

・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）	来客数の動き	・国内客が増加しており、外国人観光客も減っていないことから、売上は前年比107%、一昨年比135%と好調である。外国人観光客による売上の占める割合は前月の約45%から20~30%とやや低下している。現政権の経済対策の効果が表れてきていることが実感できるようになってきた。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月は外国人観光客の減る時期であるが、LCCの就航が増加していることで例年と比べて来客数が伸びており、売上も増えている。国内客についても大きな学会が開催されたことで週末を中心に来客数が上向っており、堅調に推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地域住民及び郊外からの買物客が微増している。また、商店街における道内外からの小グループの観光客が例年よりも多く、装飾品、衣料品などの業種を除けば売上が伸びている。特に飲食関連の業種では昼夜を問わず売上を伸ばしている店舗が多かった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月から継続した傾向だが、高額時計や特選ブランドなどの商材の動きが良く、客単価も上昇傾向となっている。高額商材の購買者も、かつてのような高齢者ばかりでなく、30代の若年層もみられるようになってきた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の天候が余り良くなかったことで行楽需要が落ち込んだためか、月初から来客数がプラスで推移している。それに伴って販売量も堅調に伸びている。月後半になっても来客数の増加が続いており、しばらくの間はこの状況が続く。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月初めからエアコンがよく売れている。また、見積りの引き合いも例年以上にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上が前年よりも僅かだが伸びている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・寒い日が散見されたが、おおむね天候が安定していたため、芝桜やチューリップなどの花観光が順調なスタートを切った。また、出張や視察旅行など、ビジネス客の動きも活発になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・腕時計などの動きをみると、低価格帯から中価格帯のニーズの高い商材はネットショッピングで買われ、ベルトのサイズ直しに店に来るといった客が目立っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北朝鮮問題の動向が景気に影響している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の北海道は寒暖の差が激しく、衣料品が苦戦を強いられている。ただ、極端に景気が悪いわけでもなく、落ち着いた雰囲気が見られる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・青果物の動きが活発化し始めた。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・5月の売上はとても良かった。ただ、高額商材であるウイスキーなどのキャンペーン効果による面が大きく、全体的に景気が上向いているという雰囲気はない。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・店舗内でショップがオープンしたことで、当該ショップを含めた一部では販売量が伸びているものの、全体的には気温が低かったことの影響もあり、販売量が伸び切れておらず、トレンドは大きく変わっていない。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・社会情勢として景気が上向いているとの報道がみられるが、身の回りの景気はそう変わっておらず、ギャップがある。
		百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、来客数はプラスで推移しているが、買上客数が前年割れとなっている。食品以外の商材は全体的にマイナス基調で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・5月はゴールデンウィーク、子供の日、母の日など、生活催事マーケットのある月だが、依然として客の節約志向が強い。高単価商材の動向が悪く、ついで買いも少なかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィーク明けから、売上が急激に減少している。客にとってお金に余裕のない状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の減少が続いており、食品スーパーを取り巻く消費環境は必ずしも良くない状況にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半の悪天候により、観光、花見の動きが盛り上がりせず、その後も悪い流れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は3か月前より悪化しているが、ゴールデンウィーク時の悪天候による影響が大きく、その影響を除くと横ばいで推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数に伸びがみられない。前年を下回って推移している。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・各社共、週末のイベントでの客の入込が上向き様子が見られない。サービス部門のタイヤ交換での来店を除くと、ショールームでの商談も盛り上がりが見られない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・景気が上向きことを期待しているが、良いとも悪いともいえない足踏み状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果に期待しているが、今のところ、景気は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果もあり、全拠点で目標販売台数を達成するなど、販売の動きが活発になっており、良い状態が続いている。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・前年は国内タイヤメーカーの値上げを前にした駆け込み需要があり、タイヤを中心に売上が伸びたが、今年の売上は前年比90%前後と苦戦している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・タイムリーな情報発信を行う健康セミナーなど、顧客優遇策の効果もあり、顧客の動きがやや回復してきている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店は大きなショッピングセンターに入っているが、客の様子をみても買物しているような雰囲気が見られない。店内を歩いて買物している人も余り見掛けないことから、景気はそれほど上向きではない。ただ、観光客が段々と増えてきていることはプラスである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月下旬に桜が満開となったこともあり、5月に入ってから客の勢いは前年並みとまではいかなかった。週末はランチ、ディナー共満席になるが、平日はランチのみがほぼ満席になる状況であり、売上は前年を10%下回る厳しい結果であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後に客単価が低下したが、売上はどうにか前年並みに収まった。野菜の価格高騰がようやく落ち着いてきて、安心して生野菜を使えるようになったこともプラスであった。ただ、この時期は、天候によって客の選ぶメニューが変わりやすく、雨だと来店せず社内弁当、曇ると温かいメニュー、晴れて気温が上がると冷たいメニュー又は辛いメニューを選ぶ傾向が強まる。月後半は、市内中心部で食のイベントが始まったことで、周辺の店舗では特に好天の日のランチに影響があったようだ。また、特に今年は25日の給料日以降、1万円札の使用が多く、両替が大変だったようだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年は前年に開催された大型国際学会に代わる案件がなく、落ち込み分をWebでの予約客でばん回している状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前月と同様に、取引先企業での販売額が微増傾向で推移している。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・取扱実績が前年を下回っており、業界として需要が縮小傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行の需要が回復してこない。

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
		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などで休日が多い月であるため、タクシーの利用がいつもより少なくなる。今年もゴールデンウィーク明けのタクシー利用も前年を下回っており、乗務員不足でタクシーの稼働率も悪いことから、売上は前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・業種的に夜間の人の流れに左右される面があるが、人の流れに特段の変化はみられない。販売量の落ち込みは、労務者不足による面が大きく、抜本的な解決の道が見えない状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月も厳しい景気状況に変わりがない。以前はこの時期になれば、観光客、地元客にそれなりの動きがみられ、まずまずの売上があったが、今年は観光客、地元客共、動きがみられず、前年実績を下回っている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客の動きが鈍化している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・客が格安の競合会社に流出する動きが3か月前と変わらずにみられる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの来客数がかかなり減少していたが、後半になってばん回してきたことで、結果的には例年並みの売上となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・技術売上、店販売上共、ここ3か月、ほぼ変わらないで推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・スタッフが減った一方で、来客数が減少しなかったため、売上には変化がみられなかった。ただ、物販売上はネットショッピングで購入する客が増えている分、売上が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株式市況が安定していることもあり、客の様子は余り変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来客数に余り大きな変化はない。ただ、客の様子をみると、じっくりと部屋を見て、時間を掛けて購入を検討している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・市内のスーパーマーケットの価格競争が激化しており、各店の売上状況が悪くなってきている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・5月は前年と比べて、ゴールデンウィークの日並びが悪かったこと、気温が低く推移したことの影響で、月初めから畜産品、飲料品、飲料系日配品、酒類などの商材やアウトドア系部門が苦戦している。ゴールデンウィーク後も、前年と比べて最高気温が平均1.5度も下回っていることから、来客数の減少が続いており、ここ数か月で最も厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・例年よりも気温が低いことの影響もあるが、天候が良い日も客の購入量が増えてこない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの悪天候の影響で行楽地の動きが悪く、来客数が大きく減少している。
		衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・夏に向けての在庫の積み込みが明らかに少なくなっており、これから売上を伸ばしていこうという体制ではなくなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・原油価格高騰に伴う石油製品価格の上昇により、客の1回当たりの購入量が少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内観光客、外国人観光客共、来客数がややマイナスとなっている。同業他社も同様の状況のようである。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・前年と比べて稼働状況が落ちてきている。同業他社の稼働状況も落ち込んでいるようである。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・5月初めのゴールデンウィークが悪天候であったため、利用客が伸びなかった。ゴールデンウィーク後は、天候に恵まれたにもかかわらず、弱い動きが継続しており、25日時点の利用客数は前年比95%となっている。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・原油価格の上昇に伴い様々な商材で価格が上昇しており、景気はやや悪くなっている。
		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	・ゴールデンウィーク時の天候悪化に伴う欠航の影響に加えて、全体的に輸送量の動きが鈍いこともあり、例年と比較して減少傾向で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・これまで売上は来客数ほどの落ち込みがみられなかったものの、5月の売上は来客数に応じた落ち込みとなった。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの客足は例年にならぬほど鈍かった。また、5月全体としても国内客の動きが悪く、売上が減少している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・これまで売上は前年比で微減と表現していたが、減少という表現に変更せざるを得ないほどの落ち込みとなってきた。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月の販売量は前年比プラス8%となっており、3か月前の前年比プラス3%と比べて上向いている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・4月の年度始めから現場のフル稼働状態が続いている。工事の進捗状況に大幅な遅れもなく、出来高が順調に積み上がっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・建材など、国内からの移入や輸入が本格的に増えてきている。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・自動車業界の需要が好調である。電気自動車の市場投入の情報も入ってきており、そのための設備投資の動きも見込めるようになってきている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大都市は別として、地方都市の景気は良くない。政治、経済共に閉塞感から抜け出せないなかで、外国人観光客は増加しているが、その恩恵を受ける業種は限られている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設業の処理能力を超える量の仕事の発注があるが、交付金を受けた農業施設工事などは採算性が悪く、必ずしも適正な利益が得られていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は引き続き堅調で、やや良い景況感が持続している。方向性としては良い意味での横ばいとなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格や人件費の上昇が企業業績の重荷になっている。また、エネルギー価格の高止まりから個人消費に節約志向がみられるが、堅調に推移している外国人観光客による消費が道内景気を下支えしており、3か月前と横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・土地、建物の不動産取引が停滞している。建物の建築は例年の同時期と比較して、件数がやや少ない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きがやや活発になってきている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月までは前年比で10%以上の上昇率を示してきたが、5月に入り前年並みに落ち着いてきている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・徐々に売上が落ちてきている。前年比でも5%以上落ちている。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して、不動産の売買、建物の新築、増築工事が少ない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の引き合いなどはあるが、成約には結び付いていない。買手が慎重で、なかなか取引が進まない状況にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると売上が悪くなっている。ただ、当初予測していた数値どおりの結果であり、上乗せにつながるようなプラスアルファの売上が伸び悩んでいる。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き求人数が増加傾向にある。特に営業職の求人は求人数全体の3割を超えており、企業において業績を拡大したいという意欲がまだに強い。しかしながら、採用意欲が旺盛であるにもかかわらず、採用に当たっては妥協することなく、一定のスキルを有していない人材は提案しても不採用となる。一方、求職者も売手市場ということ認識しており、容易に入社を決めず、求職者と求人企業のミスマッチが続いている。企業は人材確保が進まないことで、業績拡大のチャンスを逃すことにリスクを感じているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・観光面で外国人観光客の入込が順調に推移していること、基幹産業である農業で農産物が順調に生育していること、大型の商業施設などの建設プロジェクトが動いていることなどから、景気はやや良くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・雇用形態や業種、職種を問わず、表面的には求人件数に大きな変化はみられないが、人手不足感は全職種に根強く潜在している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・全体的にパート、アルバイトの採用意欲が低下している。特に小売業の採用意欲が低下している。ただし、観光シーズンということもあり、ホテル業界など、観光関連の業界では比較的採用意欲が高い。運輸業界は大手企業の採用意欲は依然として高いが、中小企業の採用意欲は低い傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人手が欲しいと考えている企業は相変わらず多いが、どのように募集しても採用できないと考える企業が多い。とりえず繁忙期だけ乗り越えることができれば、後はどうにかなるだろうと考えている企業が目立つようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年6か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は1年3か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.01倍と8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	・新規求人数は3か月ぶりに増加したが、有効求人数は3か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は1.00倍であり、前年を0.05ポイント上回り、高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原因が分析できていないが、4月の新規求職申込者が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・最近のガソリン価格高騰は消費者にとって良いことではないが、個人消費を縮小させるほどではない。企業の新卒採用活動は全般的に積極的であり、今年も学生側の売手市場が続いている。生命保険や住宅販売など、ノルマのきつい業界や勤務時間が長い外食産業が敬遠されているが、そのほかは全体的に学生とのマッチングがスムーズにスタートしている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年、一昨年の同時期と比べて求人件数が減少している。
	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 (東北)		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・月末のイベントにより新規客の来店があったものの、全体的な来客数は減少気味である。反面、販売量は前年比105%と良い動きをしている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中に祭りがあり、今年は例年以上に観光客が訪れたことで、土産品の販売量が好調である。また、天候が良くなったことで、週末は特に、飲食店への販売量が増えている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回る数値で推移している。そのため、百貨店への関心は薄れていないとみている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・冬に比べれば来客数、売上共に増加しているものの、ゴールデンウィークの天候が悪く、売上を大きく落としている。その後も売上は思ったほど回復していないため、例年に比べて厳しい月となっている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・予約申込件数が増加している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・問合せ件数が増加しており、国内旅行、海外旅行共に予約件数が増えている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは数字的にかんまりのマイナスとなっている。ただし、その他の天候の良い日は県外からの来客数が多く、何かしらの商品を購入している。乗船客数自体は落ちているが、売上は好調に推移している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・様々なイベントの効果か、4月以降は来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	単価の動き	・全ての数字が前年を下回っているが、客単価は前年並みに戻ってきている。景気は多少回復傾向にあるのではないかと。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・問合せ件数が30%近く増加し成約率も好調である。また、価格も高水準を維持している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれてまずまずの出入りとなり、夏物商材に動きはあったものの、販売単価は伸びていない。また、飲食店においても来客数は好調であるものの、客単価の低下がみられている。商店街全体として、この業種や店が良いといった特筆できるところがない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数及び来街者数は、天候に大きく左右されている。土日のイベントや天候の良い日などは沢山の人が出てきているが、買物に関してはなかなか単価の上昇が図れていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや休日のイベントは、例年どおりの来街者数となっている。ゴールデンウィークは特に県外の旅行者が目立ったものの、商店街の売上増加にはつながっていない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、布団の仕立てはおろか2次製品の動きも悪い。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の厳しい状況が続いているものの、高額商材の動きが良く、売上を確保している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気が大きく落ち込んでいないわけではないが、前年の売上を確保するのが難しい状況である。客の様子も、生活必需品の落ち込みはないものの、高級雑貨の動きはかなり鈍い。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・なじみ客はまとめ買いをするため客単価が高いが、それ以外の客は低単価傾向が継続している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材は堅調に推移しているものの、夏に向けたファッション雑貨、リビングアイテムの動きが鈍い。日々の気温の差が大きく、今一つ購買行動につながらないことも原因の一つである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークが非常に悪く、10日以降から戻し始めたものの、平均1品単価は前年を下回っており、購入点数も前年割れが続いている。さらに、来客数の推移も芳しくなく、消費動向は依然厳しさが続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、販売点数及び客単価が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークの影響を引きずって低調であり、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中学、高校の夏物制服は順調であるが、法人関係の夏物は今一つである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費者のマインドが天候の変化と連動してなかなか安定していない。その影響が、本来盛り上がりつつあるはずの商品も低調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候が安定しているため、メンズはクールビズ商材が好調であり、レディースは半袖、カットソーが好調に推移している。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・この時期は、運動会などの行事や田植に人手が取られて来客数が減少する。今年は好天に恵まれたため、更にその傾向が強い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の販売量は少なかったが、高額商材が売れて販売額を押し上げたため、売上は多少伸びている。ただし、ゴールデンウィークの来客数は減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が若干減少しているものの、ネット販売が好調のため、全体的な売上は前年並みとなっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・陽気となり人の動きも活発になるだろうと予測していたが、今一つ動きが鈍い。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の受注があり、今月は例年よりも売上が増加している。ただし、単発的なものであるため、それがなければ減少傾向であることは否めず、このことから景気が良いとはいえない。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・5月は灯油の販売量が前年を上回ったものの、軽油は前年を下回っている。そのため全体としては横ばいの推移ではあるが、仕入単価の上昇に伴う末端価格への転嫁にはタイムラグがあり、収益が減少してきている。今後の価格変動によっては大きな影響が出る可能性がある。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・年初の勢いからは落ち着いているものの、依然として来客数は順調に推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べても、来客数に特に大きな変化はない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けからの来客数が例年になく減少幅となっている。給料日である25日以降は盛り返しているものの、全体的に財布のひもが固く、余り景気の良くない状況が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・1人当たりの総消費単価が落ちている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は動きが鈍くなるが、例年どおりの状況であり、売上も平年並み若しくは微減となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・一般宴会については、忘年会、新年会と来客数が振るわない状況が、ゴールデンウィーク期間中も天候に左右されるなど継続しており、連休終了後も客の動きは今一つである。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・今月は特に個人旅行の売上が振るわないものの、3か月前と比較しても極端に景気が悪くなっているというわけではない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・前年度決算では黒字企業が多いと聞いているが、少子高齢化により消費者は投資よりも貯蓄型に移行しており、各社とも対策をしている様子である。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・様々な物の物価が上昇したことで、客の財布のひもはより固くなっている。そのため、消費は横ばいとなっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化が見受けられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・加入促進イベントや広告を展開したが、思ったほど反応はなかった。特にイベントについては、来場者数が予想を大きく下回り、広告への問合せも10件程度となっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・コスト削減の要求が増えている。
		観光名所 (職員)	お客様の様子	・遠方の客の売上は上昇し、景気の回復が見受けられるが、一方地元客は依然として購入に対して慎重な行動が見受けられる。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・ヘッドスパやパックなどのオプションメニューを利用する客が多く、単価が良くなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・消費税率の再引上げを意識した客も出てきており、年内着工希望に伴って受注予約も取れてきている。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	来客数の動き	・リフォーム工事の問合せ件数は前月並みで推移している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街に空き店舗ではなく空き地が増えている。
		一般小売店 [書籍] (経営者)	販売量の動き	・競合店がリニューアルのために閉店していた時期は多少の微増となっていたが、開店後はすぐに元に戻っている。全体的なバイに変化はなく、なかなか厳しい状況である。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークには多くの人出があったものの、今年はなぜか来客数も売上も減少し、前年同時期と比較して30%ほど減少している。理由が全く分からず困っている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・来客数の前年比が大幅に落ち込んでいる。高単価客と低単価客との2極化が顕著に表れており、価格に敏感な客層の来店が非常に減少している。相談のみの客も多く、低価格帯の商品でも高いと言われるなど、客の財布のひもが固くなっていることを実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数の変動は少ないが、衣料品、身の回り品共に、購入単価の低下がみられる。母の日、父の日のギフト需要もモノからコト消費へのシフトが顕著である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。一番悪かった3月との比較ではやや回復傾向にあるものの、来店頻度の減少が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数が前年比98.9%、購入単価97.8%と、客に節約や買い控えの兆しがみえている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・毎年恒例のセールの影響で来客数が微増しているものの、客単価の落ち込みにより、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は目的買いが多く、衝動買いはほとんどみられていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半の来客数の動きが悪く、月末までに巻き返すことができていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で6ポイントのマイナス、客単価も0.5%の減少と厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温上昇のタイミングと花見やお祭りの時期がずれたことで、人出が減少している。また、東北地方では県によって人口減少率の前年差が大きく、来客数動向に影響している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・超高齢化により客の高齢者の比率が高まっており、所得が減っているため、可処分所得も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・なじみ客中心の売上のため、単価は上昇しているものの、販売量は大きく落ち込んでいる。なじみ客以外の来客数も減少しており、全体の売上は前年を5%下回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークまでは非常に好調であったが、それ以降は、クールビズ関連の商材、スラックス、サマーフォーマルなどの動きが鈍い。購入単価は前年を維持しているものの、特売チラシには余り反響がない。消費が停滞しているのではないかと。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数と購入点数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・需要期が過ぎて受注量は下向きになってきている。前年と比較しても80%強である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・低金利クレジットキャンペーンで販売量が伸びていた3月までと比較して、販売量が大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量は横ばい若しくは若干の減少で推移している。ただし、新型車の発売を控えて来客数自体は伸びているため、今後期待している。また、一方でサービス収益の減少傾向が続いている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・前年の改正酒税法の反動で落ち込みが大きい。ただし、その他にも実質的に売上減少の大きい要因があると受け止めている。早急に手を打って売上減に対応する予定である。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・小学校の運動会シーズンであるが、あえて運動会用に購入していないのか、他社で購入しているのかは分からないが、子供靴の落ち込みが大きい。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・天候が安定しない影響で、来客数及び販売量の前年同月比が減少している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数の減少もあるが、原材料の値上がりが激しく、カニは通常の倍の値段となっている。また、ゴミ袋なども50%の値上がりとなっており、景気が悪いことを実感している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業他社も売上が伸び悩んでいると聞いている。取引のある業者からも嘆きの声を聞くため、景気が良くなっているとはいえない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・県外からの客と地元客とでは、飲食に使う単価が違っており、地元客は節約気味である。地元客で潤わないと景気が良いとは実感できない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けの来客数が例年よりも悪く、月末までその影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・企業中心の宴会は順調に推移しているものの、個人利用中心のレストラン及び宿泊は前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会部門では、例年どおりに総会や懇親会などの受注があったが、数、人数共に前年に届いていない。宿泊部門は前年並みであるが、レストラン部門は来客数減少が響いて前年を下回っており、特に和食レストランの個室の減少が顕著である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・5月初旬の天候が良くなかったため、好調であった前年と比較して来客数は大きく減少している。その後は少し回復したものの、落ち込み分をカバーするまでには至っていない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、可処分所得が伸びないなか、ガソリン価格が高値を更新しており、客の財布のひもが固くなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・前月にやや持ち直したかにみえた売上が、今月は前年比91.9%とかなり厳しい状態が続いている。
	×	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の出店が続いており、既存店の来客数、売上共に前年を下回っている。価格競争、販促競争が一段と厳しくなっているが、期待される効果が得られていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒さがまだ残っており、暑くなる日があっても風が強かったりするため、夏物の動きが鈍い。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量が落ち込んでおり、半分以上となっている。
	×	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・デパートなども物が売れていない。経済が全然回っていないのではないかと。
	×	美容室（経営者）	競争相手の様子	・客の送迎をしている同業者が増えており、その影響が出ている。
企業 動向 関連 (東北)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加に加え、引き合いの案件も増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新規開発製品の市場投入スパンがキープされており、順調に推移している。我々の製品開発もそれをフォローするため、忙しい状況が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度またぎで発注されていた公共工事の受注者が確定し、一時的ではあるものの、景気は上向き傾向にある。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・東日本大震災からの風評被害もほとんど払拭され、販売単価も元に戻りつつある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年よりゴールデンウィークの休日が1日少なく、売上は減少している。また、連休後を曜日対比で比較すると、前年を下回る日が多い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中、駅周辺店舗の売上が苦戦している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比10%以上の落ち込みであり、新商品の販売状況も悪い。
		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。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点で物流に大きな変動はなく、比較的順調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約に関してシビアな反応の客が多くなってきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅着工は順調であり、不動産もそれなりに動いている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・各業種とも特筆すべき事象もなく、横ばいで推移している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・学校案内や会社案内などの印刷物における増刷部数が毎年減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品を中心に値上げが目立つが、消費者の低価格志向もあり厳しい状況が続いていることから、収益改善には結び付いていない。
		公認会計士	取引先の様子	・全体的に利益を計上している企業が多いものの、人件費などの固定費圧縮によるものであり、売上が減少している企業が多い。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年6月施行の酒税法の一部改正により、春先に特需が発生していた。今月はその反動減がみられている。

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
		農林水産業（従業者）	それ以外	・資材価格、燃料価格が徐々に上昇してきている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売上が悪い。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数の落ち込みに加え、同業者間での競争が激化している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店の動きが鈍くなってきている。また、建設関係も復興特需に陰りがみえてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・広告宣伝において、紙媒体からWeb媒体への切替えが一段と進んでおり、3か月前と比較して売上は約10%の落ち込みとなっている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・出荷実績の前年同月比が大幅に減少している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客は買い渋りをしている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・設備投資は堅調に推移しているが、個人消費、住宅投資は低調気味である。雇用動向は改善されているものの、業種によっては人手不足が課題となっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、毎月実績が前年を下回っている。大手ライバル企業の進攻を受けている影響もあるが、基本設備投資が一段落したことも一因としてある。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年以上に頑張っているつもりであるが、ここ2～3か月の売上が前年比で4～5%落ち込んでいる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期に入ってから相談案件数が例年より少ない。また、得意先においてもまだ先を見通せていない様子がうかがえる。
	x	*	*	*
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今までは自動車産業を中心としたB to B向けの企業が好調で、主に製造業を中心とした企業からの案件獲得が比率として高かったが、直近はB to C向けの企業側でも足元が好調になってきていることから、増員の募集案件が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・多くの業種で事業は堅調に推移している。また、新卒枠を残しながらも中途採用に力を入れている企業が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・正社員への転換や賃金アップなど、従業員の処遇改善に努める企業が増加している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・大口の請負業務の喪失で売上は前年比94%と減少している。ただし、有期雇用者の無期転換に伴う請求レートのアップにより粗利は前年比1.8%増と改善し、総利益も5%増加している。そのため、全体的な景気は変わっていない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数の増加については、外食産業、建設業、塾などの不人気業種において、転職をする人が非常に増えてきているという背景がある。これらの業種からは社員が離職したという声を非常に多く聞いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・5月に入ってから、派遣登録者が減少傾向となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・小売業、サービス業だけでなく、物流、倉庫、土木建設業などにも採用意欲の低下が見受けられるようになっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・改正労働者派遣法による無期雇用派遣の問合せが増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大きな動きはなく、求人数が増えている様子もない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・受注ペースは前年並みを維持している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の大卒就職率が95%と過去最高を迎えるなか、中小企業の慢性的な人手不足は深刻度を増しており、単独の求人ではなく企業が合同でより多くの学生を集めようとする取組が増えている。結果として、サービス業を中心に求人倍率は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は横ばい若しくは微減で推移している。ただし、新規求職者における離職理由別構成割合は、季節要因を除けば前年度とほぼ同水準となっている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、月間有効求人数は4.4ポイントの微増のため、景況感に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、有効求人数は5.3%減少している。新規求人数は更新に伴うものが50%を超えており、新たな求人も少なく、3か月前の前年同月と比較して22.3%の減少となっている。
	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 (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が上昇し、3か月前よりもドリンク等が売れており、利用客も1日100人を超えているので、良い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークの来客数は例年同様だったが、連休明けも来客数は落ちていない。単価が高くても良い物を食べる、又は、デザートや飲物を付けるといった傾向が、特に20代女性にみられる。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・今月は各企業、団体等の動きが活発になってきており、宴会、宿泊共に、目標を達成できている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税再増税に向け、住宅関連会社が動き出し、客の動きも出始めている。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・来客数が前年比20%程度増加している。特に、若年層客の来店が増えており、化粧品を中心として売上増につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・観光立地なので、観光地に向かう客が来店しており、やや良くなっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・求人難の状況や材料価格の上昇等を踏まえて、受託条件の見直しを検討してもらえるようになってきている。実際に、新年度から取引条件の見直しに応じてくれた取引先もある。まだら模様ではあるものの、全般の景気が上向いていることが背景にあるものとみている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ホテルを3店舗運営しているが、3か月前に比べて稼働率は全体的に良くなっている。前年同月と比較しても、良い。
		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は個人客を中心に、高単価、高稼働で推移し、中旬以降は団体予約がしっかりと入り、順調に売上を計上している。前年度よりも値上げをしたが、影響はほとんどない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・前年よりも高額品の売行きが良い。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・デスティネーションキャンペーンが奏功し、各エリアへの客の流れが増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・通常よりも早い時期から暖かい日が続く、来園者数は伸び、かき氷やアイスの販売にもつながっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは例年並みだったが、土日の入場者数は若者を中心に増加している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の中には利益が出ている企業もある。公共工事の発注件数もやや増加している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークも終わり、皆、満足以過ぎたようである。終わってみれば、ガソリンを始め、諸物価の値上がりによって、引締めを始めている人も多い。観光も近場の公園の花見で済ましているような状態である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・特に目立った動きがないので、良くなっているとも悪くなっているともいえない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額商材を中心に婦人アパレルが好調である。また、化粧品も引き続き好調に推移している。ただし、宝飾等高額品の動きが鈍化しており、店全体では前年未達である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は依然として不振である。客単価はやや上向いているものの、来客数自体が減少傾向にあるため、売上増にはつながらない。不要不急な物は買わないどころか、来店すらしないという状況がうかがえる。
	スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・価格訴求の効果が薄れている。単価を下げた分の買上数が上がらず、苦戦している状況に変わりはない。	

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークの天候不順もあり、客足が伸びていない。また、近くの公園の客足も前年60%にとどまり、休み明けには、買い控えがみられている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前から比べて、今月は年金支給月ではなかったが、多少、客の購買意欲が出てきているかという日もある。ただ、余りにも全体的に悪すぎるので、それが良い方向に向かっている要素にはならない。この3か月間は本当に低い水準で推移してきたので、悪いまま変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークがあったため、受注が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当地域の景気は相変わらず、大企業及び一次協力企業は良いが、それ以外はほとんど変わらない。新車販売も当社は自治体の競争入札を落札したが、実質はマイナスである。地域全体の勢いに伸びは感じられない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・主に修理と販売をしている。販売は展示会をやって来客数が全く増えず、以前より減っているような感じで、3か月前と変わらない。前月は少し良かったものの、今後、良くなるような可能性もない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、新車、中古車の販売が思わしくない。一方で、車検、一般整備等が順調に入庫している。会社全体では売上は減っているものの、利益率はさほど落ち込んでいないが、景気が良いとはいえない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に、今月前半は比較的少なく、後半は多少動いたものの、これという盛り上がりにかけている。近くのスーパーや道路の状況などを見ても比較的動きが鈍そうである。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・特に、ゴールデンウィーク期間中の来客数が悪く、売上に大きく影響している。寒暖の差が激しく、好天、悪天も極端で、降雨の多さも来客数減少につながってしまっている。
		その他専門店【靴小売業】（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、全体的に売上が厳しいことに変わりがない。特に、来客数が伸びず、客単価も同様の状況である。
		その他専門店【燃料】（従業員）	販売量の動き	・受注からみると変化はないが、使用量は減少してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・現時点では、夜のフリー客が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中から休み明けは、やはり客の出足が悪くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、地方は低迷しており厳しい。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産販売数も例年並みであり、特段景気が良くなっているとは感じない。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	お客様の様子	・来店客の約50%が不良箇所を説明しても、金額面で実施をちゅうちょする傾向にある。安全上必要であると分かっても、修理の先延ばしを選択する割合が前年に比べ倍増している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年度始めということもあってか、仕事の情報量が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・賃貸のアパート、マンション等は、異動時期が終わったせいか、ほとんど引き合いがない。店舗についてもちらほら引き合いがある程度である。土地は、安い物件には引き合いがあるものの、相場の価格では、なかなか引き合いがない。ただし、下げ止まったという感じはある。
		商店街（代表者）	それ以外	・20年以上も継続していた、商店街で買物金額に応じて配付するスタンプが、急ではあるが今月で終了することになり、混乱が生じている。
		一般小売店【衣料】（経営者）	販売量の動き	・最近は大変良いが、商売は余り芳しくなく、販売量は伸びていない。
		一般小売店【青果】（店長）	販売量の動き	・施設、病院等の買上は余り変わらないが、卸している飲食店の買上が極端に落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・店全体の売上は、今月も前年比100%を超えて、良いが、3か月前は更に良かったため、やや悪化と回答している。気温が不安定だった日が多く、衣料品の動きが非常に悪かったことが、要因である。食品と住居用品は相変わらず好調で、衣料品の悪さをカバーしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の影響でやや悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は、天候による来客数減とみていたが、天候が良くなっても、さほど来客数は伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・前年度より顧客離れが見受けられる。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて14%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・乗務員不足が原因で、やや悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新商品の予約状況や評判が芳しくない。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・4月と5月の来客数を比べると、ゴールデンウィークもあったが、3分の2ほどに減っている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークで、地方の観光地でもない場所では、全く人影を見ない。また、遊びにお金を使ったせいか休み明けは、夜～深夜の人通りがなくなっている。タクシー需要がなく、今までにない最低の売上記録を作ってしまった。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・新しい商品を展示しても、客は、同じような商品をインターネットで探したり、古い物や中古品で我慢したりしている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・物の価格は上がっているのに、サービスの価格は、運送費を除き横ばいである。ひな祭り、端午の節句等の際物が全く売れないと聞いている。農業集落でさえ、こいのぼりを見ない。
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	・当社の主力商品である環境機械装置の受注量や販売量の動きは順調だが、購入部品等が、ほぼ一方的に値上げされたため、粗利は減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～4月頃までは、前年7～12月に比べて、月平均3割ずつくらい悪かったが、来月あたりから多少上向きになってくるかとみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け自動車輸出の右肩上がりの伸びは、少し落ち着いた感があるものの、77か月連続で前年を超えている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ほんの僅かだが、変わらないよりは少し良いところまできている。仲間の零細企業の社長たちも、大変忙しいようである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度の動きを見ているところである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来月の受注量は、年明け以降と余り変わらないようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械、自動車、産業機械等、当社の関連する産業分野のほぼ全てで忙しく、当面は落ちる見込みがない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月、受注価格、取引先の様子に、余り変わりはない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候が良く暑い日もあり、特に、インターネット通販向けの夏物家電、扇風機、レジャー、バーベキュー用品などの物量が、前年を10%ほど上回っている。しかし、このところの急激な原油高騰による燃料高で、大幅に利益は薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・定期保守業務を減らされた取引先もあるが、スポットの保守、修理業務が以前より増えたため、全体の売上は、ほぼ横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大きな販促もなく、例年同様に落ち着いた感がある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業や団体の業況は、全体的に前年と余り変わらない。ただし、景気全体では、緩んだ感があり、引き続き人材、人手不足のようである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・企業間取引はそこそこ調子は良いが、一般消費者相手のサービス業、小売業の厳しい状況は続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段変化はみられない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポット的需要があったりはあるものの、ベース製品の落ち込みが大きく、悪くなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている。新年度がスタートしたが、当期は前年比104%でまずまずである。ただ、地方業者に影響のある県、市町村発注工事は同95%と若干減少している。公共工事は現政権誕生後、順調に推移しており、建設業には大変有り難い。今期、当社は同90%の売上で、決算は厳しくなりそうである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度始めということを加味しても、余りにも工事量が少ない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・以前よりも経費の割合が増え、利益が出にくくなっている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、主要取引先の生産計画が芳しくない。
雇用 関連		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種に限らず、受注はあるものの、人手不足であるという声を耳にすることは多い。
(北関東)		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・県内の採用計画アンケートが発表となり、大卒採用者を増やすとする企業が47%、前年並みが43%で、企業の採用意欲は非常に高い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・機械製造、電機、電子等の製造業の募集内容は、落ち着いている。ただし、ガソリン灯油価格が値上がりしていることや、野菜は出回ってきているが、相変わらず10円以上は値上がりしていることからすると、消費にも少し陰りがある。住宅も増改築、新築等が落ち着いて、目立った動きはなさそうである。依然として、介護職、看護職等は人手不足で、多くの募集が出ている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・取引先も忙しいところ、暇なところがあって、売上は平行線で変わらない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・今月はゴールデンウィーク明けの影響もあり、求人数と求職数の動きに変化はない。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・新卒採用後の研修で手が空かないのか、ゴールデンウィーク後は、急に引き合いがなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は1.46倍で、前年を0.13ポイント上回り、引き続き、高い水準で推移している。
		*	*	*
	×	-	-	-

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		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が増え、売上も伸びている。
(南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は各種団体の総会が多く、例年と同じ予約客以外にも、週末も含めて来客数が多い（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という特需期間により、来客数は3か月前より大幅に増加している。比較的温暖な気候であったことも要因といえる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前は閑散期である。5月はゴールデンウィーク等があり、3か月前よりは良くなっている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	競争相手の様子	・競合先が新しい機器を導入したと聞いている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークやその他週末のイベントが天候に恵まれ、来客数が増えたため、売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・テレビは厳しいものの、エアコンが動いている。工事関係の依頼も多少入ってきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・3か月くらい前は来客数がかかなり少なかったが、専門店ということもあり、最近いくらか客が戻りつつある（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
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・例年、4月の新学期シーズンを終えると一時的に客足が鈍るところだが、今年は来客数の減少がなだらかなため、微増ではあるものの売上が増加している（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・リピーター客に加え、新規客が増えている。購買意欲がやや出てきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今年は暖かい日が続き、新茶の収穫が早くなり、数量もそろっている。お茶祭りイベント中の天候も良く、売上が大きく伸びている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・消費に対して慎重な動きは継続しているが、売場改装のための売りつくしセール、ショップ閉店のための閉店感謝セール等、婦人衣料を中心に堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・5月の都内基幹店の売上は前年比104.7%、首都圏の既存店比較では、全体の売上が前年比103.7%と好調である。特に婦人雑貨、化粧品、特選宝飾、時計、呉服、美術が前年の売上を上回っている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・引き続き高額品が好調である。訪日外国人客による売上は、相変わらず2けた以上の伸びを維持している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・商品単価、購入単価共に前年比プラスが続いている。婦人衣料、シーズン雑貨を中心に定価品の動きが良く、単価アップにつながっている。また、母の日向けのギフト需要も好調であった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が若干増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・良い時は非常に多くの客が来店する。販売量の数字からも、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は気温も高く、夜まで来客数が伸びている。3か月前はもちろん、前年と比べても気温が高いことが影響しているのではないかと。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・エアコンを中心に夏物商材がけん引している。また、インバウンドの来客数も回復基調である。中国、台湾、香港が中心であるが、東南アジア、ヨーロッパ地域からの来客数が増加傾向にある（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・業種でいうと建築、車、農業、食品関係の人手が足りないようである。人手不足ということもあり、大きく上向きというよりも、安定的に伸びていると聞いている。客の様子を見ると、ここ数か月間、景気は良くなっている（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新規客も増えており、ボーナス前の影響も考えられるが、動向も販売量も好調である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・サービス需要が徐々に伸びてきている。また、中古車が好調である。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新商品の予約受注が好調である。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・外壁塗装工事や複合工事等、高額案件の引き合い件数、受注件数が共に上昇傾向にある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前の2月は最も売上の悪い月である。5月は来客数が増加しているため、3か月前と比べると良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食業界では2極化が進んでいる。焼き肉業態は前年比で10%以上の伸びを見せている企業がある一方、好不況の影響ではなく、業態自体の陳腐化や人手不足により、倒産や閉店を余儀なくされている企業も目立つ（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・メニューの中で高単価商品の注文数が多い（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・学校給食部門や、病院患者食、特養等のメディカル部門の需要が強く、販売量は順調に伸びている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行では、メジャーリーグに日本の人気選手が加入したので、チームの本拠地である都市への渡航が増えている（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・3か月前と比べると、旅行シーズンということもあり良い。理由としては、まず教育旅行が堅調なことである。反面、法人の一般が多少苦しんでいることが懸念材料として挙げられるが、全体としてはやや良くなっている（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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の加入状況が前年比で継続的に増加傾向にある。解約もほぼ想定内であり、拡大傾向にはない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べ、若干ではあるがサービス加入者数が増加し、解約数は減少している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・格安スマートフォンの販売量が増え始めている。普及率が10%を超えて、アーリーアダプターからアーリーマジョリティーのマーケティング層まで入り始めているという実感がある。各社、人気端末を活用するなど、機種や回線品質には遜色なく、何を割り切れば安いのが消費者に浸透している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・最近の来場者の半数以上が会員であるが、ゲスト枠が限られた料金の高いシーズン中の来場者が確保できている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数というより資料請求等がかなり増えている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・前月までは何も動きはなかったが、今月に入り小さな内容ではあるが、いくつかの相談がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近、来客数が若干下向きで、なかなか思うように商品が動いていない。物売る、客が買うという動きから、レンタルの方向にかなりシフトし始めている。どちらにしても物の動きが良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候は、この時期にしては暑すぎることがあり、客、特に高齢者の動きが悪い。そのため、人出が少なくなっていると感じる（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・前月より来客数は多いが、販売までは至らない。客はインターネットやいろいろいる店と比較しているようである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・印章業界であるが、今は非常に低迷している。高級品といわれた象牙自体の取扱を中止する量販店も出てきており、余り売れなくなっている。本当に厳しい状況である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、ルームエアコンなど生活に密着している商材はある程度動きがあるが、テレビ、DVD、オーディオ製品などの趣味として楽しむための商材は余り動きがない（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	お客様の様子	・3か月前の2月は行事もバレンタインデーくらいで、それほど来客数は多くなかった。それから3～5月と盛り上がってきて、5月が終わろうとしているが、前年並みという感じである（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は大きな案件が余りない。外商の案件数もやや少ない。店頭は、例年であれば出るような案件が若干少ない。ただし、今後に出る案件もまだあるので、何とかなる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・得意先への販売量に余り変化がなく、現状維持が続いている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は維持しているものの、買上率が低下し、買上客数、客単価が下がっており、厳しい状況が続いている。催事等で、前年にプラスの施策を組んでいたものの、想定どおりにはいかない。食品、ファッション、宝飾、全てのカテゴリーで前年を割っており、予算も未達である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品全体については、前年ベースで推移している。前半は非常に厳しかったが、後半は何とかギフトが持ち直して、ほぼ前年並みとなっている。総菜、菓子がけん引しているという内容なので、大きく伸長することはないが、ギフトを中心に前年は確保できる見通しである（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・富裕層の高額品購買やインパウンド需要の力強さがあるものの、中間層の購買動向は安定しないままの状況である（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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級ブランド品、化粧品等はインバウンド需要の拡大継続から好調を維持しており、特に化粧品は2けたの伸びを示している。一方、婦人、紳士衣料品は、気温が高かったことも影響しているのか、動きが悪い。貴金属、宝飾品は前月より2けた減と大きく数字を落としており、米朝関係、貿易問題等による経済状況の不透明さがあるなかで、購買にも慎重になっている様子が見え始める。食料品は堅調に推移しており、特に今月は5ポイントアップと大きく飛躍している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは晴天が続き、来客数が連日前年を超えた。その後、冷え込みはあったものの、各週の来客数は順調に推移している。一方で、販売額は厳しく、天候や気温に恵まれた割には、アパレル関連の売上は伸びていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・相変わらず高額品は好調に推移している。ラグジュアリーブランドや化粧品ブランドの客単価によって、好調が支えられている（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・5月は婦人、紳士共にファッション関連商材の動きが非常に厳しい。食料品の催しやイベント等、新たな取組によるカバーがないと、売上が確保できない状態である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人客は堅調な伸びを示しているものの、これまで好調であった富裕層がやや停滞気味である。中間層は相変わらず良くない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争があり、商品単価が下がる傾向にある。客1人当たりの買上点数は前年を上回るようになってきているが、単価が下がっている分、客1人当たりの合計買上金額がなかなか前年まで達していない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・やや悪い状態がずっと続いているが、その中でも来客数減が徐々に広がっているのが少し気になる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月に入り、前年と比べて点数や単価は超えているものの、来客数が約800名ダウンしている。これが売上予算マイナスの大きな要因となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、販売量は共に前年並みを維持しているものの、客単価が上昇してこない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食料品は持ち直しており、ほぼ前年並みの数字を稼ぎ出しているが、衣料品は落ち込んでおり、9掛けしか行っていないことから、店全体としては前年を4%ほど割っている。来客数の落ち込みは3%ほどだが、客1人当たりの客単価は前年とほぼ同額となっており、好不調の商材がはっきり分かれているような状況である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・天候が良く気温が上昇しているために、夏物商材の先行販売が好調である。しかし、単価が上昇しない分、そこまでの売上にはまだつなげていない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の買物動向に変化はなく、来客数、客単価共に安定している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・外部環境に変わりなく、売上は横ばいである。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候不順もあり、伸び悩んでいる（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、回復の兆しが少ない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年に届いている。暑くなり、夏物の肌着、靴下等の動きが良いが、婦人アウターの売行きが良くない。特に、母の日のプレゼントに衣料品を贈る客が年々減少しており、今年も盛り上がりには欠けた母の日セールであった。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・駅ビル再開発のため、長期改装工事の影響が強く、ターミナル駅なのに買物客がいなくなっている。当店も来客数が大分減少し、5月も前年比80%と2割も売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・客単価が低い。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・インターネット販売が加速しているが、家電量販店はしっかりと共存し、安定してきている。経済への動きは変化がみられない状況である（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
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・我々の足元の売上状況は、堅調に推移している。レジの精算客数を特にけん引しているのは、インバウンド需要の動きである。商品動向では、好調分類と不調分類とが明確に分かれている（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している。整備は順調だが、販売が芳しくない。来客数はあるが、なかなか契約に結び付いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらないが、車種構成が軽自動車に偏ってきている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3月の決算期を過ぎ、毎年4～5月は販売量が落ちる傾向にあるため、対策を打っているが、販売につながらない。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・前月と同じような推移で商材が流れているので、変わらない。
		その他専門店 〔貴金属〕（統括）	単価の動き	・販売単価をみると、客は必要最低限の物には消費しているが、それ以上に消費してもよいという様子が見受けられない（東京都）。
		その他小売 〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・市場全体としてはおとなしい動きだが、前年比では上回っている（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・料飲単価、来客数、売上、いずれもこのところほぼ前年並みで推移している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・大きなトラブルはないが、民泊は増えている。さらに、シェアハウスや旅館、ホテル等が増加傾向にあるが、外国人観光客は依然として飲食店よりコンビニエンスストアに流れている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて景気の回復はまだ見込めない。これから景気が上向くことはかなり難しい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月1～27日までの前年比は売上103.6%、来客数92.8%である。5月1～28日までの前年比は売上100.1%、来客数94.5%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の和食店の社長に聞いたところ、同じ地域で5店舗ほどブランドを変えてやっているが、どれも厳しくなってきたという話である。当店は宴会は継続して入っているが、フリー客が以前よりも少ない（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・特に変化は感じない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上は全体的に良くも悪くもない状況が続いている。ゴールデンウィークは、動きはあったものの満室にはならず、期待はずれに終わった。連休以降は例年どおり低調な営業が続いており、企業決算の好調は実感できず、何も変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・春の旅行シーズンで繁忙期のため、3か月前より良いが、例年の動きであるため、景気の変動を感じるほどではない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・海外渡航の頻度、費用の増減等にほとんど変化がない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の客の動きが全くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・主婦層からは、「景気が良くなったというけど、何を言ってるのかしら」という話が多く、好況を感じない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャネルサービス、インターネット、携帯電話、いずれも付加価値の高いサービスよりも安価なサービスの契約に流れる傾向が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビもインターネットも前年と比べて契約数はほぼ変わらず、良くも悪くもない（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、必要最低限のプランを選択する傾向が相変わらず続いている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・ガソリン価格がやや上昇しているが、日用品の購買状況を見てみると、消費に少し控え目な面がある。相対的には変わらない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・電話交換機など法人企業向けの通信設備は引き続き堅調だが、基幹業務の改善ソリューション案件が減っている（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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の反応は以前と余り変化がない。最近、金額というよりサービス内容重視の傾向に変わってきている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・これで十分と思えるサービス内容で、低料金の商品を選択する傾向は変わらないため、単価が下がっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ゴールデンウィークの良い景気をそのまま保てていることから、客単価は特に上がることも下がることもない。月に1度のキャンペーンなどの回数を増やしたいが、経費も掛かるため、思い切った売上向上策が取れていないことが気になっている。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず好調な電力小売の影響で、既築マンションの一括受電への切替えは難しい状況が続いている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・相談を受けていることもあるが、いまだ具体的な案件としては上がってきていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ここ2～3か月の間、仕事量はほぼ横ばいで推移している。仕事がないわけではないので良いとしている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建設工事費、設計発注状況などに変化がみられず、景気を左右する動きを感じない（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。4月と同じであるが、インバウンドが増加しホテルの建設は増加している。しかし、中小企業の給料が上がらずに物価が上昇し、長期の住宅ローンを組むことに不安があるため、住宅が全く売れない。公共工事は、工事量はあるが発注価格が非常に低く、赤字になってしまつたため、不調になる工事も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて大きな変化はない。契約数は伸びないが、客は動いているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今のところ消費税増税に備える動きはみられないが、土地の仕入れはやや難しくなってきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・気候が良くなってきても、クレジットカードの取扱高が改善していない。街の乗降客数も前年を割り込んでいる（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・下町の駅前商店街では、周辺の住宅街に軒並み出店する中型スーパーの台頭により、以前にも増して客足が減ってきており、その結果、廃業、閉店、店子の募集と、店舗の入れ替わりが激しくなってきている。特に、商店街にある既存の生鮮3品の集客力が減少することで、物販店舗が夜型の居酒屋へと転業し、昼間の商店街の空洞化に拍車を掛けている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	来客数の動き	・3月頃より兆しがあったが、食品の売上が頭打ちになっている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・為替や株価が不安定なため、無駄な物は買わないという節約志向が強まっている。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・天候の影響により、衣料品の不振が拡大している。初夏物、盛夏物の的が絞れない。また、春物の売れ残りの処分遅れ等により在庫額、値下げ額の悪化が拡大し、結果として売上、買上単価共に悪化している。食品も野菜の単価ダウンにより、競合他社との低価格、低単価競争に巻き込まれている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温の変化が激しく、日々売れる商材が変化している。青果物の相場安や鮮魚のアニサキス食中毒の問題、ウナギの稚魚の減少等が売上に大きく響いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合チェーンの新店がオープンしたため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、客足が鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数だけではなく、売上も落ちている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・4月は暖かかったため、初夏物の動きが早かった。夏の先取りで5月は一服感があり、単価も落ちている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・当社の扱っている呉服、毛皮、宝飾、フォーマルドレス、レディースカジュアルの客単価がいずれも下がっている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから来客数が微減しており、売上も落ちてきている。

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
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・祭日や休日にもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。販売件数や金額共に減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子	・今年は暑いので夏物が好調だが、大手とは価格で太刀打ちできない日用品の下落が大きい。
		その他小売 [ショッピング センター] (統括)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、売上が低調傾向にある(東京都)。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・連休明けから、予約客数、フリー客の来客数いずれも前年同月を下回っている。今後の予約客数も前年を割っている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・特定の客を除き、夜に食事に来る客が、酒を飲まなくなってきた。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから出張宿泊客数が減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・特にこの数か月、レストランの来客数が減っている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・長い連休があったので、皆それぞれ出掛けしたが、単価的にはかなり安いようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月は連休と天候不順で、短距離客の需要や実車率が減少し、無線配車も伸び悩んでいる。高速を使う中距離、遠距離客も少なく、5月の景気はやや悪い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、利用回数が減り、短距離客が目立っている。駅での利用も少なく、バス乗り場へと客が流れている。
		タクシー(経営者)	来客数の動き	・駅などで待ち時間が増え、売上も減っている。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動からか、街中に活気が感じられない。例年の傾向であるが、今年は極端に人出が鈍く感じられる。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・想定より販売量の落ち込みがみられる。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、前年同期と比べて来場者数が伸びていない。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・さまざまな規制が入り、人気のある台がはずれている。特に、スロットマシンは人気のギャンブル性のある台を続々とはずしているため、やや客が減少して厳しくなっている(東京都)。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・前半のゴールデンウィーク期間中の来客数は順調に推移していたが、ゴールデンウィーク明け以降は客足が遠のいている。ゴールデンウィーク枯れか。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・客はより安価な商品を選択するため、客単価が徐々に下がっている。同時に、価格面で通信販売による影響も出ている。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	お客様の様子	・客単価が低下している。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・全体の景気としてはやや悪くなっている。行政の仕事を請け負っている当事務所としては、入札などに力を入れていきたい。政治や経済が不透明だったが、出足はやや好調になりそうな感じがする。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・不動産の動きがなく、中小ゼネコンは人手不足か工事費の問題が不明であるが、改修等で新築への動きがほとんどない。設計者でも新築物件がなく、リフォームの相談は多少はあるが、相談のみで終わることがほとんどである(東京都)。
		設計事務所(所長)	それ以外	・今年になり当社の設計業務は、新築物件の引き合いが非常に落ちている。中古住宅の改修があっても、設計に結び付くことはなかなか難しくなっている。地域的に大分差が出ている。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建築資材の受注量が低下している。目立った案件が少なく、全体的な仕事量が伸びていない(東京都)。
	x	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・競合店がリニューアルオープンしたため、悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・地域全体が今一つ盛り上がり方に欠けている。
	×	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客足が鈍く、その後の週末も来客数が戻ってこない。他業態に客が流出している印象である（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・月～土曜日まで、営業開始から3時間もすると、ぱったりと客足が途絶える。今までこんなことはなかった。市場全体がそうなのだから、どうしようもない（東京都）。
	×	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60%となり、3か月前と比べて販売量が減少しているため、景気は悪いと判断している。年度末からゴールデンウィークの間に注文住宅の引渡ししがピークとなり、集客、追客の時間が十分に取れず、販売量の落ち込みにつながっている。
企業 動向 関連 (南関東)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・職人はつかまりにくいし、案件も増えているので、良くなっている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注額の値上げに成功し、粗利率が上昇している（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・3月以降、好調に推移している（東京都）。
		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	・引き合いが多くなってきており、売上も上昇している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて受注量が増えている（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	・インバウンド効果が衰え知らずで、従来品の化粧品容器の受注が増加傾向にあることと、新規案件も舞い込んできている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・展示会の見学と得意先回りをし、新規の受注を得られている。営業活動をすることで、取引先の仕事も種類も変わってきているようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が少しずつ多めに注文を寄越すので、トータルすると結構増えており、こなしきれなくなってきた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の中でも忙しいところと暇なところがある。特に、公共事業を中心に受注しているところは暇になっているようである。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、受注が増加している。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設需要は相変わらず順調で、更に増加する見込みである（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の伸びというより、仕入、原価率が上がっている。広告代理店の手数料をきちんと見てくれる企業が多くなっている傾向にあることが影響しているのではないかと（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業の受注は比較的安定している（東京都）。
		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	・取引先の工場稼働率が復活してきており、当社の受注量も例年に比べて増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が下がっており、前年の売上を若干下回っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の資金力が低下しているため、設備投資まで回ってこない。結果として、印刷等に資金を回す余裕がないため、発注に至らない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷等の仕事をしている。店頭と外注があり、通常4～5件の注文があるが、今月は会社の設立が少なく2件だけである。それに比べ個人のリフォームの注文、故人の印鑑の彫り直し注文は、差し当たり必要に迫られたものではないが、若干増えている。総じて法人、個人共に変わらない（東京都）。	
	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、金額共に前年同期の目標を達成し、10%ほど増加しているが、利益は前年並みである（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
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・機械設備、建設に関わる広い分野で受注が好調のようで、設備導入、メンテナンスなどを委託しても、なかなか希望どおり対応してもらえない。一方、当社も同様だが、各社で人材確保、原油高騰による原材料の値上がりが深刻化している。生活面でもガソリン価格の高騰などを実感している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の落ち込みはないと思うが、原材料の値上がりは続きそうである。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・数字の上でも、人気の型でも相変わらず同じような状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・希望する価格で物が売れない。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・徐々に複数の駅周辺で、賃貸マンションとオフィスの建築案件の受注がある。最近の民間工事は都心に近い遠方がほとんどであるが、近隣でも着工に踏み切るオーナーが出てきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注分は増加しているが、既存客の動きは小さい（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・5月になっても、得意先メーカーの荷動きは依然として増えない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今期より既存客の定期業務が拡大し、売上は伸びているものの、収益面ではそれほど変わっていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・現状の景気はまずまずのところだが、今後も景気や政治に不透明な部分があるので、このまま行くのではないかと。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・景気は横ばいである。政治問題が決着しないと、より一層の回復への期待は薄い。
		金融業（役員）	取引先の様子	・積極的に新規事業に取り組み取引先がある一方、業況不振を理由に廃業する取引先もあり、景気は大きく変わらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前月報告した都内の物件と同じようなことを同業者からよく聞く。物件を預かるのはよいが、オーナーも空室が1年以上になればしびれを切らして委託契約を解除する。この現象は決して良い状況ではない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス、店舗共に空室がない状況が続いており、身の回りの景気は良い（東京都）。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先での新商品発売が当面ないため、景気は現状維持になる。
		税理士	それ以外	・大企業は海外との取引等で業績が良く、利益も出ているが、中小企業は製造業にしる何にしる皆良くない。また、近隣の駅周辺の飲食業は、店の経営者が度々変わっている。一部の店を除き、余り客も入っていない。店名や内容、業態も変わっているところが結構ある（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用をしたい企業が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先はゴールデンウィークはまずまずの状況だが、その後は反動もあって余り良くないようである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・4月に入り、人の動きが出るかと思い、求人をいつもより多く出したが、3月以前と同様に反響が悪い。オリンピックまでは人手不足が続く。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積案件は増えているが、なかなか成約には至っていない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・特に変わった様子は見受けられない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・予定していた受注案件が中止になったり延期されるなど、ボーナス時期まで様子を見る案件が数件発生しており、大変厳しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は特に売上が少ない。受注量はやや良いものの、スポット的な受注があったため、全体の景気としては良くない方向に動いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月はゴールデンウィークの関係で売上は伸びないが、特に悪い材料があるわけではない（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
		精密機械器具製造業（経営者）	それ以外	・原材料、原油高騰が製造原価に影響を及ぼし始めている。また、転職サイトやCMが多く、社員の気持ちをあおる上場企業や中堅企業からの引き抜きが多く、受注はあるが、設備、機械の稼働率が悪くなっている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・取扱量の減少により、同業他社が不採算地域からの撤退を決めた。同様の動きが加速する予測もあるなか、早急な改善策が求められており、大変厳しい状況にある（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、運送業はガソリン価格の高騰により利益が圧迫され、不動産業は土地の高止まりにより思うように仕入れができていない。飲食業や建設業は人手不足から人件費が上昇している（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・軽油、ガソリン価格の値上がりによりドライバー不足も重なり、物流に支障が出て、深刻な悩みとなっている。飲食店、コンビニの人手不足も問題であり、今後の景気にも影響が出る。
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争が先行しており、質が問われない傾向にある（東京都）。
		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	・新年度に入ったが、5月は受注予定より受注量が少ない。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今はリピート商品が少しあるくらいで、新規案件の見積りが極端に少ない。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法への抵触日の影響により、直接雇用化が進んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・新規登録者が3か月前と比べて150%と増えている。
		求人情報誌製作会社（所長）	求職者数の動き	・在職中の人も、今より少しでも条件の良い企業や、個人の能力を伸ばせる、活かせる仕事を求める傾向にある。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業が3社、新規が152社というかつてない規模の成果で、売上も3倍である。ただし、廃業した1社が今まで定期的に募集を出していた会社であるため、かなりの痛手になる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で1.5%上昇しており、有効求人数も3,000件以上増加している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人の増えている業種はない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・5月ということで求人数は若干減少したものの、引き続き採用数に達しておらず、採用を継続している企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・新卒採用の状況を見ると、景気回復の影響で活況となっているように見えるが、実生活では消費動向などに変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材採用意欲が高い企業は多く、派遣や人材紹介の依頼数は堅調に推移している。ただし、依頼にマッチする人材の確保が継続した課題となっており、思うように収益が伸びてこない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは継続的に多く、景気の良さを感じる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・クライアント、周辺企業共に、良い人材が採用できないという話をよく耳にする。採用条件を満たしていれば50代でも採用していきたいという意向の企業も思いの外あるようである（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、減少傾向で推移した前年同月と比べると、微増又は減少の状況が継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加し続けている一方で、求職者数は前年同月と比べて減少している。人手不足が広範囲にわたる業種でいわれているが、中小企業においては賃金等の求人条件を改善するまでには至っていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・2019年採用を迎えているが、2020年向けインターンシップに前向きな企業が増加している。新卒採用はインターンシップ採用になる（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・人材紹介派遣を主とした製造業であるが、求人の募集は常にある。条件も悪くはないと思うが、応募者数、採用者数共に余り変わらない（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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・引き続き、新卒、中途採用共に企業の採用意欲は活発である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・取引先からの派遣求人の件数は減少傾向にあり、売上がこの数か月減少している。全体的な派遣稼働者数も若干減少しており、全てがマイナスのスパイラルで動いてきている（東京都）。
	x	-	-	-

5. 甲信越（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 (甲信越)		スーパー（副店長）	来客数の動き	・大きな額ではないが、何年ぶりかで決算ボーナスが出ている。また、転職者がここ数年で一番多く、景気が上向いていると感じている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	来客数の動き	・今月は非常に来客数が多く、新聞に広告掲載した当日は、特にいろいろな客が来ていた。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏のような暑い日があったかと思うと、非常に寒くなったりと、気温差が大きかったというのが、やや苦戦した原因である。本来、5月くらいから非常に暖かくなって、清涼飲料水等、コンビニで売れるアイテムが好調になるはずだが、今一つ、何か乗り切れなかったのは、気温差の関係である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ようやく夏物が売れ始めている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・輸送の遅れで滞っていた納車も正常な状態に回復し、新車受注も上向いてきている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・春の観光シーズンを迎えて、ゴールデンウィークを含めた客の入込はおおむね好調である。国内客の伸びはないが、インバウンド客が増えている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今春は、例年よりも早く暖かくなったためか、客の動きはやや良くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き、宿泊予約は順調に入ってきている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークの天候がやや良かったことに加え、客はシニア層が多いため、健康応援キャンペーンを実施し、客単価アップを図っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店の扱う商品は学校指定が多いので、必要な物は買っていく。ただし、一般客はどうしても大型店へ流れてしまうので、小売店は大変な時代である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・家電製品は目新しい物や購入意欲を起こさせる物がなく、買換え需要のみである。季節商材の動きも今一つで、厳しい状況にある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の積極的な購買意欲が感じられない。必要な物以外の動きが悪い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数が減速しており、ゴールデンウィーク、母の日も低調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・極端に何かが変わったということもなく、現状維持である。暑くなってくるので、来客数は増えてくる。外販を増やしたい。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・継続して来客数が減少傾向である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は、前年とほぼ同じ状況である。車両販売は、客の積極的な買換え傾向は見られず、低迷している。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ゴールデンウィークで売上は伸びたが、反動で現在まで、通常月と比べて微増にとどまっている。同業他社も良くない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・非常に動きの少ないゴールデンウィークである。予約状況は悪くなかったものの、例年に比べ、フリー客の利用が非常に少なかった。ゴールデンウィーク後に利用客が増加することもなく、ここ数か月と似たような低調な推移で終了している。	
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・状況は大きく変わらないが、海外旅行は若干の増加がみられる。国内団体旅行はおおむね前年と変わらないが、海外個人旅行の動きが鈍く、特に、ゴールデンウィークは減少気味である。募集旅行関係は増加傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・大リーグでの日本人選手の活躍などもあるが、客の反応も少なく、相変わらず、テレビは低調である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・周年記念イベントの開催など、集客対策を実施したが、ゴールデンウィーク期間の悪天候予報の影響もあり、3か月前と比べて、来客数の動きは大きく変わっていない。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容院の設備投資に対する融資は、ここ2か月くらい、数えるくらい少ない件数の相談しかない。例年この時期は申告もあり、相談件数が増えてくるが、消費税の再増税もあり、今後の売上の見込みが分からないので、設備投資はしないようである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・物件が重なり、下請に出す量が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの街なかの人出も、全くないというか、かえっていつも以上に少ない。ふだん売れる定番品の売行きもさっぱりである。日常生活用品にも変化があるのだろうか。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは期待はずれで、特に、後半が崩れてしまった。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・販促チラシの回数が増え、価格も破格の物が増えている。業界全体の低価格志向は止まらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、来客数が減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・いまだ競合他店の影響が残り、来客数が減っているため、厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・様々な物が値上げ傾向にあり、財布のひもは固くなっている。チラシの効果も限定的である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は、ゴールデンウィークの県外客の入込が、特に悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会もフリーの客も、どちらも低調である。街歩きをしている人も多くなく、全体的に元気がない。良いニュースがないからだろうか。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・4～5月の歓送迎会実績が、前年比40%落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今、非常に悪い状態である。県北地域だが、当地域も市内も悪い。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・いよいよゴルフ場にも高齢化の波が押し寄せて来ている。多くの客がリタイア、若しくはプレー回数が減少してきている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・前年同期と比べて、明らかに公共物件数が少なくなっている。
		×	スナック（経営者）	お客様の様子
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前よりは新規案件も多くなってきている。ただし、部品の確保に苦慮している。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・地域にかかわらず、商品そのものの動きが鈍くなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注はやや増えているものの、数量が少なく苦勞している。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・関西で開催した国際宝飾展は、真珠製品と低価格品が中心だったが、予定どおり、中国からのバイヤーで売上が好調である。その一方、ホテルで行ったユーザー向けの大きなイベントでは、来場客、売上共に、前年を下回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事、特に、住宅リフォーム工事が多い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に受注は高水準を維持し、非製造業も製造業に関連する設備投資は、安定した受注がある。ただし、小売などは、物価上昇等の影響もあり個人消費の力強さに欠けている。
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士山周辺の観光業関連は、インバウンドの増加に伴い景気は高水準で維持している。自動車、通信、デバイス関連の製造業は安定的な受注を確保しているが、家電部品等製造業は単価が下落し、織物業も受注に波があり、2極化している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は前年比91.7%である。ホームセンターでは寒暖の差が激しく、一時、園芸関連の売上が伸び悩んだとのことである。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの入出は期待はずれで、数量、売上共に、予想を下回っている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は依然として上向かず、原材料の値上げ要求ものまざるを得ない状況である。
	x	*	*	*
雇用関連		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・有効求人倍率が高い数値を維持している。
（甲信越）		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・依然として求職者は多い。正社員を希望する人や、採用者も含めての話だが、求人票と実際の職場の内容が違うケースが多く、相談に来社する人数は変わらない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺の商店、飲食店、サービス業では客の需要はあるものの、人手不足のために、売上を伸ばすことができず、現状維持にとどまっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前年比で2.1%増加である。要因は、人手不足による製造業、サービス業の受注拡大で、更新時期のずれから増加となった業種もあるが、全体の増加幅は減少している。また、新規求職は前年比で1.7%の減少である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前と比べて減少しており、有効求人倍率も低下している。
	x	-	-	-

6. 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）		-	-	-
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き、美術品等の高額品の動きが良い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは遠方からの来店もあり、前年に比べ来客数、購入点数が増加している。インバウンドは2～3か月前に比べ増加傾向にあり、複数買いや高額品の動きがある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・スイカや枝豆等が店頭に並び始め、買い求める客が多く見受けられる。この暑さで飲料関連も好調である。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客単価、来客数共に僅かではあるが前年を上回り始めている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候の影響もあり客の動きが活発化している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・特別仕様車の投入があり、装備品のお買得感から販売が底上げされている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	販売量の動き	・閉店に伴い、今までずっと下見に来ていた客が1品、2品と購入しており、販売量がかなり増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・次第に一般企業のサラリーマンの消費マインドが上がってきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新緑の季節で晴天に恵まれているので出かける要因が増えている。夏休みの計画も問合せがちらほら出てきている。海外旅行もリゾートは好調で、国内も飛行機を利用する沖縄、北海道や九州の大型レジャー施設の問合せも増えている。人数は4～5名の家族旅行が多く、予算繰りは決められている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・10年以上社員旅行を実施していなかった複数の企業より、旅行の見積依頼があった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月から客の問合せが多くなっている。安価な商品に流れている状況が止まった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ますます笑顔で買物をする人が増加している。
	商店街（代表者）	単価の動き	・客単価は低調なままだが、来客数が増加しており販売量としては横ばいである。ただし、市内中心部の売店は好調だが郊外店が低調である。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは大型連休であったにもかかわらず、ある一定の地域だけで販売量が増加し、全体的には変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が伸びてこない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・政治及び北朝鮮問題が極めて不透明であり、景況感に大きく影響する。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・母の日の売上は前年並みであったが、客単価がやや低下した。母の日にプレゼントをすることは定着しているが、高価な商品を贈る客は段々と減ってきている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では、5月は総会、新しいスタートであり、6月に入るとお中元商戦になるが、余り変わらない状況が続いている。客の様子から見て、財布のひもは固いままであり、前年並みにしか金を使っていない。したがって、減少はしないが増加もしない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・5月は新年度受注も落ち着いて受注量が伸びない状況にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、販売量に波がある。ゴールデンウィーク後半は忙しかったが、前半は暇で売上に波があった。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク等の非日常では、活発な消費がみられるが、反面、日常では、非日常消費の原資を捻出するための節約行動がみられる。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・高額品需要やインバウンドは引き続き好調であるものの、セール品やボリュームゾーンといわれる衣料品等の動きが鈍く、消費が2極化していることを特に感じるようになってきている。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・来客数も維持されており特にインバウンド需要は変わらず旺盛である。また、高額品の動きも引き続き順調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは過去最高の人出で、リニア関連で景気は良い方向に進んでいる。しかし一般消費は食品等の値上げで全体的には伸びていない。近くのコンビニエンスストアの経営者は、近くにもう1店舗できて、売上が伸びず利益も減少し、我慢して運営している。石油の値上げはいろいろなところに影響し、企業の収益や家庭の消費のマイナス要因になっている。今まで長期的に安定していた景気も頂点が過ぎようとしているため、先々のことを考え、保守的な行動になってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、やや前年割れが続いている。客を見ていると、ふだん自店には来ていないように感じる客もいることから、少しでも安い物を求めて、いろいろな店を買い回っている客が多いものと想像する。
		スーパー（店員）	単価の動き	・販売量は、動きが良い商品もあるが、价格的な要因が多く、安ければ動いている販売状況である。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・食品部門のみ前年比101%だが、店合計では97%と芳しくない。来客数も前年比98%となっている。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・特に変わらず、来客数は推移している。客単価も変化はなかった。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・大きな気候変化もなく、時期に合った商品が普通に売れている状態である。魚に関しては、寄生虫関係で若干売れ方が鈍い感じがある。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は3か月ぶりに予算比100%、前年比も101.5%と達成することができた。ただし、3か月前と比べて数字は良くなったが、良くなった理由が明確でないことが問題である。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークはまあまあの売行きであったが、その後は天候不順の影響もあり、販売が厳しい状況である。特に母の日の雨の影響が大きかった。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・競合店の出店、建物内の100円均一店の退出の影響で来客数は激減し、売上も減少している。しかし、日曜の朝のみ、店舗企画チラシの効果もあり、来客数が増加している。全体的には良くないがこれ以上の落ち込みは避けたい。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数に余り変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・5月の売上は前年比98.0%と低調に推移している。前年比で来客数が落ち込んでいることが要因である。今後、来客数の落ち込みが、世間の動きによるものなのか、弊社に起因するのを見極めるため、変わらないと判断する。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新規客が繰り返し来店している。景気の回復というより、目的買いであるが、前回の商品が気に入ったからと話していた。これからは売上を伸ばすより、素材にこだわった店としての位置づけを続ける。
		衣料品専門店（売場担当）	それ以外	・来客数・売上高共に前年実績を大きく上回っているが、その要因は閉店セールの実施であり、世の中の景気とは無関係である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・必要最小限しか商品が売れない。買換え需要中心である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・景気が回復傾向に向かっているのか、以前からいささか疑問なところがある。どのサービス業でも分かっていることとはいえ、来客数は年々減少している。少子高齢化の波は少しずつ影響が出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気が良い会社と悪い会社とははっきりしており、その状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に悪くはないが、4月の方が良かった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも終わり、夏に向けての増販に力を入れているが、これといった新型車種の話も乏しく、新車への関心が低く、余り市場の活気を感じない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月の販売台数は前年並みで推移しており、自社客の車の乗換えを促進して、何とか販売台数を確保している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来客数はますますだったが、それが販売台数には結びついてはいない。例年この時期は販売が一服する時期であるが、目標値、前年比共にほぼ100%を達成しているところを見ると、良くも悪くもない。また、工場への在庫数もほぼ目標どおりに終わっており変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークで外出が増え、他の方面への支出が増えたためか、自動車購入は控え目になってきている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・持家住宅、分譲住宅共に販売が伸びていない。先行きについても見通しが悪い。
		その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・5月は大型連休もあり、天候にも比較的恵まれたが、支出がレジャー代に流れる傾向もあり、客足も鈍かったため前年の売上を下回っている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・生活必需品は堅調な動きだが、嗜好品や高額商品は慎重な動きである。
		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1.8%マイナスで、来客数は同じく2.6%マイナスで推移している。家賃の引下げ要請件数は、引き続き多い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは変わらないが、販売量が増加している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ここ数か月ほぼ横ばいで安定している。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	単価の動き	・何となく株価は安定しているが、閉塞感と先行き不透明感があり、上昇心理に向かっていない。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	お客様の様子	・消費者の中に賃金の上昇の恩恵を受けている人が増えているように、接客から感じられる。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客を増やすためにインバウンドの誘致を強化したところ、客数は5%強増加したが売上は100%がやっとである。インバウンドは催行決定まで他に売ることができないので難しい面もある。常に並行して自社商品売り続けないと採算が合わない。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業の客を中心に3か月前と変化はない。高い水準で横ばいであるが、ガソリン価格の高騰等不安材料はある。

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
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・宿泊は、新しいホテルが増え前年同期比マイナスで推移している。レストランは、前年同期と同水準である。宴会はやや良い。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・秋の旅行の受注も例年並みで変化はない。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・5月は春の行楽シーズンのピーク月で、団体旅行が数多く催行され、例年どおり取扱いも多い。客は計画の再考も、旅行単価の引下げもなく旅行を実施している。景気動向はまずまずの状態が変わることなく推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず繁華街の人出が増えてこない。景気が良くなったという話は聞いたことがない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・3～4月の異動時期も過ぎ、落ち着いた月であった。新規契約数はほどほど、解約数もほどほどである。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規申込みに対し、解約の件数が同じくらいある。解約の理由は料金に対する不満で、少しでも出費を抑えたいとの理由である。
		テーマパーク職員(総務担当)	販売量の動き	・テレビのキャラクターや園内企画展のキャラクターグッズの売上が伸びていない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今年に入り好調が続いている。5月も足元ではほぼ順調である。来客数も前年並みに確保できており、売上は少し増加している。
		その他レジャー施設[鉄道会社](職員)	来客数の動き	・定期券利用者等、一般乗客の数値は堅調なものの、観光列車利用状況が余り伸びておらず、景気感は余り変化が感じられない。
		美顔美容室(経営者)	お客様の様子	・キャンペーン販売も一通り終了し、通常に戻った。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク等連休の話聞いても、どこも出掛けなかった等の返答が多かった。
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・福祉施設に依頼される自動車部品の加工数が増加してきている。ただし工賃が低い水準から抜け出せないため、収益の改善につながらない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・大きな変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・個人の持家の需要は少ないままで変わらない状況である。分譲住宅が目立って増えているが、果たして売れているのかと心配になる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店や百貨店をみても、来客数が減少している。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・前年、全国菓子大博覧会の開催が当地であった反動もあり、今年は少し寂しい状況である。観光駐車場の空き具合も同様である。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・バンドル販売等をして、販売量を増加させようとしているが、客は余分な物は買わない傾向である。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・引き続き来客数の減少が続いている。特に市の中心部の店舗が低調な傾向にある。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・生活に必要な物という当業界特有の品ぞろえでは、人口が減少している現状においては、需要が後退していく流れはやむを得ない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・計画に対して、マイナス1%で推移している。重点管理商品である米飯・ファーストフードの右肩下がりが主な原因で、夕夜間施策の実施状況が芳しくなく、欠品率が高い。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・セール商品はそれなりに動くが、それ以外の通常の商品の動きが悪い。おにぎりや弁当等主力商品の売上が減少しており、客単価も下落している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・新年度に入り1か月が経過したが、年度替わりに伴う異動が余りない。来客数は増加していない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	競争相手の様子	・同業者の集まりでは、忙し過ぎて目が回ると言っている同業他社もいるが、ほとんどの会社が暇だと言っている。強力な販売ルートをもっているところだけが、景気も良いようである。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・来客数は前年並みだが大型商材が売れない。大型店では白物家電の売行きが良いようだが、小型店では客層の高齢化もあり、大型商材が売れていない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・ガソリン代が1リットル150円を超え、客は渋い思いをしている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・決算シーズンと比べると5月は明らかに動きが鈍くなっている。来客数も少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売行きが悪い。
		高級レストラン（経理）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは好調に動いたが、ゴールデンウィーク明けから来客数が前年割れの店舗が増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年に比べ少し気温が高く、商品の販売量が全体的に鈍い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・高齢層の客をもつと、当然、飲食回数が減少し来客数は伸びない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年5～6月は大河ドラマの影響で、この界わりにも観光客がみられたが、今年はその反動でやや悪くなっている。昼食、夕食に関しては横ばいであるが、宿泊に関しては県外の客が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・基本的には人口減少によるものだが、競合店も増加し、し烈な戦いのなかで稼働がうまくいかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初はゴールデンウィークで、例月のパターンとは全然違っていた。病院や町医者等も休日が多く、いつもの病院通いの客の利用もなかった。連休明けも、多くの方がゴールデンウィークで旅行や結婚式等で出費があったせいか、いつもの月より繁華街は客足が全体的に悪かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スタッフ不足もあるが、そもそも来客数が少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・工事も落ち着いて、少し減少傾向にある。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドが減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・5月は段々暖かくなり来客数も増加する時期だが、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	それ以外	・高齢の客が多く、5月は天候の影響で客足が悪くなり、今までにない悪さだった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は金を使わない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前の案件に関する問合せや変更ばかりで、新規案件がない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・米国大統領の政策からガソリン代が高騰している。長期化への準備も必要となり、いろいろなところで買い控えが起きている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・最近中古住宅に動きがみられ、リフォーム、外装の塗装依頼が増加しているが、予算は厳しく工事費は上がらない。不動産業者によると、新築物件はかなりだぶついていると言っていた。まだまだ景気の回復は身近では感じられない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・5月に入ってから、売上の低迷もさることながら、売上金の回収や客の支払状況も悪化している。景気が悪くなっていると実感する。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・毎月安定的に来客数のある、中高年が主要客層のカラオケ喫茶で、来客数が非常に悪い。
	×	百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・前年より雨天が多く、また、物産展を4月に前倒したため来客数が前年同月を大きく下回り、売上にも影響が出ている。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビール類とソフトドリンクの売上が極端に悪い。暖かい日があったり急に寒くなったりと、気温の変動が激しいことが原因である。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客の回転が悪い。安い店に流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても客が集まらない状況である。
企業動向関連		*	*	*
(東海)		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は引き続き、荷動きが比較的活発で、受注量、販売量共に多く、景気はやや良い。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・新しい期を迎え2か月が経過した。好調な決算、超売手市場の来年度新卒者採用は、景気の上向きを表している。景気は総じて良いかもしれないが、その恩恵を受ける人の偏りは進んでいる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・型屋、下請依頼先等、軒並み忙しく納期遅れが生じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・周りで結婚、出産する人が増加してきたので、それによって景気は上昇している。
		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109.3%と良い数字であるが、この調子が続いていくのかが不透明である。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年ならばゴールデンウィーク明けから閑散期に入るが、今年は取引先から新規提案依頼が多いため、暇にならない。受注件数、金額共に前年同月比プラスとなり、入札案件も増えている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・業務内容は、受注した工事が順調にできるように事前の現地調査をしているが、前年同月よりも約30%増加している。新規工場や住宅着工数も増加している。経常黒字は21.7兆円とリーマンショック以来の高水準である。また、訪日外国人の増加等も影響している。
		通信業（総務担当）	それ以外	・市内を走る自動車の傾向として、比較的型式の新しいSUV車を多く見かける。日帰り温泉には、他県ナンバーの自動車の駐車を前月以上に多く見かける。近郊の消費者だけでなく遠距離からの来訪者が多い。レジャーに回せる金の余裕があることを意味する。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ってから受注量が芳しくない。特にゴールデンウィーク明けに低温の日が多かった影響で商品の動きが鈍かった。前年が好調であった反動という要因もあるが、先行きにも不安要素が多い。
		食料品製造業（営業担当）	それ以外	・受注量、販売量共に前年割れをしている状況である。回復する傾向にない。
		化学工業（営業担当）	それ以外	・引き続き購入品に関する副資材や運賃の値上げがあり、収益を圧迫している。
		化学工業（人事担当）	取引先の様子	・新薬候補である化合物の新規ライセンス契約締結に苦戦している。取引先が今まで以上に慎重になっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・首都圏大型プロジェクトの影響もあり、仕事量は少しずつ増えてきたが、原料価格高騰もあり、利益確保は苦しい。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全世界的に自動車生産の設備投資需要が大きく、部材が不足しており、どのメーカーも納期が長くなってきているため、納期さえ早ければ価格は高くても購入したいという話が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資状況が厳しくなっており、当社の業務用椅子も全体的に売上が減少し、厳しい状態である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は安定しているが、電子部品の品薄感が強まっているようで、生産調整で忙しくなっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通信事業者、ケーブルテレビ事業者の設備投資は堅調であり、光通信機器の生産量が増加し、一部の製品は前年同期比3倍以上の生産量になっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・2月以降はやや良いという状況がずっと続いており、前年同月比でも売上が10%前後増加している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・浄化槽で生計を立てているが、契約更新を行うなかで解約が進んでいる。下水道への切替件数でみても、3か月前と比べるとはっきりと出ている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・物流においても特に運輸部門が厳しい。荷量はあるが、軽油価格が前年に比べ12%以上高騰している。人手不足で募集費が増加するが、それでも自車両の稼働が落ちる状況である。庸車を増やさざるを得ないが、他社も人手不足は同様であり、庸車価格も上昇している。仕事はあるのに利益は大きく下がる状況である。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量並びに運賃収入は、前年同月比で10%近く上回っていて好調である。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・取り扱う荷物の運賃単価は、前年同月比で少しアップしている。ただし、上昇分は単に運送会社側の人員不足による経費増加を転嫁しているものであり、景気の動向ではない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価、為替もボックス圏内で推移しており、個人投資家が保有する資産の含み益も変わっていないため、消費に向かっていない。個人投資家以外の個人は給与が上がっておらず、大きく消費に向かっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天の日が多いこともあり売上は前年同月を少し下回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少受けている。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・同業他社との競合等が増え続けているが、積極的に仕掛けても利益率が低いいため、いずれにしても厳しい状態である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告の受注が安定している。
		行政書士	それ以外	・軽油価格が上がってきており、業者から危惧する声を聞いた。
		公認会計士	それ以外	・中堅・中小企業の収益性に大きな変化はみられない。中堅・中小企業の収益性が厳しいため、その従業員の給与にも上昇はみられない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・業界間で取引をしている会社は好調である。一般消費者を客とする飲食店や美容院は低調である。この傾向は、しばらく変わっていない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・サラリーマン等消費者は、物価上昇と消費税が家計負担に影響してくるが、事業者は値上げでカバーすることができる。しかし、中小企業で下請となると、納入単価が決められ諸経費負担増加分を売上に転嫁できないケースが多い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・現在の業務案件が手一杯で他のことができる余裕がない。
		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があり休日が多かったが、本業は大変忙しく1か月が過ぎた。新製品の発表も終わりホッとしている。反響も良く今後の展開が期待される。世間の景気は、競合先も含めて余り良くない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。単価も引き続き低下している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常ならゴールデンウィーク明けには回復する受注量が低迷している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業等においては、今後の生産計画等も含め、例年より若干ではあるが良くないという話が多い。
		x	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、求職者が減少している関係で、景気は上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・積極的な採用活動をするものの、人材不足から増員ができず、現状維持にとどまっている企業が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価は2万2～3千円台を推移しており、一進一退である。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいだが、人材確保が困難な状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・4月に入社した新卒エンジニアの配属が例年以上に早く進んでいることから、自動車関連企業を中心に人材不足は続いている。各社が諸々のプロジェクトに開発費用を投入している。ただし、この状態は3か月前も同じであった。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車産業において、前年度の生産調整で残業も少なく、落ち着いている状況である。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は高水準であるが、非正規求人の増加が求人全体を押し上げており、中途での正社員採用も伸びていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人は前年同月で増加が続いている。
	職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、人手不足の声が多く業種から聞かれている。生産、販売等好調な反面、原材料や燃料の高騰が利益を圧迫している。	

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・登録者の動きはそこまで大きな変動はなく、大手企業を中心にまだ採用検討をしている企業も多いため、6月以降、求人数に変化が出てくる可能性がある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・中途採用人数は相変わらず高位で安定している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィークに地元の祭りがあり、その期間は良くなかった。ゴールデンウィーク明けの1週間も、学会があったため良くなかった。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注数の年間ベースの動きは、2018年1月をピークに減少トレンドに入っている。改正労働者派遣法の3年満了に伴う雇用安定措置の義務化等の話が本格化し始めており、対象派遣労働者の1～2割は派遣先での直接雇用への切替えが進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載数が鈍化している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載される求人数が極端に減少してきており、過去に例をみないほどである。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・4月の新規求人数は13か月ぶりに前年同月を1.5%下回っている。
	x	-	-	-

7. 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 (北陸)		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前は記録的な大雪の影響があったため、それに比べると非常に良いが、5月は例年並みに推移している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・ゴルフの景品や精肉ギフトの単価がアップしているようである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークの帰省客や観光客に加え、母の日のギフト需要があり、5月の前半は予算ベースで推移している。ギフトは前年より購入単価がアップし、点数も多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客にとって価値のある商品であれば、高単価商品でも動きがある。
		衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・少しずつではあるが、4か月連続で客単価が上がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・真夏日が続いてエアコンの売行きが良い。
		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110%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比102%であったため、やや上向きである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは、気温や天候が前年とさほど変わらなかったが、前年に比べ昼夜共に来客数が増加している。ゴールデンウィーク後もその状況が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上115%、宿泊人員123%、宿泊単価94%である。個人旅行が前年比121%と復活が鮮明になっている。さらに、大型団体が確保できており、やや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークで、観光客や帰省客が多く忙しかった。後半はその反動で、やや悪かった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・販売商材の確保のための競合がますます激しくなっている。人気商品に客の関心も高まっており、新たな客の開拓につながっている。それらは、契約獲得数が1年前より3割程度増加する結果となって表れている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・富裕層の住宅用土地に対する購買意欲が高いとみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前半は天候が悪く、出足が遅く苦戦した。後半は少し盛り返してきた感があるが、全体的に前年と変わらない。客の様子は引き続き、必要な物は高くても欲しいという反面、急がない物は少しでも安い物を探し回って手に入れる動きである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・東京に本社がある企業は、必要な物についてほとんど本社から届き、地元で購入するケースが減少してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ゴールデンウィークから中旬にかけて、催事場を中心に来客数が大幅に増加し、初夏物の動きも好調に推移している。後半は失速しているが、月全体では前年実績を超える見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って、婦人服やUV雑貨、化粧品などの初夏のファッション関連商品が本格的に動き始めている。ただし、客の購買行動は相変わらず慎重である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気候の変化によって販売量に多少の差異はあるものの、前年と比較して大きな変動はなく、ここ数か月は同じ状況が続いている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・野菜の相場安の状況により1品単価が落ち込み、それに対し購入点数の伸びで売上をカバーできていない。依然として節約志向が根強い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価の動きも来客数も、前月比で大きな変動はない。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は大荒れの天候となり、期間中の売上前年比は大幅ダウンとなっている。その後も来客数の前年割れが続いている。
		自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・タイヤ販売は、前年の値上げ前の駆け込み需要の反動により減少している。ガソリンは、高値維持と値上がりの影響によって販売量が減少している。市況の影響が大きいため景気動向の判断はできないが、来客数と販売量は今期に入って前年割れの状況である。大きな変化はみられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・業務店の人は、ゴールデンウィーク中は大変忙しかったけれど、連休が終わったらしばらく開店休業の状態であったと言っていた。当店は、ゴールデンウィーク中も閑散として大変暇であった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月の豪雪による影響で、来客数と売上共に大きくダウンしたが、3～5月の3か月で、何とかそのマイナス分を取り返す形になっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高価格帯を中心に販売しているが、このゾーンは競争が激しい。大きな伸びは期待できないものと考えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨の時期が近づき、人出が少なくなってきた。日によっては寒暖差が激しく、雨や寒い日は極端に人出が少ない。購買意欲も今一つであり、売上は減少している。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業から丸3年が経過し、さすがに市内は落ち着いてきている。観光客は相変わらず多いのだが、飲食や買物で消費する金額が目に見えて落ちている。ゴールデンウィーク期間中も、売上は今までにないくらい伸びていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が3か月連続で減っている。前年比でもかなり減っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、売上は前年を下回り始めている。他のスーパーとの競争が影響しているとも考えられるが、競争先でも売上は増加していないようである。春以降に加工食品などの値上げがあったため、1品単価は前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は増加しているものの来客数がそれ以上に減少しており、トータル的には売上は減少し続けている。夕方の購入金額は上がっており好調だが、昼の売上が下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・原油の値上がりや少しずつ物価に影響してきており、消費は余り活発ではない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため、なかなか売れるものが定まらない。また、衣料品に対して興味をなくしているようで、単価も上がっていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・業界の繁忙期が終わったためとみられるが、来客数が一気に少なくなっている。週末の展示会を毎回開催しているものの、各拠点共に来客数が少ない状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月に入り車両整備は順調であるが、新車販売は厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの日並びの影響もあるが、施設 全体の来客数が前年を割っている状況である。シネマ は前年を大幅に割っている状況にあるため、それに 伴って飲食店の売上にも影響が出ている。業種では、 引き続き衣料品のトレンドが悪く、靴や靴といった服 装品も苦戦している。好調な業種はアミューズメント と食料品のみである。
		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後から宿泊、宴会、レストラン 共に売上が前年を下回っている。中旬からの売上の伸 びに勢いがなくなり、月末まで戻っていない。
		旅行代理店(所 長)	販売量の動き	・主要取引先の経費削減によって、旅行実施件数が減 少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・田植が終わっているが、夜の繁華街は全く元気がな い。日中のタクシー利用についても、県外から営業な どで来る人の利用が少なくなっているようである。
		通信会社(役 員)	販売量の動き	・商戦期が終了した反動と、ゴールデンウィークや春 祭りなどのイベントの影響によって、客からの問合せ が減っている。それに伴って契約数も低調である。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・前年同月と比較すると、ゴールデンウィークの日並 びの影響もあり、個人客の動きがやや鈍く、国内、イ ンパウンド共に団体客の動きも鈍く感じられる。やや 悪くなっている。
		その他レジャー 施設[スポーツ クラブ](総支 配人)	競争相手の様子	・業態を変えた競合店が立て続けに開業してきている ため、繁忙期を迎えているにもかかわらず様子見の客 が多い。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・4月以降の来客数が伸びていない。
	×	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・前年よりも来客数、販売量共に下回っている。回復 の兆しがみえない。
	×	スナック(経営 者)	来客数の動き	・現在の状況から少しでも脱却したい心境だが、客の 高齢化が進んでおり、なかなか思うようにはならな い。婦人服販売や配置薬などの経営者も、頭を痛めて いる。不景気の真ただ中と言っている。
	×	通信会社(営業 担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから1日の来客数が4割ほ ど減っており、販売にも結び付いていない。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		繊維工業(経営 者)	取引先の様子	・衣料と非衣料分野共に受注が増えている。
		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、海外共に設備意欲が高く、受注量は伸びてい る。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・個人消費は堅調を維持しており、百貨店や各種小売 店など取引先からは売上、利益共に好調に推移してい るとの話を聞いている。今まで出足の鈍かった婦人服 などの商材にも動きが出てきており、全般に売られて いるとのことである。
		司法書士	取引先の様子	・3月決算の会社の定時株主総会において、新役員の 選任や代表者の変更が多かった。
		税理士(所長)	取引先の様子	・3月決算企業の業績報告がこの5月には多かったの だが、いろいろな業種があるなかで全体として利益が 向上している。観光関係も好調で、製造業について も、工場の設備投資関連の部品を作っている会社の受 注が、この先もびっしりと埋まっている状態で自信を 持っている。ただ、人手不足で人が集まらないという 問題を抱えている建設業者は、受注があるものの仕事 が受けられないというジレンマが出てきている。全体 としては、ここ数年のなかでは中小企業にとってかな り良い風が吹いている。
		食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量 の動き	・引き続き、海外向け受注は好調に推移している。国 内向けは、コンビニなど一部を除いて全般的に苦戦し ており、増量タイプなどの販促企画によって対処して いる状況である。
		繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注環境は、若干改善されているようである。受注 も少し増えている。しかし、4月から電気代も含めて コストアップがあり、客からは価格面で良い返事をも らうことができないため、採算面ではまだまだ苦労が 続きそうである。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は余り変わらずに推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注は順調であるものの、原料価格が高止まり傾向にある。人手不足による人件費の高騰も続いている。
		精密機械器具製造業（役員）	競争相手の様子	・競合メーカーや卸系企業の一部は好調とのことである。しかし、多くのメーカーや、小売店系では特に厳しいところがあるようにみえる。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・各地で一部に低価格での受注競争が起きており、受注環境が厳しい局面へと変化する兆しがみえている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・働き方改革の影響で、3か月前に比べて仕事に対する時間管理の締め付けがきつくなり、思うようには仕事を受注できない現状となっている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・前月に続いて、受注量が前年同月を上回っている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞いてみると、それぞれに少し忙しいという人が多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期に比べて工事の受注金額が3割減っている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・天候不順によって酒類販売がさえないとの報告を聞いている。
		x	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として求人に対して求職者をマッチングできず、対応に困っている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の動きにほとんど変化がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告は前年割れが続いている。需要はあるものの、人手不足が解消されない状態が慢性化しており、求人広告の必要性和人手不足を解消したいとする意欲の間には大きな隔りがある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍い。短時間勤務の希望はあるものの、フルタイムでの就業希望者が少なく、マッチングが難しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4月以降の求人企業数をみると出足は早かったが、前年同期と同じくらいに落ち着いてきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・改正労働者派遣法の施行後、本年が3年目で派遣先受入れ制限抵触の年となる。それに伴って派遣先での直接雇用が散見されるようになっている。
	x	-	-	-

8. 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)		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣スーパーの閉店によって、客が当店に流れてきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・5月の連休は閑散としていて、人の気配が余りなかったが、連休の後は少し客が戻ってきた。高額ではないが、久しぶりに時計が幾つか動き、気分が良かった。年配の客には、スマートフォンや携帯電話ではなく、時計で時間をみる習慣が残っている。月後半も、時計への思い入れや記念といった理由で、修理や電池交換の依頼があり、売上が伸びている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直営店、フランチャイズ店共に、ゴールデンウィークの特需を含めて、来客数が顕著に増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・紳士、婦人、子供共に、衣料品が好調なほか、外国人観光客の免税手続カウンターには、相変わらず長蛇の列ができています。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客のうち、高級ブランド品などの高額品を扱う層が、一部の客から今月は拡大してきた。百貨店が企画したイベントなど、購入に有利な機会を利用する傾向が、更に強まってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・5月に入り、ゴールデンウィークを含む初旬は、4月の中旬から順調であった初夏物市場が大きくダウンした。母の日商戦は、前年と日並びは大きく変わらなかったものの、当日の雨もあって苦戦する結果となった。中旬以降、徐々に夏物商材が回復し、春物から夏物に切り替わった新商材や、輸入品のバッグを中心に好調な売行きとなった。また、コスメ関連は、夏のメイクの新商材が国内客、インバウンド共に好調に推移したほか、バッグも前年比で2けた以上の伸びとなり、売上に貢献している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク商戦の4月への前倒しや、前年よりも土曜日が1日少ないこともあり、厳しい状況が予想されたが、来客数は2%増と安定している。理由の1つは、富裕層の購買意欲が引き続き好調なため、時計が40%増となったほか、特選ブランドや美術、宝飾品もよく売れている。理由の2つめはインバウンド消費の増加で、化粧品を中心に好調に推移し、前年比160%増と勢いが続いている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークもあり、パーベキュー関連の野菜がよく売れた。野菜の価格は大分安くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・仕入れの量を増やしても、売り切れることが多い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンド客が一気に増えてきたため、日用雑貨や酒、たばこ類などの在庫を増やして対応している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなって来客数が増えており、飲料水やアイスがどんどん売れ出している。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・販売量は多くないが、単価の高い商品が動いている。必要とする機能があれば、高額でも購入につながっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	それ以外	・天候条件のほか、チラシやクーポンの有無で、売上は倍近く変わってくる。今月は、売上の目標達成率が85%に到達し、来客数も増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・休日明けの月～火曜日の来客数が改善している。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・引き続き外国人の宿泊には勢いがあり、宿泊者の7割近くを外国人が占めるようになってきた。特に、この春先はMICE関連も多く、宿泊、宴会共に潤っている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・キラウエア火山の噴火や、沖縄でのほしかといったマイナス材料はあったものの、家族旅行のほか、3世代での旅行需要が増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・手を上げる客や、貸切りで利用する客が増え、良くなってきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規申込みは、大幅には増えていないが、春先からの解約数が大きく減少している。そのため、純増数がアップしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンドでにぎわっているが、売れているのは極端に価格の安い店ばかりである。
		一般小売店 [花]（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響で、通常の売上は減少したが、母の日関連の売上でカバーできた。ただし、母の日のギフトは、内容が年々多様化しているため、以前のような大幅な売上増にはつながらなくなっている。
		一般小売店[衣服]（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料が少し動いているが、全体としての販売量は少なく、景気が良いとはとてもいえない。
		一般小売店[野菜]（店長）	販売量の動き	・レストラン関係に品物を納めているが、思ったよりも来客が少ない。注文も少なく、厳しい状況である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果に変化はなく、前年を大幅に上回っている。特に、化粧品は好調が続いており、前年の倍以上の水準となっている。ただし、インバウンドを除けば、今までの傾向とは違ってマイナスに転じている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・インバウンド需要は堅調であるが、国内客については慎重な購買姿勢が続いている。母の日商戦やそれ以降を含め、身の回り品や消耗品は単価がダウンしている。気温要因も購入意欲の上昇にはつながっていない。食品も原価上昇などの影響か、消費者にとっての体感価格が上がり、販売量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（役員）	販売量の動き	・当地域では、同業他社の撤退によるマイナスを補つ動きや、上積みがあるため、前年比で微増となっている。ただし、一部の商品を除いて、基調としては前年並みか微減と判断している。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が引き続きプラスであり、インバウンドだけでなく、国内客も好調となっている。商品別には、化粧品や特選ブランドが引き続き全体を大きくけん引している。インバウンドも、中国を筆頭に大型連休といった条件に関係なく、来客数、売上は日常的に高い水準で推移している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・インバウンド売上は好調であるものの、国内客の動きが鈍い。ゴールデンウィーク明けからは、来客数も落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数、単価が上がってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいが、前年をやや下回る状態であるほか、購入点数も伸びない状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店の影響が続いており、来客数は減少傾向にあるが、景気の基調は変わらない。農産品の単価下落もあり、客単価が下がる傾向も出始めている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・既存店舗も売上の推移が良くない。売上が伸びていた2軒の改装店舗も、改装から1年が経過し、前年比では厳しい状態となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場安で、売上への寄与がなくなっている。気温を含む天候の不順により、売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の様子、来客数、客単価共に、良くも悪くもなく、変わらずに推移している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の建設現場の作業が終わり、若干来客数が減少しているが、売上は横ばいである。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・ゴールデンウィークの頃には、まとめ買いの客も多くみられたが、月末になるにつれて、支払手続きのみの客が増えている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが非常に固く、故障しない限り、家電を購入しない傾向が強い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月は前月と同様に売上が伸びにくく、ゴールデンウィークの来客数も低調な結果に終わっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規の来客数は明らかに少なくなっている。マーケティング活動による来店誘致は今まで以上に行ってきたが、その効果はみられない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・全体的には活気に欠けるが、来店数は安定している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・案件が受注に至る確率は、相変わらず低いままである。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先行きが不透明となっている。米国大統領の政策次第で輸出に大きな悪影響が出るため、今後の流れをみていきたい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・本人や家族の共通の趣味など、喜びを感じる商品であれば価格が高くても購入するが、そうでなければ安い商品を選ぶ確率が高い。ただし、インバウンドの売上は落ちていない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・全体の景気は上向いていると感じるが、のりに関する市場は余り大きく変化していない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・良くも悪くも、為替に大きな動きがないことで、売上に変化はない。
		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	・売上は特に変わっていないように感じる。現状は受注が追い付かないぐらいに注文の電話があるが、来月からは送料が値上げとなる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・コンスタントに売上はあるが、目立った景気上昇の兆しはない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・前年に比べて、高価格帯を中心とした料飲施設の来客数が減少している。宿泊需要は堅調に推移しているが、7月以降の予約の動きが例年と比較して鈍い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大口の予約客が多い一方で、個人客の来店が少ない。特に、ゴールデンウィークが明けてからは、来客数のばらつきが大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (企画)	単価の動き	・客単価は依然として高水準を維持している。前年比で90円の上昇となったことも、売上が前年を上回った大きな要因となっている。ただし、今月の天候不良も影響して、ここ数か月では来客数の前年比が最も小さくなるなど、決して楽観はできない。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・政情不安が停滞感を生み、消費にも影響を与えている。
		その他飲食[自動販売機(飲料)] (管理担当)	それ以外	・人手に余裕がないため、働き方改革や業務改革で生まれる、遊びの時間やロスタイムが取れない。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・5月は4月と比べてやや勢いも弱く、ゴールデンウィーク明けや月末には、閑散日も多かった。ただし販売量は、結果的に前年とほぼ同じ水準となっている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊は、稼働率が4月に続いて前年を上回っているが、客室単価の下落により、収入は前年を下回っている。また、宴会の収入は前年を上回っているが、レストランの収入は前年を下回っている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・宿泊、料飲共に、引き続きアジアからのインバウンドの好調に支えられている感がある。
		旅行代理店(店長)	単価の動き	・客単価や予約件数が伸びていない。来客数も少なく、受注が減っている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・米朝首脳会談の行方を始め、世の中の動きを注意深くみて、行動に移そうという客の様子がみられる。その場の判断よりも、じっくりと慎重に考えて、予算を使うという考え方が目立つ。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・はしかの影響で沖縄方面の旅行需要が鈍化し、全体の販売に影響が出ている。ボーナス支給後のマーケットの動きに期待したい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークを過ぎて、一般の消費者は懐が寂しいのか、外出が減少している。ただし、繁華街での若年層の客足は増加傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸では外国の大型客船が入ってきており、祭日にはイベントも各地で行われている。それに伴い、人通りは増えているが、タクシーの利用については別である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気候が良くなって繁華街や行楽地の人出が多くなり、客の乗車機会は増えたものの、営業収入の増加にはつながっていない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はない。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・数字としては、ほぼ前年並みで推移している。
		美容室(店長)	来客数の動き	・取り扱っている化粧品が変わり、若干販売は停滞しているが、来客数自体は堅調である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・更に上向いてはならず、同じ水準で推移している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・ローン金利の低さが定着してきた様子である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売状況については、好不調の差が大きい。不調な物件は、価格を下げてでも販売が進まないケースが増えている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介] (経営者)	お客様の様子	・金融機関の融資姿勢や購入者の動きに、変化はみられない。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の5月の来場者数は、前年度とほぼ同じで変わらない。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産の購入検討者による買い時の意識については、横ばいである。消費税増税に向けた不動産各社の販売前倒しの動きにより、今後どういった影響が出るか、注視する必要がある。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・この3月までは売上の微増が続いていたが、ショッピングモールや商店街に入っている店舗も、2か月連続でダウンとなっている。

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
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・通常、ゴールデンウィーク明けは少し売れも落ち着くが、今年は特に販売量も少なく、それに比例して売上も減少している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き	・全体の景気と業種別の景気には隔りがある。景気の改善が全ての業種に反映されることはなく、ゴールデンウィークの人の流れも、ここ数年で大きく変化している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を下回る見込みである。天候不順の影響もあり、アパレルやシーズン雑貨の動きが特に厳しい。さらに、ファッションのカジュアル化の加速により、一部の商材では単価のダウンにつながっている。インバウンドの需要は依然として好調であるものの、国内客は買い控えており、購買単価の低下が目立つ。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店の5月に入ってから25日までの入店客数は、前年比で2.9%減とかなり悪い。関西全体でも0.4%減と不調である。ゴールデンウィークの客の動きが非常に悪かったことが響いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人売上は依然として増加傾向が続いているが、前年比での伸び率は鈍化している。国内の富裕層による外商の動きも、今月は前年割れとなり、株価などの動きを様子見している感がある。ボリューム層の動きも前年割れの傾向が続いているなど、今月は売上増となったものの、全体の伸び率は悪化してきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春先から気温が上がったことで、ファッションの初夏物や夏物が、3～4月は好調な推移となった。それに伴い、5月は需要の先食いによる影響で、夏物ファッションの動きが鈍い。富裕層やインバウンドの動きは継続して良く、特選ブランド、時計、化粧品は好調であるが、中間層のファッション、食品の購入は伸び悩んでいる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近は、店全体の店頭売上が前年比5%増で推移している。相変わらず高額品が好調で、宝飾・時計が30%増、特選衣料・雑貨が11%増で推移している。また、訪日外国人売上も、化粧品や特選衣料に加え、幅広い商品で50～60%増と伸びている。その一方、国内客の中間層による消費は低迷がみられ、売上や客単価は改善しているものの、全体の売上点数や1人当たりの購入点数が前年を下回っている。
		百貨店（販売推進担当）	単価の動き	・衣料品の動きの悪化が顕著である。特にミセス、シニア関係の単価のダウンが目立つ。また、食料品も来客数に比例して売上が減少している。単価の下落傾向が止まる気配がみられない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大都市の店舗では、特選ブランドや高級時計などの高額品や化粧品に支えられ、売上を維持している。ただし、全体的に好調であったインバウンドの動きが鈍化し、国内客も春物衣料の動きが落ち着くと同時に低調となり、やや厳しい状況である。郊外や地方の店舗では、その傾向が特に強く表れている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は衣料品や雑貨が苦戦している。特に、ゴールデンウィーク明けの気温の低下が大きく影響した。後半は少し改善したものの、前年の水準には届いていない。インバウンドは伸びているが、都市部ほどの金額には至らず、押し上げ効果は限定的である。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・余り気温の上がらない気候であったとはいえ、Tシャツなどの夏物商材の動きが鈍い。また、母の日のギフトも不調に終わり、バッグなどの洋品雑貨が前年比で2けた以上のマイナスとなっている。特選洋品、インバウンドについては引き続き堅調であるが、ボリューム層やシニア層の購入率が下がっており、ますます2極化が進んでいる。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・入店客数は増えているが、レジ客数が減少している。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・インバウンド売上は堅調であるが、国内客の財布のひもが固くなっている。今月は寒暖の差が大きかったこともあるが、特に衣料品が不調である。若い世代を中心に、ネット通販やファストファッションへのシフトが加速している感がある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で1割減となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（社員）	単価の動き	・当社を含むスーパー各社は、新規出店を続けているのに対し、余り客の需要が伸びていないように感じる。購買を促進するために店頭価格を下げることも多くなっており、前年売上を確保できない店舗が以前よりも増えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客に勤めて気に入ってもらっても、購入に至らないことが増えている。財布のひもが固い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・天候が安定せず、気温の低い日が続いたため、なかなか消費に結び付かない。さらに、米朝首脳会談が中止となれば、何らかの影響が出てくる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算月と比較すると、4～5月は販売量が落ちている。
		乗用車販売店（営業企画）	販売量の動き	・輸出価格が不安定である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークに伴う購入が一巡し、例年5月は低迷する。販売量は予想していたとおり、今年で一番の落ち込みとなっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	お客様の様子	・当社の商圏では高齢化が進み、若年層は商店街離れが進んでいるため、主要な客は高齢者となっている。3月からは固定資産税などの税金の支払を気にする客が多く、購買意欲は低下している。また、新年度のお祝いも重なり、節約をしている人が多い。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・ファッション商品については、シーズン前の購入にはかなり慎重となっている。通常の割引セールでは、なかなか購入意欲が高まらない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客室改装後の販売価格が思うようには伸びていない。国内需要が低迷し、インバウンドに活路を求めているが、単価が伸びてこない。宴会も前年にみられた大口利用がなく、全部門で前年割れとなるなど、ここ数年にはない現象がみられる。
		都市型ホテル（客室担当）	競争相手の様子	・2年前から、訪日外国人をターゲットとしたホテルが多く開業したほか、民泊の利用もあり、外国人比率は前年比で7ポイント下がっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,285円と、3か月前の10,287円よりも下がっている。
		美容室（店員）	単価の動き	・ゴールデンウィークの影響で、トリートメントなどのオーダーを控える客が目立っている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・従前からの映像、音楽レンタルや販売の前年割れに加えて、書籍の売上も前年割れが続いており、全体の売上に影響している。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前年に比べて来客数は微減であるが、交渉に時間を要し、成約までの期間が延びている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	競争相手の様子	・当社グループの協力会社に、労働基準局の監査が入ったとの情報があり、良い話ではない。
	×	スーパー（経営者）	来客数の動き	・スーパーだけでなく、安売り業者やドラッグストアなどの競合店が相次いで出店しており、価格競争による客の奪い合いが激化している。その一方、野菜の相場安や果物の収穫不足、鮮魚の漁獲不振によって、相場は高騰している。前年の酒類の値上げに伴う仮需要の反動も重なり、特売日以外は来客数の減少が目立つ。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・春になり、少し気温が上がってきたため、商品が動き出したと感じるが、暑くなるとまた売れなくなる。
	×	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・価格を安くしても、客が動かない。
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	・連休明けの受注は少し落ち込んだが、新規の企画も採用され、プラスになってきている。依然として販売単価は上がっていないが、販売増で何とかカバーしている。
		広告代理店（企画担当）	受注量や販売量の動き	・気温が高めで推移したこともあり、消費者によるイベント参加率や、夏物の購買意欲が高まっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期初の広告受注は良くなかったが、ここへきて新たな受注が増えている。

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
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・小売現場での直接販売が増え、出張経費が増える一方、販売量は減ってきている。確実な売上や単価アップにはつながるものの、売上全体を増やすには人手が必要で、前年の売上も維持できなくなっている。その一方、即戦力となる人材の確保は進まず、困っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休明けは少し出足が悪かったが、後半には回復がみられる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件や、試作の依頼が少ない。注引量自体は落ちていないので、現状維持の状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近になって大きな受注に成功したが、納期が長い ため、平均すると特に景況感が良いわけではない。ただし、ポジティブには受け止めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・よく分からないのが本音である。国際政治がこれほど不安定な状況はしばらく経験しておらず、為替や株価がいつ急変するかが不安である。国内政治もそれ以上に不安定であり、政府の発言が二転三転する状況では、全く先が読めない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・有機ELテレビの販売台数は伸びているものの、テレビ市場全体では前年をやや割り込む荷動きであり、金額ベースでは前年をやや上回る程度の推移となっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いがやや減少傾向にあるが、受注残自体には大きな変化はみられない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない。ホームページからの問合せ件数にも、ほぼ変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ホームページからの問合せが続いていたが、最近はなくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁や民間関連の年度末工事が一段落して、技能労務者不足なども落ち着いてきている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は安定した売上が見込まれず、資金繰りにも苦労している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・客の決算書の内容についても、大きな売上、利益の変動はなく、受注の増加などもない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続いている。事務所の空室率が上がり、賃料は下がっているほか、社宅のニーズも減っている。それに伴い、景気は良くなっていない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタントとして、主に人材育成や教育訓練を中心に行っているが、季節要因で春先は忙しく、受注が増える。人手不足でもあるため、今後も忙しい状況が続く。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク明けは少し忙しかったが、その後は落ち着いている。
		その他サービス 〔店舗開発〕 （従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は前半と後半で大きく異なる動きがあった。前半はゴールデンウィークで人も多く、天候に比較的恵まれたこともあって好調に推移した。その一方、ゴールデンウィーク明けから下旬にかけて、その反動もあってか、大きく売上が落ち込んでいる。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・ここ数か月は余り変化がなく、同じような動きである。
		その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・補助金を申請する動きが出てきており、期待が少しもてるようになってきている。このまま良くなっていくことを期待している。
		食料品製造業 （営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークが明けてから、気温が上がらなかった影響か、得意先からの飲料水の注文がかなり減っている。
		食料品製造業 （経理担当）	それ以外	・気候の寒暖の差が激しく、的を絞った販売ができないため、商品の動きも鈍い。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・前月は生産量に落ち着きが見られたため、今月に期待したが、生産量は前年比で5～10%弱の減少である。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・5月は稼働日数の減少以上に、出荷量が急激に減少している。

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
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はないものの、在庫調整が進まず、動きは悪くなっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼メーカーが大手ユーザーへの値上げを実施していないため、当社の値上げも拒否されている。コスト上昇分の価格転嫁が進まず、採算が悪化している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、前年の売上を下回っている。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・3月に上向いた折込収入が、4～5月は急激に減少している。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・食料品などが値上がりしている一方、賃金は増加していない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・IT関連業務で多くの受注があり、決定件数も増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・取引先でも求人ニーズはあるが、人材が出てこない。フルタイムやパートタイム、勤務日数などの幅広い条件を提示することで、人材の確保を進めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年に入ってから、これまで増加をけん引してきた電子機器関連や運輸業などの求人数が伸び悩んでいたが、直近は再び増加に転じた。横ばい傾向であった小売業や飲食サービス業などの個人消費関連も、地域による差はあるものの、プラスとなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にあるが、新規求人数が増加傾向であるため、新規求人倍率が高止まりしている。相談窓口では職業相談を行っているが、求職者が希望する条件を落とさず、紹介に至らないケースが増えている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィークも明け、本格的に忙しいビジネスのサイクルに戻ってきた。相変わらずオーダーは大変多く、景気を反映した動きとなっている。オーダーの増加は業種を問わず、特にIT関係は注文倒れとなっている。需給は本当にアンバランスで、需要一色となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・特に大きな変化はない。この時期は求人件数も一旦落ち着くが、今年も例年と同様の動きである。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・各企業からの求人数は引き続き高いレベルを維持しており、これまで取引のなかった企業からの求人も継続的に増えている。一方、全体に影響を与えるほどではないものの、金融機関を中心としたリストラや、ITの活用による効率化で、派遣社員の削減もみられることから、今後の動向を注視している。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・単発の仕事が少し入った以外は、通常どりの動きである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・今月の新聞求人数も3か月前と大きな変化はない。2000年代以降に成人となるミレニウム世代などが、求職者のボリュームゾーンであり、求人情報を新聞ではなくWebから得ている。特に、大手企業はWeb求人への依存度を高めているため、残念ながら新聞求人からは今月も景気の方角性は読み取れない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、特に大きな動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加しており、求人倍率も高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒採用のための求人は多いが、学生の数が非常に少ない。求人だけを見ると景気は良いが、求職者を集めるための経費が増え、利益という点では決して良いとはいえない。今後も同じような状況が続く。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・製造業を中心に、求人数の推移は堅調である。その一方、登録者数、成約数は横ばいとなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は堅調に伸びているが、産業ごとに差がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・東洋医学系の合同就職セミナーへの公募が前年に比べて増えているが、今後の動向は読めない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・極端に求人数が減ってきており、登録者も少し減少している。	

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
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：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（企画営業担当）	販売量の動き	・5月中旬開催のG1競争で協力他場との電話投票によって収益確保ができています。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・付加価値のある高単価商品が売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温が高いため飲料の売上が好調に推移している。時期的に地域の運動会等のイベントも重なり、冷凍食品なども好調に推移しているため、前月に比べ状況が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新型モデルの発売を間近に控えて予約販売が始まり、目標数値を上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・新型車発売で注目度は高く、車両代金が高くなったにもかかわらず販売台数に変化はない。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは来客数が減少したが、中旬から下旬にかけて上向いている。ソフトクリームやスムージーなどテイクアウトメニューの売行きが良く、客の表情も明るい。小さな子供がいる家族連れが増えたのは良い傾向である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・4月下旬に改装リニューアルを実施して、5月は来客数が前年の120%の推移で、ファミリー客が増えている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・4月に値上げした影響が5月から本格的に出ると心配していたが、客は納得している様子で苦情などもなく、来客数、売上共前月に続いて増加傾向である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の旅行需要と海外旅行者数が過去最高となり、夏休みなど夏商戦についても堅調に予約が入っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年度に入って人の動きが出ている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・2月の冬の閑散時期に比べれば来客数は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅フェアなどのイベントには来場者が多く、真剣に購入を検討している客の割合が高い。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・受注案件が少しずつ増えている。
		商店街（理事）	販売量の動き	・必要なときに必要なものだけを購入する堅実な買い方から、小額のものであればついでに買うなど、客の購買姿勢に多少変化がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量が減っている。客は必要以上に商品を買わず、商店街にある八百屋でも、客は野菜を買った残り予算で果物を買う傾向がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに忙しかったのは数日であり、例年より観光客数が少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・必要な商品しか購入しない客が多いが、大量購入する客も出始めている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が堅調で売上は安定している。
	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが過ぎて落ち着いた状況である。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品は引き続き売上が良く、美術品と貴金属も外商催事が好調で前年数値をクリアしているが、売場改装によるブランド圧縮等で婦人服の動きが悪く、不調部門が多いため全体売上は前年を下回っている。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月に気温が上昇してセレモニー関係の動きは良かったが、4月に入ると厳しい状況に転じてゴールデンウィークの盛り上がりはなく、5月に一番動くはずのTシャツやカットソーが動かない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・母の日ギフトの単価低下が目立ち、夏物商戦が本格化して、婦人、紳士、子供共に衣料品が苦戦している。特に婦人服はミセスゾーンの動きが厳しく、外商関連の宝飾や美術品などの高額品の低迷も加わって、売上の前年比マイナスが続いている。また、来客数も前年より減少している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中に北海道物産展を開催しても来客数はそれほど伸びず、客は旅行に行くなど百貨店に入る頻度が低下している。母の日ギフト需要は飲食や花の動きが良いが、アパレル関係は厳しい状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・販促企画の成果がなく、来客数が伸びていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク、母の日とイベントがあった月初めから中旬は来客数が前年の110%と、ここ数か月にない伸びをみせたが、その反動から中旬以降は客足が鈍り、トータルでは例年とほぼ変わらない動向に落ち着いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数の減少で既存店売上の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・気温が一定にならず、夏物の動きが今一つである。例年であれば母の日ギフト需要で衣料品が動くが、今年は花に客が流れている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・新生活需要が落ち着き、来客数は減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・月初めには少なかった来客数が下旬から増加している。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数が多く、販売量が前年の118%である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・今月の販売量は前年比102%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・フェアを開催しても来客数が増加しない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年4～5月は販売が落ち込むが、例年に比べて客の動きが悪い。ボーナスを意識しているのか、購入まで時間が掛かる。
		その他専門店 【時計】（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低下している。
		その他小売 【ショッピングセンター】（管理担当）	来客数の動き	・近隣で大型ショッピングモールができたが、来客数の減少などの影響は予想より少ない。
		一般レストラン （外食事業担当）	お客様の様子	・ランチタイムの来客数が2けた伸長を継続し、売上も前年の120%である。4月以降、昼間でも飲酒を含めた宴会をする団塊世代の客が目立っており、商圏内の年齢構成とライフスタイルの変化が顕著である。3月までは好調であったディナーの予約が4月以降85%まで低下し、週末の落ち込みが特に目立つ。
		その他飲食 【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・客の利用頻度が増えない。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・予想以上に来客数が少ないので苦戦している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・修学旅行生で宿泊の稼働率は良い。
		都市型ホテル （企画担当）	販売量の動き	・海外からの客が増えているが、国内客が減少気味なので宿泊は横ばいである。一方で宴会は堅調に推移し、レストランの来客数は横ばいである。

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
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・4月は世界的スポーツ大会開催による長期運泊で景気は上向いたものの、その後の先行予約は例年並みに推移している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・都会では景気が良くなっていると聞かすが、地方に変化はなく旅行関連も良い状況ではない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上に変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街に空き店舗が増えており、夜の動きは悪い。観光関係の仕事はないものの、イベント関係の客の動きは良い。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・通信業界での大きな変動はない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・商品やサービスの問合せ、引き合いは堅調に推移している。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来客数や商品販売高などは前年同月と比べて変化はない。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・単価を若干上げた影響で客は減少しているが、売上は余り変わっていない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・引き続き戸建て住宅設計の新たな引き合いがなく、低調な状況が続いている。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げを意識して客の動きが活発になっている反面、動きのない客層もあり、不動産業界や建設業界は値上げに向けてかなり活発に投資をしているので、今後の動きに期待できる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・連休中の大型イベントで来客数は増え、飲食関係は好調であったが、郊外のアウトレットモールのオープンもあって中心市街地の商店や大型店は売上の確保が厳しい状況である。
		商店街(代表者)	単価の動き	・アウトレットモールが開店して売上が低迷している。
		一般小売店 [茶](経営者)	お客様の様子	・当社が扱う商品にまつわる不昧公200年祭が開催されているので売上は良いが、異業種他社では廃業や会員数減少等、全体的に景気は悪くなっている。
		一般小売店[食品] (経営者)	来客数の動き	・売上獲得日の強化チラシや得意先宛のDM販促でも、来客数の落ち込みと購入数の減少が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・5月の要となるゴールデンウィークが悪天候であったため、前年と比較して夏物衣料の動きが鈍く、売上は前年を大きく下回っている。来客数は上回っているものの、客単価と共にまとめ買いを示すセット率が前年を下回っており、客の購買意欲は低下してきている。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・今月は来客数が前年の9割程度となっており、洋品雑貨など来客数に頼るアイテムを中心に厳しい状況が続いている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・降雨と低気温の影響で雨天関連商品の動きは良いが、日傘やUV関連商品の動きが鈍く、特に低価格な衣料品の動きが悪い。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・数十万円の美術品や宝石、洋服などは売れているが、100万円以上の商品は売れない。
		百貨店(人事担当)	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、購入数が比例していない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数と販売数量が減少している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が3か月前より1%ほど減少している。
		スーパー(業務開発担当)	単価の動き	・野菜の平均単価が4~5%下落し、厳しい価格競争で1品単価が下がってきている。
		コンビニ(副地域ブロック長)	お客様の様子	・多くの業態で生活必需品の品ぞろえが増えるとともに、スーパーマーケットや大型店の進出が影響し、来客数の伸びが悪化しており、特に夕方から深夜にかけての減少が著しい。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・取引先からの話では展示会の来客数が減少している。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・前年より来客数が減少し、客単価も低下している。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・高付加価値商品を格安で提案しても、グレードの低い商品に客が流れるケースが非常に多い。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数は前年の9割で、白物家電の売上も悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年の4～6月の値上げの影響で客が購買に消極的になっており、2月以降、売上が前年を下回っている。
		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の大きなイベント終了後は来客数が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは郊外店に客が流れて街中がひっそりしていたが、現在でも買い回り客はまだ少ない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・来客数に比べ土産購入者の割合が低くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアとドラッグストアの出店が相次ぎ、来客数が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・大型連休には客がよそで消費するので、通常月より来客数が減少する。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・春先からの訪日外国人の団体宿泊は前年並みに推移するとともに、外国人の個人客も増加している。一方国内需要は大型イベントの開催も少なく、集客へのプラス要素がない。レストランの来客数も明らかに減少しており、個人消費の景況感はやや陰っている。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・安価でないと客は購入しない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年に比べて新規契約件数が伸びない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、入園者数が減少している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・安い店が増えているので当店も値下げを余儀なくされており、どこの店も大変な状況である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・既存客が新しいメニューを注文することはなく、新規客も定番のメニューしか注文しないので売上が伸びない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・春になると動き出す住宅リフォーム工事等について、客からの問合せが例年に比べて少ない。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後の雨の影響や近隣に競合店ができたため、安くなった野菜での集客力が落ちて来客数と販売量が減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店の前の道路を走る車が減少したことに加え、連休での悪天候が重なったことから、来客数が前年の70%である。
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、販売台数が伸びない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は人の動きが少なく、販売量も減少している。
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	・好景気で順調に推移している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注が増加しており、業績は上向いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品出荷量が好調である。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は引き続き好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・他社同様、受注の引き合いが増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先からの引き合いが増えているが、受注制限を行っているので要望に応えられない状況である。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫案件を中心に引き合いが多く、現客についても入出庫が多くなっており、景気は上向いている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造業や流通業の取引先で情報セキュリティに関する設備投資の予算化が具体化しており、受注件数が増加している。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・持家、貸家、分譲の着工戸数がいずれも前年比プラスとなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進に力を入れる時期になり、受注量や客からの情報で判断すると上向きに推移している。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前後の受注量と販売量は好調であったが、月中旬から下旬にかけて厳しい状況になり、トータルで見れば前年並みである。	

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
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け製品をやめて、流通関係と通信販売関係に力を入れている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼向け需要が好調で、また、大口案件の最終納期の時期と重なって多忙感は一層強い。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先はどこも活動水準が高く忙しい状況が続いているが、このところの鋼材の荷動きは期待値ほどではなく停滞感がある。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材関係の受注と生産量が高止まりであり、大きな変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械の得意先より大型案件の受注が決まるとの話があり、その一部が今月受注となっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事がしゅん工し、技術職員が次の工事の準備等で一時的に待機状態になっている面はあるが、予定物件で目一杯の状況は継続している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量に変化はない。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・特需的なものはなく、例年どおりの販売額で推移している。
		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スポーツ用多目的車の販売が好調で、地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。生産計画の上方修正が相次ぎ、人手不足が続いているが、コスト削減もあり過去最高の利益を達成する部品メーカーが多い。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・昇給やベースアップ効果が若干あったものの、ガソリン価格の上昇や株価の足踏み状態が続く、消費者の購買意欲を喚起する状況にはない。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・水揚げ量はそこまで減っていないのに、単価の回復ができない。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・四半期の前売り状況が前期比で悪化していることに加え、業界全体の需要数が前年より4～5%減少している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新設住宅着工戸数の減少と働き方改革による所得の減少が重なり、景気がやや悪くなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・産業機器材は依然好調であるが、エレクトロニクス材の受注に陰りが見え始めている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・規制強化や鋼材と人件費の高騰等による建造コストの上昇に対し、船価の上昇が伴っておらず、船用機器メーカーを含めて業界全体として収益性の悪化が進んでいる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内景気低迷により国内販売の見通しが落ち込んでおり、受注量が減少している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が減少しており、前月と比べ約13%落ち込んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連 (中国)		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・当社の派遣から正社員として直接雇用への切替えが増え、転職する派遣社員も正社員として雇用される人が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・1人に対する求人数と内定数が増加しており、60歳の人材に対しても正社員での採用がなされるなど、求職者有利の状況が続いている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が高水準で推移しており、企業の採用意欲は依然として旺盛である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全体の求人数は3か月前から前年とほぼ同数で推移し、新卒採用では前年より求人数が増えているが、エントリー数が減少傾向である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・新卒採用は企業間格差が激しく、前年並みに順調な企業と前年より苦戦している企業とに分かれる。夏～冬にかけてインターンシップを積極的に実施し、2月までの業界研究会にも参加し、前年より早い時期に自社説明会の回数を増やすなど、早期にシフトして実施している企業はおおむね順調であるが、前年と同じやり方をした企業は苦戦を強いられている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が1.92倍と上昇し、企業の採用意欲は旺盛な状況が続いており、高卒就職決定率も99.6%と非常に高い水準である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車関連部品やフィギュア製造が好調な製造業のほか、警備業で交通誘導、公務で遺跡発掘作業の大量求人があったことなどから、求人全体では前年同月比1割増となっている。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が1倍を超える高い水準で推移している。
		職業安定所（事業所担当）	周辺企業の様子	・新規求人数は4月から減少に転じ、新規求職者数が増加しているなかで、5か月間続いた2倍台前半の有効求人倍率が2倍を少し下回ったものの、企業側からは人手不足との話が引き続き寄せられている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の施策の効果がない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・周辺企業からは景気に関する話題はない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前の2～3月頃は求人の数が年間を通じて最も多い時期であったが、5月は落ち着きを見せ始めている。年度替わりの求人募集が充足の兆しをみせて求人数が減少している。
	x	-	-	-

10. 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）	販売量の動き	・富裕層による、高級ブランド婦人服や雑貨、高級化粧品等の消費は昨秋以降好調な動きが続いている。中所得者層は堅実で慎重な消費を続けており、財布のひもは固いままである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・来店数は少なめだったが、母の日の単価が高めの商品が例年よりもよく売れた。法人向けの祝用商品の注文も多かった。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィーク前半の連休中は比較的良かったが、それ以降、少しトーンが下がってきた。全体的には前半の数字が大きかったためにプラスになっている。
		乗用車販売店（役員）	単価の動き	・安全装置が装備され単価が上がっているが販売量は確保できている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社では利益率の高いサービスの販売量が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月の終わりに開幕した、観光イベントの博覧会も順調に推移している。その客が商店街等に流れていると思う。老若男女、学生を含めて、来街客が増えてにぎわいが増しているように思う。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上高は前年対比で多少減少傾向にあるが客数は前年並みになっており、良くも悪くも難しい局面である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年4月末オープン的大型ショッピングセンターの影響が一巡し、通常期の売上は前年並みまで回復した。当月は母の日の週の売出し計画を変更したため、その分の売上はマイナスだったものの、回復基調は継続している。
		百貨店（販売促進）	来客数の動き	・高額品の動きは良好であるが衣料品は苦戦している。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・本年はゴールデンウィークや物産展での来客が例年より少ない。来客数の減少に比例し、売上も苦戦している。客数が少ない中でも、高額品、化粧品の売上は堅調に推移しているが、衣料品のマイナスが大きい。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来店客数の伸びよりも売上の伸びのほうが上回っているが単価の上昇によるところが大きい。価格上昇の影響が出ている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合の新規出店が激しく、既存店はかなり苦戦している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークが終わり節約に入っていると感ずる。ただし一時的なものと考えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売量などから判断すると、地方は景気は余り良くないのではないかとと思う。

分野	景気の現状判断	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 (営業責任者)	販売量の動き	・前月に引き続き、売上高は5%程度のマイナスで推移している。客の動きは余り変わらず、単品での購入が目立っており、客単価の低下による売上減少がみられる。30~40代がターゲットの商材が特に厳しい。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・販売量が増えても客単価が下がり気味である。
		家電量販店(副店長)	来客数の動き	・客数が前年を割っているが、購入商品の単価については前年アップで推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・コト消費の部門は良いが、モノの消費部門は良くない。特に衣料品が厳しい。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・客は多少増えているが、販売量は伸びない。新しく安価な宿との競争の中で、客は増えてはいるが、単価は伸びないという状況である。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・前半はゴールデンウィークがあり、前年とほぼ変わらない動きだった。それ以降は前年並み、若しくは若干前年より悪い状況になっているので、余り景気は上振れしていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路が多くないので街も暇そうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月は売上、乗車人数も良かったが、5月は夜の飲み会需要が少なかった。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・学割などのキャンペーン時期だったが、例年と変わらなかった。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・特に、大きな変化は見られなかった。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・特に変化がなかった。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・建設会社を通じての設計依頼が増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・新たな流通革命に入っている。コンビニが頭打ち、ドラッグストアが僅かな伸びで、ネット流通が増えている。その中でもC to Cマーケットのような業態が急成長してきた。旧来型の商店街としてどのような対応があるか先が読めない。
		一般小売店 [酒](販売担当)	販売量の動き	・料飲店への納品も店売りも低迷している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・非常に客の節約志向が進んでいる。また、低価格訴求の企業との競争が激化している。お買得感のある企画、販促を打ち出しても、その時しか来客数が上昇しないという状況になっており、景気的には良くないと思っている。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・既存店の売上は前年を上回っているが、客数は前年割れし客単価でカバーしている状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・カー用品店では、ゴールデンウィーク以降の来客数が大幅に減少している。
		通信会社(営業部長)	販売量の動き	・販売量が3か月前と比べ90%程度である。
		競輪競馬(マネージャー)	販売量の動き	・30年2月と比べ、入場者及び売上高共に減少傾向である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年の同月と比べて今年は数字が落ちている。週末やゴールデンウィーク中の天候で左右されている。
	×	一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・外商売上、店頭売上ともに前年を割り込んでいる。外商売上は、大口の注文が減っている。
	×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・客数は前月の動きと同じで、かなり減少している。オーバーストアの状況は変わらず。地場の造船従事者
企業 動向 関連 (四国)		*	*	*
		通信業(企画・売上管理)	受注価格や販売価格の動き	・サッカーワールドカップによる特需がある。
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・卸売市場の動向は、天候要因もあり一部品目を除き潤沢な入荷が続いている。また、促成野菜や妻物については、数量の割に単価が上がらない状況にあり、これは宴会等の業務需要が鈍いことを示している。また、JAの決算状況は、マイナス金利の影響が大きく、事業利益は前年を下回るJAが多いなど厳しい経営環境にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気候が良かったこともあり、全国的に小売店の店頭は良くなっている。今後は都心部、地方の都市部でも良くなりそうな傾向にある。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・2018年1月以降は前年同月を若干下回る受注水準となっているが想定内の範囲なので先々が不安に感じるほどには至っていない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・目立った動きはない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・当社製品の出荷について、3か月前と比べて大きな変動は見られない。したがって、収益面に関してもおおむね同程度で推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ぎりぎりの受注量が続けている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年、公共事業の発注量がまだ少なく、手持ちの仕事をこなしている状況である。受注額、売上額共に、例年どおりで大きな変化はない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気に関しては良い感覚があるが、急激な燃料の高騰が気になる。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・既存業務委託先から、労働力不足や諸経費の増加を背景とした運賃値上げや運送付帯作業に関わる料金収受の打診を受け、運賃・料金の安価な業務委託先を模索する荷主からの引き合いが以前にも増して増加している。労働力不足や原材料価格の高騰による経費増加を運送コストの削減でカバーしようとする荷主は多く、依然として運送会社側への風当たりは強い状況にあり、運賃値上げ交渉も思うようには進んでいない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の決算書、試算表の推移から大きな変化は感じられない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先企業の決算書、試算表等を分析すると、景気は前年比でほとんど動きがないようであり、ほとんどの業種において変化がみられない。一部、タクシー業界においては、マイナスになっている企業もあるが、旅館・ホテル等についてはプラスになっている状況なので、景気は変わらないと判断した。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って前期割れの状況であった。受注量も落ちているように思う。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今現在は仕事が多く順調にしているが、案件が少なくなり、先行きには非常に不安を感じている。また、今の案件についてもファイナンスがつきにくくなっており、景気が悪いと判断する。
	x	輸送業（支店長）	それ以外	・年度が替わり、物量的な変動はほとんどないが燃油価格の高騰が止まらない。原油価格の高騰は自社で対応できるものでなく、収受運賃が変わらないなかでのコスト上昇は経営を圧迫する。
雇用関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・待機児童の課題があるなか、各地域で企業内保育の運営を開始する施設も増加したことから、女性が活躍できる機会が増えている。世帯収入も上がり、やや購買意欲も刺激され、景気は良くなっている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・新卒採用を行っている企業では、例年どおり内定出しの時期だが、応募者数減と応募学生の質の低下により、採用に苦戦している企業が多い。中途採用も引き続き苦戦しているところが多く、景気は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の問合せは増えているが、広告の効果がないとよくいわれる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員求人は増加しているものの、条件の向上は停止している。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・企業訪問の際に、今年度の新卒採用の人数確認をしているが、多くの企業が、前年並みと回答している。募集人数を増やしても、多分、採用できないであろうという閉塞感を感じる。特に、中小零細企業の場合は、諦め感が強い。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・4月の有効求人倍率は1.40倍だが、3か月前と比べて、0.22ポイント減少しているの、「やや悪くなっている」と判断した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・2018年度問題などで、企業が採用を抑えており求人が減っている。

11. 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)		家電量販店(店員)	販売量の動き	・2～3か月は数字が良くなかった。5月に入り冷蔵庫、エアコンディショナーが好調であるが、OA商品、特にパソコンの販売額が伸び全体を押し上げている状況である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・前年比の販売量はここ数か月に比べ、増えている。数か月前は日本の製造業に対する不安の声も多かったが、最近はそのような声も減った。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、町道・県道が渋滞していたが、過去の数字と比較すると来客数は減少していた。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・連休に向けての各地催しが多くなり、客の外出の頻度も増え売上がつながっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候にも恵まれ高温な日が多いため、初夏物が例年に比べ早く売れているが、単価は低い。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・外的要因として、大河ドラマ放送、クルーズ船来港により国内外の観光客の来店が増加した。またゴールデンウィークの子供キャラクター催事、例年好評の大型物産催事、10回無金利・ポイントクレジット催事を開催し、その結果、地元客が親子孫3代で来店し、子供の元気な声で店内が大いににぎわった。子供キャラクター催事会場への入場制限により長蛇の列ができた。店内の喫茶店、大食堂への波及効果も大きかった。紳士衣料雑貨・リビング用品の購入単価・売上伸長率も上向いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮部門では、鮮魚、精肉の販売量が伸び、売上が若干回復している。乾物、缶詰類では小麦等穀類が若干値上げをしており、販売量が減少しているが、利益は出ているので、状況は良くなっている。
		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	・今月は国際会議や明治維新150年記念式典が当市で開催されたため、国内外から多数の人が訪れ、売上の増加に結び付いた。
		高級レストラン(経営者)	販売量の動き	・中国、香港、台湾の訪日外国人によって、売上を支えている状況である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数も徐々にではあるが増えており、予約状況も悪くない。
		観光型ホテル(専務)	来客数の動き	・地域内に倒産した旅館があり、その予約客が他の旅館に流れているようだ。今後もこのような現象があるかもしれない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型連休中は催物が多く、観光客でにぎわい、街中に活気があった。後半の平日は人出も少なく夜の繁華街は閑散としているが、週末には活気が戻っている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売の繁忙期は過ぎたが、販売量の好調を維持している。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・以前に比べると来場者数、来場者の飲食の回数が増加した。
		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月の介護報酬改定によって報酬額が増加し、大手介護事業者の決算も増益傾向である。
	その他サービスの動向を把握できる者[フィットネスクラブ](営業)	来客数の動き	・観光施設の管理運営について、国内外からの観光客が微増傾向である。	
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の動きが徐々に出ており、戸建て注文の契約棟数も若干増加している。	
	商店街(代表者)	単価の動き	・景気は全体的に上向き傾向があるが、一方で商店街では閉店する商店が増え、良い面と悪い面の差が出ている。	
	商店街(代表者)	販売量の動き	・小売業の店は、相変わらず売上の伸び率が良くない状態で営業している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・店じまい等の売出しで、単価を安くすると客は購入するが、イベント以外は買い控えている。必要な物があっても、単価等で商品を選んでいる。厳しい状況を反映している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・野菜・魚等一部の値上がり落ち着いた。来客数には変わりがないが、3～5月は出費が増える時期で、客の購買力が見受けられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの商店街の来店客数は年々減少しており、増加する状況はない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・3か月前は寒さにより野菜の収穫が少なく、全国的に野菜の値段が高騰したが、最近ではかなり安くなってきた。例年ゴールデンウィーク前後では、野菜、果物の値段が高くなるが、今年は普通の相場になり、5月の営業は厳しい状態であった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・本当に売れていない。最近多くの消費者が土曜日、日曜日にスーパーマーケット等で食材を購入するため、特に月曜日が売れなくなっている。週のうち、売れるのは金曜日だが、それでも余り売れていないので、厳しい状態である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・当店は地震後の改修工事に取り掛かるが、それにより店舗が見えづらくなるため、客の入りが悪くなり売上が落ちることが心配される。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは遠方からの来店客も多く、引き続き好調な訪日外国人消費にも下支えされ、売上は堅調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・高額品の動きが好調であることと、訪日外国人の効果が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買物パターンに変化が見られず、セールスに連動した動きが顕著である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費者の価格選別志向が根強い中で、競合店の新規オープンが重なり来客数が減少している。客単価や購入点数で前年比を若干超えているが、引き続き厳しい状況が続いている。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・少しずつ景気が回復しているように感じていたが、客の購買意欲が出る前に一部商品の実質値上げがあり、客の行動が値下げ商品に敏感に反応する状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは大幅に客数が減少した。前年の売上を確保できず、月始めより厳しい状況となった。客の買物動向としては、必要な商品のみを購入している。例年とは違い厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・3月下旬から4月にかけては天候が良く、今後來店客数が伸びると期待していたが、4月下旬から5月にかけて天候がはっきりしなかったことで来店客数が伸びず、売上が安定しなかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず客の出足が悪い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気の良しあしの判断が難しい状況である。身の回りの景気も良いのか悪いのか分からない感じである。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・5月前半は季節感のある色物等が動き始めていたが、後半は動きが止まり、早くも売出し待ちの状況である。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・季節商材が早めに動いている。薄型テレビは、単価は下がっているものの、前年を超えて推移している。白物家電の伸び悩みが目立つ。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新年度になって新車販売台数が低調である。来店客数も少なく苦戦しており、新型車が出ていないことが影響している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・都市部のキャンペーンは順調だが、今月は大きな催事がなく、店舗では来客数が少なく、売上も良くない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・常連客の来店が減少しているものの、新規の客が若干増加している。売上の前年と変わらない状況であるが、客の内訳が変わっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、やや値上げ傾向である。5月初旬の連休は、観光で当地を訪問する方も多く、燃料油の販売も好調であった。下旬にかけて、小売価格がやや値上げの傾向となり、全体的には前年並みの状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ドラッグストア (部長)	販売量の動き	・店舗間の競争がより厳しくなっている。
		その他小売の動 向を把握できる 者〔ショッピング センター〕 (支配人)	販売量の動き	・映画業界とファッション物販の不振は続いているものの、エステやカルチャー系を中心としたサービス業種が好調に推移しており、全体の売上としては前年を上回るようになってきた。ただし景気が上向きと判断するほどのインパクトはなく、全体の景気動向としてはもう少し様子を見たい。ここ1年の前年対比の売上はプラスマイナス2%を行ったり来たりしている。
		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)	販売量の動き	・来場者数、売上共にこの数か月大きな変化はない。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・注文が高い価格のコース料理がよく出ている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の披露宴・宴会の予約受注が前年より落ちている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・客数は相変わらず好調に増加しており、6月からメニュー値上げを行う。
		旅行代理店(企 画)	販売量の動き	・変化が余り見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・訪日外国人の影響で当市は順調に売上が伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休中のタクシー業は、昼が利用が少なく、夜は変わらない状態が続いている。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・年度初め、ゴールデンウィークを過ぎて社会全体の動きが鈍くなっている。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・少しずつ景気は回復しているように感じていたが、数字的には変化がないのが現状である。何か新しい対策をしてほしい。
		美容室(店長)	来客数の動き	・例年ならば5月の連休は結婚式参列者の向け着付けやセットの販売があるが、今年はなかった。来客数も変わらなかった。
		設計事務所(代 表)	来客数の動き	・来客数が若干減っている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅販売のマンション戸建ての分譲は、来場者数は横ばい、契約件数も横ばいで景気は余り良くない。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・客単価が前年から15%低下し、低単価の商品しか売れない。郊外大型店での催事の影響がある。
		一般小売店〔精 肉〕(店員)	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が大幅に落ちている。
		一般小売店 〔茶〕(販売・ 事務)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の人通りも少なく、来客数は減少し、外交販売も会社の長期休暇で注文が減少している。そのため、売上は、前年に比べやや減少した。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・来店客数は前年を超過しているものの、近隣競合施設の改装や新規店舗の出店などで購入客数の減少が続いている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・婦人衣料の厳しさは前月から続いている。4月の動きは少し良くなっていたが、5月に入り動きが非常に悪くなった。気温が上昇してきたのでカットソー等の動きは良いが、かなり単価が下がっている。高額品については好調だが、今までの勢いがなくなっている。ただ、訪日外国人の購入は好調である。5月は非常に厳しい状況である。
		百貨店(業務担 当)	お客様の様子	・前年に比べると、客の商品に対する関心が薄い。震災後の需要も少なくなり、同時に買換え済みの客が多い。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・来店客数も減少だが、それ以上に売上の減少が大きい。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来店客数が前年比の94%で推移し、売上も横ばいで前年比の94%で推移している。青果の相場が前年比の86%であったことや、魚離れの影響でかなり厳しい状況である。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月に入り売上低迷が続いており、特に生鮮食品の落ち込みが大きい。野菜類では、前年は相場安で売上が厳しかったが、今月は更に厳しい状況である。客単価は辛うじて前年を維持しているが、客数は減少している。

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
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・寒暖差が激しいため、全般的に売場展開が夏型・春型とはっきりせず、売れる物が売場がない場合がある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候に低温日があり、販売量、売上に影響している。前年の秋から売上の前年比マイナスが続いており、景気は良くない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・単品購入が多く、来店客数に変化はないが販売数量が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・他の商業施設の競合関係において、訪日外国人の来店数の減少や庁舎移転の影響が徐々に出ており、来客数の減少につながっている。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・この時期は端境期で客足が鈍り、今年は前年割れを起こしている。競合店も同じ状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・日曜日、月曜日における訪日外国人の宿泊が少しずつ減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国旅行は回復の兆しが見えてきたが、東南アジア旅行が鈍化している。国内も大阪のレジャー施設方面は堅調な動きであるが、東京方面は低調なままで推移している。ますますインターネット販売へ流れる傾向が強い。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・一層の価格の下落に備えて、全くの別事業での収益を模索している同業者が増えてきた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月後半は卒業式等で状況は良かったが、今はイベントがないため、悪くなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・生活必需品の実質の値段が上がっているが、収入は増加しない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は来客数が減少した。売出し商品を出したが、その商品のみが売れ、まとめ買いがない。
	×	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・テナント別売上は、3か月前は前年並みであったのに対し、今月の見通しは全てのテナントで前年実績を下回っている。化粧品のリニューアルを行い、化粧品だけは前年比を上回っているが、全店の来店客数は3か月前より悪くなっている。特に衣料品全般は全店で悪く、売上の減少に拍車をかけている。ゴールデンウィークも数字が伸びなかった。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上は、1～3月はほどほどであったが、4～5月の状況は今までになくかなり悪い状態である。
企業 動向 関連 (九州)		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具の小売は需要期を終えたが、少子化による絶対数の減少から毎年マイナス基調となっている。特別注文家具については、訪日外国人の増加及び東京オリンピックの影響によるホテルの建設ラッシュにより伸び続けている。小売は5～8%の減少、特別注文家具は2けたの伸びが続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備製作部門、金属加工部門共に順調に推移している。以前は海外向けが多かったが、現在は国内向けも増えており、景気は両部門とも良好である。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注価格や販売価格の動き	・受注状況は一部業務を除いて引き続き好調である。
		その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	受注量や販売量の動き	・客が増産しており、価格も高値を推移している。ただし、一部中国向け商品の輸出規制により売却価格が低下し、仕入価格の方が上回る現象が起きている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・海外向け日本製の健康食品受注が引き続き好調である。受注から納品まで通常3か月程度のところ、生産が追い付かず、6か月待ちの状況である。それでも受注が続いており、メイドインジャパンのブランド力の強さを改めて認識した。化粧品も同様に大手化粧品メーカーからの生産依頼も増加しており、当面は好景気が続く。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の保管量が増えており、倉庫内は満床状態である。食品関係は引き続き好調なもの、衣料品関係は苦戦している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・半導体関連の製造業を始め、以前から大きな需要があるが、一部で受注増加に対応するための設備投資がみられるようになった。また、人手不足解消のため、地方でも外国人の採用が目立つようになった。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・5月は、良い天候により、サービス業、小売業共に客足が増え売上が伸びているため、全体的には景気は良くなっている。

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
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・低価格酒を購入していた客が高価格酒を購入する傾向がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注が増加しており、企業の投資意欲が上向いている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は売上が伸びる時期であるが、今年も売上が順調に上がっている。特に居酒屋向けは注文が多い。ただし、スーパーマーケットは売上に陰りがあり、3～4月のような動きではない。加工メーカー向けの生産量は多く、前年並みの出荷であるが、生産量が多い分在庫も多くなっている。調整も多く、工場は大変な忙しさである。残業等で対応していたが、働き方改革で対応に苦慮している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期が終わり、比較的落ち着いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間内に陶器市が開催されているが、前年と比較すると人出が多く、売上も伸びている。受注関係も前年に比べ順調である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度の動きが少し懸念されるが、従来の動きは出てくると思われる。しばらく様子を見る状態である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量に関しては、ほぼ変わっていない。人手不足により、受注量に制限があり、これ以上はゆとりがない状態である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注予定は公表されているが、発注に至っていない。民間工事があるので仕事はあるが、早期の工事受注を期待したい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・時期的に飲料水の荷動きが活発になるため倉庫は埋まってくるが、他の貨物は荷動きが悪く低迷している。ただし、木材等は住宅のリフォーム等の活況もあり増加傾向にある。食品は値上げもあり全体的に低迷している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・マンション販売は供給過剰気味で販売に陰りが出てきている。一方、百貨店の売上は持ち直してきており、コンビニエンスストアの売上も増加傾向にある。また、自動車販売がこのところ回復している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・当地の動きは鈍いものの、首都圏からの広告出稿は少しずつ良くなっている。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・余り好調な状況ではない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・比較的好景気になっている。当社では設備投資があり、周年行事や慰安旅行の復活、本社移転など前向きな話が多い。期末ボーナスを支給した会社もある。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・客は毎年決算前に多くの在庫を保管しないため、受注からの指示がない。景気が良い時は在庫を気にせず生産するため、今年は良くない。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年第1四半期の売上量は少ないが、特に今年は少ない。数か月前の受注量減少の影響を受けており、例年回復する受注も回復の兆しが見えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～5月において主要取引先の装置生産台数の下方修正に伴い受注が低調。現在の計画では7月以降持ち直す計画である。
	×	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・九州産の青果市況は、特にピーマンやトマトなどの野菜類において非常に悪い。今後は果菜類の市況が上がっていく予想も出ている。
	×	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一部の工場で定期修理があった。
	×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・当県内を中心とした市町村の当初予算では、建設や調査、計画等の業務が前年度より激減しており、極力、関連予算を減らす方向にある。このため、見込みより半額程度の予算の業務であっても、そこから更に約3～4割減の金額で入札に応じる指名業者もあり、委託金額の採算を無視した安売りが発生している。
雇用関連		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年度に比べ当地区での新卒求人が増加している。
(九州)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・発注の経緯が交替案件ではなく、純粹に新規立ち上げや増員等での依頼が多い。直接雇用での切替の依頼なども多く、企業の受入れ態勢も柔軟になっている。

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・売手市場、働き方改革などの影響で企業からの依頼が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規企業からの注文が増加している。既存企業からも同様に増加しているが、派遣社員を使用したことのない企業からも問合せがある。また、欠員補充ではなく増員による注文が多くなってきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・春の観光シーズンでもあり、引き続き市内や観光地に外国人観光客の姿が多く、宿泊施設や買物を含め消費につながっている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業採用において、企業の採用意欲は高く、内定者獲得への動きが早期化、活発化している。求人票の受理件数は、前年度の同時期と比較し同程度である。企業側の説明によると、事業拡大という説明が若干増えている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・これまで採用確保が厳しかった企業では、徐々に採用が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人の増加傾向は変わらないが、求職者が35歳未満の若年者を中心に1～2割程度前年度より減少している。45歳以上の中高年齢層では前年度とほぼ変わらず、55歳以上の高年齢者は、逆に僅かに増加している。企業は基本的に若年者の採用を希望しているが、求職者が減少していることから、両者の意識にズレが生じている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数のみをみると減少しているが、世界遺産の登録勧告もあり、宿泊・飲食サービス関連企業より、観光面での一層の増収が見込まれると期待の声がかかっている。
		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がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		-	-	-
	x	-	-	-

12. 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)		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・酒と一緒に総菜関係がよく出ている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークもあり、予想どおり忙しい月であった。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	来客数の動き	・入域観光客数の増加により受注が増している。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場客数が前月比136%、前年同月比184%と増加している。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・継続して化粧品品の動向は好調、服飾雑貨が堅調な伸び、婦人衣料品は前年並みで推移するなか、呉服、美術工芸が今月はけん引している。しかし一過性なものでまだ不安定とみられる。インバウンド売上の伸びは鈍化傾向となっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年であれば連休後は入客が落ちるが、今年は観光客が少し落ちて、逆に平日の早い時間帯における地元の若者の来店が増えた。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・当社が建築販売している分譲マンションのうち米軍人軍属向け賃貸用としての購入が、全戸数のうち約6割を占める。また投資案件としての米軍人軍属向け賃貸戸建て住宅への相談も、数年前と比較して多い状況が続いている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・沖縄への入域観光客数は伸びているものの、本ホテルの客室稼働率においては、前年同月実績を下回っている。3か月前に比べても悪くなっている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・はしかの風評被害が出ている。宿泊のキャンセルが出ている。
		x	商店街（代表者）	競争相手の様子
企業動向関連		*	*	*
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・実際の数字が前年同期より良い実績になっている。

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
(沖縄)		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間工事共に前年よりやや増となった。
		会計事務所（所長）	それ以外	・不動産の売買市場も好景気ではあるが、逆に高額となり流通が鈍化している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はそう悪くはないが、販売金額が低い。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(沖縄)		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、高止まり状態である。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・今月の週平均件数は926件だった。2月の求人件数と比較すると-36件と若干減少している。前年同月比だと-153件と大分減少している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・専門分野以外の業種企業からの求人が増えている。深刻な人材不足が顕著に出ているのが不安材料となっている。
	x	-	-	-