か、やや求人が落ちてきている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・正社員雇用が多いようである。この時期、介護、建築などの特定業種は活発に求人活動をしているが、中小企業の動きは例年と変わらない。

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
		人材派遣会社 (管理担当)	それ以外	・自動車関連への派遣契約が終了となったため、やや悪くなっている。
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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 (南関東)		スーパー（経営者）	お客様の様子	・良い車、良い服で買物する客が増えている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・来客数と利益が良くなっている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、売上共に増加基調で、町全体を見ても、人通りが増え、景気が良くなっていると感じる（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は、まず個人はゴールデンウィークがあり、ゴールデンウィーク明けから修学旅行がシーズンを迎えている。特に、今年度は中学校からの受注が好調で、それがけん引し、良い数字になっている。また、法人関係も前年同時期と比べて数字が良く、販売量も良い（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	・今年はゴールデンウィークが長く、天候にも恵まれたため、イベントの売上がかなり良く、今月の売上に繋がっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・新しい物を買うというより、壊れて買換える客が大半である。ただし、店舗などの業務用の仕事も徐々に増えてきて忙しくなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・4～5月は来客数が今までより増加しており、それに伴い成約率も多少上がっている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今月は天候も比較的安定しており、日傘、帽子等の夏物アイテムが好調である。ゴールデンウィークは企画が当たり来客数が増え、母の日も前年より展開期間が長かったため好調に推移した。しかしながら、久しぶりに前年を上回った前月と比べて、婦人雑貨、食品以外の伸びが鈍く、前年に届くか微妙な状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、ファミリー向けのイベントや物産展により、来客数は大幅に伸びた。また、今年は母の日が暦上で最も遅いため、ゴールデンウィークとは別の塊が作れた。インバウンドも継続して化粧品がけん引し、好調を維持している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比でプラスになってきている。売上も、前年並みを確保できる雑貨類が増えてきている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・宝飾催事や高額の時計などが好調である（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・現在の経済環境は、数々の不安材料があるものの、株価も上昇しており、働き方改革も進んでいることなどに加えて、季節も良く、天候も安定しているということから、購買意欲が出てきたものととらえている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・5月は比較的天候の良い日が続き、衣料品の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・陽気が良くなり、来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比106%で推移している。商品が新しくなる、あるいはリニューアルされるたびに価格が徐々に上がり、それに伴い客単価も上昇している。来客数の増加が売上全体を押し上げ、ここ2～3か月それが続いている。当店は見切り販売をしており、お得に商品を買ってもらうだけでなく、それプラス何かを購入してもらうことで、来客数が増え、商品の総売上も増加していると推測している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ最近では天候も良く、暖かくなってきているので、来客数も非常に多くなっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今なお消費性向は弱いですが、季節とともに来客数は若干増えている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気はよく分からないが、気温の変化により来客数が伸びている（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの衣料品の売上は例年同様良くなかったが、その後の気温上昇により、春物衣料から夏物衣料が活発に動き、前年の売上に到達している。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどの耐久消費財は、省エネ性を重視した高単価商材の動きが良くなっている。
		家電量販店(経 営企画担当)	販売量の動き	・レジ通過客数が、前年、3か月前と比較して好調に推移しており、売上高も同じ傾向を示している。また、客単価をみても、節約志向に変化が出ていると感じている(東京都)。
		その他小売 [ショッピング センター](統 括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内にはいろいろな業種があるが、紳士服、呉服を除いて、ほとんどの業種で前年比微増となっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前の2月は、客の出足も悪いし、ケータリングもなく、来客数もある程度限られているので、年間を通して一番売上が悪い。それに比べると5月はやや良くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全般的に来客数が増えてきている。また、宴会予約等も増えてきており、前年の改装効果が徐々に現れてきている。ただし、景気に結び付くかは少々疑問である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・例年ゴールデンウィーク明けは消費疲れで売上が減少するが、今年の5月は前年比で1~2%程度のマイナスで推移しており、ゴールデンウィーク明けも来客数が減少していない。単価も少し良くなっている(東京都)。
		観光型旅館(ス タッフ)	お客様の様子	・利用客に就職活動中の大学生が多くいるが、話を聞いていると、面接に交通費を出す企業が増え、以前より内定をもらいやすくなっているようである。採用企業の景気が良いのではないかと(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動きが良好であった。それ以降は若干弱いが、平均的に良い。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・個人、団体共に旅行需要が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休明けにしてはまずまずの利用があった。20日ごろから2~3日暑い日が続き、急にタクシーを使う人が増えている。夜から深夜にかけても中距離の客が増えている。長距離の客が欲しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィーク後の売上は減少傾向になる。今年は第2週は売上が悪かったが、それ以降は持ち直している。今後も注意深く見ていきたい(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・モバイルの契約が順調に推移している。低価格のインターネットサービスも前年に比べ増加している。
		通信会社(営業 担当)	競争相手の様子	・競合他社の営業が3か月前に比べると活発である。大手キャリアに関しては、携帯電話だけでなく、固定電話、固定インターネット回線のトリプル加入を目指している動きがあり、囲い込みに動いているようである(東京都)。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・3か月前は2月の閑散時期である。5月はゴールデンウィーク等が入るため繁忙期となる。前年実績と比べると、やや悪くなっている(東京都)。
		ゴルフ場(経営 者)	お客様の様子	・自営業の客の来場が減っている。電話してみると、最近忙しいとの声をよく聞く。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・この2か月ほどは、予約客も前年を若干上回る状態で推移している。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・人気のある車種のマイナーチェンジがあったが、しばらく経っているため、受注が上向きになっている(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建や共同住宅などの居住用も土地有効活用案件も、共に受注量が増加してきている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・最近の客の様子は、非常に慎重になっている。また、できれば節約をしたいという気持ちが強く、価格の高いAと安いBがあった場合、納得できる範囲内であればBを選ぶという傾向がある。そのため、売上がなかなか思うように増えてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年に入り、来客数が徐々に減少しており、元に戻ることがなかなか難しい状態が続いているため、売上自体も減少していくという悪循環が続いている（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・南関東の指標は少し回復しているようだが、この街も下げ止まった感じがある。長らくクレジットカードの取扱高が前年を大きく割っていたが、下げ幅が止まったようである。ただし、手堅いとはとてもいえない（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当商店街では依然として売上が低迷しているものの、最近パートやアルバイトなどの求人がより難しくなっており、世間はそんなに景気が良いのかといぶかしんでいる（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・キャンペーン商品などを勧めてもなかなか購入してもらえないが、工事や修理など身の回りの困りごとなどについての相談はよくあり、仕事になっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・現在、市内でプレミアム付商品券が発売されており、市場には約10億円分が出回っている。前年は30億円ほど発売されたが、今年は10億円分と3分の1である。2～3日前までで約6億円分が回収されたそうだが、今のところ本店における使用はゼロであり、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・悪くはないが、伸びている感じがせず、停滞している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・上旬のイベントは来客数、売上共に大きく伸びたが、下旬に入り、売上の減少傾向が続いている。最終的に前年並みに落ち着く見込みである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・新茶が出る時期となり、どんどん出荷していく見込みだが、例年と変わらない推移で、特にこれといった増加はない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、1人当たりの買上金額が減少している。特に50代以下、買上金額が中間グループのカテゴリーが厳しい。これは、客が購入物により買物をする場を多様なチャネルから選別しており、インターネットやアウトレット、大型ショッピングセンターも含め、競合が多様化していることが一因と考えられる。逆に、シニア層は客単価が比較的安定している。また、4月後半からの母の日ギフトが前年よりも厳しく、モノではないコト、集い、イベントにシフトしていることも客単価下落の原因の一つである。特に、母の日ギフトで単価の高い婦人服が厳しく、単価の低い雑貨中心に動いている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・婦人衣料はやや前年割れとなっているものの、これまでのような極端な落ち込みは見せていない。また、春先から回復してきた化粧雑貨を中心としたインバウンド需要の活況が下支えしていることもあり、店舗の全体的な売上は前年並みとなっている。購買の中身は相変わらずで、来客数は増えて客単価が低下するというこれまでの傾向が継続している。今後もこの状況が極端に変化することは考えにくい（東京都）。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・店内改装に伴い、来客数は増加しているものの、買い回りにつながらず、売上全体を押し上げるまでには至っていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・下振れ傾向は変わらない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・引き続き婦人アパレル関連の動きが厳しい。取引先もブランド廃止やショップ改廃等により前年をとらえることは難しく、回復の兆しも見えない。一方、服飾雑貨、子供洋品は前年推移にまで復調しており、回復の兆しが見える。食料品関連は横ばいである（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・地域によっては、新規開業により街としての動員が増加し、それに伴い店舗の来客数も増加傾向にあるが、全体としては大きな変動はない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・営業施策による客の消費金額の増減は大きいですが、日常の景気は良くも悪くもない。よりお買い得な物、よりサービスの良い時など、客の消費に対する行動はシビアである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ここ数が月間は前年を上回っているものの、主に訪日外国人客の販売が押し上げている状況は変わらない。日本人、特に中間層の回復は力強さを感じない（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・高単価商品が売れなくなっている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・近隣の競合との価格競争があり、主力分類の平均単価が低下傾向にある。客は前年並みの点数は購入するが、平均単価が低下している分、客1人当たりのトータルの買上金額が、なかなか前年を上回らない状況である（東京都）。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数及び買上点数は前年並みを維持しているものの、単価が下がった分、売上は微減の状態が続いている。価格最優先の志向が根付いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量は伸びつつあるが、その分買上単価が落ち込み始め、トータルするとほぼ同じという状況である（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは後半の連休が長く好調であったが、ゴールデンウィーク後は買物を控える傾向にあり、来客数が1ポイント強割っている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・競合店対策として上位品目を中心に値下げを実施しているため、買上点数は増えているが、売上の伸びが今一つである。客も余計な商品を買うということが少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は大きく変わらないが、売上が減少している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売れ筋が大きく変化し、冷凍食品やプライベートブランドの高級ラインの総菜、フライヤーでの製造商品は売上が増加しているが、ドーナツの売上がほとんどゼロに近く、ナショナルブランド商品の売上も大幅ダウンである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・暑くなってきたので、1人1品という感じで水だけ、アイスだけという客が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターの中に入っているコンビニだが、来客数は前月と変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候による変動はあるものの、月間平均の来客数の動きはほぼ変わらず推移している（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・値下げした春物を価格訴求コーナー、夏物を提案コーナーへそれぞれ展開した結果、反応は良かったものの来客数は伸びず、前年割れとなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・郊外店の来客数減少、都市型店舗への集中により、地方の既存店が苦戦しており、この状態は更に拡大するとみている。郊外既存店の対策が急務となる（東京都）。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ここしばらくは市場が落ち着いており、大きな動きがない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出て、客の来場はあるが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は新車購入の客が少なかったが、連休後は通常どおりの来客数である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の話によると、景気動向は良いのか悪いのかよく分からない。建築、車関係は結構忙しいが、食品関係はあまり良くないようである。そのようなことから、現状としてはどちらとも言えないと判断している（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・大きなサイズがあまり売れなくなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・前月と同様の動きで変わらない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・売上は前年比で順調に推移するも、天候が影響しているとみられる。もう少し、景気に左右される必要なのを見極めたい（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・新型ゲーム機がけん引し、ゴールデンウィークはハード市場が活況だったが、ソフト市場は前年割れしている。ゴールデンウィーク後は大きく落ち込み、5月トータルでは前年を大幅に割り込む見通しである(東京都)。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の予約状況からみて、あまり変わらない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・料飲単価、売上、来客数いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・イベント等の活性化事業も行っているが、収益につながるのは一時的である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の2月1日～24日までの前年比は、売上105.5%、来客数105.8%である。5月1日～26日までの前年比は、売上99.1%、来客数96.2%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・県庁、支庁舎等がある地域だが、ここ数か月の間、飲食店等の閉店がかなり目立っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は暑い日も、涼しい日もあり、客の動きが全く分からない。忙しい時は多くの来客があるが、人の流れが少ない時はほとんど来ないというような1か月である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・食材の仕入原価が上昇していることから、一部値上げた商品があるが、販売数は減らない。このような状況から、単価が上がっても購入動機は下がらないか検証中である(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・悪くはないが、良くなっていてもそれだけ経費もかかるので、さほど大きく良くはならない。周りを見ても今一つである。東京オリンピックが開催されたら良くなるのだろうか。
		その他飲食〔給 食・レストラン〕 (役員)	お客様の様子	・単価をやや高めに設定した特別メニュー等を投入した時の客の反応は、両端に分かれている。個人の景気も好悪相半ばしている(東京都)。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・確実に良くなっていると思える材料は見当たらない。売上はそこそこ良いが、人件費等の経費が確実に増加しており、良くなっているとは判断できない。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・販売量の動きは、前月、2～3か月前とほとんど変わらず、今月は良いと思ったが、キャンセルが相次いだり、新規の予約がなかったりして、あまり芳しくない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・年度が替わり、今年度の受注や見積の動きが活発ではあるが、例年に比べて大きな変化はない。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・旅客数の動向は、前年と比べて顕著な変化はみられない(東京都)。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・加入者特典のため、商店等加盟店の更新と新規獲得を実施中だが、更新はOKでも新規獲得が難しい状況である(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・ここ数か月はより安価なサービスが好まれる傾向が続いており、最近では格安携帯の販売比率も上がってきている。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネット契約数は横ばいである。逆に、他社切替えによる解約が大きく伸びしており、業界内での客の乗換えはあるものの、絶対数が伸びているわけではないので、景気が良いとはいえない(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に下位コースの選択が多い。少しでも無駄を省こうという意識が感じられる。
		通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・ガソリン価格がやや上昇しているが、日常品の購買状況を見てみると、消費に控えめな様子がみられるが、相対的には変わらない(東京都)。
		通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・商談数、売上共に大きな変化はない(東京都)。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・ソリューション事業では年度末の駆け込み需要の反動も一服し、落ち込みはなくなったが、かといって上向いているわけでもなく、落ち着いた(東京都)。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・新年度に入り順調に推移しており、前年度を上回っている。営業努力もしているが、天候に恵まれたことが一番の要因であり、景気が良くなっているとは言えない。

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
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は例年より客足が少なかったが、中旬以降持ち直している。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・来客数は、朝の開店時、夕方のピーク時共にさほど変化はない(東京都)。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・毎日の売上の平均値を出すと、前年度比で1~3%ほど伸びている。ゴールデンウィーク後の土日あたりから、上向いていた数字の動きが止まり、今は前年度とほぼ変わらない数値を保っている。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	販売量の動き	・半年ほど前から売上、客単価の増加がみられない。3か月前と比べてもあまり変わらない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新規の仕事の相談はなく、以前から受注している案件を仕上げている状態である。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・官庁案件の入札件数が増えてきているが、ダンピングまがいの低価格で応札する事務所がある。根拠のない価格競争に巻き込まれると、体力を消耗するばかりである。現状維持が精一杯である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・継続的な業務のため資金的には平行線であるが、新規物件へのつながりはほとんどない(東京都)。
		設計事務所(職員)	それ以外	・どちらともいえない(東京都)。
		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である。消費税増税以降、住宅が全く売れない。45年住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはない。その理由は、中小企業の給与がほとんど上がらないまま物価だけが上昇しており、将来に不安を持っているためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事等は多くあるものの赤字になってしまい、不調が多く出ている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・情報量がずっと横ばいである。良くも悪くもない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・3か月前に比べて、各月とも波はあるものの、平均すると変わらず良い状態で推移している。客の様子も、アパート購入意思は変わらずある様子だが、金融機関の融資が若干厳しくなったようである。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・相談件数も少なく、2月ごろに出した見積もいまだに決まらない状態である。同業者と話したが、同じようなことを言っている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・一部において、資材の注引量に上昇傾向がみられるが、同時に落ち込むものもあるため、総量では大きな変動はみられない(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・天候にも恵まれ、入出もそこそこあるが、売上、来客数共に落ちてきている(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	単価の動き	・店頭の個人客、B to Cの部分は、商品の売行き、販売量からみて徐々に減ってきている。B to Bの部分も、企業、役所共に大きな案件が徐々に減ってきている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数以上に売上が前年より伸びている状況を2か月も継続できているが、直近傾向の強い当店では、暑さの厳しくなるであろう時期には、今のトレンドでは推移できないとみている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・来客数が前年を上回る傾向は2月から続いているものの、購入単価、1品単価共に前年を下回っており、売上に繋がっていない。食料品、化粧品といった消耗品は好調に推移しているが、衣料品や宝飾品の動きが鈍い。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークが長く、例年に比べて不振である。天候も暑すぎたり、ピンポイントで雨が降ったりで影響している。当社の事情としては、1店舗改装でしばらく休んでいたため、そのあたりも影響し、全体にやや悪い状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・5月は、前年に比べて1割ほど売上が落ちている。来客数も約1割減というなかで、今までにないくらい食料品の来客数が落ち込んでいる。売上も、母の日のフラワーギフトを除くほとんどの食料品、特に、生鮮関係、魚関係の落ち込みが大きくなっている。衣料品や住まいの品などは食料品に比べて落ち込みは少ない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・4か月連続で前年比プラスになっており、来月もプラスで推移する見込みである。来客数は減っているものの、1万円もする加熱式たばこなどは、あればほとんど売れるので、そういったもので何とか売上が取れている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの後半から前年比95%で推移しており、その後も厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（統括）	お客様の様子	・売れるべき春物の需要が低く、前年に比べて販売量の動きに低下傾向が見受けられる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の老舗デパートやファッションビルが閉店し、街に活気がなくなっている。前年を達成することが難しいなか、今月は前年比95%と、当ショッピングセンター内の衣料品部門ではまだ良いほうである。しかし、当ショッピングセンターも店の入替えが目立ち、客の、必要な物をいかに安く買うかという意識が見受けられる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売状況も来客数も減少しており、収益も下がっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車、サービスとも需要の落ち込みが激しく、厳しい状態が続いている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数がさほど伸びておらず、それに伴い、販売量、販売金額も伸び悩んでいる。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	競争相手の様子	・何かしらの手当てをしている会社は、全体的に順調に推移している。しかし、業界内、競合他社をみると、順調という声は少ない（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前との比較では売上は伸びている。2月は一番売上が落ち込む月であると同時に営業日数が少ない。売上の日平均で2月と5月を比較すると、5月が若干上回っているが、人件費等の原価も上がっているため、単純な売上比較ではなく、利益率という観点から、やや悪くなっていると回答している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全体的にゴールデンウィークは前年並みに推移したが、連休明けからは、宿泊及び宴会の落ち込みが例年に比べ激しい。レストランは、天候が良かったこともあり、週末を中心に順調に売上を伸ばしているが、法人利用の減少から平日は厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前半はゴールデンウィークで外に出る人が多かったため、タクシー利用客が少なかった。後半は好天にも恵まれ暑い日が続いたので、いつもの深夜族が増え、前半の悪さを多少カバーできている（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・終電が終わってしばらくすると、利用客が全くいなくなる。人通りもなくなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の残業が非常に減っている。大手企業も電車のある時間帯には電気が付いているのだが、11時くらいになると電気が消えて、皆電車で帰ってしまう（東京都）。
		その他サービス【電力】（経営者）	お客様の様子	・マンション建設が控えられ、その結果一括受電の件数も減っている（東京都）。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	お客様の様子	・客単価などが下落している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・最近、建築に対する設計注文が少なくなっているように見受けられる。行政では4月から新しく仕事指名されるが、当初の指名というものが非常に少なくなっている。民間もまだ先が見えない状況で、方向性が定まらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ここ数か月、仕事量が非常に減っている。競争の結果、やはり仕事の絶対量が足りないということであり、景気は決して良くない。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約63%と悪く、3か月前と比べると、やや悪くなっている。ゴールデンウィークのキャンペーン展開やイベントなどで集客に力を入れたのだが、社内の設計や見積担当の連休も重なり、販売量が落ち込んでいる。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・前年に開店した大型ショッピングモールの影響が大きい。
	×	一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・大型店舗が撤退し、人々の買物の手段、流れが他に行っている。
	×	スーパー(店長)	競争相手の様子	・5月中旬、隣駅に競合店が出店した。ディスカウント店のため、地域の相場を崩す大幅な安売りをし、近くのスーパーが触発されて、価格競争になっている。競合店、ディスカウント店が1店舗できただけで、今まで来ていた客がそちらに流れてしまっている。予算的にも、前年の売上も非常に厳しい状態で推移しそうである(東京都)。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	販売量の動き	・アニサキス報道の影響か、価格が安くても全く売れない(東京都)。
	×	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク後は客足が減少するが、今年は特にひどい。
企業 動向 関連 (南関東)				
		プラスチック製品製造業(経営者)	取引先の様子	・これまで保留状態だった医療品容器、化粧品容器の新規案件が、今月に入り立て続けに決まり始めている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・海外向けの受注量が増えてきている。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・大手建設業は本当に人手不足になっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・いろいろな団体の集まりの中で異業種に話を聞くと、景気は比較的良くなっているとの答えが多い。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・得意先のハウスメーカーの契約件数が増えているという話を聞いている。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・新年度に入り、取引先各社の新規設備投資が始まっている。徐々にではあるが、新規案件が増えてきている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・取引先において、以前に比べて増加運転資金の需要が増えてきている。
		不動産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・都心の業務施設系の不動産取得競争は過熱している。また、完成後の来客数、売上も予想以上である(東京都)。
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・取引先で新型車発売に向けて、広告宣伝費の予算が増えてきている。
		税理士	取引先の様子	・3か月前に比べて、飲食店の客入りや衣料品の売行きが良いようである。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末と年度初めの官公庁を主体とした通信系整備業務が一段落し、全体的に仕事量が減少してきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・売上が伸びてきている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・暑くなるのが早く、季節商材の売れ筋が変わってきている。客のニーズに対応しきれていない。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・新商品などに対して数日は動きが活発になるが、長続きしないため、トータルではあまり変わっていない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前の予測より落ちなかったが、増えてもいない(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	それ以外	・競合他社もあるため、安値受注が多く、利益幅が低迷している。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響もあり、スタートが非常に悪い状況で進捗している。受注量も伸び悩んでいる。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上共に前年同月の目標を3か月間達成できている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の新年度の計画が始まりそうだが、価格検討で手間取っており、発注に至っていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は新規案件が立ち上がる前なので、売上にはまだ良い影響がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月々の売上を見ていると、ほぼ前年度の数字をたどっている。これを打破するには売れる新商品を開発するしかないが、なかなか難しい（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先も大きな変化もなく、増減のあまりない状況のなかで進んでいる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が定価で売れない。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・都内は大型物件の建設ラッシュで圧倒されるが、都心から50キロも離れている当地域は静まり返っている。高速道路のインターチェンジ付近での流通倉庫建設等しか大型案件は見受けられない。建設物価が急激に上昇した悪影響を直接受けてしまう地域のため、回復の兆しがない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は従来のような連休前の取扱量の増加はなく、平凡に推移している。稼働日数の減少と相まって、売上が減少し、厳しい月となっている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから、ホームページ経由での問い合わせが増え、新規業務も決まっているものの、全般的には配送物量が減少しており、売上が前年を下回っている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株価は上昇しているが、国内景気が良くなっているという感覚はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当分の取引先の様子を見ると、倒産件数、融資延滞は横ばいで変わらない。不動産賃貸物件融資は相変わらず伸びており、建て売り物件は商品がやや減少傾向である。小売業は売上が若干減少気味である。製造業は先行きの受注は変わらず、設備投資をするほど増えていない。各業種とも人手確保のため新卒採用、求人を増やしている（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅4分の2階建て物件は3室が空室である。当社で管理している1K物件8室のうち、前年春に2室退去したが案内もなく、厳しい状況である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・この3か月はオフィステナントの退去もなく、高水準の入居率で推移している。契約更新時には、数パーセントではあるが賃貸料の値上げにも応じてもらっている（東京都）。
		税理士	それ以外	・商店街を通っても、夜9時～11時ごろの飲食店の客入りが悪い（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・厚生労働省管轄だけではなく、東京都関連の助成金なども申請する事業主がいる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店等では来客数が増えているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・複数の商店街店主の話によると、既に中小企業でも賃上げが実施されているのに、買物内容に変化が表れておらず、日々の売上も上向きになってきていないようである。主婦たちは、先々への不安から、財布に入れる金額はそのままに、増えた分を貯蓄に回す傾向が強いのではないかとみている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工及び機械加工の中小製造業は、受注の増減のない踊り場であり、売上、利益共に厳しい。昇給について政府の声掛けがあるが、実現できないケースが多い（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業も落ち着いており、新規案件が少ない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・底値安定の様子である（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増加しているが、単価が上がらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	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）	受注量や販売量 の動き	・例年であれば、連休明けの10日ごろから忙しくな ってくるのだが、今年は様子が違い、暇な日が続いて いる。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事を、店請けと法 人関係の納品でやっている。今月は、会社設立に関す る登記印の注文が3本でやや低迷している。また、問 屋からの先行仕入はなく、需要が発生したときに発注 しているが、通常は平均15万円ほどある支払が、今月 は10万円弱である。例年5月のゴールデンウィーク明 けは若干落ちるが、例年に比べても落ちているとい うのが実感である（東京都）。
		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、年度始めの4～5月は動きが悪いが、今年は 前年にも増して動きが悪くなっている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・11月ごろから受注量が毎月3～5ポイントずつ上昇 していたが、前月より10ポイント低下である。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・主要荷主の出荷量が激減しているなか、人件費やそ の他の経費が上昇傾向にあり、厳しい経営状況が当分 続く見込みである。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・今期に入り、前年度にあった継続案件の一部がなく なっている。
		その他サービス 業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量の減少が顕著である。取引先工場等の稼働率 が上がっていない様子である。
	×	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・なぜかはよく分からないが、物の動きが鈍く、受注 量が非常に少なくなっている。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・企業採用数が達しないため、条件面の見直しや、職 業紹介だけでなく派遣からの直接雇用等、既存サービ スの活用以外の提案が受け入れられやすくなっている （東京都）。
		求人情報誌製作 会社（広報担 当）	採用者数の動き	・中途採用の募集人数が、自社及び周辺企業で多く なっているが、応募者をなかなか集められず、採用が 難しくなっていると聞く（東京都）。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前年同月比で減少傾向にあった新規求人数が、4月 は22.6%と大幅に増加している。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・2018年の新卒採用は後半戦に突入り、内々定を持つ 学生が半数近くいるが、既に2019年の新卒採用企画も 動き始めている。採用数を前年より増やす企業が、イ ンターシップイベントへ積極的に参加している（東京 都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・どの業種も特に目立った求人数の増加はない（東京 都）。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・3か月前と同様に、求人が多く人手不足感が強い。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・消費生活に変化が見られない（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・派遣依頼は前年同月よりも増えているが、人材不足 感は変わらず、成約数が伸びてこない（東京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・派遣希望の新規登録者は若干増加しているが、企業 が求めている経験値を満たしている人材が少なく、な かなかマッチングできず、時間を要している。企業側 も思うように採用ができていないため、案件が長期化 してきている。今月の求人件数はやや減少気味だが、 従来からの求人残でのマッチングが成果となり、ほぼ 前月並みの成約数となっている。
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣業界は、常にエンジニア不足であ る。製造業全体の堅調感が強い（東京都）。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しているものの、3 か月前と比べると増加割合は縮小している（東京 都）。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・サービス業のみならず製造業など幅広い職種に求 人、採用が安定的にあるが、身の回りの景気向上はあ まり感じない（東京都）。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・求人数、採用数共に意欲旺盛で、大きな変化はない （東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・求人数の動きが横ばい、もしくは下降してきてい る。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・前年と比較して、募集量が大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・日本国内の工場生産を止めて、中国、東南アジアに移した取引先が3社ある。また、1年を通して300人規模のパート募集が必要だったところが、完全オートメーション化して募集しなくなり、その分を含めて相当の落ち込みがある。
	x	-	-	-

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式会社）

（-：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 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月前半に行われた全国菓子大博覧会には多くの来訪者があり活況であった。観光地にも例年を上回る来客数があり、経済効果が大きい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが良い。問い合わせも多く商用車も趣味の車も売れて、とにかく良い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・有効求人倍率の上昇とともに、より条件の良い職場への転職が増加している。福祉業界以外に製造業等への転職者も増加していることから、産業界全般での景気の良さが見受けられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・全国菓子大博覧会があったことで、客の購買意欲が高くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・本年度になって、じわじわと販売量が増えている。前月に続いて5月も前年同月を上回っている。増加ではあるが微増であり、予断を許さない状況は続いている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・生活用品や食品等の日常的な消費には、依然として節約志向が続いているが、旅行や娯楽等の非日常的な消費については、積極的な姿勢が見受けられ、上向き傾向にある。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・例年より気温が高く、初夏の衣料品等の動きが顕著である。化粧品等を中心にインバウンドも好調を維持している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・売上高が前年同期比で伸びている。特に、高級ブランドや宝飾品等の伸びが大きい。株価の上昇が高価格帯商品の売上増加の一因である。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・近隣に商業施設が新規開業して以降、買い回りで来客数が増加している。特に食品の売上が好調に推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候が良かったこともあり、来客数が若干増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーンや売場で品ぞろえの改善で、特にファストフードの売上が5%増加している。継続的に実施している夕・夜間対策で、対象商品の伸びが続いており、前年同期比110%以上の実績である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・価格が最も安い商品よりも、少し良い物や機能の高い商品を選ぶ客が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・車の売行きには結び付いていないが、客との会話では旅行の話や外食の話が増え、生活を楽しんでいる様子がうかがえる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・まだまだ生活必需品が中心ではあるが、購買意欲は上昇している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数が増え、月次の売上高も連続して前年同期を上回っている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・政治に対する不安感が少し払拭され、段々と元の状態に戻りつつある。
	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・雇用情勢が堅調な上、物価の上昇も限定的なため、客からは何か良い物を購入したいという欲求を感じる。	
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ターミナル駅周辺では、オフィスや店舗の集積が高まり昼食難民が出るほどである。飲食店での消費も増えている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・5月は、旅行に出かける人が増加している。大型連休や天候の良い日が続き、行楽、スポーツ、イベントや新規開業のレジャー施設等の話題が多く聞かれ、余暇への支出は増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・キャンペーンの効果で、購入客が多くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、客は必要な物以外は買わない。客単価が上昇しないため、販売量や売上高の改善につながっていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的に低価格な状況は変わらないが、販売エリアによって格差が出ている。ターミナル駅地域は非常に好調だが、同じ交通拠点の空港売店の売上は減少している。量販店の売上は横ばいで、全体としては変化はない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・高価格帯の商品の客から感じる景況感是不変わらない。社会全体では、政治に対する不透明感が悪影響を与えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・母の日の来客数、販売量共に、前年とほぼ同じであった。最近はこの傾向が変わらず続いている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・処方箋調剤部門は順調だが、店頭販売商品等の売上は、過去の半分まで落ち込んでいる。駅前立地の店舗は、週末が特に閑散として商売にならない。季節としても中途半端で、3か月前より落ち込む時期となる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・5月は売上、来客数共に変わらない状況である。世の中が二極化しており、調子の良い客がけん引して売上が伸びている一方で、非常に厳しく節約している客もいる。ギフト需要としては、伸びている客と、付き合いの幅を狭める客がバランスし、良いとも悪いともいえない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度になってからの受注が例年に比べ伸びず、出足が鈍いように感じる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは来客数が多く購入客も多かったが、それ以降は、ランチのついでに売場に寄って商品を見る人が多く、購入は少ない。父の日の下見もあるが、その場では購入しない。ネット購入の下見に来店し試着だけして帰る人が多く、売上としては厳しい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・宝飾品等の展示会での客の反応は良いが、衣料品が中心の店頭では、厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・1か月の間で浮き沈みがあり、客足は安定しない。ゴールデンウィークは新しい商業施設へ流れたが、後半はボーナス支給を見込んだ下見や購入が増え、高額商品の需要が高まっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月の景気は全体的には安定して良い方向に向かっている。相変わらず人手不足で、サービス業や小売業は特に困っている。中小企業は利益が増えず時給も上げられないため、コンビニエンスストアでは経営者や店長にしわ寄せがいき、長時間労働となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・最近、商圏内に同じチェーンの新店舗が出店し、売上は5%ほど減少しているが、客単価は回復しつつある。商圏は少し狭まったが、客の動きからは、景気が下向きとは感じられない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・連休は外食をする人が多く、売上は弱含みである。気温が高めなことで肉料理を避ける傾向となり、めん類等のあっさりとした比較的安価な食材が主流となっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・販売量が増えない。価格が安い時だけ購入する客が多く、なかなか数量には結び付かない。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は前年同期比で94%と5月も前年並みを達成できず、悪いままである。
		スーパー（人事担当）	お客様の様子	・普段の買物において、客は店を選んで購入する傾向が強くなっている。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・アニサキスの報道で鮮魚や総菜部門の売上に影響が続いている。酒税法の改正で値上げ前の駆け込み需要を期待したが、特に大きな動きはなく、値上げの情報が伝わっていない気がする。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価が上向きである。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に減少傾向にある。前年割れをしている店舗が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は、たばこの販売が減少している影響で少し下落傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候に恵まれたこともあり、冷めんやおにぎり等の販売が好調である。セールを行い、セール品の売上は良く伸びているが、セールがなかったらそれほど良くはなかった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が改装中で2週間閉鎖しているため、来客数は多少増加しているが、全体的には変わらない。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	お客様の様子	・洋服を見に来る客はあっても、購入には至らない。以前のように、質が良ければ高額でも購入することはなくなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・景気が上向きとは思えない。3か月前に比べても良くなっているとは感じない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車を購入する客の動きは落ち着いてきたが、必要な車両整備は、先送りせずに実施する客が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・店舗の販売台数は前年同期比90%で推移している。会社全体でも前年並みの販売台数である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の店頭の様子は、弱含みで推移している。客には休み疲れなのか疲労感があり、商談でも緊張感が乏しい。主力車種がマイナーチェンジの予定で様子見の客もあり、営業の現場には活気がない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売は前年比100%を超えて好調であるが、工場への在庫数が前年比、目標値共に下回っているため、全体としては良くも悪くもない状況である。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・新築住宅、マンション共に販売が伸びていない。中古物件は売買価格が高止まりで、買換えに時間を要しているオーナーが多い。住宅リフォーム、マンションのリノベーションや大規模改修等は増加している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比0.6%の増加、来客数は同じく1.3%の減少で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・中高年層の消費マインドは多少上向きであるが、将来の不安要素は消えていないため、節約ムードは払拭できない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年に入り人の流れがますます鈍くなっている。繁華街であっても交通の便が良くないので心配している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは、日並びの影響で特に書き入れ時とはならなかった。宿泊、食堂共に前年同期比で減少し、期間内のイベントは前年比30%減少とさっぱりであった。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなっており、先が読めない。しかし、結果的には前年並みの状況となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・新規ホテルの開業により、宿泊客は前年比で減少が続いている。レストランも同様であるが、宴会部門は、前年比横ばいである。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・予約の入り方や客単価は変わらず業況は順調であるが、客の話を聞くと今後は悪くなる可能性があるとの声があり、景気が良いのか悪いのかわからない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏に向けて購買意欲には高まりを感じるが、まだ前年並みには至っていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みや9月の大型連休の問い合わせが多くなっている。客にとっては、商品の質も重要だが、決め手としては、やはり価格が重要となっている。標準的な価格はわかっているようだが、予算を決めているので要望に合わせる事が難しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は、大型連休で日中は結婚式やショッピング等の乗車客があったが、夜の飲み屋街の客は少なかった。連休明けも、連休中の出費のせいか悪かったが、後半は徐々に客足が戻ってきている。最近暑い日もあり利用が伸びており、全体的には今月も前年並みとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長い間、繁華街の人出が少ない。飲み屋の経営者でも愚痴をこぼす人が多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・感触としてはさほど悪くないが、新規契約が減少し解約は増加しており、実態としてはあまり良くない。

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
		テーマパーク職員（総務担当）	単価の動き	・園内消費での客単価に変動がない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・5月の来客数は前年より少し悪く、予算も達成できない状況である。しかし、もう少しで前年同期及び予算をクリアできそうなゴルフ場も多いので、景気としてはあまり変わっていない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・入学シーズンも終わり、一時的に通学客が増えたものの、平常時に戻っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・連休があったが、客の様子を見ると、あまり出かけず何も予定がなかった人が多く、あまり景気は良くない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・天候によって客の動きが変わる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・福祉用具のレンタル市場では価格競争が続いている。特に保険外レンタルにおいては顕著で、供給量は不足しているが市場価格が上昇していない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・企業向け案件に関しては、住宅性能評価や省エネ申請等、直接の設計の仕事ではなく、二次的な仕事にシフトしている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・地下鉄の中吊り広告等は、やや多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手でも売行きが3割ほど減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量には大きな動きはみられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・リフォームを希望する客は多いが、新築には消極的である。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・少しずつではあるが、売却物件の相談は増加傾向である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・60歳以上の客が多いが、最近の製品は機能が複雑で、新たにも買換えるメリットをなかなか理解してもらえない。故障するまで使うという人が多く、増販は難しい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・前年以上に平日の飲食店への客足が悪く、来客数がゼロの店があるため、アルコールの販売も減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大型商業施設のオープンにより、来客数が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの伸びも一段落して収束し、高額品の動きも前年に比べて鈍くなっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・今月後半にはやや盛り返したが、ゴールデンウィークの売上には伸びが感じられなかった。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店ではじわじわと売上が減少し、業況は徐々に悪くなっている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は3か月前と比べて1.5%ほど減少し、来客数も0.5%ほど減少している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・周辺に新しい店がオープンしたわけでもないのに、来客数が減少している。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・客単価の低下が要因で、アップグレード業態の店舗が前年同期と比べて低迷している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・母の日以降、原因不明の売上低迷が続いている。ここ数か月は売上予算達成が続いていたが、5月は未達となっている。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・来客数がやや減少しており、それに伴って販売量も減少傾向である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・宝くじの売上が今回は非常に悪い。自由に使える金が減ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・2～3月の繁忙期に比べると販売量は減少している。特にゴールデンウィークを挟むこの期間は、動きが悪い。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・近隣百貨店の増床で、3か月前には開店前の準備や期待感により街全体への集客効果が感じられたが、この1か月は落ち着いてきている。最近是中国からの客も少なくなっている。

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
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・今月前半は大型連休の企業が多く、天候に恵まれたこともあり客足が遠のき、前年同月よりも売上が減少している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・自営業、サラリーマンにかかわらず、小遣いが減って外に飲みに行くことが難しくなっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・昼食、夕食は地元客の需要で、宿泊は県外からの需要であるが、昼食、夕食需要が前年同期比で15%ほど減少している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引越シーズンも終わり客からの入電数は落ち着いている。光回線の申込も減少し、料金の見直し等の問い合わせが増えている。無駄な出費を少しでも抑えようとしている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・年度初めで、販売量の動きが悪くなっている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・日本人の客が少ない。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・5月は休みが多いため、来客数が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・7～8割が女性客であり、地域からの若い女性の流出に歯止めがかからないため、かなりの影響がある。
		その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	お客様の様子	・最近是一般家庭でもセキュリティに対する意識が高く、防犯カメラや人感センサーライト等の設置の仕事が増えているが、安価な商品と比べられて苦戦している。景気が回復しているという実感はない。
	×	一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・個人消費の状況は最悪である。
	×	衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・動きのある商品は限られている。毎年定番の物はある程度流れているが、その他の企画商品の動きが止まっている。
	×	一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客数が減少している。
	×	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きが悪くなっている。
	×	理美容室(経営者)	お客様の様子	・最近、高齢者の客も安い店に流れていく。
企業 動向 関連 (東海)		*	*	*
		食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・気温の上昇に伴い受注も活発になりつつある。特に冷凍関係では話題性のある新商品の投入もあり、今後にも期待がもてる。
		化学工業(人事担当)	それ以外	・近隣では新築一戸建てや建て売り住宅が増え、売行きも好調なようである。不動産の売却物件を募集するチラシも増えている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・為替の変動等の不安要因はあるものの、ある程度想定内の動きであり、業務への影響が出るほどではない。
		電気機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・ケーブルテレビ事業者は、来年から始まる4K、8K放送への対応で伝送路の光化や広帯域化が急務のため、設備投資が盛んになりつつある。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比で4.2%の増加と良くなっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・輸入貨物がやや増加し、輸出がやや減少している。
		通信会社(法人営業担当)	それ以外	・休日の行楽地は、これまでは給料日前後で明らかに人出が違い、給料日後は3割増しの印象であったが、ここ数か月は給料日の前後でもさほど差がなく、全体的に人出が多くなっている。
		通信会社(法人営業担当)	それ以外	・近くの飲食店では、パートの時給が50円アップしている。他にも同様の話を聞いている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが良い。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・客先では受注量が増え、残業が増えている。売上が伸び、赤字が縮小している客も多くなってきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(社員)	取引先の様子	・客先の受託状況が活況で要員不足となっており、追加要員を毎月継続的に供給している。
		食料品製造業(営業担当)	取引先の様子	・主に中小企業の受注が減っており、受注数が伸びない。

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
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、ここ数か月は横ばいが続いており、景気は変わらない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・相変わらず良好な状況が続いている。企業の配当は過去最高水準で、労働者への還元は少ないといわれているが、最近では昇給もあり、労働者の懐はそれほど寂しくないはずである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ変わらず、販売単価も引き続き低下傾向にある。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度は仕事量に期待できないという見方が広がっているため、少ない仕事に群がり安値の横行が懸念される。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車業界向けの引き合いや問い合わせは増えており、雰囲気は悪くないが、受注までには至らない案件が多い。設備投資の意欲はあるが、実際の発注となると慎重な姿勢が目立つ。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全体的にはさほど良くは感じられないが、工作機械、自動車関係等、限られた業種については好調を維持している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・特に景気の良い話もなければ、悪い話も聞かない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低金利でマンション、戸建住宅共に順調な売行きを維持している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・下水道の工事は地域ごとに団体で発注があるので、仕事量の変動が大きい。需要の安定した接続工程の工事には、今のところ参入していない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、国内物流は前年同期比で微増が続いている。輸入については、大幅に増加した前月からは微減であるが、好調といえる範囲に回復している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・緩やかに景気が回復していると報道されているが、輸送物量に大きな増減はなく、国内物流の動向からは実感できない。大手宅配業者を始め個人向け通販物流は増加しているが、特積み業界に大きな影響はない。労働時間の問題等、運輸業界に対する荷主の理解は以前に比べて得られてきている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・飲食店の話では、来客数は増加しているが、接待での利用は頭打ちで大金を使う客はなく、1人当たり単価はそこそこである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株も為替も動きが少なく、個人投資家は様子見を決め込んでいる。資産効果も薄く、状況は3か月前と変わらない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月大きな変動はない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業に提案しているイベント等の企画案が、なかなか形になって実現しない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は改善しておらず、むしろ収益性が低下している会社が多い。従業員の給与も上昇していない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・低金利が続き、設備投資の検討や実施をする会社が目立ち始めているが、設備投資の効果が業績に反映されている会社は少ない。無駄な設備投資が業績悪化を招いている会社も見受けられる。
		その他非製造業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク明けから短期の仕事が増え、好調に推移しているが先の予約は少ない。北朝鮮問題等、外的要因で少し円高になっているが、石油価格はそれほど上昇しておらず、我が国の経済としては、良い状態が続いている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・新規見積案件が多くなっているが、受注率は低下している。複数社から同じ案件に関する見積依頼が来ており、競争が激しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界での規制や娯楽の多様化等により、施設数は全体として減少している。設備関係の投資額が減るなかで、今年度は当社の製品分野以外へ投資する傾向にあり、売上が期待できない。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・客が販売アイテムを絞る方向性を示している。

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
		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	・5月は稼働日数が少ないが、稼働日数を割り引いたとしても、売上は3か月前より10%減少している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・地域には自動車や関連部品産業が多いが、生産量は横ばい、又はやや減少という話が多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞の折込料収入が、前月に比べて2割落ちている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年4～6月は、販売量が前月から10%ほど減少するが、今年は落ち込み幅が15%程度で推移している。
	×	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・パチンコ関連の売上が落ちている。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・県内企業では、特に製造業の求人数が増えてきている。人手不足感が更に高まり、求職者にとっては転職市場が拡大し、転職意欲が高まっている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・人材派遣のニーズは堅調に推移している。長期派遣の就業者数は、3か月前比で103%、前年同月比では111%の増加と順調に拡大している。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用活動が活発となっており、管理職向けの求人が増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が安定している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・客先では、次の増産時期を見据えて、徐々に雇用者数を増やす動きがある。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者数は前年同月比で1割程度減少している一方で、企業では、業務量の増加に雇用を増やしても対応を迫られている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地元の祭りのため、ゴールデンウィークの利用は少なかった。今月後半からは回復し、例年並みとなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者に求人企業を紹介しても反応が鈍い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・話を聞く限り昇給やボーナス等の状況は悪くないにもかかわらず、個人消費の増加には結び付いておらず、ほとんど変化を感じない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人件数は若干増えている。求人募集を掲載しても業種によって反応が鈍く、人手不足が定着している。求人状況にみられるほど、景気は上昇傾向とはなっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は3月から横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・仕事はそこそこあるが、利益が伴わないものも多い。景気の回復をあまり感じられないという企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、建設、運輸を始め飲食、福祉やサービス業等で幅広く増加している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・前年4月以降、面接を受けた人の内定率が高位で安定している。企業の採用意欲の高さの表れである。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・求職者数は変わらないが、未経験の若年者や扶養枠内での就業希望者が多く、企業の求人要件とマッチングしにくい。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・新卒、中途採用共に動きがあり、各社で優秀な人材を確保するためしのぎを削っている。就職決定者数には、大きな変化はない。
			*	*
	×	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：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		-	-	-
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が高く、夏物商材のエアコンが好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・シネマ部門が引き続き好調であり、来客数は前年比からやや増加の傾向が続いている。それに伴って飲食店、食料品の売上が、前年比からやや増加で推移している。さらに、5月の気温変動が大きかったため、衣料品全体として徐々に前年比増となっており、全体的に好調となっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・前年同時期と比べると人が動いていると感じる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・朝のホテルの配車が非常に多い。また、観光の方の予約も順調に入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは天候に恵まれ、多くの観光客などでにぎわって良かった。北陸新幹線効果はまだ持続している。週末も人出が良かった。
		美容室(経営 者)	それ以外	・1～2月は来客数、売上共に前年比で大きくマイナスとなったが、ここ3か月はわずかではあるが前年をクリア出来ている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新しく分譲住宅や分譲地の完成が進んだこともあり、見学会の来場が増えている。また、問い合わせや土地の引き合いが増えていることから需要の力強さを感じる。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・ゴールデンウィークは天候が良かったこともあり、人出は分散し、今一つ伸びなかった。再開発地区に新設された専門学校学生を中心に商店街に回遊誘致を図るべく、市の計画事業を中心にイベントを開催している。また、今月末から6月にかけて市の中心で催される行事を、購買力のアップにどう結び付けるかについて商店街各店の工夫が求められる。
		一般小売店[事 務用品](店 員)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の販売増を期待したが、来客数が少なく販売量も低調であった。
		一般小売店[鮮 魚](役員)	販売量の動き	・現状で販売状況が悪いわけではないが、忙しかったゴールデンウィークが終わり元に戻った。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・今月は食品催事や家庭など催事関係で来客数が増えており、食品や婦人洋品、婦人服を中心に好調に推移しているが、客単価は低迷している。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・食品や化粧品など一部で好調な商品はあるものの、中間層を対象とする婦人衣料品は依然として回復傾向がみられない。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・来客数は、ほぼ前年並みで推移している。客単価も変わらないため、売上はほぼ前年並みを維持している。6月の酒税法改正のため、5月中旬以降はビール等の売上が伸びている。
		スーパー(総務 担当)	お客様の様子	・気温の変化により商品の売行きは前年と変わっている。しかし、全体としての売上や販売量は前年並みで推移していることから、変わらないと考える。
		スーパー(統 括)	来客数の動き	・既存店の来客数が伸び悩んでいる。
		スーパー(店舗 管理)	来客数の動き	・販促強化を実施しているが、依然として来客数の回復がみられない。
		コンビニ(店舗 管理)	来客数の動き	・ほとんどの既存店舗では、夜間から深夜にかけての来客数が前年を大きく割り込んでいる。生活者の活動時間が短くなっているのか、交通量も減っているようである。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・さざ波もたたないくらい、何の変化もない。
		家電量販店(本 部)	販売量の動き	・季節や曜日などの要因を除けば、ほぼ前年並みの推移である。
		自動車備品販売 店(役員)	お客様の様子	・連休後の集客は例年より多く、買上単価も前年からは向上しているが、買上点数は減少している。必要な商品だけを購入し、無駄な出費を抑える傾向は依然として続いている。
		その他専門店 [酒](経営 者)	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークや地区の祭り、あるいは地区の運動会といった行事が結構あったのだが、やはり例年どおりバツとしない状況である。

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
		その他小売 [ショッピング センター]	販売量の動き	・今春期に大型モールが新規出店し、衣料や住まいの品を中心にゴールデンウィーク期間中にまで影響を受けた。伸長が低い状況にある中で顧客争奪が厳しい状態となっている。食料品部門は相場安が続いてメニュー提案がしやすくなり、売上確保ができています。ただし、客の購買はシビアで必要以上に買わない傾向である。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、前年同期を若干下回る来客数であった。忙しく、景気が良いと現場で実感することがない状況が続いている。一部で付加価値の高い商品の消費は良いと感じるが、全体ではじりじりと下がっている状態である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・5月は前年よりゴールデンウィークの日並びがよく、後半には宗教関係の大型団体客があった。しかし、国内個人客の落ち込みもあり、売上は前年比若干のマイナスになりそうである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・部門ごとにばらつきがある。宿泊部門は引き続き底堅く推移している。レストラン部門では、地元客が価格志向が強く、またビジネス客が伸びない。
		通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・来客数はやや減少傾向であるが、大幅な変動ではない。
		その他レジャー施設(総支配人)	来客数の動き	・競合店への会員の移動は、想定内に抑えられている。しかし、低価格帯の競合店には、こちらの予想以上に入会しているのと情報を得ており、まだまだ客の低価格志向が強いようである。会員数は横ばいの状況であるが、子ども会員の獲得に苦戦している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・分譲物件や土地の問い合わせは増加傾向にあるものの、成約までには至らない。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・住宅展示場への新規来場数が低迷している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターが開業し、その影響がじわじわと出てきている。買い物はショッピングセンターへ行き、ぶらぶらと時間潰しには街中へ向かう。そんな様子である。
		一般小売店[精肉] (店長)	来客数の動き	・来客数が減少しており、この先もこのまま続くような感じがする。
		一般小売店[書籍] (従業員)	販売量の動き	・繁忙期が終わり、今の時期は1年で一番ものが売れないが、例年よりも販売量が若干悪く、来客数も減っている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・3~4月の売上高は前年超えて推移したが、5月度は一転して前年割れの見込みである。催事場では来場者でにぎったが、ほとんどの来場者は要冷蔵品を購入すると帰路を急ぐため、各階の買い回りにつながらない。必要なものしか買わない傾向が強くなってきている。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競争店の販促の打ち方が強力になっていることから、競合店でも状況が良くないとみられる。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・衣料品に関しては底打ち感がなく、低価格戦略の大手と地方の中小零細企業の格差が、ますます広がっている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・生活物価の上昇が続いており、より節約志向になってきている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・客との商談日数が長く、前月と同様に販売量が少なくなっている。買い控えが続いている状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車検等の件数は悪くないが、自動車販売に関しては購買意欲があまり感じられない。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・5月の販売量は前年同月比103%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比145%であったので大きく下向きである。
		住関連専門店 (役員)	来客数の動き	・月によってばらつきはあるものの、総合的にみると確実に売上の減少が進んでいる。5月はゴールデンウィークもあり来客数増加を期待したが、前年の実績にも届かなかった。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは曜日並びがよく、5月中旬までは前年を上回る集客を続けていた。しかし、後半は来客数の伸びが失速し、昼の客単価が例年の90%しかない状態で苦戦を強いられた。
		旅行代理店(所長)	お客様の様子	・出張旅費において、客の料金比較がシビアになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（役員）	販売量の動き	・インターネット接続サービスとテレビサービスが、共に加入者獲得に苦戦して契約数が減少した。3～4月の商戦期からの反動とゴールデンウィークの影響が考えられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が発表される時期であり、買い控えが発生している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今年に入り契約獲得数が前年を下回る月が続いていたが、新年度に入ると更にその傾向が顕著になっている。客は新たな支出に慎重となっているようである。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・ここ3か月の推移を前年比でみると、国内の団体客が好調である一方で、国内個人客やインバウンド客が減少傾向にある。全体としてはやや悪くなっているようである。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・長い連休もあり、開店以来最悪の赤字となる予想だったが、悪かった前年と同じく大変厳しい状況で通常の3割減の売上となった。一方で、駅前の食事処や居酒屋などは大変忙しいと聞いている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は74%、宿泊人員74%、宿泊単価98%と、高額商品が売れない状況にある。
企業動向関連		*	*	*
(北陸)		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は前年同月を上回る傾向である。一般小売用はどちらかといえば苦戦しているものの、業務用や輸出用商材は好調に推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場が順調に伸びている。結果が公表された、ものづくり補助金が影響している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・客先の決算期に向けた在庫調整が一通り終わったところで、一部の顧客を除いて店頭での販売量が上向いているという客先が増えている。季節変動を除いても、市場の状況としては数か月前よりは良くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク期間には、ホテルや飲食、土産物店等の観光関連が堅調で潤ったとの話を多く聞いた。製造業からは、現在まとめている3月決算がまずまずの数字となりそうな報告を受けており、全般に景気はやや良くなっている印象である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・山岳観光ルートへのインバウンド客が増加している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産関係の同業者の話を聞くと、少し動きが出てきているということである。一部では大変忙しそうなのもいる。
		司法書士	取引先の様子	・駅周辺ではあるが、空家や遊休地の処分が進んでいる。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の企業の様子から比較の見通しは明るいのではないかと考える。過去の数か月から、将来の見通しが立ってきている経営者が多くなっている。ただし、飲食店関係については収入の格差があるのではないかと考える。収入の低いところはなかなか上がり、どうしても安売り傾向にあるため利幅が厳しくなると聞いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注に勢いがなく、受注量確保に苦労している。特に国内の衣料消費低迷による影響を受けている。資材関連及びユニフォーム関連は堅調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料分野の資材関連が非常に順調である一方で、日用衣料は価格が非常に厳しい状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量が多い。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・特に北陸三県の受注競争が激化しており、受注価格の低下で競争環境は厳しさを増している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・最近話題となっている人手不足による運賃の値上げとなった。それが、そこそこ利益に還元されるようになってきた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のことではあるが、3か月前は年度末の3月末工期の工事の完成に向けて、元請、下請工事共に多忙であった。しかし、4～5月は年度初めでもあり仕事量が少ない。工事現場ではなく、社内で倉庫の片付けに携わる従業員が増えている。
雇用	×	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北陸)		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の動きは、一昨年のレベルには戻っていないものの、前年に比べると40%近く売上が上がっている。また内容についても、全体件数はそれほど大きく変わらないものの、パートやアルバイト募集が減っているのに対して、正社員は20%強増えている。さらに、前年はほぼなかった契約社員の枠が大きく増えて、一昨年に比べても4倍になった。正社員の動きが劇的に変わらない代わりに契約社員採用の動きが増えており、企業側の、より広い人材へのアプローチが本格化している。まだまだ積極的な求人トレンドは、景気にもつながると考える。
		新聞社〔求人広告〕(営業)	求職者数の動き	・県内企業に対して、求人特集などを提案すると反応がよい。
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・依然として有期雇用契約への求職者が少ない。求人内容とのマッチングに難航している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人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、前月比と前年同月比からみると増加している。しかし、景気の動きに関連してのものではなく、世代交代等の補充や欠員求人が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は1.77倍となり、前年同月より0.21ポイント上昇した。86か月連続で前年同月を上回っているが、新規求人数において前年同月比で9.0%の減少と、やや減少にあることから今後の状況については変わらないと考える。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・有効求人倍率は高いが、求職応募者が少ない。ますます人手不足感が強くなっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・製造業やIT関連企業を中心に、求人票が前年比で多く出ている。この傾向は、今年の求人活動が解禁されてから変わらない。
		-	-	-
	x	-	-	-

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所株式会社)

(- : 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 (近畿)		百貨店(販売推進担当)	販売量の動き	・乗客数、販売点数共に増加。来店客の固定客化に向けた取組が結実したと判断している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は9,772円で、今月の客単価は10,364円と上昇している。
		一般小売店〔珈琲〕(経営者)	お客様の様子	・飲食店のスタッフの求人を出しているが、ほとんど応募がない。
		一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・新年度に入って、前年度よりも商品の販売や、新たな商談が増えている。今年度こそ景気の上昇が期待される。
		一般小売店〔酒〕(社員)	販売量の動き	・乗客数は前年並みであるが、単価の上昇によって売上の伸びる店舗が増えている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・気温の上昇によって衣料品が好調に推移している。インバウンド景気に加えて、高額品も好調に推移し始めている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・外国人売上について、今年1月以降は前年比30%増で推移していたが、今月は50%増となっている。客単価は変わらないが、化粧品の購入を目的とする客が今月は大幅に増えている。この動きが大きく影響し、店全体の売上も2けた増となる見通しである。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・気候の良さも後押ししてか、ファッション売場での滞在時間が伸びているように思われる。販売員の感想では、館内で時間を過ごすこと自体を楽しんでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・前月と同様に、入店客数の増加傾向が続いているほか、これまで伸び悩んでいたボリュームゾーンの婦人服や婦人洋品、婦人靴の動きが良くなってきた。また、インバウンド客数、売上共に、継続して伸びている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・月末の店頭でのイベントにおいて、高級ブランドの宝飾品や高級時計、ブランド婦人服などの売場がかなりにぎわい、数量、金額共に好調となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・婦人衣料は依然として前年割れが続いているが、化粧品と高級な輸入ブランドは2けた以上の販売増となっている。紳士衣料、洋品も前年と同様に改善し、店全体では前年並みの売上を確保している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・5月に入り、今年はゴールデンウィークと母の日商戦が分かれたことから、両方のマーケットが活性化し、売上が回復。都心店舗、郊外店舗共に、雑貨の売上が前年を大きく上回っている。一方、春先は不振であった婦人服が前年を上回ってきており、約2%の増加となっている。また、好調が続いている化粧品が20%増と大きく増えるなど、回復傾向がみられる。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・5月上旬は、前年よりも日曜日が1日減ったほか、ゴールデンウィークの日巡りの悪さも影響し、入店客数の減少などで苦戦した。中旬以降は、母の日関連の動きや初夏らしい気候もあり、夏物衣料やリビング用品が好調に動いている。月全体では、日曜日の1日減をカバーし、前年の実績をクリアできる見通しである。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・都心店舗を中心に免税売上が好調を維持しており、特に、化粧品を中心とした婦人洋品は顕著な動きとなっている。また、菓子を中心とした食品は、催事、店頭共に好調で、こちらはインバウンドに偏らず、幅広く購入されている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・フルーツが前月よりもよく売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ファストフード商品は、フライとチキンが14種類で、常温商品が8種類などの合計24種類に上り、プラスチックの購入に貢献している。特に、常温商品が好調である。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・年間を通じて、買い控えをしている客がたくさんいる。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・関東の案件については、前向きな話がよく聞かれるようになっている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが前年よりも長かったにもかかわらず、消費がレジャーに偏らず、連休中の販売量は前年をわずかに上回った。今年はレジャーではなく、家財にお金が使われた可能性がある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・株価が今年に入って2万円近くを維持しており、客との会話でも、景気の良い話が聞かれる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから、コンスタントに満席の日が増えてきている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・4月に比べると来客数の動きはやや減少しているが、依然として前年11月からの堅調な状況が続いている。特に、ゴールデンウィーク中の営業は、曜日の並びが良かったこともあり好調となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨冬の大雪に大打撃を受けたことを思えば、世の中が無事に推移すれば、当社の商売も順調に進むように感じる。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・施設全体ではないが、一部の施設がリニューアルオープンしたことで、単価が上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドによる宿泊の増加は継続している。客室単価も高止まりのまま推移しており、周辺企業からも、出張での宿泊手当ての上昇はやむを得ないとの声が聞かれる。さらに、食堂は朝食が好調で、若干の値上げもあり、大幅な増収となっている。法人宴会も不安定ながら前年を上回っているなど、全部門で収入増となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊について、客室単価は前年を下回っているものの、客室稼働率は前年を上回り、売上はほぼ前年並みで推移している。また、宴会やレストランの売上は、前年を上回る水準で推移している。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・国内旅行は価格の低下傾向が続いているが、海外旅行は1人当たりの単価が上がってきており、旅行人員も伸びている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・熊本地震による落ち込みの反動で、前年よりも少し上向き傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・京都では修学旅行生が毎日のように訪れてくるので、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
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価の高騰が続いているほか、今まで反応が少なかった周辺部の住宅地についても、徐々に地価が上昇してきている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・売上が前年の水準を超えていない。
		一般小売店 [花](経営者)	単価の動き	・母の日の商品は、例年と注文数は変わらなかったが、平均単価は少し下がっている。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・5月と2月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は5月が117.0%で、2月が106.6%、関東は5月が102.3%で、2月が97.1%、中部は5月が95.6%で、2月が99.1%、中国は5月が91.5%で、2月が100.6%となり、各地区合計の平均は5月が107.0%で、2月が102.0%となっている。全国的に数字だけをみると好転しているように感じるが、地区によってばらつきがある。好調な地区も前年の実績があまりにも悪く、2年前に比べるとまだまだ良くなっていない。
		一般小売店[精肉] (管理担当)	お客様の様子	・今月はゴールデンウィークや母の日があり、前半は動きがみられたが、普通の日やはり厳しい状況が続いている。京都、大阪に囲まれて、神戸の景気は悪いという印象は変わらない。観光客も含めて、人が動いているのは神戸以外である。
		一般小売店[野菜] (店長)	競争相手の様子	・相変わらず、辞めていく店が多い。大型店の進出が激化する一方、その裏で撤退していく店が出ている。これで景気が回復しているとはいえない。
		一般小売店[自転車] (店長)	お客様の様子	・繁忙期でも思ったほどは売れず、売れない時期が続いているので、景気が良くなっているとは思えない。
		一般小売店[菓子] (営業担当)	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークの影響で出勤日数も少なく、販売量が芳しくない状況である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・販売促進策の成功やインバウンドの好調で、今月も売上目標は達成の見込みであり、前年比で2けた増と好調に推移する予定である。ただし、好調な商材は限られており、化粧品や特選洋品に集中するなど、安定した内容とは言い難い。国内の商圈では、客の消費に対する慎重な姿勢に変化はなく、依然として厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今月の来客数は、前年比でマイナス2.0%と微減である。ゴールデンウィークの曜日回りが若干影響したと考えている。前年は長期休暇となった人が多かったため、その影響を勘案すると、景気については横ばいである。
		百貨店(宣伝担当)	お客様の様子	・インバウンド売上は引き続き、前年比で50%以上の増加と好調ながら、それを除く足元の動きは微減である。特選品、宝飾品などの高額品や、雑貨、食料品は好調であるが、ボリュームの大きな衣料品は苦戦が続いている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・天候に恵まれて来客数が増えたほか、新企画の食料品の催事などが好調となり、前年の実績と、今年の売上目標はクリアできそうである。また、インバウンド効果も好調に推移し、前年実績の約2倍で推移している。特に、化粧品を中心とした婦人洋品の売上が、好調に推移している。
		百貨店(販促担当)	来客数の動き	・気温の高い日が多く、天候も悪くないが、衣料品は苦戦している。価格面だけではなく、購買意欲が減退していると感じる。雑貨は堅調で、ファッションを楽しむというよりも、雑貨で楽しむ、生活をきれいにみせることに楽しさを感じている。きっかけがないので変化がなく、購買行動が変わらない。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・店全体の店頭売上は、前年比で2.3%増となっている。内容はこれまでの傾向どおり、化粧品が35%増、特選衣料が13%増とけん引している。特に、訪日外国人の売上は、化粧品が160%増、特選衣料が170%増と前年を大きく上回っている。一方、中間層による婦人服、紳士服関連の購入は、引き続き前年を下回っており、来客数は前年を1~2%上回っているものの、客単価が2~3%低下している。
		百貨店(営業企画)	販売量の動き	・長く不振であった婦人服の動きが回復している。来客数、客単価も前年を上回るなど、堅調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（役員）	単価の動き	・都心部の百貨店はインバウンド需要が増えてきているが、地方にはその影響がほとんどない。化粧品や雑貨、食品などの生活関連の商品は売上が伸びているが、衣料品、特に婦人服は以前ほど落ち込んでいないものの、伸びてはいない。衣料品が不振の要因は、インターネット通販の増加か、単価の高さや買い控えの影響か、販促策不足のせいかなどははっきりとは分からない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上がかなり好調で、店全体の売上を支えているものの、それを除けば前年並みの売上である。依然として、婦人服の売上は前年を下回る状況が続いている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的に天候に恵まれたほか、日並びの関係でゴールデンウィークと母の日の間隔が空いたため、ギフトの動きが予測よりも比較的良好。また、ファッションの夏物商材も堅調に動いている。インバウンド需要も、3月以降は消耗品を中心に好調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月は日並びが良く、ゴールデンウィーク商戦は来客数、買上単価共に、よく伸びた。ただしその後、来客数は好調を維持できたものの、野菜の相場安などで単価は下落、売上の苦戦する状況が続いている。月末に、酒の安売り規制前の駆け込み需要が発生し、月間では何とか前年並みの売上を確保できたが、6月以降も値上げが相次ぐなかで、メリハリ消費が続く。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当店は総合スーパーであるが、衣料品、住関連の動きは季節商材がまずまずであり、前年よりも良い。ただし、食品は前年が野菜の高騰で良かったため、今年は苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・引き続き来客数が前年を下回り、優待セールやチラシの投入日に買物が集中する傾向が続く。一部商品の値上げにより、今後は1品単価、客単価が上昇傾向となる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品などは、通常程度のお買得価格では客の反応が鈍く、定例の販促も前年の実績に届かない日が多い。高齢化の進んだ地域柄もあり、小分けにした商品に人気は偏るのも、単価が上がらない要因である。気温の上昇で、春物衣料やタオル、布団のシーツなどの動きは良いが、食品の不調をカバーするほどのボリュームはない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・当社が店舗展開している地域で、競合店が数店舗オープンしたため、直近は売上の前年比が大きくダウンしている。当社も改装などで強化を図っているが、改装期間中の売上減をカバーするまでには至らない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温が例年よりも早く上昇しているが、特に売上に対して影響があったとは感じない。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・店頭客による買物は、食品部門全体で堅調な状況が続いている。特に、買物数量は前年よりも増加傾向にある。ただし、競合店との価格競争は前年よりも厳しくなった店舗が多く、店頭売上は前年と大きく変わっていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・相変わらずイートインコーナーの利用率が高く、フードやドリンク類の売上は好調であるが、座席の回転率が限界に近づいており、それほど売上は増えていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は売上が安定している。ただし、キャンペーンや販促努力を行った上での横ばいであり、楽観視はできない。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・今年に入って、公共料金や生活必需品、食品などの値上げが毎月発表されているため、財布のひもは固いままである。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・日によって販売量の差が目立ち、客単価の伸びも低迷している。
		コンビニ（店員）	競争相手の様子	・近くにライバル店ができたため、売上が減っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・依然として財布のひもが固い。家電品では買換えサイクルが伸びており、年金などの所得低下からか、単価のダウンにつながっているように感じる。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・売上単価が下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業企画)	単価の動き	・客単価の低下、来店客の増加により、トータルでは変わっていない。
		住関連専門店 (店長)	単価の動き	・商談は増えているが、どれも予算が厳しく、値引きをリクエストされる案件も同時に増えている。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・個人所得が全体的に増えているとは感じられず、個人消費の増加にもつながっていないように思われる。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	お客様の様子	・食品でも雑貨でも、客が何を必要としているかをしっかりと観察し、品ぞろえをすれば、前年よりも購入は前向きである。
		その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・客の様子をみると、株価や為替の変動による購買意欲の変化が感じられるが、今のところ以前と大きくは変わっていない。
		その他専門店 [宝飾品](販売担当)	販売量の動き	・在庫の動きが少ないため、新商品などの仕入量や金額も限られてくる。
		その他小売[インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・受電数、客単価には変化がない。送料が無料になる金額を、少し上回る注文が多い。
		その他小売[インターネット通販] (企画担当)	お客様の様子	・ファッション関連商品を中心に、買上個数が減少している。
		高級レストラン (企画)	来客数の動き	・婚礼、宴会における新規の来客数の大きな落ち込みと、宿泊の客室単価の伸び悩みがみられるものの、企業の宴会やレストラン利用は堅調に推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・お昼から高額な定食の販売が伸び、暑さにより昼からアルコールの注文もよく出た。ただし、夜になると商店街の人通りは少なくなり、来客数が減少するため、トータルでは変わらない。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・異動の多い月で、来客数は増加しているが、状況にあまり変化はない。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・4月に続き、5月も販売量が前年を上回っている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・外国人客による問い合わせが減っている。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・花見シーズン、ゴールデンウィーク、歓送迎会などの動きは、例年とほぼ変化がない。インバウンドも数年前に比べると減少傾向にあり、売上は横ばいである。
		都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・宿泊は好調に推移し、上向き傾向であるが、宴会部門は、婚礼を含めて下向きである。また、宿泊に関しては、外国人宿泊客に勢いがあり、団体利用から個人利用に変化してきている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは5連休と日回りが良く、前年比で稼働率が2.6ポイント増、売上も16%増で終えることができ、その上積みをも月末まで維持できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸は開港150周年でいろいろなイベントがあり、天候の良い日も続いたため、繁華街の客足が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇といった要因もあり、客の乗車機会が増えたが、一時的な動きと思われる。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に特に変化はない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年、近隣に同じような施設ができてから、長期にわたる不振が続いている。
		その他サービス [学習塾](スタッフ)	単価の動き	・入会者は増えたが、受講科目数の増加が伴っていない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅市場は相変わらずの供給過多ではあるが、客が減少している割に、動きはみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・駅前の大型マンションと、市内のタワーマンションに客が集中しており、それ以外のマンションは非常に苦戦している。
		住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・展示場などへの来場状況は変わらないが、商談中の住宅の延床面積が、単価のアップに伴って縮小傾向となっている。

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
		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）	単価の動き	・人材派遣の時給単価が、少し下落傾向にあるように感じる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの価格は引き続き上昇しており、購入検討者の買い時意識の低下理由として目立ってきている。一部の都心タワー物件などは好調な状況であるが、不調物件との二極化が顕著になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の通行客数が減少している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・例年と変わらず、今年もゴールデンウィークの来客数がゼロの日もあり、全く伸びなかった。それは予想の範囲内であったが、その後も全く良くなかった。5月にしては予想外に気温の高い日が続いたり、長かったゴールデンウィークで出費が重なり、財布の中身が厳しくなったことが要因と考えられる。それが来客数の大きな減少につながり、厳しい月となっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・中間層の財布のひもがかなり固く、卸売、小売共に、大きな影響が出ている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料の動きが悪い。消費者の購買意欲は低く、販売量も減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・店全体の来客数に変化はないが、食品の買上点数が減少するなど、買い控え傾向が顕著になってきている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みか微増であるが、客単価の下落で、売上は前年の水準を維持できない状況である。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・旅行者が激減している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが長かったため、その後の消費への影響が大きく、来客数の減少につながっている。しかも、北朝鮮のミサイル問題で国民が不安になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・業界の決算期である3月は良かったが、4月からは販売量が減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わってから、来客数が徐々に減少している。企業による大口の懇親会や交流会などの需要は変わらないが、個人客による宴会などの利用が減っている。旅行や趣味に関する消費が増えても、食事などの消費を抑えている傾向をみると、景気が上向いているとは感じられない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・気温も上がってきているので、もう少し上向くと思ったが、そうでもない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・英国でのテロや、北朝鮮の挑発などによる世界情勢の悪化で、客は完全に海外旅行に関して後ろ向きになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社間の行き来が少なくなっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は予約状況も非常に悪く、不調である。
		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	・特に、音楽レンタルの売上が厳しくなっており、書籍を中心としたカフェ複合型の展開を強化している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今年の5月は、前年よりも休日が1日少なかったこともあり、住宅展示場への来場者は前年比で1割ほど減少している。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末が過ぎて、新築着工戸数が減少している。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・買上単価が下がっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客には積極的にアプローチしているが、反応が鈍い。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物に入替えてから、気温が低いせいか、来客数が減っている。売上が伸びず、前年よりも10～20%減少している。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・新生活需要のピークが過ぎ、ゴールデンウィーク商戦も終わり、来客数が随分減っている。

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
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・少し荷動きが良くなってきた。天候も晴れの日が多く、暖かくなってきたため、外出機会も増えてきたと考えられる。連休前の受注は多かったが、連休明けの中だるみも短く、少しの減少で済んでいる。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・気温の上昇に伴い、飲料水の売上が伸びてきている。ゴールデンウィークも、天候が良かったこともあって順調に推移している。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・明らかに販売量、受注量は増加しているが、特定の品目に対してではなく、多品種にわたっている。品目ごとにみると、通常の動きとなっている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・大型案件は少ないが、小規模の注文が増えている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・不況のため、取引先からの発注が減っていたが、徐々に回復している。特に、海外からの引き合いが増えている。その割に業績は上がっていないが、景気が原因ではなく、自社の努力不足に原因があると判断している。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・この時期、求人や景気動向が今一つ盛り上がらないこともあり、人材の育成、採用活動のほか、管理職に的を絞った強化の動きが活発になっている。しばらくはこの傾向が続く。
		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	・ゴールデンウィークが大型連休となり、特に後半が5連休であったため、行楽に出かける家族連れで大阪市内の主要駅は大にぎわいであった。ゴールデンウィーク以降は、その反動もあって低調となったが、天候に恵まれたこともあり、比較的安定した月となっている。
		繊維工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・小売店での販売は前年どおりであるが、問屋を通じた販売は前年比で20%ダウンしている。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新聞などに出ている景気の良さは全く感じられず、数字も良くなっていない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・多少の減速感はあるが、米国などの主要国首脳の発言によるもので、一過性の動きの感がある。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・設備増設の動きがあり、機械メーカーへの発注が増えているので、当社への注文も増える。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・売上の計上予定が延びて、先送りとなっている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・今月は少しまとまった仕事が入っているが、その先の予定はない。
		輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・現時点では塗装関係の受注は堅調に推移しているものの、売上を伸ばす観点から、将来的な開拓分野のビジョンを考える時期となっている。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・新学期に向けた準備の購入も落ち着き、例年と変わらない動きとなっている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物件単価、利益率共に、下げ止まり感がある。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・官庁関係の入札は相変わらず厳しい価格競争が続いている。民間関係の競争も引き続き厳しい。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前月とあまり変わらない。受注はやや落ち着いてきており、着工時期が遅れている案件もある。問い合わせ数は変わらないため、来月以降に期待したい。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・ゴールデンウィークの影響で、協力会社からの受注が伸び悩んでいる。
	金融業(副支店 長)	取引先の様子	・客との会話では、良い話も悪い話も出てこない。また、各社の決算書の内容も、前期比で変化なく推移している。	
	不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・企業が神戸から東京に移転するにつれて、事務所や社宅のニーズも減ってきている。事務所の空室率が上がって、賃料が下がり、社宅の賃料も下がっている。そういった影響から、土地の全体的な相場は上がっていても、実需が悪いため、市況は横ばいである。	
	新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・購読数は何とか維持できているものの、折込件数が落ち込んでおり、回復しない。	
	広告代理店(企 画担当)	取引先の様子	・新たな期が始まり、前年ベースの発注が続いていることで安定しているが、特に新規案件はない。	

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
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年度よりも関西の広告出稿は上向きで、年内は良い状況が続くと予想される。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年は毎月、Web広告、紙面広告共に、売上の前年比が100%前後で推移している。
		その他サービス [自動車修理] （経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しくもなく、仕事量に変わりはない。
		その他非製造業 [機械器具卸] （経営者）	取引先の様子	・2～3か月前とほとんど変わらず、動きが芳しくない。
		その他非製造業 [商社]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売の遅れにより、他社との競争に負けている。周囲に聞くと、全体的に案件が減っている。
		食料品製造業 （経理担当）	取引先の様子	・量販店からの発注数量が減少している。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・連休後、しばらくは順調に推移したが、中旬以降は受注が減っている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・例年、6～8月にかけては受注量が落ちる時期となるが、すでに今月から受注量は少し減少気味になっており、8月までの受注もまだ予測が立たない。現状の推移からすると、前年よりも受注量は落ち込みそうである。
		化学工業（管理 担当）	受注量や販売量の動き	・建築関係や電子部品関係の販売数量が、前年比で11%減少している。
		金属製品製造業 （営業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・鋼材の値上げに伴う価格転嫁に対し、顧客の理解がなかなか得られない。
		金属製品製造業 （管理担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響などによる資材の値上げが止まらない。販売価格に転嫁できないため、利益が減少している。特に、太陽光関連では全盛期の10分の1に落ち込んでいる。
		金融業[投資運 用業]（代表）	それ以外	・2万円台への株価上昇がなかなか実現せず、失望感がある。
		コピーサービス 業（店長）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、受注量の減少が若干みられる。前年と比較しても減少している。
	×	その他非製造業 [電気業]（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復のめどが立たない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車やスマートフォン関連が引き続き好調であるほか、生産用機械、はん用機械製造業の求人も増加しているため、設備投資の意欲は旺盛とみられる。働き方改革の広がりを背景に、運輸業からの求人も大幅に増えている。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・半導体製造装置関連のメーカーを中心に、製造業のニーズは非常に強く、未経験者を採用する企業も増えてきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大卒の求人数が増加している。
		学校[大学] （就職担当）	求人数の動き	・求人のために来校する企業が多く、手土産の持参が増えている。
		学校[大学] （就職担当）	求人数の動き	・採用環境が上向いてきており、少しであるが求人企業数や求人件数が伸びている。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、人材の採用に関して、企業動向が2つに分かれてきている。前月と同様に、派遣で慎重に様子を見ようという企業と、積極的に正社員を採用する企業が出てきている。特に、インフラ関係がここへきて積極的に動いている。
		人材派遣会社 （役員）	求職者数の動き	・5月の連休前後から求職者の数が激減している。一時的な動きと思われるが、派遣で働く若年層の数も激減している。正規雇用が増えているなかで、家庭の主婦層の労働参加が増えてくれば、景気の更なる浮揚につながる。
		人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・求職者の動きに変わりはない。
		アウトソーシング 企業（管理担 当）	それ以外	・仕事がほとんどなく、例年に比べて悪い状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・直近の有効求人倍率が、ハブル期末期並みの高水準になったとの報道もあり、新聞求人もそれなりに増えてはいる。ただし、新聞求人が縮小均衡へと向かう流れに歯止めをかけるような動きとは感じられず、新聞求人を見限り、現状維持との回答が妥当とみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみていると、4月以降は前年比で90%のまま推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人が前月よりも14%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比でプラス2.1%と、増加傾向が継続し、新規求職者数は前年比マイナス10.3%の減少傾向が続いている。人材が確保できないため、求人を更新する事業所の割合が5～6割と高止まりしている。その一方、管内事業所への景況感のヒアリング結果では、普通とする事業所が約7割を占める。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・現在の求人数は良い状態が続いているが、採用活動に予算をかける企業に関しては、採用数が減ってきている。その代わりに、採用予算の少ない中小企業の求人が増えているため、我々の業界で考えると、悪くはないが良くもない状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの訪問は増えており、求人数も伸びている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・時期的なこともあるが、優秀な技術者による登録がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・連休明けの求人動向に注目したが、目立った変化はない。建設日雇い求人は、公共工事が動き出すまでの端境期にあるほか、民間需要の波及効果が表れず、低迷した状態が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新入社員が入社し、年末特需の業務も終了したため、いったん求人数が減っている。派遣関連は、労働者派遣法改正の影響で他社のスタッフが登録に訪れており、増加傾向にあるが、当社は全体的に派遣期間が限られているスタッフが多いため、引き続き入選に苦戦中である。
	x	*	*	*

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)		競艇場（職員）	販売量の動き	・5月中旬に開催したG1競争の売上が本場のみならず、電話投票と協力他場でも伸びている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・高付加価値商品が売れるようになってきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は継続して前年を上回っている。前月まで低迷していた紳士婦人衣料が回復傾向にあり、売上を押し上げている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ファッションを中心に売上が前年実績を確保できている。月半ばには連日気温が30度を超えるなど早い夏の訪れで需要が回復しつつある。インバウンド客が増えており、100万円以上の化粧品のみとめ買いがあるなど、売上につながっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・数か月前と比べて婦人服中心にファッションアイテムは改善の兆しがあるものの、好調であった食料品関連が厳しい状況になりつつある。来客数は前年より少し増えている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量、来客数共に良くなっている。売上が悪かった5月の連休後は前年より天候条件が良く、来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の伸びは鈍化傾向が続いているが、来客数の伸びは継続している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・客の買上点数の増加がみられる。特にお総菜やファーストフードなど、夕食にもう一品添えるような商品の売上が顕著に伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが客単価は高いので景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・修学旅行生を含め、来客数が増加している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客単価は減少傾向であるが、来客数の増加が売上増加の要因になっている。特に外食ではグループやファミリーでの来客数が増加傾向である。
		一般レストラン （外食事業担当）	単価の動き	・競合店の増加で平日は客が分散化しているが、店が増えたことで週末のエリア内の集客は順調である。3～4月に引き続き、転勤や進学の関係で予約が好調に推移している。食べ放題の注文が増え、客単価は前年の105%で、売上増加と来客数減少をカバーしている。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・好調なゴールデンウィークであったものの、その後はやや落ち込みも見られる。
		都市型ホテル （企画担当）	来客数の動き	・桜シーズンに伴うインバウンド団体の宿泊受注は前年並みに推移したが、前年のディスティネーションキャンペーン開催の反動で国内客数は減少している。ゴールデンウィークの宿泊とレストランの状況は前半苦戦したものの、後半で需要が伸びて売上は前年並みとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィークは忙しくなかったが、前年の売上をクリアしている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は上向いている。
		テーマパーク （営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの曜日の並びが良く、天候にも恵まれたので入園者数が前年比で増加している。また、大型クルーズ船のツアー入園もあり、外国人入園者数も大幅に増加している。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・冬の閑散期に比べ、学校行事やツアーなど団体利用を中心に来客数が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・見学会等のイベントの参加者が増加しており、契約にこぎつける見込み客が増えている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・新年度がスタートし、官庁からの発注も出始めて同業者の仕事量が増えてきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・海外からの客が駅前に泊まっているが、隣接する商店街で見かけることはなく、来客数増につながっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新しい大型施設と駅の再開発等による客の分散化に伴い、商店街での購買は厳しい状況である。ただ一部の店舗ではリニューアルにより売上が伸びている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・4月以降、公共料金の値上げなどで客の生活防衛意識が高まっている。景気が良くなる気配はなく、客は買い控えの傾向である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控え傾向の客が多い。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・地元の若い世代の買物客が定着してきている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・曜日の並びによってゴールデンウィークが長くなり、今月の前半は売上が落ちたが、後半は落ち着いている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新茶の取れる時期が遅くなり、販売が今ごろになって盛んになってきた。しかし、数年前の忙しさと比べると大変低調である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品や連休中の物産展は好調であったが、衣料品と高額品は不調で、全体では前年売上をやや下回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同様ゴールデンウィークは衣料品が厳しい状況であったが、気温が上がり始めた下旬には動きが盛り返している。初夏向けのカジュアル商品が動き始めて前年売上と予算をクリアしている。
		百貨店（人事担当）	単価の動き	・買上客数の落ち込みはないが、買上点数と客単価の減少がみられる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは天候が良く集客は順調であったが、その後の母の日は食事や花といった低単価な贈り物の需要が高まり、高額品の動きが鈍くなっている。無料の駐車場やキッズスペースもある近隣の大型ショッピングモールに客がかなり流れるとともに、例年にも増して衣料品関係の動きが鈍く、売上が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・人間国宝の美術工芸品が数点売れたので売上は好調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・衣料品の動きがいきなり夏物需要へ移行し、ジャケットが売れずにUV系の羽織やTシャツなど単価が低い方へ流れている。婦人衣料全体としては売上の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価、買上点数に変化はない。
		スーパー（店長）	それ以外	・今年はラッキョウやウメの不作で季節商材の動きが悪い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に横ばい状態である。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に大きな変動はなく、客の節約志向も依然続いている。
		スーパー（業務開発担当）	競争相手の様子	・近隣にディスカウント店がオープンし、既存の競合店との競争も激化しているものの、対策が功を奏しているのか客足が遠のく様子はない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・販売点数は減少傾向にあるものの、客単価は上昇してきている。経済格差というほどではないが、消費に積極的な客と消極的な客との両極に分かれており、特に若い世代に出費を抑える傾向が強い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークの傾向として、ガソリンの価格高騰でファミリー層が減少し、シニア層の行楽需要が増えている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪くはなく、3か月前と比較して変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新車やCDを思うように買えない、ビールを発泡酒に切替えたなど、客からは景気の悪い話を聞かない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価は前年をクリアできていない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は本当に必要な商品しか購入しない。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・相変わらず原価とほぼ同等もしくは下回った競合他社からの見積書を持参する客が多い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題があった前年ではなく前々年と比較すると、販売量は101%でほぼ同じ状況である。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・販売量が少なく、高額車両も全く売れず、収益計画の50%にしか満たない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・当業界では値上げ前の駆け込み需要があるため、今月は例年同様に売上が伸びている。
		その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、販売量が減少している一方で、修理などのサービス客数に変化はない。
		その他専門店【土産物】（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は客の動きが非常に良かったが、その後は悪くなっている。客単価も幾分低下しており、連休で出費した反動が見受けられる一方で、当地域産のバナナなど話題の商品はよく売れている。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・近隣に大型テナントが出店したことで、平日の来客数が減少している。土日の来客は引き続き好調であるが、高単価商材の買上比率が低下している。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・週末の来客数は前年同様まずまずであるが、平日は閑散とした日もあって、前年より悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客は増加しているが夜の人出が少なくなっており、にぎわっている店はあるが、全体としては悪い状態が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・歓送迎会シーズンが終わり、客単価や来客数は落ち着いており、例年どおりの動きである。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊では国内外共にインターネット予約の個人客が増え、国内旅行会社からの販売価格も上昇している。しかし、その一方レストランでは高単価の店舗への来客数が低調となっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は前年並みに推移している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気に変化はなく、客の様子からも良い状況にはない。

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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・団体、個人共に旅行取扱数は前年を割っており厳しい状況が続いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・仮想移動体通信事業者としての格安スマートフォンサービスは、通話定額のメニュー化の反響が予想どおりであり、イベント等での集客や販売動向が良くなりそうではあるものの、目立った変化になるまでには至っていない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高が前年同月と変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候に左右されるシーズンに入り、例年と比べると来客数は若干少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今年に入ってから客の財布のひもはずっと固いまま、節約志向は続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅を希望するクライアントからの引き合いが少ない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費者の節約ムードに変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の販売が停滞しており、それに引きずられるように戸建て注文住宅の受注も伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークが終われば客足は遠のくが、今年は特に地元客にその傾向が強く、観光客の財布のひもも固い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・今月は来客数、客単価、売上全てが前年を下回る結果となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・12月から来客数が前年を下回る状況が続いており、5月は前年の97%である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購入点数の伸び悩みが続いており、必要不可欠な物以外への支出を抑えている状況がうかがえる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、ゴールデンウィークや母の日などの季節催事で苦戦している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けから野菜の相場安が売上に響く一方、鮮魚のアニサキスによる被害に関する報道の影響で、来客数が前年を割り、客の節約志向で1品単価も前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・大きな問屋が倒産し、景気は悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客数の減少は気にならない程度であるが、販売台数は前月から落ち込んだままである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して契約件数が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は必要な物しか購入しない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中に年間最大のイベントを行ったので、現在は客がほとんど来ない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・早目に夏物の売り出しを始めているが、客は買い控えている様子である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・現在はテナントの入替え段階であり、空き区画が営業面積の10%を占めているため来客数と売上に影響している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・人の動きはあるが、客単価が低く売上が伸びない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・4月下旬に郊外型のショッピングセンターができた影響が大きく、来客数が減ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークの売上が悪く、その後も客は節約をしているようで夜の利用客が少ない。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は、価格でのみ判断し、より安い物を求める傾向にあるため、景気が上向いているとはいえない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度代わりには新規契約件数が増加するが、今月に入って通常の契約件数に戻っている。
		美容室（経営者）	それ以外	・駅前に大型店舗ができたので人の流れが変化し、当商店街は集客に苦しんでいる。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・5月に入って気温の上昇とともに、客からの問い合わせと来場者数が減少している。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・デフレに歯止めがかからず、客は良い品をより安く購入することを徹底している。

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
	x	スーパー（店長）	販売量の動き	・近隣の自社店舗2店がリニューアルした影響を受け、来客数と買上点数が減少しており、特に一般食品、菓子、果実などの販売量が減少し、特売頻度の高いペットボトル飲料やボトル珈琲などの買上点数もかなり減少している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元大手自動車メーカーの部品製造を行っており、生産が好調である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の国内生産量の増加に比例し、当該部品を生産している主要取引先からの受注量が増加基調にあり、来月以降も前年同月を上回る受注が期待できる。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス市場、産業機械市場、工具鋼市場共に受注旺盛で繁忙な状況である。
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期に比べ販売量が増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・国内造船所の手持ち工事量の減少や、船価の低迷はあるものの、海運各社の業績改善やばら積み船の新造船価格の底打ち観測を背景に、徐々に新造船の受注が開始している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の引き合いが増えてきている。
		通信業（営業企画担当）	競争相手の様子	・競合他社で全国的に新しいデータセンターの新築と増築の話題があり、また、アウトソーシングに関するセキュリティや運用サービスのニーズも高まっている。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・輸出高は前年比で4か月のプラスで、半導体や自動車等が増加要因となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先スーパーでは前年より2～3%売上が落ちており、当社への注文数量が減少して厳しい状況である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・夏商戦を前に売上は良くない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新設住宅着工戸数が横ばいで、大きな景気の変化はない。北朝鮮問題もあるものの、低金利政策も一巡して安定しており、市場は落ち着いている。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・全般的に出荷は好調であるが、企業の業績を底上げするほどではない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型注文の製造着手前で生産量は少ないものの、一定水準の生産量は維持している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・3月以前の仮需の反動で、前月に引き続き各社荷動きは低調が続いている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・一部の電子材料向け製品の販売量は好調に推移しているが、水準は3か月前と大きく変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注量は生産能力の70%にとどまっている。
		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	・主要客からの受注量は良い水準を保っているが、内示からは減少傾向となっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件が好調に受注できており、引き続き予定物件で技術職の稼働が目一杯の状況が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人発送は前年並みの個数である一方、大口客に関しては単価交渉をしたところ契約解除が発生している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一般個人事業主や中小企業向けの通信機器販売量が新年度早々から軒並み前年割れとなっており、年度末の駆け込み需要による反動も要因となっている。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列自動車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が好調なので、地元部品メーカーの受注は高水準を維持している。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変動がなく、客は夏に向けて販売促進拡大の準備をしているので現状で大きな進展がない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・ゴールデンウィークでレジャー飲食関連はまずまずの数字を残しており、売上高も前年を上回っているとある一方で、製造業や建設業がやや苦戦している。	

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
		その他製造業 [スポーツ用品] (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・最近の商品は材料原価が高く工程が複雑であるが、売価は国内景気に左右されるため工場出荷単価はそれほど上げられないのが現状であり、利益率は非常に厳しい。
		輸送業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・国内倉庫の荷動きが鈍く、輸出入貨物の取扱も鈍化している。
		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。
	×	農林水産業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・アニサキスが全国ニュースで報道されて以降、刺身の需要が激減してしまい単価がかなり低下していることに加え、全国的にマダイなどの水揚量が潤沢で、それも単価安に拍車をかけている。
	×	一般機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きが悪い。
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・新規求人は幅広い業種から確保できており、過去最高水準で推移している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・有効求人数は前月に比べやや下降したものの、企業の採用意欲は落ち込むことなく、有効求人倍率は1.71倍と全国トップレベルの水準を保ったまま推移している。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・新規求人はタブレットやモニター機器の組立製造が好調な製造業やショッピングモールへの新規出店が相次ぐ小売業など、多くの業種で増加傾向となり、求人全体でも前年比で1割増となっている。
		職業安定所 (雇用開発担当)	周辺企業の様子	・4月のデータでは前年同月比で新規求人数が減少する一方で、新規求職者数が増加し求職者数超過の状況にあるが、企業担当者からは人手不足の話ばかりなので、雇用情勢は良い。
		民間職業紹介機関 (職員)	採用者数の動き	・顕在化している求人案件以外にも潜在的案件が多数存在している。有能な人材であれば都度検討のうえ、ビジネス拡大の足掛かりを模索する経営者が増えており、またその意思決定も早い。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・人材不足なのは変わらないが、前年から決まらない求人がいまだに募集をしている状況で、新規求人が増えているわけではない。
		人材派遣会社 (経営企画担当)	求人数の動き	・派遣業界では求人が落ち着く時期であるため、今後は求人から求職者を紹介する動きから求職者を積極的に紹介する動きに切替え、企業提案を積極的に行っていく。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	求職者数の動き	・景気全体が高位で安定しており、その結果新卒学生の内定率も前年同月より10%上回る状況が続いている。
		求人情報誌製作会社 (広告担当)	採用者数の動き	・4月の学生の活動状況は約80%が一次面接を受験、35%が最終面接を受験して選考段階に入っている状況である。内々定をもらい、その企業のインターンシップに参加している学生は40%を超えるとともに、インターンシップで内々定先企業を発見した学生は27%と高い割合であり、採用者数も全体的に増やしている企業が多く見受けられる。ただし、当県に限るとそれほど景気が良いとはいえない。
		職業安定所 (産業雇用情報担当)	周辺企業の様子	・大規模小売店舗出店計画書を管内に提出している事業所がある一方、建物の老朽化や営業不振で事業を廃止するところもあるなど、景気の良し悪しはどちらともいえない。
		民間職業紹介機関 (人材紹介担当)	周辺企業の様子	・仕事があっても人が足りない企業が多いが、性別や年齢等の法的制限が足かせになっている。
		学校 [大学] (就職支援担当)	周辺企業の様子	・企業の採用活動状況は3か月前に想定した範囲内で、劇的に採用数を増減させた企業は見受けられない。
		学校 [短期大学] (進路指導担当)	求人数の動き	・求人数と求人内容に特に大きな変化はない。
		-	-	-

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
	x	-	-	-

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 (四国)		-	-	-
		商店街（事務局 長）	来客数の動き	・商店街は週末を中心にインバウンド客などでにぎわっている。人通りが増えても売上へは直結していないが、以前より消費マインドは向上しているように感じられる。その恩恵は、飲食や催事に表れている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・客は増えている。単価はほぼ横ばい。
		コンビニ（商品 担当）	来客数の動き	・統合効果もあって、客が少しずつ増えてきている。
		乗用車販売店 （役員）	販売量の動き	・全国及び県内の受注動向が前年を上回る状態が続いている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、観光客が若干増えている。レストランも地元客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4～6月は春のお遍路シーズンで、仕事が入っている。前年よりかなり少ないが、冬場に比べると売上は増加している。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・大型連休中は観光客や地元客でかなりの人出があったようだ。消費者マインドは上昇していたが、やや落ち着いた感がある。
		商店街（代表 者）	競争相手の様子	・大型ショッピングモールがオープンして1か月が経過した。競合店のほとんどで売上が10%程減少しているが、一過性のもものと受け止めている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・建築業や製造業は景気が良くなっているように思えるが、仕入単価が上昇しているため利益は変わらない。サービス業は人手不足等もあって厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	お客様の様子	・母の日商品を含め、インターネットの注文が多い。来店客数は減少している。
		百貨店	来客数の動き	・客数は前年並みで推移している。高額品が伸び悩み、客単価はマイナスになっている。デイリーは上向き傾向にある。
		コンビニ（総 務）	来客数の動き	・前年を上回っているのは、天候に恵まれたことと自助努力の成果だと捉えている。景気の良し悪しではない。
		衣料品専門店 （経営者）	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク期間の売上は例年並みであったが、大型ショッピングモール出店の影響でそれ以外の営業日は低調であった。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・景気は変わらない。販売量や客単価、来客数いずれもあまり良くない。
		衣料品専門店 （総務担当）	販売量の動き	・前年比約6%マイナスで推移している。長めのゴールデンウィークを利用して旅行に出かけた人が多く、来店数は大きく減少した。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・モデルチェンジによる新型車効果や広告宣伝強化などの成果も出ている。しかし、来店客数が少ないなど、いまだ厳しい状況にある。
		観光型旅館（経 営者）	単価の動き	・業界としては良い状態と言えるが、客数は横ばい状態にある。単価がもう少し伸びてもいいのでは、と感じる。
		旅行代理店（営 業部長）	お客様の様子	・海外旅行は依然弱含みだが、国内旅行とインバウンドは好調に推移している。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・販売方法の見直しなどもあり、販売量は例年に比べてやや低調になっている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・大型連休後は停滞している。
		通信会社（支店 長）	来客数の動き	・大きな変化はみられない。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・来客数が激減している。
		競輪競馬（マ ネージャー）	販売量の動き	・大きなレースがあって入場者数や売上は増加したが、総体的には横ばい傾向にある。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・サービス業の設備投資が多くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・売上のうち外商部門が前年を下回り、足を引っ張っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・アニサキスによる食中毒の報道や、青果の単価安など、景気は不安定な状態が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・商品価格はメーカーの値上げ等で下げているため、競合するドラッグストアやディスカウント店へ客が流れ、来店客数の減少幅が大きくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車の受注が前年より大きく減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月まで好調だった新車販売が、今月は前年を大きく下回っている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・競合店オープンの影響で、週末の来店客が減少している。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・来店客数が減少している。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・新生活シーズンが過ぎ、需要は落ち着いている。
		通信会社（技術部）	販売量の動き	・利益率の高いサービスの解約が多かった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・店舗周辺の状況が変わった影響で、良くない。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・家庭向け販売がほとんど無い。酒税法改正で、安売り店との販売価格差が縮むことを期待したい。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ3年ほど前年割れが続いている。地方のコンビニ店は既に飽和状態にあり、立地条件が悪いと売上確保できない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・乗車率は悪く、距離も短くなっている。昼間は自家用車や公共交通機関を利用する人が多く、夜間でも自転車に乗る若者を多く見かける。
企業動向関連 (四国)		-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑くなり、店頭販売が良くなっている。夏に向けて順調に伸びていく。
		建設業（総務）	取引先の様子	・以前よりも見積案件が増加してきている。
		公認会計士	取引先の様子	・各関与先の決算書や試算表に、インバウンド効果が鮮明に現れている。県内の温泉地や市内のホテル、土産売場等で前年を大きく上回っている。景気が良くなっている印象を受ける。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・年明けから続く低価格基調により卸売価格が前年をやや下回っているが、悪化しているとはまでは言えない。職員の採用活動では、高知県内に職を求める人は前年より減少しており、都市圏での採用が活発にあると予想する。
		木材木製品製造業	受注価格や販売価格の動き	・前年と同水準の受注を維持している。一般消費者が抱く住宅の買い時感は前年同様にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンドの影響から、少しずつ回復している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・先納期生産していた製品を多く出荷し、売上は増加したものの、生産がほぼ横ばいのため、業況はあまり変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の太陽光発電設備の受注が減少しており、景気は悪くなってきている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量が数パーセント程度微増しているのは、市場や消費の拡大ではなく、流通在庫の小変動とみられる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の決算は総じて好況で、福利厚生面で従業員へ還元も行われているようだ。第1四半期までは繰越業務など手持ち業務もあることから、順調な売上を見込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民とも全く先が読めなくなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・宅配便等のB to Cに対して、B to B物流の主要をなす小口積合せ貨物から撤退する同業者が現れた。長引く景気低迷による競合業者間の競争激化や人材難の影響を受けたものと考えられる。労働規制が厳しさを増す中、人件費や労働環境改善費用を運賃に転嫁する方向に動いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の足元の資金需要動向は、運転資金・設備資金とも3か月前に比べて大きな変化はない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンドで好調な得意先からの広告受注は多少増えたが、全体としてはあまり変わらない。
		*	*	*
	x	輸送業（支店長）	それ以外	・原油価格の高騰により、軽油価格が上昇している。
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・事務センター・コールセンターの業務集約に伴い、派遣人材の採用が増加している。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・県内の4月の求人倍率が過去最高の1.49倍となり、景気が上向いているように見える。実情としては、慢性的な人手不足が解消できていない企業が多く、景気は横ばい。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率が高い数値になっているが、採用条件はバブル期には及ばない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・今年は新卒者を採用しない企業が2社あった。その理由は、1社は先行き不透明なこと、もう1社は業績が伸び悩んでいることだった。
		学校就職担当	求人数の動き	・企業の採用意欲は高まっているように見受けられる。しかし実情は、採用の多くを占める中小企業では、有限の「新卒」をできるだけ多く確保するために必死になっているだけだ。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の登録が若干増えつつある一方、求人数が減ってきている。景気に不安がある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・4月の有効求人倍率が1.35倍で、3か月前より0.13ポイント下降しているの、「やや悪くなっている」と判断した。
	x	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：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 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・5月の母の日までは良かったが、それ以降も来客数やインターネット注文が予想外に多かった。熊本地震で建築関係を中心にあと4～5年は景気が良いと言われているが、遠巻きに影響している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2か月連続で前年実績を上回っている。来客数は化粧品が2けた以上の伸び、宝飾・貴金属も2けた以上の伸びとかなり良い。特に非食品の購買客数が伸びている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークも多くの来客があった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月中旬から人出も増え、商店街の通行量も増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春先の不安定な天候から一変、安定して季節商材が動く季節となった。しかし高齢客の慎重な購買意欲は変わらず、低迷したままである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・自家需要と外国人観光客の来店で海外各ブランド・化粧品が好調である。また、時計・美術工芸品・家具等高額商品が好調で、客単価及び売上伸長率が上向きつつある。婦人、紳士衣料品は依然厳しいが高額衣料品は伸びてきた。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・来客数が増加しており、サンダルなど婦人靴やUV関連の帽子、手袋、化粧品などの季節商材が前年よりよく売れている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・来客数は回復傾向にあり、市街中心部への来街者数も増加している。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・前年同時期は熊本地震で、衣料品の動きが悪かったが、今年はゴールデンウィークに旅行や行楽等に出掛ける人も増え、5月上旬はカジュアルな衣料品の動きが良かった。また、婚礼の需要も前年に比べると増えている。

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
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来客数、購入点数が増加していることから売上は前年比105%と伸びているが、購入単価は下がっており、より安い商品の販売量が増えている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・閑散期にもかかわらず、白物家電の故障ではなく、大型化や高機能化への買換え需要が多い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・今期に入り売上は前年を維持している。季節商材の白物家電の動きが良い。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	販売量の動き	・前年同月比では熊本地震の影響もあり、正確な指標ではないので、一昨年比でみると売上、販売量は105%となっている。
		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	・前年、熊本地震の影響で高速道路と新幹線が使えず、飛行機を利用する客が増え売上も増えたが、今年も前年並みの売上を維持している。
		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〕 （統括者）	来客数の動き	・前年の熊本地震の反動もあり、前月、今月と大幅に来客数増となっている。また、前年秋ごろから増便された韓国LCCによる来客数増もプラスになっている。
		高級レストラン（専務）	販売量の動き	・韓国、台湾、香港、米国等のインパウンドや家族等の団体客が多くなったが、地元の客が少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は今までよりも若干低くはなっているが、来客数が大幅に上がってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価が高く推移しており好調である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・熊本地震以降、MICE、修学旅行が倍増している。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・春からの新商品の反響が良く、その効果が持続している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客との会話から、買物は必需品以外は見向きもせず、友人とのランチや旅行などにお金を使っている。物販は厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は良くなっている。来客数も増えているが購入までに時間が掛かる。またキャンセルも多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は増えていないが、外国人観光客が最近増えている。当地では外国人観光客は売上につながらない。商店街がにぎわっているということだけで売上にはつながっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年は熊本地震後景気が悪くなったが、今年も同程度の売上や来客数の悪さである。一昨年までの状況に戻っておらず景気は悪い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・入荷量が多く、魚価がかなり下がった。その後入荷量が減ったが、魚価は下がったままである。入荷量がしばらく減ったままでないと魚価は戻らない。それだけ売上が悪いということである。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・新茶も入荷し、売上は例年と変わらずである。相変わらず高額商品の販売量は伸びない。新茶時期になると関連商品の急須は販売量が増加する。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年度下期から衣料品が不振であったが、少し回復傾向である。ただし、フィットネスやエステ等が不振である。客単価も下がっており、購買意欲は回復傾向にない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・価格に魅力のある商品は買うが、必要のないものは買わない。無駄な買物はしない傾向が強まっている。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けからは来店動機に乏しいなか、店内催し等の集客は健闘し、買物自体よりも店内で楽しく過ごそうとする動きがある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークや催しの時には使うが、日頃はその反動で使わない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月同様、売上は厳しい。競合店の影響により売上を大きく落としている店舗の数字がなかなか回復しない。生鮮食品も野菜の相場が安く、売上が前年を大きく下回っている。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・財布のひもがかなり固くなっているようで、不必要な品物、他社より価格が高めの商品については売上数が少なくなっている。値下げをまだ積極的に行っていないこともあり、来客数が前年よりかなり落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・品番別の売上としては最も大きいがこの売上が非常に悪い。景気とは関係ないが、商品にお金を使わない傾向であり、景気は良くない。全体の売上の中でたばこが占める割合が大きいので、厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・前年は熊本地震の影響があったため前年比はあまりあてにならないが、一昨年比で若干売上は伸びている。午前中から夕方までの客数は増えているが、深夜にかけての客数が伸び悩んでおり一昨年と変わらない状況である。その他の客単価、購入点数は一昨年比増である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来街者は少なく、来客数も少ない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは毎年売れないが、都市部での販売促進は良かった。その反面、店舗や後半の販売促進は前年を下回り5月はあまり良くない。
		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高止まりからやや低下の傾向にある。満タン購入や定量購入の状況にさほど変化がない。店舗の販売量も前年並みである。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・比較的気温が高い状況が続いており、暑い時期に売れる商品が好調に推移している。
		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	・映画館、習い事教室、携帯キャリア等のサービス関連は売上が伸長しているものの、物販関連の業績がほぼ横ばいで停滞している。ショッピングセンターの業界的にも、売上が増加しないと景気上向きが実感できない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比で客が戻ってきている。前年は熊本地震があったので客があまり来ず、予約も少なかった。その頃と比べると今年の5月は良かった。前月比ではゴールデンウィークですこし少なかった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年は熊本地震の影響でキャンセルが多かったが、今は一昨年並みに戻っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北朝鮮情勢の影響で韓国方面の需要低迷もやや底を打ったが、回復とまでは言い切れない。国内は京阪神、海外は台湾、シンガポールの人気が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年であればゴールデンウィークの繁華街は夜の店は閉店している所が多いが、観光客の増加で需要が多く、休日も夜間開けている店が多かった。それに伴い地元客の連休需要も増え、タクシー需要も増えた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークはレンタカーやホテルの利用も多いがタクシー需要が少なく、平日に戻り少しずつタクシー需要が戻った。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・単価の低い業務は受注が多いものの、高額な案件に陰りが見えている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・曜日ごとに商品の値段を下げたり、景品を付けたりする催しをしている。そういう日は客が集中するが客単価が上がらない。更に努力する必要がある。中高年が多い平日は売上も増えるが週末はなかなか伸びず、団体職員、公務員などが遊びに使うお金を出しづらい現状がある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3日間にわたる催事の発売額に顕著な変化がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・熊本地震から1年が過ぎたが、まだ解体している所が多く景気は良くない。2月も良くなかった。ゴールデンウィークも良くなかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量は横ばいであまり変わっていない。春先4～5月はだいたい当業界は売上が向上するが、今のところ横ばいが続いている。部分的に良い所もあるが全体的にあまり変わらない。
		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	・平成30年4月から正式スタートする総合事業を踏まえ随時移行が始まっており、一部の自治体では単価が下がっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事に対する対価は減少気味だが、物価や税金は上がっている。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・特に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月来客数が伸び悩んでいる。来客が少なく問い合わせも伸びていないので販売量も伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（代表）	単価の動き	・全く変わらない。客と接していても明るい要素はなく短期的には変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・製造物は横ばいだが、来客数や売上は減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・中央市場の相場だが県産のトマト、キュウリ、ピーマンの相場が上がらず、前年も時期的に安かったが今年はそれ以上に安い。また、急に蒸し暑くなり、ただでさえ需要が低迷している中で、商品単価が低いため、売上が2か月前に比べてかなり厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の高実績からの反動で実績は落ちる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年の4～5月は、熊本地震の影響により非常に厳しかった。前年比で4～5月は持ち直してきており、特に5月は一昨年の実績も超えつつある。今まで非常に厳しかった中間層による衣料品の購買が持ち直してきており、また、外部環境に左右されているものの外国人観光客がかなり戻ってきている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震後、多くの競合店が4月末から再開店し、一昨年比97%位である。青果の相場も前年比10%下落しており苦戦している。熊本地震後の需要もなくなったので大変厳しい状況で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまで生鮮食料品の動きが良かったが、日用品を中心に販売量が悪くなってきている。特に値上がりする商品の部門の落ち込みがひどい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は必要以上の買物はせず、それぞれ競合他社の特売日を選んで買物する傾向がある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・近隣のディスカウントストアとの競合上、特売商品の構成比を高くしているにもかかわらず、来客数が前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・連休ごろから気温が急激に高くなり、夏物商材が多少動いているが本格的な動きではない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・特に理由はないが、客の動きがなんとなく悪い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・価格に敏感な客が多い。まず値札を見てから商品を見ろという買い方をしている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・持ち直していた来客数が今月再び減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。新型車がそろっている割になかなか受注につながらない。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・近隣にチェーン店が開店し、元々落ち目の中で更に客が減少している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・例年に比べ来客数が少ない。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・ホテル業界は繁忙期で宴会・宿泊は好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当地は地元の手造りメーカーでもっているようなものだが、そのメーカーの外国人労働者の派遣社員が1人もいなくなった。かつては1,000人近くいたがそれがいなくなったため歓楽街でもかなりの影響が出ている。当然、当業界の売上も落ち込んでいる。
		美容室（店長）	来客数の動き	・連休があると毎年客数が減るが、今年は特に来客数が少なかった。天候が良いと家族で遊びに行ってしまう。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・催事での来客数が若干減少傾向で、特に新規来客数が少なくなっている。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・今まで商品の動きで景気の判断をしていたが、4～5月にかけては、販売量以前に来客数が激減した。
	×	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・前年比で県内の来客数が減っている。
企業動向関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月に入り全体的に売上が好調である。供給過剰が予想されていたが、鳥インフルエンザの影響やブラジルの食肉不正で輸入に制限が掛かっていることが好調の要因である。気候も良く、消費が伸びる要因になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の影響で受注減を予想していたが、受注量が順調に増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載・医療関連での引き合いが続いている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現在の民間手持ち工事が来年までであるが、官公庁の発注が少しずつだが増えてきている。これからの発注に期待をしたい。技術者も多く待機しているのもっと受注を増加させたい。それには官公庁の発注が不可欠である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の新規取引先開拓や新商品開発、新店舗など、前向きな情報が多い。
		通信業（職員）	取引先の様子	・省エネ補助金に関する問い合わせが増えており、設備更新などの計画が多い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・不動産関連融資は堅調である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は先の受注を確保しており、一時期の中国景気悪化による停滞からは脱している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・食品製造業の客は生産量が増加し、増収傾向である。不動産関連も賃貸が好調で、土地探しに躍起になっている。しかし、建設関連で不良債権が発生しており、個社ごとには厳しい会社もある。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・外部要因が強いが上向きである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が安定しているため工場が高稼働率で推移している。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・良くなっていくはずだったが、発注が止まった。大手運送会社の方針転換も影響が強い。従来運んでいたものをいきなり運べないといわれても対応できない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月度の売上は前年比80%程度で終わりそうである。単月で見ると他社も確認したが、家具業界の景気は下揺れしている状況であるが7～8月の予定物件が多少上向いている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・5月単月はスポット案件受注により売上増となったが、それ以外は例年と変わらない。
		その他製造業〔産業廃物処理業〕	取引先の様子	・半導体向けの生産が増えるとの情報はあつたものの、現在では生産量は増えていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今夏は猛暑ということもあり、飲料関係の荷動きが活発になっている。しかし季節変動にとらわれない食料品、雑貨の荷動きが悪い。総じて倉庫の荷動きはあまり良くない。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・食品を中心に前年より供給単価が上昇している。特に価格が割高の健康補助食品が顕著に供給量が伸びており景気が良い状態が続いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光業についてはゴールデンウィークの期待があつたが、悪天候の影響が出て良くなかなかつた。今後の購買意欲においては、ボーナスへの期待感から利用が増える。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上が伸び悩んでいるほか、分譲マンションの販売もやや頭打ち傾向がみられる。一方、自動車販売やファーストフード店の売上は増加傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・スーパーマーケットや百貨店等の小売は売上が減少若しくは低迷しており、今後も変わらない。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・6月にセミナーを予定しており、ダイレクトメールを送付したが、反応が少ない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・内税・外税表示の仕方で売上の違いが出ている。内税を選択する傾向にある。50円、100円、1,000円といった、切りの良い金額が購買につながっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞くが、ほとんど変化がない。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農作物の市況がなかなか伸びていない。九州県内のトマト、ピーマン等は前年比、単価が25%下落している。量は取れているが、手取りが少ないという状況である。ゴールデンウィークが明けても価格が上昇する気配はない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月恒例の催事では一部の会場は良かったが、一部の会場は悪かった。5月の受注量は前年比で1割以上減で、売上も1割5分近く減少している。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って受注量が微増していたがゴールデンウィークに入ると落ち始め、現在も上がり調子にはなっていない。
	x	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から民間の調査機関やコンサルタントへの調査や計画、設計等の業務についての発注数が少なく、金額も安くなる傾向にあるが、発注時の入札に応ずる業者の落札価格は、予算の6割程度に低下している。予定価格の半額程度で落札される場合もあり、業界全体として仕事量の減少と受注金額の低下が景気の悪化を招いている。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録後、仕事案内をするが、直接雇用が決まり辞退されることが多い。以前は、仕事が決まらないので登録に来る人が多かったが、今はそうではない。また全体的に登録者数も減っている。求人をもて、直接雇用が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震から1年が経過した。中心市街地には新たなファッションビルが開店し、人出も多くなり、他の店舗にも好影響が見られる。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・微増ながら求人数が伸びている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の求人数は新年度になっても順調に増加している。特に中小企業が採用に苦戦しており、新規企業からの問い合わせも増加している。しかしながら、有効求人倍率は上昇し続け、派遣できる派遣社員が減少しており、なかなか成約に至らない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・動いている求人は派遣社員の交代案件ばかりで、純粋に企業の増員案件ではないことが多い。業界的に不足している案件は補充できないまま経過しているものも多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・このところ特に目立った動きはない。求人の取扱件数も前年比較で大きくは変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・大学生のインターンシップ生を預かっている。各企業は人手不足で優秀な学生が欲しいようだが、企業は決して業績が良いわけではない。現状維持の状況である。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・年度末で契約期間満了になる離職者が、再就職ための求職活動をしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、前年比微増である。建設業、宿泊業・飲食サービス業、サービス業で求人数は増えているが、運輸業、金融・保険業、複合サービス業では求人数が減少しており、全体的には変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人が、前月比11.6%減少した。年度末の公共工事等の需要がなくなった建設業が11.6%減で、宿泊・飲食サービス業が市内中心部の再開発ビル関連の求人の減少により26.4%減少したことが主な理由である。小売や派遣請負等の求人は引き続き伸びている。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加傾向がみられ、管内の有効求人倍率は高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・製造業務、店頭販売、介護関連以外の求人数はほぼ横ばいで推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・来年の新卒採用に向けた求人票の受理件数は、前年度同時期比で微増である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月の需要期が終わり、事務系求人も減少している。大型客船の引渡しも終わり、特需的な人材需要も終了した。
	x	-	-	-

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 (沖縄)		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・営業努力は当然行っているが、それ以上に、特に本土客が増加している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず外国人観光客が増えている。

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
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・これまで低迷していた衣料品売上が、今月は押し上げる形で貢献している。また、化粧品売上は好調をキープしており、インバウンド客も含めると、全館売上への貢献度が大きい。免税売上にはならないが、食品総菜売場でインバウンド客の食事も陰の貢献度は高い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年より増加しており売上に貢献している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行取扱はまずまずの結果だった。だが財布のひもはまだ固い。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・今年はゴールデンウィークの日並びが良かったこともあり旅行代理店、インターネットからの予約が好調に推移した。沖縄県入域観光客数も前年を上回るものと予想される。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・客単価は前年並みだが、来客数が若干マイナスとなり売上は前年比でマイナスとなっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・レンタカー需要で新車の受注が好調である。中古車の動きも良い。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率の前年同月比での実績プラス幅が、2～3か月前と同様に前年を上回っており、好調である。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・複数の商業店舗施設の工事契約など予期しなかった受注があり、手持ち工事は安定している。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の入客数は例年並みだったが、ゴールデンウィーク後の平日は落ち込み、前年より15%ほど減っている。特に地元客の減少が目立つ。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・職人不足により、戸建て住宅施工費の原価が押し上げられているため、利益確保が厳しい状況である。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街の零細企業は大型店には値段の面で太刀打ちできないので、大変危機感を持っている。また、商店街では最近、販売店が減って飲み屋が多くなっている。立ち飲み屋等も価格競争して単価を落としているようで、ある程度客はいてもなかなか売上は伸びないため大変危惧している。
企業動向関連		-	-	-
(沖縄)		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークや観光関連需要及び特売効果により売上がやや伸びている。
		*	*	*
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比減、民間は前年比やや増で、全体では横ばいである。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築、リフォーム共に受注がパタッと止まった。
雇用関連		-	-	-
(沖縄)		求人情報誌制作会社（編集室）	求人数の動き	・2月度の週平均件数と比較すると41件増だったので、やや良くなっているとみられる。
		学校[専門学校]（就職担当）	周辺企業の様子	・今月をもって大型の合同企業説明会があらかた終了し、本格的に選考試験が始まっている。優秀な人材については、早めに結果を出している企業が多い。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・企業からの求人は引き続き堅調だが、派遣登録している求職者は低調傾向である。
		-	-	-
	×	-	-	-