

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年と比べて、利用者数が20%ほど増えている。当地に寄港する大型豪華客船が増えていることで、特に外国人観光客の利用者数が大幅に増加している。
		スーパー（従業員）	お客様の様子	・当地を舞台とするアニメ映画の公開と桜の開花が重なり、観光客が大幅に増えている。当店の売上も、酒や菓子などの地元商材を中心に増加している。
		衣料品専門店（エリア担当）	販売量の動き	・これまで以上に来客数が回復しており、客単価も上昇傾向にある。1人当たりの買上点数も増加傾向にある。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコンの販売が引き続き好調に推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が増加している。それに併せて新車の受注量も伸びている。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・円安や物価高の状況、国による経済対策などに変化はみられないものの、新年度を迎えたことで季節商材を中心に消費が増加している。タイヤの販売量も前年から10%の増加となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	それ以外	・全体的に景気は上向き傾向にある。ただし、当地の景況感については、それほど好転しているわけではない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客からの問合せ件数が増えている。
		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	・インバウンドを中心に、観光客の輸送量が例年と比べて若干増加している。旅客、車両共に増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・コロナ禍が明けたことで、客の行動の選択肢が増えており、旅行やレジャーなどに出掛ける人も増えている。ただし、物価高の影響で実質賃金が増えていないこともあって、消費行動にはばらつきがみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月初旬は、春休み期間中の学生がカラオケなどの遊興施設やコンビニを利用する姿をよく見かけたものの、中旬以降は、若年層の買物客は減少した。月全体でみると、平日の来街者は、前年並みの少なさであった。特に閉店した百貨店周辺は、以前は新入学商材を求める買物客でにぎわっていたが、今年は皆無に近い状態であった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月まで居酒屋の送迎会が好調だったことから、4月の歓迎会需要を期待していたが、今一つであった。買物客についても、物価高の影響で期待していたような消費行動がみられず、停滞している。
		一般小売店【土産】（経営者）	お客様の様子	・売上は2023年比で114.2%、2022年比で241.2%、2021年比で599.4%、2020年比で1560%、コロナ禍前の2019年比で122.8%となっている。
		一般小売店【酒】（経営者）	お客様の様子	・客から物価上昇に対する不満の声を聞く機会が増えている。し好品である酒類の販売への逆風が強まっており、当店においては大変厳しい状況となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・値上げの影響で、食品など、一部の商材の動きが鈍くなっているものの、それ以外の商材は良くも悪くも想定どおりの動きとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・春節を機にインバウンドが急増したこともあって、冬場の観光客数は多かったが、4月に入って観光客数が急激に減少している。それに伴って当店の売上も苦戦している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・原価高騰の影響で商品単価が上昇している。来客数は前年並みであるが、販売点数が伸びてこない。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年並みで推移しているため、景気は変わらない。今後も同様の傾向が続くとみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月以降も所得が増えていない人が多いなか、更なる食品の値上げで客の動きが鈍くなっている。その一方で、セール品に対する客の反応が良くなっており、月全体の売上、来客数はいずれも前年並みの水準となった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数も、客単価も引き続き前年を下回っており、客の生活防衛意識の高さがうかがえる。インバウンドが減っていることもマイナスである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車について、受注可能な車種が増えているものの、新車登録台数に大きな変動がみられないことから、景気は変わっていない。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・売上の前年比をみると、3か月前と変動がみられない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・気温の変化が大きいこともあって、来客数が安定しない。健康食品の問題で悪いイメージが強まっていることもマイナスである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、変化はみられない。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・売上は前年並みの水準で推移しているものの、前年は落ち込みのみられた年であり、景気が上向いているとはいえない。来客数が落ち込んでいるため、全体的に動きが悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年4月はゴールデンウィーク期間以外の日の売上が余り良くないが、今年は例年よりも桜の開花が早かったことから、花見客の利用でランチの来客数が増加することを期待していた。しかしながら、桜の開花直後から急に気温が下がったため、期待していたほど予約が増えなかった。また、円安に伴う物価高の影響が深刻であり、オリーブ油の価格は数年前の2倍に上昇している。オリーブ油は料理に使うことで食後の軽さが増す効果があるが、そろそろ使用を制限することを検討している。食材業者からは、特に外国人客の利用が多いホテルへの納品が順調な一方で、地元客をメインターゲットとした高級飲食店への納品が減っていると聞く。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数について、大きな変動もなく推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・4月に入り、売上が急激に減少している。人事異動などの影響で企業の業務内容に変化が生じていることが理由とみられ、一段落つくまでは今の状態が続くことになる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春を迎えて、客の動きが上向いてくることを期待していたが、目立つような動きは特にみられなかった。ここ2か月、景気は横ばいで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・春を迎えてしゅん工シーズンとなったが、住宅の着工数は引き続き低迷している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大半の客から、物価がどんどん上がっているため、景気が非常に悪いという話を聞く。
		一般小売店（経営者）	来客数の動き	・最近の政局不安が消費に多大な影響を及ぼしている。
		スーパー（店長）	それ以外	・円安に伴う物価高の影響で景気はやや悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年は卵不足の影響で卵が集客につながっていたが、今年はそうした恩恵がなくなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上を前年比でみると、引き続き好調ではあるものの、商品単価が大きく上昇していることで、買上点数の落ち込み幅が拡大している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の価格が上がっていることで、客がより厳選して商品を購入するようになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・実質賃金が増えておらず、むしろ減少傾向にあるため、景気はやや悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・一時期回復基調にあった来客数が再び落ち込み始めており、盛り返しの動きがみられなくなってきた。例年であれば、客が夏物商材の先物を見に来る時期だが、今年は客からの相談が少ないことも気掛かりである。

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中小企業の倒産が増加している。コロナ禍でのゼロゼロ融資の返済が始まっているなか、返済できないくらい仕事が回っていないことが要因とみられる。今後も倒産が増加傾向で推移することを懸念している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月と比べて、客の動きがとて悪くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客、外国人客のいずれも予約状況が良くない。物価高や社会不安が影響しているとみられる。ゴールデンウィーク期間中も含めて、例年ほどの勢いがみられない。
		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が始まっているものの、月初めから予約数が伸び悩んでおり、想定をかなり下回った状態にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・冬の観光シーズンから春休みにかけての航空機利用は、観光や帰省などの需要にけん引され、好調に推移したが、観光の端境期となる4月に入ってから、人の動きが鈍くなっている。物価上昇の影響で旅行に対する消費マインドが低下しているとみられる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、旅行商品の単価上昇分だけでは売上を補えなくなっている。海外旅行の需要は増加しているものの、トータルでみると、景気は下向きとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行については、前年とほぼ同様の動きとなっているが、海外旅行については、円安が一層進んでいることもあって、不調が続いている。法人の団体旅行の取扱が主体のため、インバウンドの増加による利益を享受できていないこともマイナスである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は雪解けが早く、4月の気温が例年よりも高かったため、タクシー利用が激減している。タクシー1台当たりの売上は前年並みであったが、前年5月の乗車料金の値上げと12月の迎車料金の導入で約20%の値上げを行っているため、利用者は20%ほど減少したことになる。ただし、前年秋から4月にかけて、乗務員が30人増えており、稼働台数が前年から25%増加しているため、会社の売上は20%ほどの増収となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・コロナ禍前と比較して8割程度の売上で推移している。観光客の入込はあるものの、タクシー利用に結び付いていないため、厳しい状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月までは前年並みの利用者数で推移していたが、4月に入り前年を下回っていることから、景気はやや悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・他社からの乗換え客について、量販店での獲得数が競合他社に圧倒されていることから、景気はやや悪くなっている。特に都市部でこうした傾向が顕著である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・支出について、客がかなりシビアになっており、以前と比べて来店周期が長くなっている。そのため、月間の来客数が減少しており、売上も減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・円安に伴う原材料価格高騰の影響で1年間で3回の値上げをした商品について、値上げのたびに購入者が減っている。
	x	*	*	*
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	・4月の販売量は前年比プラス22%であった。1月の販売量は前年比マイナス1%であったため、3か月前と比べて、景気は良くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・新年度がスタートしたなか、官民共、順調な受注状況となっており、既に新年度計画を達成できるだけの工事量を確保できつつある。3月の降雪で遅れていた雪解けが一気に進み、工事着手の準備が想定よりも速いペースで進んでいることもプラスである。

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
		輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・トレーラー輸送の状況をみると、農産品関連の在庫が減少しており、本州向けの生乳も伸び悩んでいるものの、紙パルプがまずまずの輸送量となっているほか、雑貨の一部にも動きが出ている。4月の輸送台数は前年から1割弱の減少となったが、4月からの輸送料金改定の効果もあって、収支は維持できている。ただし、今後、関連コストの上昇が見込まれるため、対策が必要になっている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・受注ベースについて、悪くない状況で推移している。
		司法書士	競争相手の様子	・同業者から、売買や相続などに伴う不動産登記の依頼が増えてきたとの話を聞くようになった。ただし、物価高騰が続くなか、報酬額を急激に上げることはできないため、売上的大幅な増加にはつながっていない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度替わりのタイミングで、受注単価を引き上げることができたため、景気はやや良くなっている。
		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	・労働者不足、建設資材の高騰などのマイナス要因はあるものの、安定した公共投資、底堅い民間投資があることから、国内の建設需要は好調に推移している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量も販売量も大きく変わっていない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現状、建設業界において、設備設計や施工を行う会社が不足している。そのため、設計や施工の可能量が決まっており、新しい再開案件があっても、順番待ちの状況となっている。こうした状況は3か月前と比べて変わっていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・国内移送について、雪解け後の工事再開に合わせて、建材類の荷動きが上向くことを期待していたが、期待ほどの量とはならず、目新しいスポット案件もみられなかった。輸出入貨物も依然として低調に推移しており、仕事不足の状況が続いている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・観光業界については、インバウンド及び国内観光客の増加により、景況感が大きく回復しているものの、全体的にみると、原材料費や人件費の高騰に伴ってコストが上昇していることから、景況感に変化は感じられない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・金融機関の調査によると、物価高に伴うコスト上昇のうち、50%以上を価格転嫁できた企業の割合は70%となっており、前年から10%の改善となっているが、75%以上を転嫁できたと回答している企業は40%にとどまっている。これらのことから、企業が収益確保に苦慮している様子がうかがえる。
		司法書士	取引先の様子	・今年は雪解けが早かったことから、不動産取引や建物建築の工事が例年よりも早くから始まっており、取引量がやや増えている。ただし、これは本来予定していた取引が前倒しされただけである。年間の取引量が増えるかどうかは、まだ見通しが立っていないため、景気が上向いているとはいえない状況にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・市場の動きは予測どおりとなっている。大きな変化はみられず、良くも悪くもない状況が続いている。ただし、新年度が始まっているにもかかわらず、ゴールデンウィーク後の現場の動きがなかなかみえてこないことは気掛かりである。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・りんごの一般販売価格が落ち込んでいることから分かるように、前年産りんごの品質が悪すぎる。当社製品の出荷量も例年の5分の1以下となっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅着工棟数が依然として前年を下回っている。建設業の倒産や廃業が増加していることもマイナスであり、景気はやや悪くなっている。
	x	-	-	-
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どこの企業も人材不足感が強まっており、求人ニーズが引き続き堅調に推移している。ただし、求人に応募してくる人材のスキルが企業のニーズと合わないことが多く、企業では採用に苦戦している。妥協して内定を出しても、辞退することが多く、採用計画がスムーズに進んでいない状況にある。
		学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・求人内容を見ると、どこの業界も給与が増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・Web媒体の活用や社員紹介採用などが増えていることから、求人掲載件数は前年から若干の減少傾向となっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・貨物、旅客運送、宿泊業、生活関連サービス業などがけん引役となって、求人は前年並みの件数で推移している。採用コストを抑えるため、より効果的なタイミングや様々な採用手法を取り入れる事業所が増加している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・観光客を日常的に見掛けるようになったこと、街中の人出が増加していることなどから、経済は動いているとみられるものの、円安や物価高などがマイナス要因となっている。景気が上向いている実感は全くない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求職者数の動き	・当地の主力業種である介護業界、建設業界において、求人に掛ける予算がない、応募効果が得にくいといった理由から、掲載を控える傾向がみられる。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・3月の有効求職者数は前年から4.2%の減少、新規求職者数は前年から13.4%の減少となった。一方、新規求人数は9.6%の増加となったが、前年からの反動が要因とみられる。これらのことから、景気は変わらない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・当地における3月の有効求人倍率は0.89倍であり、3か月前との比較では0.03ポイント下回った。
		*	*	*
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	・抗原検査キットの需要は4月に入って減少している。来客数は減少しているが販売量は好調で、化粧品やヘルスケア商品、雑貨がよく売れている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・2~3か月前は天候不順や生活関連品の値上がりの影響で、コロナ禍の頃よりも厳しい状況だった。依然、厳しい状況は続いているものの、今月は天候も良く、光熱費も抑えられる季節となり、購買意欲も上がっている。
		一般小売店 [酒](経営 者)	来客数の動き	・暖かくなり観光客が増えているため売上が増えている。
		一般小売店[医 薬品](経営 者)	販売量の動き	・売上は1月下旬以降大きく落ち込んでいたが、4月後半になってやや回復傾向がみられる。単価の高い商品をまとめ買いする客が戻っている。
		百貨店(催事担 当)	来客数の動き	・物産展などの催事開催やファッションフロアのリニューアル効果により、2か月連続で来客数、売上共に前年を超えている。
		スーパー(企画 担当)	来客数の動き	・4月に入り来客数の増加がみられ、それに伴い売上も改善傾向にある。特に人口が集積する地域にある店舗で顕著となっている。しかし、特売構成比は依然高く、特売商品目当ての客が増加したことによる来客数増加とも考えられる。
		スーパー(営業 担当)	お客様の様子	・来客数は前年並みに回復している。売上も週末は多少改善の傾向がみられる。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数は増加傾向だが単価が下落している。結果、販売量は前年並みで推移している。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・今年は4月中に桜が満開となり、観光地の来客数の動きが良い。また、ゴールデンウィーク前半も好天に恵まれ、売上も好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコンを中心に白物家電が好調である。パソコンなどは不調だが、全体で見ると前年よりも微増となっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・例年ならば新入学・新生活の客が落ち着き、売上は落ち着く時期だが、今年は気温が25度を超える日が数日続いたため、エアコンを購入する客が多くなっている。前年、取付けに1か月以上掛かったため購入を断念した客が、早めに購入するケースが多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車も中古車も個人客の受注が少しずつ増えている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・近隣で、ショッピングセンターの新規オープンや店舗のリニューアルがあり、来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はかなり戻っており、大人数での宴会も段々と多くなっている。少人数の予約も増えてきたため、景気は多少良くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンド受入れに関するセールス強化の成果が出ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安の影響もありゴールデンウィークは国内旅行が好調に推移している。ただし、前半3連休と後半4連休に分かれているため、近場での宿泊の比率が高くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・県内の当社契約施設を訪れる客の総数は確実に増えているが、前月比では101.2%と微増である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年度需要があり、物価上昇にもかかわらず消費動向は前月よりも上向いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・暖かくなり客の出足が少し良くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入って販売単価が上がったが、成約受注件数も増加しており、売上が伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商品の単価が上がると消費者は節約をするため、販売量は減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・観光業、飲食業への販売量が少しずつ増加傾向にあり、前月よりやや良くなっているが、一般消費者への販売量が芳しくない。消費者の買い方にも変化がみられ、安い物を買いたいという意識が強くなっている。買い控えとよくいわれるが、今や買うことに罪悪感すら覚える消費者も少なくない。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・前年末から売上、来客数共に前年割れが続いていたが、今月15日の年金支給日以降はますますの実績になっている。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・アイテム動向としては花見や行楽関連などが動いており、前年よりも外出マインドの高まりがみられるが、購買動向としては必要最低限のものに絞る傾向が継続している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・4月の平均1品単価は前年伸び率4%弱とやや落ち着いている。ただし、来客数と買上点数の前年比推移はこれまでとほぼ同じであり、依然、消費の低迷は続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数の前年比が横ばいとなっている。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、買上点数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・4月に入り、新規客の動きが良くなっている。特に夜の客の動きが良好である。土日の人の動きも堅調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数が増えていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・年度末の駆け込み需要が多かったため、4月は予算未達となる見込みである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツの新調や買換えといった仕事ニーズに関する動きは例年並みに順調である。しかし、気温の低い日が続いたため、今月は春夏物を購入する客が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・ビジネス衣料の需要は新型コロナウイルス感染症発生前の水準に近づいているが、カジュアル衣料の需要は天候に振り回されている。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・売上は前年比100%を確保したが、来客数は同90%と落ちている。客単価が前年より高いのは、物価上昇で各商品の単価が上がっているためである。来客数が伸びなければ改善は難しい。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1月からメーカーの生産台数に変化はない。新型車が発表になっても既存車の在庫に影響はなく、売上に変化はない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・安定した配車供給が続いている。
		乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・買換えの商談はあるものの、以前より車両価格が上がっている影響で新車成約に結びつくケースが少ない。反面、中古車販売は前年比2割増しと好調である。
		自動車備品販売店 (経営者)	お客様の様子	・営業車の車検時の交換部品の費用に客が大分シビアになっている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・特注家具を作っている。物件内容で数量、単価が変わるため販売量によって景気が変わるが、3か月前と比べ変わっていない。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・今月は値上げ前の特需などが重なり売上が上がったが、一般消費者の財布のひもがかなり固くなっている状況は変わらない。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](経営者)	販売量の動き	・例年3月4月は売上が1番良い月だが、今年は苦戦している。原因は分からないが全体的に景気は良くない。インバウンドの好影響は全くと言っていいほどない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・原油相場、為替などの影響で製品コストが上昇している。燃料油価格激変緩和補助金によって販売価格に大きな変動はないが、高値が続いていることから販売量は増えることはない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・新規客がみられる反面、常連客の来店回数は減少が続いている。値上げをしたことでレストランを敬遠する動きが強まっているのではないかと不安を感じている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は花見などのイベントがあったため人出は多かったが、その後に店に来て飲食をする客は少なかった。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と変わらず、来客数は前年比98.5%から98.7%で推移している。
		観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・依然、物価高が続いており、景気は変わっていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・単価は上がったが、来客数は減少している。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク目前で、例年どおり動きの少ない月となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月は入学式、キックオフのイベントでの利用が多くなっている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の需要に戻りつつあるものの、人手不足や物価高騰により取り込めていない状況である。
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・コロナ禍の頃の来客数減少からは脱却したものの、その後も旅行申込みや旅行消費拡大までには至っていない。店舗への来店予約数に大きな変動がなく、3か月前と大きな変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は比較的雨天が少なく晴れの日が多かったため、利用者が少なくなっている。ただし、官庁や企業の歓迎会や花見などでは多数の利用があった。
		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はみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・良い話を聞かない。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・売上を支えてきたインバウンドの動きは少し後退気味だが、日本人観光客の動きは活発で、4月中旬から振り客の数が増えている。売上は横ばいである。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・前年のコロナ禍明けの反動増に比べると勢いはないが、順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから客の再来店率が前年比95%前後で推移している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・働き方改革の影響や資材価格の高騰などもあり、動きが鈍い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・注文住宅の受注は低迷しているが、相続人のいない客からの住宅買取りや仲介の依頼が増えており、建売住宅用地やリフォーム中古住宅での事業展開が進んでいる。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は気温の上昇に伴いエアコンの交換工事が増えている。リフォームは補助金対象の高断熱窓への交換工事が増えている。また、好天に恵まれ屋外の壁塗装工事も増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高騰対策で4月に賃上げを行った企業が散見されたが、大企業以外1時間当たり50円程度の賃上げにとどまっており、物価上昇分をカバーできていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は減少しているが、高額品を中心に客単価は引き続き伸長している。ただし、衣料品は苦戦している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数及び販売数量が減少している。特に食料品は価格上昇に対する生活防衛意識が顕在化している。また、売上をけん引してきた高額商品も一巡したようで若干減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価及び買上点数が減少しており、売上は前年より減少している。ただし、観光需要は増えており、特にインバウンド需要が大きくなっている。花見があった週は売上が前年を大きく上回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減っている。物価の上昇により、客は生活防衛意識が強くなっており、買上点数も減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進の内容の影響もあるが、買上点数が3か月前と比較してやや減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月よりも少しずつ悪くなっている。今は建設業関係の仕事がなく、農家も余り活動をしていない時期のため、朝夕の売上が上がらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は辛うじて前年比100%を維持しているが、客単価は前年比2%減少している。買上点数も減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・不安定な天候も来客数減少の要因の1つとみている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・少し前までは、例えばおにぎりでも、おいしければ高くても売れていたが、最近は安い商品を選ぶ傾向が顕著になっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・コロナ禍が明けたのに、前年よりも来客数が落ちている。当店は5%ダウン程度で済んでいるが、他の系列店はもっと落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数、購買客数共に減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・物価上昇の影響で買物に対してより慎重になっており、買上点数が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・買換えを検討している客が少なくなっており、販売台数が減っている。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・物価は上がり円安も続いているため、暮らしにくい状況が続いている。消費に慎重になる人が多くなっている。
		その他小売[ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・3か月前と比べて売上は12%減少、来客数は8%減少している。前年比では売上、来客数共に98%となっている。4月に入り、これまで好調だった飲食業種の売上が前年比17%減少、来客数は同14%減少している点も全体の苦戦要因の1つとなっている。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスの新規契約者数が減少傾向にあり、既加入者の解約も増えている。若者を中心に動画配信サービスの人気が高くなっており、テレビに金を払う人が減っている。テレビをインターネットに接続するためのWi-Fi環境を整備する家庭が増えており、通信サービスの新規契約者数が伸びている。全体的には契約者数は低調である。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・あらゆる商品が値上がりしており、それに伴い売上も上がるはずが上がっていない。客単価は前年比97%である。
	×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・過去にないくらい商品が動かない。景気が上向く気配は全くない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・商品の値上がりが何度も行われており、受け入れられないくらいに進んでいる。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暖かくなってきたが、来客数は余り伸びず、単価も下がっている。連日の円安ニュースで購買意欲が落ち、買い控えが発生しているのではないかと。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新年度になり人の動きが活発になるとみていたが、振り客はますます減少している。法人や組合の予約に変化はなく、祝い事や法事での会食利用にも変化はないが、夜の繁華街にプライベートで飲みに行くケースはまれになっている。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・様々な業界の方と接するが、先々まで仕事のみえているため、突発的な仕事は断っているとの話が多い。偏った業界だけの話ではない。
		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	・中旬までは前年並みの動きだったが、下旬はゴールデンウィークに合わせて受注が伸びた。営業日が1日多かったことと月末が稼働日だったことが好調の要因である。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・催事やフェア企画等への出店オフナーはあるものの、スタッフの確保に苦慮している。集客に対応する人材確保が急務である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産設備の治工具部品の注文が、少しずつではあるが増えている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いているが、特売のカップ麺の動きが良く、受注量、販売量共に前年をやや上回っている。
		農林水産業（従業者）	取引先の様子	・時期的にまだ収穫前だが、今年も暑くなりそうなので、灌水に係るコストなどが気掛かりである。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、3か月前と比べて変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・顧客の様子に多少違いはあるが、全体的にみると大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の半導体デバイスメーカーからは、良くなる話が聞こえるようにはなったが、依然、開発計画や投資計画の具体的な改善はみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年5月以降は受注量が増えるが、今年はまだ本格的に増えていない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型受注はないものの、一定の受注契約を獲得できている状況である。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・資材高騰に加えて人手不足も続いているため、変化がない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・令和5年度の売上は前年よりも減少し、減収減益の決算見込みである。主要製造業取引先の減産が大きな要因である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に同業他社に切り替える客が増えている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・観光ニーズの取り込み増加により、宿泊業など関連業種の業況は上向いている。一方、個人消費は物価上昇に比べて賃上げの実感が追い付いておらず、抑制傾向は変わっていない。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・期初である4月は広告出稿を抑え気味にスタートする企業が多いため、例年どおり広告業界全体の業績は低調である。今年は気温の上昇が早いため、夏物商戦の前倒しがみられるが、全体の底上げまでには至っていない。	

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
		経営コンサルタント	それ以外	・物価の上昇に対し消費者に諦めムードがあるなか、ついで買いを控える動きや選別消費がみられる。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の月次、決算状況から判断している。飲食業、サービス業は業績回復傾向が続いている。建設業はそこそこの売上を計上しており、一定水準を維持している。製造業は一部人手不足、部品不足等で売上処理ができず、業績の振るわない顧客が多い。全体としての景気はやや良い。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・購買力が変わらない企業もあるが、売掛で貸倒れもちらほら発生している流れは1年以上変わっていない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・賃上げ報道を多くみるが、当地のような地方の小さな町には地域をけん引する主要な企業がないため、賃上げしたという情報を耳にすることはない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人の動きがある割に売上は良くない。物価上昇の影響もあり、土産への出費に対する財布のひもは固い。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高騰のあおりを受けてか、発注を控える動きや見積り競争が厳しくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全事業において客先からの引き合いが減少している。計画していた案件も来月に降にずれ込んでおり、厳しい状況である。
	×	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業機械や農業設備の価格が高騰しており、設備投資をしたくてもできない状況になっている。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・前年度の出荷量は10年連続で前年度を下回っている。官需、民需共に低調で、非常に厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・4月初旬の動きは鈍かったが、後半に近づくにつれて活発になっている。特に、時期的に先の転職相談だけではなく、目先の転職を考えて登録する人が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年4月は最繁忙期である3月を終え求人としては落ち着く時期であるが、今年はそこまで落ち込んでいない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・食料品や旅行分野を中心に、個人消費が緩やかな回復傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・増産の話もあり、採用人数を増やしている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ほぼ全業種で求人数が多い状況が続いている。製造業はもちろん、小売業、飲食業、卸売業、サービス業で求人数が継続的に多くなっている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・人件費などの高騰分を価格転嫁できているが、AIに仕事を奪われているところがある。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・広告需要は伸びる気配がなく、求人広告も顕著な動きはない。人材不足、物価高騰による需要の減少が影響し、景気が改善しているという企業は周囲にはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前月と比べ広告の動きは若干良くなったが、それでも売上は前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・売上が減少している企業がやや増加している。一方で労働力人口の減少による人手不足は継続しており、求人意欲は高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少傾向が続いている。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・株価が上昇し景気は上向きといわれているが、日常生活で実感できることがない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数、求職者数共に前年比マイナスである。複数の同業他社も同様の傾向にあることから、下降線をたどっているものとみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数のなかで、事業主都合による離職者数の増加が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の都合で解雇される人が多くなっている。

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
	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)		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・季節的に、ゴールデンウィークや花の開花で来客数が増えている。インバウンド需要は都市部や有名観光地に限られているのではないかと。国内客は横ばいである。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門はインバウンド効果もあり、高稼働率を維持している。宴会部門も今月は歓送迎会の受注が、2019年比120%となっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・異動が多い時期なので、かなり上向きとなっている。
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・宴会等が多くなってきたので、やや良くなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・受注残での車両遅延も解消されてきており、売上が計上できるようになっている。新型車の受注もあり、受注残も出てきている。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・少人数から10名前後の中規模の客の来店や予約が増えている。遠方からの来店も多い。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・外に出掛けての飲食の機会が増えているようで、フリー客の当日問合せも増えてきている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・見積り等で受注できなくても、すぐに次の仕事のオフアが来るため、やや良くなっている。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・国内来訪者数は大きな伸びとはいえないが、外国人来訪者数は順調に伸びている。地域のイベント等もほぼ通常どおり実施されている。いよいよ修学旅行のシーズンに入ってくる。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・今月中旬頃から、昼も夜も動きが良くなり、前年同月と比べて5%の増収である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・春休みに加え、穏やかな天候にも恵まれ、客足が少しずつ増加している。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・新年度に入り、次の計画が動き出している。新型コロナウイルス感染症の影響による遅れを取り戻そうとする動きが活発になっている。
		一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・桜が咲き、庭の花も咲き出している。少しうきうきと浮かれているような状態で、各地でイベント等も盛んに開催され、客も進んで参加している。しかし、平日は物価の上昇が響いて、控えめな品物選びをしている様子が見受けられる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は堅調に推移しているものの、売上が連動していない。外商部門等、一部富裕層の消費が、客単価、商品単価を上昇させているが、中間層は引き続き厳しい状況にある。トータルでは買上客数が減少しており、前年実績確保には至っていない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前月から日々の天候変化が激しく、寒暖差等で、春物衣料を中心にファッションエリアが厳しい。日ごとの上がり下がりが大きく、非常に不安定である。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・回復傾向にあるものの、景気が上向いているとまではいえない。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。物価上昇の影響もあり、単価は上昇しているが、販売点数は減少している。インバウンドの影響がない店舗のため、それ以外の大きな変化はみられない。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・賃上げはあるものの、物価高の影響が大きく、売上や来客数はほぼ横ばいの状況である。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年比で、来客数は93%、客単価98%、売上91%で推移している。3月末までの工事が、途中の状態で一時終了となっている。長く続いた工事から交通量は戻りつつあるが、離れた客が全ては戻らない。	
	衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・現在、商店街に客の動きがかなり出てきている。物価が大分上がってきているため、客の買物については、多少買い控えがあるようなので、これから商売が非常に難しくなるとみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大時の外出自粛がずっと尾を引いており、本当に客の出が悪い。営業電話やダイレクトメール等、あらゆる手段を講じてみても、なかなか効果が現れない。季節が暖かくなって明るさが出てきたとはいえ、なかなか新型コロナウイルス感染症発生前まで戻るような状況ではない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・値上げにより、あらゆる商材の価格が上昇しているなかで、販売数の減少が改善しない状況にある。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車の販売が伸び悩み、整備部門も今一つである。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は若干落ちて、2～3月からすると一息ついてしまっている。交通量や来客数、客のムードも同様にやや静かな状態である。売上も前年、前月より下がっている。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が前年より減少しており、他店よりも少しでも安ければ売れているが、同価格では動きが悪い。
		住関連専門店 (仕入担当)	単価の動き	・客の消費行動に大きな変化はみられず、値上げに伴う防衛意識は継続しており、消耗品等への節約志向は強い。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・物価上昇の影響が、客足が鈍っている。生活安定が先であり、レジャーは後回しになるため、物価上昇が続く間は、旅行業の景気は上向きにはならない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・景気は悪いまま変わらない。顧客の買い控えが目立っている。
		通信会社(社員)	単価の動き	・下請法に該当する取引先に対して、取引単価を値上げした。販売価格は上げにくい商材のため、顧客数及びオプションの増加が必要と考えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・物価高も常態化してきており、実質賃金の低下は続いているものの、前月までの状態と比べて、良くも悪くもなっていない。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	それ以外	・地域の同業者の会合は再開したが、各社の客の動向は横並びで、当分は景気浮上の期待はできない。このまま努力するしかない状況である。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・不動産の動きが悪い。売却の話だけは来るが、購入希望は少ない。
		住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・最近、中小企業で後継者がいないためか、販売不振のためか分からないが、店を閉鎖し、シャッターを下した店も増えている。客の動きは、まだ北関東では悪い。特に、夜の店関係で客の動きがかなり鈍いようである。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム] (営業)	販売量の動き	・新年度になり、リフォームに関する助成金や補助金が再スタートしたが、今のところ目立った動きはない。
		一般小売店[土産] (経営者)	販売量の動き	・今月の売上は前年比97%となり、3か月前の1月の売上は前年比110%であったため、やや悪くなっている。1月は、新型コロナウイルスの5類移行後の好影響が顕著に表れていたが、今月は移行後約1年となり、人出は元に戻りつつある。外国人観光客も依然として堅調であるなかで、景気が思うようには良くならない原因は、人手不足による売上機会の損失である。
		スーパー(商品部担当)	単価の動き	・値上げ傾向が落ち着かず、客単価、買上点数共に減少傾向が続いている。必要以上の消費は避け、買い回り傾向が強いと感じている。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・同業者、納品業者は皆景気が悪いと話している。特に、夜は閑散としていて、居酒屋は週末以外は暇過ぎて、早めに従業員を帰して店を閉めるとのことである。物価が上昇しても賃金が上がらないため、客が来ない。悪循環になっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客単価が相変わらず低いままである。やはり、節約は外食からなのかもしれない。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・新年度からの新規受託先の獲得や既存受託先における取引条件の改定等は、順調に達成されている。ただし、経費の高止まりが続いており、全体の収支改善には至らない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生前の3月、4月は、歓送迎会が部署ごとに行われ、12月の忘年会シーズンと同じくらい動いていた。コロナ禍以降、歓送迎会は自粛傾向だったが、現状は、部署ごとではなく、管理職と新入社員の食事がメインとなっており、解散が早く、夜遅くまで飲んでいる人は少なくなっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・今月の販売量は2月、3月と比べて、4割減少の見通しである。
		通信会社（局長）	単価の動き	・円安の影響が物価高にも影響し、買い控えなどが見受けられる。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・一般的に、客は消費よりも貯蓄に重きを置いているようである。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・前年と比較し来場者数は105%と好調だが、客単価は低下している。レジャーの分散化により、価格競争が起きている。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・必要な物は買ってもらってはいるが、やはり価格が高くなっているため、二の足を踏む客が増えている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月下旬はほとんど客が来ない日が多かった。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は前年実績を超えたが、今月は97%と前年割れである。好調な商材はエアコンのみで、テレビは87%、冷蔵庫88%、洗濯機75%、パソコン本体50%と落ち込んでいる。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・残業や休日出勤がまだにないため、悪くなっている。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近、商材の動きや量が、多くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・親会社が8割近くで価格転嫁、値上げを了承してくれたので、やや良い状況になっている。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注や販売価格の動きのなかで、利益率は改善している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・駅近くの居酒屋等では、予約しないと入れないことが多いようで、規模の大きい宴会も入るようになってきたことである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記の義務化が始まり、多少は増えるかと思っていたところ、やや良くなっているくらいの増え方になっている。このまま続いていくような雰囲気がある。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもなく、推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、底値安定のような状況が続いているため、悪いまま変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・白物家電、冷蔵庫、洗濯機、電子レンジ、また、夏物商材であるエアコン等の物量は、前年並みの輸送量を確保している。しかし、2024年4月からのドライバーの労働時間の管理の問題で、車両不足にて輸送コストが上がり、協力会社の運賃も上がっているため、利益は薄くなっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・下請企業等の動きを見ると、住宅関係は一段落しており、食品関係は停滞気味、自動車関係はほぼ良好、化粧品関係は良好と、民間の生産は総じて安定的に推移している。地域企業の業績面は好不調の2極化傾向で変わらず、飲食業は特に厳しい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・地域で大きな動きがあるわけでもなく、多少の賃上げでは個人消費の改善はない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に、引き合いや商談件数はいずれも活発に推移しているが、特段の変化はみられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車組立ラインの停止に伴い、当初計画どおりの納入ができず、仕掛在庫が増加しているため、計画的に工場の稼働を停止している。組立ライン停止分のばんの生産計画は出ていない。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度になり、新型コロナウイルス感染症も下火になったので、大分伸びていくかと期待していたが、4～6月と階段を下りるように受注量が減っており、少し由々しき問題である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の売上、生産数がやや落ち込んでいる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の2～3月の減産と生産停止の影響が、いまだに尾を引いており、受注が減っている。
	×	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%を占める建設業を営んでいる。今期の公共工事発注額は前年比4%減少、前々年比では18%減少である。当社受注も10%減少のため、決算が心配である。
	×	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月から急に管理業務がなくなった取引先があり、また、取引内容が縮小した客もいるため、売上が減少している。
雇用関連		-	-	-
(北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・入園、入学、新年度で、購買力については、物価は上がっているものの、年度の切替え、衣料品関係では季節的な衣替え、新たな贈答品、進物品といった小売関係での購買がある。季節的には、旅館や観光関係での事業への投資等や住宅投資もみられた。ただし、物価上昇で厳しいところはある。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・大手企業を中心に派遣料金の改定ができたが、中小企業は厳しい取引先が多いため、物価高騰分に対する時給改定が追い付いておらず、求職者を集めるのに苦戦している。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数、派遣の求人企業数共に変化はない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・円安の状況がなかなか改善されず、影響を受けている企業が多く、減退している企業も増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が、3か月連続で減少している。
	×	-	-	-

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		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・最近、夜9時以降の2軒目利用の客が増えてきている。1軒目利用の客の客単価も上がっている（東京都）。
(南関東)		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前々年より取り組んできた委託料、食事単価の値上げ交渉が功を奏し、2023年度は大幅に利益が改善した。2024年度に向けた値上げ交渉も前年度に終了しており、大幅な利益改善を見込める（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光、ビジネス共に需要が高い。特に、インバウンドの連泊が増加しており、高稼働を継続している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約55%と悪い。ただし、3か月前と比べると約45%増えているため、良くなっている。3か月前が過去最も販売量が低迷した月だったためにこのような結果になっただけで、景気が良くなったという実感はない。新商品の販売予定も見直すこととなり、営業本部でも右往左往している状況である。
		商店街（代表者）	それ以外	・今月もクレジットカードの取扱高は前年同月比110%と堅調である。前年は新型コロナウイルス感染症がまだ5類に移行していなかったことを考えると、10%アップは大きな伸びではなく、ほぼ新型コロナウイルス感染症発生前へと平常化しつつあるといえる（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・買物客の購入金額が増加傾向にあり、来客数は微増でも売上増加につながってきている（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・春の強い風雨による雨傘、急な暑さによる晴雨兼用傘の需要があり、来客数が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕(店員)	販売量の動き	・4月は入学式、歡送迎会の花がかなり出る。3か月前の1~2月は花が動かず、もちも良い時期なので、それと比べると今日はやや良い(東京都)。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	販売量の動き	・新年度向けの販売量が順調に推移している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数の伸びは前年比で鈍化している。インバウンド実績は前年比で倍以上伸び、売上全体の約10%強と好調である(東京都)。
		百貨店(財務担当)	販売量の動き	・国内客、インバウンドの販売量が共に増加している。特に、国内客は物価高の不服感や賃上げによる消費マインドの改善が販売量を押し上げている(東京都)。
		スーパー(ネット宅配担当)	販売量の動き	・前年より、1人当たりの買上点数が伸びている。
		スーパー(食品担当)	単価の動き	・当社では来客数は横ばいながらも客単価の上昇が売上を底上げしている。好調な他社は来客数、単価共に上昇している(東京都)。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3か月前よりは景気が良くなり、来客数も増えているが、前年と比べるとやや落ちている。ブランド力が弱いかもしれないが、客単価は上がっているものの、来客数が前年より減少しており、どちらかという現状維持である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・日販がやや良くなっている(東京都)。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・婦人アウターが売れている。外出需要がある。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・季節性が強い1~2月はどうやっても売れない。その2~3か月前と比べるとやや良くなっている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・着物の催事による計画の300%超の実績が会社全体の業績を後押ししている。しかしながら、店舗の日々の売上については、3か月前と変化はない。これから夏にかけて、前年は計画の170%と好調であった浴衣が日々の売上をけん引できるかが業績回復の鍵となる(東京都)。
		家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・4月に入り、今まで厳しかった国内消費が、新型コロナウイルス感染症の分類が2類相当から5類に移行した前年5月上回る結果となっている。さらに、その前年も上回っており、順調に回復している。また、インバウンドも好調を維持している。けん引役が単価の動きであるため、今後も注意深く見ていく必要がある(東京都)。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	来客数の動き	・4月になって気候が良くなり、買物に意欲を燃やすようになってきたのではないかと。
		高級レストラン(役員)	来客数の動き	・3月は四半期、年度末などで利用機会が増加する時期ではあるが、前年同月比での推移を見ても、上昇基調となっている(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3か月前の1~2月はどうしても飲食業は売上が落ちるので、比べると確かにやや良くなっている。同時に、新型コロナウイルス感染症が終息したことで、ケータリングの仕事もいろいろと出てきており、その点でもやや良くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・人流の増加が顕著である。週末やランチに行列もみられる(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べてやはり気候、気温の変化もあるが、少しは人出が増えてきたようである。また、インバウンドの影響も多少ある。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・来客数が増えている。単価も上がっているため、売上はまだ伸びている(東京都)。
		その他飲食〔カフェ〕(経営者)	販売量の動き	・前年比では、コーヒー豆製造は200%、オンラインショップは100%、観光地の飲食店110%、都内の飲食店80%となっている。都内飲食店はコロナ禍明けよりも悪い月があり、苦戦している(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
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が5類に移行して間もなく1年ということで、来客数が大分増えており、宿泊、宴会共にかなり上向いている。特に、近隣の大型コンベンション施設でのイベントが多い。大型テーマパークからの客も非常に多くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・新年度に入り、入社式や入学式などのイベントが目白押しで、アフターの食事も多く利用があり、販売量は順調に推移している。春休みということもあり、宿泊も高稼働が続いている。新型コロナウイルス感染症の影響によるキャンセルなどはほぼない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・今年は暖かい日が続いたり、あちこちで地震などが発生しているが、皆それぞれ計画よりも少々高くてもよいから、近隣でのんびり温泉旅行をしたいということで、単価が大分上がってきている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・前年同期比110%程度で推移している(東京都)。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・年度明けから、小口CMの依頼が入っており、景気が上向いているとみている(東京都)。
		通信会社(社員)	それ以外	・物価上昇を受けたベースアップが中小企業にまで及んでいる。社内でも、嗜好品や旅行への消費意欲の高まりが会話のなかで増えている。特に、ゴールデンウィークや夏休みの旅行について、円安により国内旅行やぜひ時間へのシフトが多く聞かれる。国内消費の高まりによる経済好循環が期待される(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新年度に入り、全体的に前年実績を上回る販売数で進捗している。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・4月は年度当初ということもあり、商談確定が増えている。今後の増加も期待している(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・電子帳簿保存法、インボイス制度等のDX化の動きが呼び水となり、実績も堅調に推移している(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・勤める商材に対しての客の反応が変わってきている。購買意欲が増加している印象を受けている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年比でプラスで進捗している(東京都)。
		ゴルフ場(経理担当)	来客数の動き	・4月は、雨天の日はあるものの比較的天候に恵まれ、稼働率としては3か月前より改善している。前月に続き、物価の上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きも散見され、プレー料金が割高となるピジター来場が落ち込み、レストランも高額商材の販売伸び悩みが続いている状況に変わりはない。水道光熱費、人件費を始め、営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・イベントを企画すれば、客を呼べるようにはなっている。通常50名程度のところ、300名ほどに増えている。本来のターゲット層とは少し違うが、にぎわい創出のため、実施し続けることが大事である。
		その他レジャー施設[ボウリング場](支配人)	来客数の動き	・街全体が通常に戻りつつある(東京都)。
		その他レジャー施設[複合文化施設](財務担当)	来客数の動き	・株高の影響でやや良くなっている(東京都)。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新年度になり、新しい案件が契約に結び付いている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・客からの相談件数がやや増えており、具体的な相談内容が多くなっている(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
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドも含めた観光用ホテルを扱っているが、新型コロナウイルス感染症が落ち着き、インバウンドがかなり増えているため、これからはホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業は、材料費などが非常に上がっており、公共工事を含め、スムーズな受注が困難な状態である。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	来客数の動き	・今月前半は、来客数も多く売上は順調だったが、20日以降は来客数が減り、売上が鈍化している。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	販売量の動き	・高効率給湯器導入促進による家庭部門の省エネルギー推進事業費補助金の影響か、ヒートポンプ給湯器の動きが良いが、その他はエアコンがぼつぼつというところである。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	来客数の動き	・景気は良くないが、最近来客数が増えてきていることは事実である。ただし、外国人客が多く、契約には結び付いていない(東京都)。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	販売量の動き	・特に目覚ましい売上増加は見込めないが、企業からある程度安定した注文をもらえるようになったので、微増である。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	来客数の動き	・経費削減の傾向で、買い控え、発注取りやめがみられる。
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	お客様の様子	・円安で仕入価格が高くなり、生産性が悪くなっている。来客数も横ばいである。
		一般小売店〔茶〕 (営業担当)	販売量の動き	・新茶の予約について、取引先の点数は減っているが、単価の上昇により、売上は前年並みとなっている。
		一般小売店〔茶〕 (営業担当)	販売量の動き	・販売量は変わらず、新規の受注もない。イベントでの売出しに参加しており、以前と比べれば少し客足が戻ってきているが、売上は伸びていない。客の懐事情がさほど良くないのではないかと(東京都)。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・インバウンド利用は全体の2割以上で、地方からの観光客の需要も増えているが、固定客の需要は横ばいである(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・改装のため、館内の売場面積が縮小するなか、来客数が大きく減少しているものの、高額品の動きが良く、目標の数値を達成している。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・訪日外国人の増加、円安の影響による大都市圏店舗での売上のプラス傾向は続いている。しかし、地方郊外店舗は、客の購買活動が活発であるとはとても言い切れず、足元の景気が全体として良くなっているとはいえない(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・国内客においては高付加価値で独自性ある消費への意欲が依然として高い上に、インバウンドも拡大基調にある。一方で、3か月前と比べて国内客の消費動向に大きな変化はなく、良い基調が継続していると捉えるのが自然である(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・平均気温が上昇し、サングラスや日傘など初夏アイテムが客の関心にマッチし、売上が伸びている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・店舗の顧客特性に合ったイベントや催事を定期的開催したことで、それらが集客装置となり、来客数が増えている。ただし、売上が伸びても、家賃や出店料は既存テナントを含めて特に上がるわけではなく、まだまだ厳しい(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・引き続きインバウンドが売上をけん引している。国内客の消費もますますで推移している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・平均気温が低かった3月とは異なり、4月は最高、最低気温共に高かったことで婦人服などに動きがあり、化粧品も好調である。しかし、特に食品を中心に物価上昇の影響もみられ、全体的には変わっていない。
		百貨店(管理担当)	販売量の動き	・気温の変化や気象の影響により春物衣料の需要が活性化していない(東京都)。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・来客数は前年並みで、売上増加が継続している。また、100円ショップで食品が好調に推移するなど、客が買物をする店を使い分けている。

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
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・値上げによる売上増加が一段落し、停滞を脱するため、主要商材の価格強化が顕在化している。特売価格も商材によっては値上げ前の売価で販売されており、来客数確保を図っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数は前年を超えているものの、全体的な物量の増加には至っていない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数が落ちてきている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・相変わらず単価は上昇傾向にある。一方で、販売量並びに来客数は減少しており、現在はトータルで相殺されて変わらない状況である（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・やや良くなっている基調のまま、余り変わらない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価が上がっており、必然的に買う数が少ないため、販売数量も減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・4月の商材単価の値上げも一段落したが、ゴールデンウィークを控えて落ち着いた動きが続いている（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上については高い水準を維持している。値上げの影響が一巡し、客単価は落ち着いてきているなかで、来客数が大きく戻ってきたため、販売量に寄与している（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・円安の影響もあってか、食材全体が高騰しており、消費マインドも高まらない（東京都）。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・物価高により積極的な消費活動が行われていない印象を受けている。販売量も、ふだんと大きな変化はなく、良くも悪くもないといった状況である。6月から減税も実施される予定だが、果たしてそれによってたくさんお金を使おうとなるだろうか。ならないのであれば、出費は抑えられる。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・例年と比べ、販売量、販売単価共に低調である。客に購買意欲がみられない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・大企業中心に賃金が上がっているとの報道をみる、全体では実質賃金との差がまだあり、消費に向かっている実感はない。来店しても購入には至らず、ECサイトや競合他店との比較が相変わらず多く、少しでも安く購入したい消費者心理は変わらないことを実感している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数が伸びない。商材単価が上がっているため、購入に慎重になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来店はあるものの、将来への不安なのか、なかなか成約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・予測していたとおり、決算期の反動減があり、全ての拠点で苦戦している。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・物価が上がるばかりで、国の対策は何もない（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・4月に入り、当社でも多くの値上げがあったが、客単価だけでなく販売量も維持している。ただし、降雨が多く、天候が業績に大きく影響している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・内需については変化がない。インバウンド等、外需の好影響がうかがえる（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・売上自体は前年と比べて増えているが、これは主に値上げの影響と考える。モノ自体の動きは、量的には前年と変わらない。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・4月の実績は、売上が2019年比89%、前年比95%、来客数は2019年比74%、前年比103%である。利用単価が高いことから、売上構成の多くを占める婚礼事業の苦戦が大きく響いている（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・個人、法人共に依然として利用が好調で、企業の景況感の上向きを反映している（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	来客数の動き	・数量ベースと金額ベース、法人客と個人客の2軸で大きな変化がない（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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月も歓送迎会の予約がかなり入っており、平日の夜などは来客数が増えている。その分、昼間の客足は少し落ちてきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年同月は新型コロナウイルス感染症に伴う規制が解除された影響で購買意欲が高まっていたが、今年はそのような要素がない。また、例年と異なり3～4月に降雨が多く、暖かくなるのも遅かったため、来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は確実に増えている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年実施の団体旅行については堅調である。ただし、円安や燃油価格高止まりの影響で旅行費用が増大するため、海外旅行から国内旅行へ変更という案件が出てきている。国内旅行においても、あらゆる費用が上昇している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・当地域は外国人観光客が多く、食べ歩きをしている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・病院の送迎から1日が始まり、会社や駅までの送迎などは以前と変わらず仕事ができている。夕方辺りから終電まではバスで帰宅する人が増えているようで、深夜の利用客も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー業界では、新たにライドシェアというサービスが始まったが、どのように影響するかを懸念している。今の動きでいくと変わらない、若しくは悪くなる（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・特別なことはないが、サラリーマンの動きは良くも悪くもなっておらず、変化がない（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・今年に入り受注が増加傾向だったが、今月は鈍化傾向である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・賃上げや仕入価格高騰の影響か、同業者が相次いで値上げしている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・賃上げた分の給料がまだ実際に支払われていないため、客の様子には表れていない。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量は堅調に増加しているが、単価が伸びず、原価、経費が上昇し、利益が出にくい環境にある（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・収支上の業績自体は回復しているものの、客の加入数の純減が継続している。当社の業態から考えると、将来的には客の加入数の回復が必至である（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っていない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・前年より徐々にではあるが客足が伸びている。ただし、売上だけでみると増収には至らず、横ばい状態が続いている。客単価が若干下がっている。
		その他レジャー施設[ボウリング場]（従業員）	来客数の動き	・季節的な客の動きがみられるだけで、継続的に良くなるとはいえない（東京都）。
		その他レジャー施設[総合]（経営企画担当）	単価の動き	・桜シーズンの4月中旬にかけてインバウンドは旺盛であり、単価上昇につながっている。一方、国内客は、物価上昇に対して所得の伸びが限定的であり、余暇消費動向に陰りも見えつつある（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度がいまだに良くなっていない。
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・必要以上の物は購入せず、現状維持である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・4月の終わりに受注数が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生前と比べれば大分回復しているが、それでもまだ80%から85%くらいである。やはり、客が買物に非常に慎重になっていること、単価を気にして買物をしている場面がかなり多く見られる。
		一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・酒類というし好品を販売しているため、生活費がかさむなかではどうしても節約対象になってしまい、客の来店頻度が落ちている。

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
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・昔は4月の新入学、新学期になると文房具が売れていたが、最近はペーパーレスの影響か、学校で用意するということもあるからか、店頭の文房具は余り売れなくなっている。また、外商において大きな案件が幾つか決まっているが、例年よりもやや少ない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年を超える売上を維持するものの、伸び率は鈍化傾向にある。要因としては、販売点数減少の影響が考えられる。外国人旅行客が増加する一方、円安、物価高の影響により国内需要が縮小しており、消費に対する慎重姿勢がみられる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は花見需要などのズレによりプラス材料があるが、売上は前年を下回っている。ゴールデンウィークの影響だけではなく、節約ムードがより高まっているようである（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・悪天候が続いたことに加え、気温が低めに推移したため、春物衣料の動きが鈍化しており、客単価の下落につながっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価はさほど上がっていないが、来客数と買上点数が減少しているため、その分、やや悪い状況が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今までと異なり、1人当たりの買上点数が減っている。今までも若干減ってはいたが、買上点数が減っても値上げによる客単価の上昇分でカバーできていた。今は、それがカバーできないくらいに1人当たりの買上点数が減っているため、非常に良くない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・食料品の値上がりりが1年続き、前年落ちた買上点数と比較しても向上はみられず、いまだ下降線をたどっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに向け、食料品の値上げに対する節約志向が出ているため、来店頻度が減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・状況が変わらないので、現状ではよく分からない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に減少している。1駅行くと都内という立地もあり、都内の大型店の袋を持って来店する客が目立つ。また、近隣大型スーパーの安売りが連日のように続き、客の買物動向が大きく変化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を超えているが、来客数は前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ半年間、前年比3%ダウンとなっていて、良くなる兆しが見えない。
		衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・天候が不順で、春物商材の売行きが悪い。また、日用品の物価上昇に加え、円安により扱っている商材を値上げしており、厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・物価が上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の国内向け生産が遅れ、中古車の仕入価格が上昇している。さらに、円安によって海外からも日本国内で中古車の仕入れをしているために競合となっており、ますます価格が上昇している（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・景気は全体的に下がっている。円安による輸入品高騰、賃金ベースも上がっていないことから、車検に関しても、ワイパーの交換は不要など、できるだけ安く上げてほしいというようなことがある。客自身の景気も徐々に悪くなっているため、自分たちを守るため、少しでも経費を節減したいという動きに出ている（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最需要月の後で、販売量が著しく低下し、苦戦している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増えているが、金利上昇を踏まえた駆け込み客であり、この客がいなくなった後は冷え込む（東京都）。
		乗用車販売店（営業）	競争相手の様子	・全国の総販売数と比べても進捗が遅れている。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでおり、基準までいっていない。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	それ以外	・商品原価の上昇を価格に転嫁するため数回値上げをしてきたが、商品原価の上昇に値上げが追いつかず、利益を圧迫している（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
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・サーモンなど輸入品の単価がじわじわと上がっており、値上げもしにくい状況である（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行ブームの波はあるが、円安の影響で海外旅行は利益率の低い安近短しか動きがない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの申込みが少ない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・円安のため、やや悪くなっている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・とにかく入客がない。週末や天候不順等がなければ客がない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・例年であれば、不動産の繁忙期が4月中旬までは続き、転居によってインターネットを主とした転入客のサービス継続が一定数あるが、今年は4月に入りぱったりと転居が減少したことからサービス契約数が減り、結果的に売上が前年比でマイナスになっている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・4月は前年比98%程度の来客数である。賃上げ効果はみられない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・物価やエネルギーコストの上昇などもあり、価格据置きでコロナ禍を堪えてきたが、ついに限界を迎え、4月でやむなく価格改定を行った影響が大きい。3か月前と比較すると、来場者数が16%弱の減少で推移している。前年比では更に悪く、18%減少である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日は高齢者の利用が特に多いが、物価の上昇等による先行き不安からか、利用回数が減っており、来客数に影響している。
		その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	お客様の様子	・物価の上昇は止まらないが、それに伴う賃上げがない（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・2023年度内の業務がほぼ完了し、3か月前と比較すると仕事量は多少減少している。民間の案件は相変わらず少ない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・円安で材料価格が上がっているため、設計側としても業者の認定が難しくなっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・具体的な事象というよりも、どちらかといえば、という感覚的なものである（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材需要に活気がなく、資材の荷動きが低迷している。関西万博建設の影響という情報もあるが、それだけではないくらい先行きが見えない（東京都）。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・また景気が悪くなっているような気がする。受注が全く来なくなっており、結構大変である（東京都）。
企業動向関連		*	*	*
(南関東)		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額な物が動くようになっている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・販売促進の経費を大きく圧縮している事例が多く、案件自体の中止や部数の減少、サイズの縮小など、コストを抑える動きが加速している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、軽印刷、名刺印刷などをしている。今月は会社の設立印鑑の注文が7本あった。3か月前の1月は1本だけだったので、法人関係の需要が増えている（東京都）。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界情勢を踏まえると、一時的な傾向とみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期は前年比で2けたの増収ができているが、正直なところ何が原因なのか分からない（東京都）。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体大口価格が上昇傾向であり、半導体関連企業の株価も高値を維持していることから、業績、ベネフィットが上向いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は全体的に受注が回復している。また、来月分を前倒して納入してほしいなどの依頼があり、少し底を打った感がある。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・物量は少しずつ増加傾向にある。荷主との値上げ交渉も、満額ではないものの一部実現できている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテルの宿泊需要は、インバウンドだけでなく、国内レジャー、ビジネスも含めて、引き続き好調である（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
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・飲食テナントの売上が、歩合賃料の伸びから見ても明らかに増加しており、景気が良くなっている。ただし、店側の話では、売上の伸びは値上げによるところが大きく、利益は増えていないとのことである（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・円安が34年ぶりの水準まで進み、材料費や仕入価格に影響を受けている産業には厳しい状況が続いているが、輸出産業は逆に潤っている。金利の上昇が見込まれるなか、円の値動きが大きな影響を与えそうである。ゴールデンウィークの状況をみると景気は上向きである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部であるが既存物件の値上げが承認されたので、収益がやや良くなっている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から大量の特別注文が続いている。店頭での売上也続伸している。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ようやく受注に関する問合せが入り始めている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っており、景気は悪いままで変わらない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・3か月前よりは受注率が上がってきているが、原材料の価格高騰で利益は薄い。
		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、販売量はある程度あるものの、受注量が減っている。そのため、動きが良いのか悪いのか、よく分からない部分がある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーは、販売は依然として好調である。製造も品質チェック等のため一部稼働停止している工場があるものの、高水準の生産を維持している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・資材や人件費の高騰などで建設コストが増加している。受注しても利益率がかなり下がり、困惑している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料費、燃料費の高騰が今でも続いており、大変厳しい。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ドライバー不足や賃上げムードの高まりで、収受運賃の値上がりが話題にはなっているが、値上げ実現の壁は高く、現状の厳しさは変わらない（東京都）。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・前月より大きな変化はみられない（東京都）。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークを前に、観光業や宿泊業は予約が前年以上にあり盛況だが、人手不足もあり、経営的には大変である。小売業では食品を始め値上げもいまだ多く、消費者は少しでも無駄な買物は控えるなどかなり慎重で、売上が増加していない。運送業等は労働環境改善により、労働力が不足しており、経営に影響が出始めている。また、取引先の中小企業をみていると、賃上げはなかなか難しく、高齢者の採用やパートの賃上げ分を社員がカバーする傾向にあり、社員の不満につながっている。全体的には景気は余り変わらない（東京都）。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・物価高や人件費高騰による収益性の悪化が改善されていない取引先が多く、原価負担の増加が企業の収益を圧迫する構図が継続している。特に、飲食関連の廃業、倒産等、業績や資金繰りの悪化が加速している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃貸物件は築年数がたつとなかなか苦勞する。1986年築の賃貸マンション2LDK和室、3階建て12室、賃料9万円の部屋も経年とともに7万5000円から8万円になり、私鉄駅徒歩4分の物件も徐々に決まらなくなって5室が空室である。若い人は畳とプロパンガスの物件には見向きもしてくれない。リフォームしようにも1室500万円も掛かるので、方向転換してターゲットを高齢者に絞り、1人暮らしや自宅を売却した高齢夫婦で3室を決めた。あと2室である（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
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇が緩やかになったが、労務費が上がり、建築費も下がらない。新築マンション販売価格は高値を維持しているが、販売進捗は好調である（東京都）。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・デザイン会社であるが、使用するソフトウェア等の値上がりがあり、原価が上がっている。それに伴い、少し値上げをしたものの、売上はプラスマイナスゼロである（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月中旬から受注の動きが停滞しており、4月に入ってもその傾向が継続している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年実績と比べると、会社全体を通して売上が良くない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに近隣駅まで歩く途中、商店街等の飲食店をみると、コロナ禍は明けたものの、どの店の客入りも以前より悪い。まだ戻ってきていないのではないかと（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金や補助金を活用したい会社がまだまだ見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先ごとに若干の差異はあるものの、売上動向などに大きな変化はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に金属加工業は最も素材的な事業なので、経済変動の影響が遅くなるが、受注状況は低いまま推移している。さらに、コストアップ分の受注単価の値上げも対応されずに利益は圧迫されたままである（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	・突発的な依頼はあるものの、全体的な受注量はコロナ禍と変わらず、やや低迷気味である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札関係の案件も終わり、しばらくは売上に大きな変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・業界団体の会員から話を聞くと、多くが仕事量が少ないと言っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年初に比べると、当社の受注量は減り、身近な同業他社も落ち着いているか減少状態である。忙しい同業他社は1社だけなので、悪くなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共料金、食料品などいろいろな物が値上がりしているが、賃金は上がっていないため、景気が良いとはいえない。ましてや不動産業界においては、全ての物が上がっている割に賃料は全く上がっていないのが現実である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇、人手不足、働き方改革の影響がある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・近隣では新型コロナウイルス感染症発生前には売上が戻らない業種が多く、景気の悪さを実感している（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在は閑散期となり物量がほとんどなく、落ち着いている。燃料費の高騰が続いているため、収益は3か月前と比べて良くない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・燃料費、原材料の価格高騰は続いており、4～5月は税金負担も重くのし掛かり、収益を圧迫している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・物価上昇に実質賃金が追い付かず、皆、生活費を切り詰めている（東京都）。
	x	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アフターコロナの医療品容器の受注が一段落して特需がなくなったことと、化粧品容器の受注が回復せず、売上減少に歯止めがかからない。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の伸び率が引き続き高い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比、前年同月比共に2けたの伸びとなっている。派遣スタッフの交代時期ということもあり、長期派遣契約数も大幅に増加している。長期派遣稼働者数は微増の状況が3か月間続いている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人手不足感が日増しに強くなっており、需要は強い（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
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年収400万円以下のホワイトカラー職の人材紹介依頼が前年と比べて3～4割伸びている。特に、中堅中小企業からの依頼が多く、採用難のなか若手が不足している背景がある(東京都)。
		求人情報誌制作会社(営業)	それ以外	・やや良くなっているとみている要因として、応募の数がある。ただし、これは景気に左右されるというよりも、企業ごとの努力や媒体による差といった要素が大きい。仕事はあるが人手が足りないために仕事を受けることができないという声もよく聞く。仕事があっても、それをこなす人手がなければお金は回っていかないし、雇用も生まれない。企業の求人に対して応募数を多く返して採用を生み出すことのできる求人媒体はやや良くなっていると実感することができるのではないか。
		求人情報誌制作会社(広報担当)	採用者数の動き	・当社及び同業他社の間で採用予定人数は増えているものの、なかなか採用できていないのが現状である(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・景気の良い部分と悪い部分があるため、結果的に変わらない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・旅行業への求職者が増えてこない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣のニーズは高い。製造業における製品設計はエンジニア不足が継続し、景況の良さがうかがえる(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・慢性的な人手不足は続くものの、売手市場も継続しているため、求人と求職者のマッチングが難しい状況が続く、大きくは変わらない。
		求人情報誌制作会社(経営者)	求人数の動き	・為替、政治、物価高、少子化、人手不足など、不安材料が多過ぎる(東京都)。
		求人情報誌制作会社(所長)	周辺企業の様子	・採用人数が減少している。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・企業からの求人は相変わらず事務関係から営業、技術系と、比較的営業系や技術系の求人が多いが、それに対する求職者は、企業の求めに見合う適正な人材をなかなか見付けにくい状態にある(東京都)。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人数は相変わらず多く、採用に苦戦している企業も多くある(東京都)。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・年度が替わり、主に退職者補充を理由として、土日、夜間勤務、通勤の利便性が悪い等、求職者から見て労働条件が良くない企業からの求人依頼が増加傾向にある。賃上げも伴い売手市場のため、労働環境や勤務条件の良くない企業からの人離れが加速する懸念がある。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・3か月前と比較して求人数が減少している。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・新年度になり、年度末の繁忙が一旦落ち着いている。そのため、数か月前と比べて今月は求人件数は少ない傾向で推移している。特に、中旬から動きが鈍ってきている(東京都)。
	x	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・結局、今は争奪戦のなかで当社が仕事を勝ち取っているから良くなっているというだけで、従来の顧客を含めた企業はほぼ全てかなり厳しい状況にある。将来の計画や展望もほとんど白紙状態というところが多い。

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)		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・3か月前の1月と比べ、宿泊客は雲泥の差で良くなっており、売上の140%となっている。4月は北陸応援割の恩恵を受けるほか、当地における全国大会の開催、コンベンションホールでのコンサート需要で、1月と比べて来客数の動きが各段に良くなっている。また、外国人客も増えている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光シーズンの始まりとともに、多くの観光客が押し寄せている。

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 [葬祭業] (経営者)	お客様の様子	・暖かくなってきたので、曇りや曇りの処分の依頼が増えている。お別れの会をして、火葬で終わりというパターンが多くなり、もう葬式をしているという感じはない。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・前年比で売上は13%増加し、来客数は4%減少している。来客数の減少幅が小さくなってきて、高校生の来客が増えている。イベントも順調で忙しい。当店はインバウンドは全く関係なく、円安も関係ないと考えているが、電気代、ガソリン代、油等の原材料価格の高騰で、売上が回復しても利益が出せるかは不透明である。4月決算なので楽しみである。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・4月に入り、人の動きが活発になって、新社会人や新入生等の来店も多くある。気温が上昇し、飲料の売上も増えている。
		自動車備品販売店 (従業員)	お客様の様子	・天候も良くなり、外出機会が増えたこともあり、例年より来客数が増えている。また、客単価も徐々に伸びている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・お花見、暖かい天候やゴールデンウィークで、お出掛けへの意欲が刺激されている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・北陸応援割の影響が色濃く出た月となっている。例年だとゴールデンウィーク前で宿泊利用客の動きが少ない時期だが、4月としては過去最高の売上になっている。休前日に関係なく、平日も動きがあり、好調に推移している。
		タクシー (経営者)	お客様の様子	・人の流れがかなり戻ってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・別荘販売は堅調である。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・今年の3～4月も新学期の始まりに合わせて、学校指定の体育用品の注文が入り、前年と同様に忙しく良かった。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・お花見シーズンの人出は期待どおりだったが、財布のひもが固く、思ったほどは商材は動かなかった。
		百貨店 (経理担当)	お客様の様子	・客足は前年比で減少傾向にあるものの、客単価が上昇しており、前年回避できていた円安による景況感の変化や賃上げの反映がみえないなか、売上が良くなるような雰囲気や声は聞こえてこない。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・来客数は安定しており、単価を上げて受け入れられている。
		スーパー (副店長)	単価の動き	・前年は過去に経験がないほど多くの商材が値上がりし、更に値上げ幅も大きく、1点単価が上がったため、買上点数は減っている。客の節約志向が強まっている。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・売上のみれば、当店は前年と変わらず、余りプラスマイナスがなく、平年並みである。
		コンビニ (経営者)	それ以外	・来客数、単価等は上がっているものの、今後、電気代の補助金がなくなると厳しくなる。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークに期待していたが、商圏外に出掛けている人が多いのか、常連客を始め、観光客も少ない。
		コンビニ (店長)	販売量の動き	・気温がかなり低く推移したので、売上や客の動き、購買量が大きく落ちている気がする。気温や周りの状況が変わっているだけで、景気自体は変わっていない。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・修理関係の仕事が多少増えたものの、オーダーの注文が2件入っただけなので変わらない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・商店街に全く人通りがない。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・夏物商材の動きが悪いので、集客力が上がっていない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車供給の改善により納期が早まり、順調な販売状況が続いている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・車検、一般整備に関しては、当社目標をクリアしている。車両販売は、ある程度お金に余裕のある客だけが購入しているが、これだけ諸物価が上昇し、円安も一層進んでいるため、客は車に限らず、高額商材の購入には、様子見といった感じである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [酒] (店長)	お客様の様子	・円安の影響かとみているが、ホテルや富士山周辺の観光地で、非常にインバウンド需要が高く、日本酒や高額商材も売れている。一方、円安による食材価格の高騰で、飲食店に行く回数が減っている状況は顕著で、3月の来客数は多かったものの、4月は落ち込んでいる。個人消費は依然として堅調で、飲食店の代わりに家で飲んでいる状況で、相殺すると3か月前とそれほど変わらない。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・客の給料が上がらないため、地方の飲食店は本当に困っている。給料が上がる方法を考えてほしい。
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・地元の自治会や組合、会社等、団体客が新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻らない。多くの団体で、新型コロナウイルス感染症発生前から会合の継続を思案していたところに、コロナ禍で中止となり、そのまま自然消滅してしまったようなところが多い。家族や夫婦など、個人客は新型コロナウイルス感染症発生前と同じレベルまで回復してきているが、団体利用がない分、売上が大きく落ちている。
		旅行代理店 (副支店長)	お客様の様子	・客の動向は余り変化がなく、旅行需要の増加は維持されている。特に国内旅行が好調で、北海道、沖縄、九州方面の受注が多い。一方、海外旅行は為替の影響もあり、足踏み状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年の1～2月は前年比110%から115%で推移していた。3～4月は若干落ちて、同104%から107%という状態である。新型コロナウイルス感染症発生前の2019年と比べると、1～2月は90%まで回復しているが、3～4月は90%を切って88%くらいの回復にしかかかっていない。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・新規加入数もほぼ前年並みに推移しており、特段顕著な伸びはみられない。
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・土日祝日にイベント等を開催したが、春休み期間に比べると来客数は落ち着いている。
		ゴルフ場 (副支配人)	来客数の動き	・土日の客層は、動きも単価も好調だが、平日の客層は原価の値上がり分を価格転嫁することが難しく、集客が厳しい。全体としては厳しい状況が続いている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (経営者)	来客数の動き	・春休みが終わり、ゴールデンウィーク前で出費を抑えているのか、来客数が伸びていない。近隣の施設が閉鎖したが、その影響も余りない。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・開店休業という言葉が広まる気配がある。朝夕の通勤、帰宅の人を除けば、人影がない。閉店する店が目につく。
		一般小売店 [家電] (経営者)	お客様の様子	・来客数及び業務発注の電話は共に少ない。商店街にも人の姿がなく、静かな状況が続いている。季節的にこれといった施策もなく、厳しい状況である。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・買上点数が前年を下回っており、客単価も低下傾向である。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・前年と比べて来客数の回復が遅れている。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・急激な物価高騰により、外食や会食の機会が減っているのか、ゴールデンウィーク前で絞っているようである。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・3月までは徐々に良くなっていたが、4月に入って急に景気が悪くなっている。
		ゴルフ場 (経営者)	競争相手の様子	・インボイス制度の導入、働き方改革、インフレ、賃上げ、配偶者特別控除枠の据置き等、中小零細企業の負担が増えるばかりで厳しい。
		設計事務所 (職員)	来客数の動き	・依頼数は減ってきており、業務に余裕ができていない。
	x	-	-	-
		*	*	*
企業 動向 関連 (甲信越)		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・急激な円安の影響で、輸入品の価格が高騰して、国産品への回帰が若干みられる。
		窯業・土石製品 製造業 (経営者)	取引先の様子	・特注品の受注数が増加傾向にある。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・小売店頭での販売状況が好調とはいえないため、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外からの部品や材料の入荷が遅れており、効率が悪い状態だが、量産が続いている間は、何とか続けていられる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の先行きに明るさがみえてきている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業はIT関連の在庫調整の影響が長引いており、受注に弱さがみられる。一方、非製造業は観光関連需要を中心に改善している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの出稿が前年比で減少している。取引先との話では、インターネット広告への切替えもあるが、人手不足による求人関連に予算を取られ、思うようには商品や販売喚起の広告予算が取れないとのことである。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・4月から価格を上げて販売しているので、取引先が減少し、スーパーの販売量も落ち込んでいる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、国内市場は地金の高騰や円安が響いている。ルートセールでは、売れていないとの理由から、訪問を断られることが多い。ただし、新製品、新デザインには関心が高く、売り頃価格で開発した新規デザインの商材の動きは良い。材料高に伴う製品価格の上昇で、売上は前年より上昇しているものの、販売量、利益率は落ち込んでいる。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・地方の賃金形態は変わらず、ベースアップの見込みはない。コンビニのアルバイト募集の貼り紙が変わっているだけで、内容は変わらない。
		求人情報製作会社（総務担当）	求人数の動き	・当社は求人情報誌を発行しているが、特別に求人件数の変動はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・宿泊業ではインバウンド需要や観光シーズンへの期待から、大人数での宴会や会議の回復に対応するため、大手ホテルの求人数の増加が認められる。飲食店や卸、小売業での求人数はさほど伸びていないが、小規模店や宅配業者等からは、反応の早さから民間の求人サイトを重用しているといった声も聞かれ、人手不足の状況は変わらないとみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月と比べて、新規求職者数が増えていない。
		-	-	-
	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		商店街（代表者）	お客様の様子	・外出するところにもぎわっていて、飲食店も商業施設も人で一杯である。
(東海)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行で新型コロナウイルス感染症発生前の観光形態に戻った。在宅勤務やリモート営業が定着したため、業務での移動は80%程度の回復である。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・国内自動車メーカーの生産停止がようやく解除され、今月から生産が始まった。受注できるようになったことは大きい。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・新年度に入り、歓送迎会など宴会利用が順調に増加している。宿泊もインバウンドの増加に伴い、客単価をアップできている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・円が安くなることで、景気が良くなる。世間一般とは少し異なるが、円安が進むことは良い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・景気のやや良い状態が継続している。例年4月は法人客も個人客もある程度伸びる時期だが、例年以上に金を使って何かをしようという意欲がみられる。法人客も個人客も、消費マインドが改善している様子である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・少しずつ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
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・中国、韓国からの旅行者が増加している。インバウンド需要が好調で、高額品も稼働している。自店のイベント開催で国内需要も伸びが良く、まとめ買いで単価も上がった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・日曜日の来客数は回復していないが、平日夜間の来客数が少し増えてきた。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・3月と比べ、客の購入単価が上昇している。新規客が若干ながら増加している。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・物価上昇もそろそろ落ち着き、個人の収入も微増したことで少し景気の上昇につながると期待する。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・相変わらず商品の値上げは続いているが、値上げに対する客の抵抗感はかなり薄れている様子である。高価値な物の単価を上げて販売することで、その分売上が上がっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年と比べ、外国人客の来店がやや増えている。顕著というほどではないものの、1日に5～6人程度いる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・以前より販売価格の高い商品が売れる傾向にある。特にデザートなどは、今までは200円未満の商品が好調であったが、高くても価値が訴求できれば、高品質な商品が非常によく売れる。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・コンビニ業界は12か月以上連続して売上が前年比を超えている。当社も決算は増益・増収であった。好調な理由として、コロナ禍収束の効果を引き続き享受できていることが挙げられる。直接的な利益にはつながらないが、物価高騰も客単価を押し上げている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・法人客からの注文数と金額が増えてきており、前年比110%である。従業員へ投資する傾向にあり、少しずつ地域経済が回復している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	来客数の動き	・来客数は回復傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客はインバウンドが増えた。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏向け商材の問合せや受注がちらほらと入ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・中心街で商業施設やホテルが入る大型複合ビルのオープンがあり、デパートへの来客も多くなり、タクシーの利用者が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候も良く、インバウンドも多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、客の話題がレジャーやイベント関連の消費に向くことが多い。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線が強くなってきて、ホワイトニングに興味を持つ人が増えた。ちょうど関連商品のキャンペーン中のため、売上増加につながっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数は、3月ほどではないが例年並みであり、契約も例年どおりに推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・外国人の団体客が多く、依然として商店街全体の来客数は多い。値上げにより商品単価は上がったが買上点数は減少しており、客単価は横ばいである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売価格を値上げしたが、想定していたとおり売上は一向に上がらない。人の流れは大分戻ってきたが、財布のひもは相変わらず固い。
		一般小売店[高級精肉]（常勤監査役）	販売量の動き	・為替相場に動きがあるものの、まだ売上には影響がない。
		一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・飲食店では、1日に1～2組程度しか来客がない店が出てきている。当然、飲料の販売は伸びない。
		一般小売店[生花]（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ減少気味である。必要な物以外は買わない雰囲気がある。
		一般小売店[生活用品]（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増えてきているが、売上には結び付いていない。

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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・インバウンドや富裕層を中心とした高額品の需要は高いものの、天候が安定せず衣料品を中心とした動きが厳しい状況である。売上は確保できているが利益の観点ではなかなか伸び悩んでいる。株価や為替の乱高下も続いており、消費マインドに対して明るい材料はなく、トレンドとしては下落傾向にある。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上は引き続き前年を上回る高い水準を維持しているが、中間所得層の消費マインドに陰りがみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年と比べて増加しており、順調に推移している。ただし、買上率や客単価は横ばいで、良くなっているわけではない。インバウンドも相変わらず多く、全体の傾向は変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数やイベントの開催等を見る限りは良くなっているが、値上げの影響が大きい。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・売上の数字だけを見ると全体で1割ほど上がったが、物価高の影響と推測する。チラシを入れても効果は薄く、節約の傾向がみられる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・春闘の状況から消費意欲の向上を期待したが、現状は、売上、来客数、客単価に前年比で大きな変化はみられない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上が前年比100%を上回る傾向は継続している。特に旅行者の利用が多い店舗は、増加率が高い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光地にある店舗では、まだゴールデンウィーク前であるが外国人旅行者が増えている。一方で、近隣型店舗の顧客動向は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は微減が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・この半年程度の様子をみると、悪い状況がただただ継続している。キャンペーンや新規商品の開発など本部の施策もヒットしていない。価格変更のたびに販売数量の減少が繰り返されている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前は、インバウンド向けに子供用浴衣や甚平が土産品としてよく出たが、今年は余り出ていない。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・新生活需要が例年よりも少し長く続いたようにもみえるが、季節商材の動きはほぼなく、来客数も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最近特に生活関連品における価格上昇を強く実感している。客からは、生活防衛のため価格の安い商品に替えたり購入前にもう1度考え直して衝動買いをしないよう気を付けるとか、財布の引締めを考えなければどうしようもないといった、消費行動に後ろ向きな会話をよく耳にするようになった。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的に客の動きが良くない。季節的にはもう少し期待できるはずだが、来客数、アクセス数共にやや悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年並みで推移している。受注を再開した車種も増え、納期は別として、以前より多くの車種が購入可能な状況になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は新車の生産が元に戻ってきたこともあり、売上は目標値に近い数字で終わることができた。ただし、今月に入って来客数が前年比8割ほどに落ち込んでおり、注文数は減ってきている。ゴールデンウィークに車で遠出を予定する人が多く、遠出前に点検を受ける客でサービス工場への入庫は増えている。新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻つつある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・これだけ物価が上がったことによって、景気の良さよりも、貧富の差が出てきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1～3月も販売に盛り上がりを見せることなく、4月もそのままの流れで終わりそうである。大企業は大幅な給与ベースアップなどを行っているようだが、自動車購入には直結しない。月による動きが小さくなってきている。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・年度末だった前月に比べると、若干平日の来客数が伸び悩んでいる。ゴールデンウィークを控えた消費抑制や物価上昇の影響と考える。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・おおむね3か月前の売上と大きく変わっていない。

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
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・例年と比べて販売量が少し落ち込んだ。値上げをしているため売上は変わらないが、販売量の低下は少し気に掛かる。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・特別目立つような動きはない。仕入価格が以前より高くなってきている分を値上げして売上も若干上がってはいるが、トータルで考えると余り変わらない。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・コロナ禍を境に、客の生活スタイルが変わった。家飲みが増え、2件目、3件目とはしごして飲み歩くようなことがなくなった。当店も、以前は午前0時まで営業していたが、現在は夜11時までで閉店している。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	お客様の様子	・大企業の賃上げや株高が全体的な景気を押し上げるには、まだ時間が掛かる。
		都市型ホテル (従業員)	単価の動き	・今月は、宿泊料金を500円から1000円程度引き下げたところ来客が増えた。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・中心部の繁華街も含めて、空き店舗があちこちで目立ち始めてきた。コロナ禍が収まり、夜の居酒屋も繁盛している店がある一方で客入りがまばらな店も数多くあり、料理の味もさる事ながら、手頃な価格帯の店が好まれている。旅行関係では、インバウンドでホテルや免税店などの売上が回復するなかで、旅行者の店舗数は減る一方である。ターミナル駅構内の旅行店も廃止されている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生前よりも積極的に夏休みの計画を立てる客が増えた。職場旅行や趣味のグループ旅行の依頼も増えてきている。円安の影響もあり行き先がハワイからアジアになるなど予算に応じて変わってくるが、目的が明確な旅には金を掛ける傾向がみられる。目的は、野球観戦、世界遺産観光、大型レジャー施設、コアラの抱っこ体験、ヘリコプター搭乗など多種多様である。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの旅行申込状況を見ると、今年は物価高騰の影響が顕著に反映され、宿泊代金が1割ほど高くなっている。その影響か、客も旅行自体には出掛けるものの、日数を減らしたり近場の旅行で済ませたりする傾向がみられる。値上げ分を交通費や宿泊数を減らすことで予算内に収めるような旅行が多い。ぜいたくはせず、財布のひもは少し締めつつもレジャーを楽しむ様子である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きは、前々月や前月と余り変わっていない。直近には転勤や新人の歓送迎会等があるものの、以前と同じく週末に集中しているため、週半ばは閑散としている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きは変わらない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約数は落ち着いてきているものの、新規契約者数は伸びておらず、停滞している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・検討する客の数は多いが、分母に対しての受注数が少ない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・一般の来客数は前年と変わらない。インバウンドは増加している。
		テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・例年並みに集客イベント等を企画、実施し、悪天候による影響もそれほどなかった。来客数は、やや悪いながらも3か月前と同程度で推移している。
		観光名所(案内係)	単価の動き	・地方都市には客足が全く戻っていない。これからどうなるか、先行きが大変危ぶまれる。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・前年と比べて、売上が変わっていない。
		その他レジャー施設[鉄道会社] (職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク直前の週末は、観光客やインバウンドが目立った。新年度の通学定期需要は一部高校生などで大きく減少しており、結果として相殺されている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量に変化はみられず、横ばいである。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・悪いままで変わらない。上向く気配がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・今月は、繁忙期であったが例年並みの動きで、大幅な増加を期待していた分残念な結果となった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年の4月は夕方以降に新社会人の客が増えるが、今年は少なかった。昼間も年配の夫婦などがウィンドウショッピングだけで購入せずに帰ることも多く、売上は厳しい。催事でバーゲンセールを行っても、以前なら安価な商品があるとまとめ買いをする客が多かったが、今年は再考すると言って帰ってしまう人が多く、売上が伸びなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%から95%で継続的に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月に入って、ポイントセールや割引がないと余り買わない傾向になっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・いろいろな物が値上がりし、客の買物籠をみると、購入商品が以前より少なくなっている。
		スーパー（総務）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、販売量が1割近く減少している。物価上昇の影響が大きい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が完全に伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温の上昇とともに飲料の売上が増加しているが、それ以外の商品で特にアルコール類の売上が減少しており、全体としては前年割れとなった。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れする日が散見される。客単価の上昇による売上伸長はあるものの、それも鈍化傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・連休前の高揚感が全くない。これだけ諸物価が上昇している状況では、外出の予定があってもそのために新たな洋服を購入しようとは思わないと推察する。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・安価な商品を求める客が増えている。元値や割引率ではなく1番安く買えるものを選択する人が、質の良い商品を求める人よりも多い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額商品の売上が落ちてきた。最低限の買換えが中心で、安価な物が好まれる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。パソコン買換えの動きはあるが、来客数の減少を補うほどではない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の売上が伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・円安の影響で車両本体価格がかなり上昇しており、価格を伝えると客の購入意欲が減退してしまう。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・例年は新入生、新社会人等でにぎわうシーズンだが、今年は円安、物価高騰などの要因で購買意欲が低迷したのか、来客数、購買単価共に下降している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに向けて、消費を控えている様子である。
		バー（経営者）	来客数の動き	・原材料価格の高騰が厳しい。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・円安を受けた値上げの影響が大きい。1つ1つは小さな値上げだが、家計への影響が大きいことを消費者は重く受け止めており、購入量が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は3か月前を若干下回っている。めぼしい対策がないため、景気は停滞気味である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月初旬から中旬にかけて雨天が多く、入場者の確保が厳しかった。月末の連休に期待するものの、現状では予算比、前年比共に入場者数はマイナスで、3か月前と比べると景気はやや悪いと判断する。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来客が少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・物価高と円安の影響が大きい。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年であればもう少し売上が見込める時期だが、今月は天候不順が続いた影響で出足が悪い。高齢者層の客には、天候が大きく影響する。

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 [介護サービス] (職員)	単価の動き	・介護保険の福祉用具貸与サービス報酬において、3年前に設定された上限価格の見直しで値下げがあった。財政課題は承知しているものの、人件費や物価上昇が続くこの局面で、福祉用具サービスは、他の介護保険サービスのプラス改定とは逆行して報酬減となっている。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・僅かに案件が出始めているが、まだ計画段階のため、収入には直結しない。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客からは景気が良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても反応が悪い。建築資材の値上がりで建築費が上がり、なかなか契約に至らない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・今まで休みが取れなかった下請業者で、週休2日が取れるようになったという話を聞いた。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	それ以外	・取引先の話を見ると、職人は安い地元よりも高単価な大阪・関西万博など案件のある関西方面や能登半島の被災地へ行ってしまい、人手不足になっているとのことである。建築資材も人件費も値上がりし、ますます仕事を取りづらくなっている。
	x	一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・売上が全く伸びない。
企業 動向 関連 (東海)		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・客先業界全体でコロナ禍後に設備投資が増えている。特にゴールデンウィーク前の駆け込み需要があり、自社製品の出荷も多かった。
		食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・販売量は前年を上回って推移している。ただし、原材料費の増加など先行き不透明な要素もあり、楽観できない状況が続く。
		化学工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・電子材料向け薬液メーカーの需要が徐々に回復傾向にある。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・製品売上は、地域差はあるものの緩やかに伸びている。材料調達の滞りによる生産の遅れはないが、受注残は、一定のレベルで落ち着いている。
		輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が以前より徐々に増加している。
		通信業(総務担当)	それ以外	・新年度になり、我が家でも家族の転勤で生活必需品の購入やライフライン契約などの支出が増加した。全国的に同様の状況が発生する。
		通信業(法人営業担当)	それ以外	・インバウンドが増加している。特にアジアからの留学生も増加している。新学期には子供が通う学校にも中国人家庭の子供が何人も転入してきた。購買力の面で日本人には元気がないが、海外からの来訪者が我が国に金を落としてくれている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・円安という不安材料はあるが、インバウンド増加等のメリットもあり、様々な業種において比較的景気は良い方向にある。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・街中では、若者と幅広い年代の女性が消費を楽しんでおり、ファッション関連の店や飲食店を埋めている。少数派であるが同じような行動をとっている中高年男性は、所得が高そうな人が多い。このような構成で街の好況は継続している。
		窯業・土石製品製造業 (社員)	受注価格や販売価格の動き	・一時期あった原料の大幅な高騰が収まり、何とか製品価格へ転嫁できたところだが、円安、人件費の上昇と原料価格も上昇が続いており、利益が圧迫されている。
		金属製品製造業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量の心配より、客先への価格転嫁交渉がうまくいくかどうかで業況が大きく変わる。急に生産能力や効率には上げられない。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・中国向けの設備投資は回復してきたが、欧米向けの設備投資が低調である。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・今のところ、ある程度の悪影響も織り込んでいる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年末年始から年度末を過ぎても、生産量、受注量共に横ばいの状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度が替わり客の動きが落ち着いて、住宅販売は通常の成約数に戻る。ゴールデンウィークを過ぎた頃から、また動きが出てくると期待する。建設業としては、安定した受注依頼があるが、希望予算とのかい離もあり成約に時間が掛かる。人練りも厳しいため、受注増加は望めない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内物量は鈍化傾向で、回復の兆しが見えない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・取引先のトラックメーカーは、新車の購入予約台数が伸び悩んでいると言う。ドライバーの残業規制に関する物流2024年問題の影響が大きいようで、ドライバーに残業させられないと仕事がこなせずトラックを必要以上に持たなくなるといふ流れで、トラックの販売台数が少なくなっている。また、ますます物流費が上がる要因となる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は変わっていない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費者物価の上昇が著しく、消費者の財布のひもが固くなるのもうなずける。その上、考えられないほどの円安が続いており、今後は厳しさを増していく。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・急激な円安の進行から、リスクを考える企業が多くみられる。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・主要取引先の決算が良くなってきており、景気が良くなる兆しはある。新卒初任給も大幅に上昇している。ただし、中小企業にまで波及してくる様子はまだまだみられない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多いこともあり、外出や遠出をする人がやや減少傾向にある。今月も、売上は前年を下回る状況となっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・地元における中小企業の賃上げは、大手企業に比べ厳しい状況で、広告の出稿量にも影響している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の減少傾向が若干落ち着いた。
		公認会計士	取引先の様子	・円安の影響でインバウンド消費は変わらず活発である。個人消費については、3月が活発であった反動もあり、今月は売上などが少し減少傾向である。物価高に伴い仕入単価は上昇傾向で、4月以降の賃上げの影響もあり、設備投資などの動きが鈍化している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・賃金引上げや物価上昇に伴う経費の増加で、売上が増加しても利益の増加につなげていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は生産が低迷している。ゴールデンウィーク前にもかかわらず生産は低調である。同業他社では今後の展開をどうするか非常に困っている状況である。当社においては、新しい戦略製品を積極的に展開している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・円安が一段と進んでおり、材料等の価格高騰が深刻である。自動車関連が相変わらず不調で、更に天候不順の影響もあり、受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・急激な円安、続く物価高、上がらない給料、国民負担の増加などネガティブな要素ばかりで、景気は良くない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規取引が増えているため売上は増加しているが、消費財、生産財共に既存客の物量が微減が続いている。特に自動車、住宅関連、工作機械や高価格帯の日用雑貨で荷動きが悪い。
		輸送業（従業員）	それ以外	・3月の繁忙期を過ぎて少し落ち着くのは例年のことであるが、例年より出足は若干鈍い印象を受ける。世間での物の動きはそれほど変わっていない様子だが、当社の荷主については、年度が替わってからの動きが良くない。大型連休以降に期待したい。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってからずっと悪い。受注量、販売量共に例年より5%から10%ほど減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前月比、前年比共に減少している。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・雇用形態にかかわらず賃金は上昇傾向であり、求職者もより時給の高い仕事への転職意欲がみられる。また、長期で働く非正規雇用の社員を正規雇用に取り替える企業も増加している。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・生成AIの浸透により、事務職の求人数が減少している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新入社員研修会の件数が新型コロナウイルス感染症発生前まで戻ってきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・大手企業以外は、賃金上昇率が物価上昇率をカバーできていない。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・自動車製造業各社においてリコールやその他諸事情で稼働停止があるため、目標生産台数の80%から90%で推移している。以前は、ばん回生産で土曜日に稼働していたが、今年はその動きが見られない。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	それ以外	・官公庁の動きが年明けから鈍い。新年度のスタート時期は例年動きが乏しいため、今月の動きは想定内である。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・円安や中国の経済情勢などによる影響はあるものの、国内における設備投資は進んでおり、各企業共に人手不足感が強い。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3か月前と比べて全体の新規求人倍率は下降したものの、製造業、金融・保険業、宿泊・飲食サービス業、医療・福祉については、新規求人数が増加した。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・物価上昇等が雇用に与える影響に注意する必要がある。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・製造業では人手不足の声を聞くが、エネルギー価格や物価の上昇などが収益を圧迫し、採用計画の展開にちゅうちょする傾向がみられる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人は増加傾向であるが、一部で動きが鈍くなっている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・極端に動きが悪かった3月から、更に悪化した印象を受ける。前年と比較しても悪化している。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・求人数は底堅い状況であるが、求職者との条件が合わず採用数は減少傾向にある。
		求人情報誌 (営業担当)	採用者数の動き	・年度末の波が落ち着いた。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・一部の大手は好業績となっているが、地元中小企業の多くは、急激な円安や原材料価格高騰などの影響を受けて、厳しい状況が続いている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者数が前年同月比で8か月連続増加している。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求職者数の動き	・年度末を過ぎ、活動意欲の高い転職希望者の動きは鈍化している。求人募集の意欲は大手・中小企業に限らず旺盛であるが、採用には慎重な姿勢を見せている。	
	x	人材派遣業 (営業担当)	周辺企業の様子	・物価高の影響に加え、円安により中小企業のコスト増加に歯止めが利かない状況である。中小企業事業者では、経営コストが上昇するばかりで、一向に景気が上向く気配がみられない。

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)		商店街 (代表者)	来客数の動き	・今月もインバウンドが絶好調である。観光施設の無料開放期間の終了とともに客は減少したが、前年と比較しても外国人の来客数が多い。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・北陸は年度末から継続的に人の動きが活発化している。北陸新幹線の延伸や能登半島地震の復興需要、更に円安でのインバウンドと需要が高まっている。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・能登半島地震による災害支援関係者の利用や北陸応援割、北陸新幹線延伸による観光需要の増加など、複合的な要因により高稼働を維持しているとともに、客室単価も上昇している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・能登半島地震の影響が落ち着き、観光客が増えている。桜の開花で一段と観光客が増え、夜の街も活況である。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春の観光シーズンを迎え、外国人が目立つ。飲食店にはにぎわっている。また、大きなイベントもあり、人通りが多い日もあるが、消費につながっているかは疑問である。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症まん延時は、密の回避やソーシャルディスタンスなどで個々に来店していたが、今は大人数での買物客が増えている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・まだまだ厳しい状況は続いているが、取りあえず底は脱し、来客数も販売数も僅かだが伸びてきている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・能登半島地震による状況の変化から徐々に戻りつつあるなかで、今まで売れていなかった生鮮食品も販売点数が徐々に伸びてきている。ただし、物価高もあいまって想定より伸びていない。
		家電量販店（本部）	単価の動き	・エアコンを中心とした季節商材が好調である。補助金がある商品も好調を維持している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・見た限りでは安定した状態が続いているが、限られた常連客で年齢層が高いため、先々は決して明るくない。また、仕入価格が高くなり、経営しにくくなっている。店の近辺の人通りが少ないが、駅周辺は若い人たちが多く、居酒屋などは入店できないという話を聞いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線の敦賀開業に北陸応援割も重なり、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年と比べても売上が上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月の能登半島地震から4か月が経過し、宿泊部門は個人旅行が増え始め、インバウンドの増加も加わり堅調に推移している。宴会部門は、震災の影響があり宴会件数は減少しているが、徐々に戻りつつある。レストラン部門は新型コロナウイルス感染症発生前から2割減少し、個人消費の節約志向がつかえる。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・3月の北陸新幹線延伸開業や、それと同時に始まった北陸応援割などの影響で地域の観光客数が増加しており、それに伴い来客数も増加傾向である。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・住宅ローン金利の上昇を懸念してか、3か月前と比べて客の動きが出てきたように見える。しかし、景気回復につながっているとは考えられず、一過性の動きだとみている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・能登復興関連の商材は動いているが、通常のデイリー商材の動きはそれほど変わっていない状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今年は雨や強風によって桜が散ることもなく約2週間見頃が続いたことで、国内及び訪日外国人観光客が多数来店している。記録的な円安でラグジュアリーブランドなどにおけるインバウンド売上が好調に推移し、店全体の売上がけん引している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・好調に推移していた食品物産催事の足が少し鈍い。話題性のある商品や新登場のものには反応があるものの、定番商品や今まで好調だった弁当の動きが鈍いように見える。期間限定で取り組むブランドの販売会や高額な輸入化粧品については好調に推移していて、今後も企画を増やしたいと考えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げ分の影響で客単価は上がっているが、買上点数に変化はない。更なる物価の上昇があっても、給与の上昇がまだ追い付いていない状況だと考える。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・北陸新幹線の敦賀開業効果で関東圏の旅行客が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・旅行に行く客が多く、支出計画が旅費中心になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当地では能登半島地震の影響もあり、なかなか購買意欲が戻ってこない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3か月前は能登半島地震で消費に対して自粛ムードがあった。月の前半は停滞気味だったが、後半にかけて少し持ち直している。しかし、自粛ムードの名残が、震災から4か月が経過しても消費に対して慎重な感じがあり、景気が上向いているとはいえない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・電気代への支援がなくなる不安から買い控えがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・全体の販売数量は下がっていないが、単価が下がっており売上が低下している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車販売量が前年と比べて10%少ない。継続して乗り続ける客が多く、景気を様子見している状況がうかがえる。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・来客数は一定数あるものの、納期が長いこともあり、今すぐ欲しいといった様子は余りみられない。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・恒例の春需要が4月にずれ込み、タイヤを中心に客の問合せや商談件数、販売数量が伸びている。その反面、車両販売やガソリンの販売量は依然として厳しい状況である。
		住関連専門店(役員)	販売量の動き	・ホームファニッシングと呼ばれるインテリア雑貨や日用品の動きが依然として良くない。
		その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・4月は年度初めということで少し期待したが、店頭販売は芳しくない。一方で業務店向けは変わらず好調のため、トータルでは横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元客におけるタクシーの乗り控えが続いており、日中の動きが悪い。ただし、日本人観光客やインパウンドの来県が多く、わずかながらタクシーを利用する客もいる。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・問合せ内容に変化がみられない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規の契約数に大きな変化はない。
		その他レジャー施設[スポーツクラブ](総支配人)	お客様の様子	・施設体験プログラムの販売促進にはそれなりに反応は出ているが、これは2月末に閉店した他施設の利用者が多く、一般客からの反応は今一つ活発ではないように見える。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新しい宅地の供給があり、新築需要はある程度出てきている。販売金額は前年度よりアップしている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・建築資材の高騰や人手不足で人件費がかさんで価格は上昇しており、景気が停滞している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・北陸新幹線の敦賀開業による人出も一段落となっている。いつもの客が戻ってきているが、食料品の値上げの影響か、その他の消費に回す余裕がないように見受けられる。お店によっては前倒しのバーゲンセールなど工夫を凝らしているが、観光関連以外の業種の売上は今一つのようなのである。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・北陸新幹線の敦賀開業後、店舗への来客数は前期比で110%前後に増加している。食品や食催事などは好調に推移している一方、混雑を嫌い以前からの客の来店は減少している。さらに、気温の影響や物価高騰による商品の値上げから買い控えが発生している。そのため、低単価商材は動くが、衣料品や雑貨などが大苦戦し、客単価もダウン傾向である。高収益アイテムの苦戦により店舗全体の収益にも影響が出ている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・光熱費などの固定費の上昇により、食品などの買い控えが目立つようになっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規契約、機種変更共に減っている。店頭で金額を見て検討する客が増えている。円安の影響も響いていると考える。また、オンラインショップでの購入を希望する客も多く、店頭販売が減っている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約者数が前年同月を下回っている。また、通信サービスにおいては解約が増えている。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・記念競輪における車券売上が低迷している。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・資材価格の高騰により販売価格が上昇しているなかで、1戸当たりの受注単価は下がってきている。所得が大きく増えず、金利上昇も気になるなかで、客の予算は厳しくなっている傾向である。
		x	-	-
企業動向関連(北陸)		食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災したが、まだ再稼働できていない工場が複数ある。明らかに復旧工事業者のマンパワーが不足している。代替製品でしのいだりしながら、徐々に数字を戻してはきているが、震災前にははるか及ばない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前月はやや落ち込んだが、当月は回復傾向にある。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・物流の2024年問題の対応としてコストが先行していたところ、一部の取引先で価格改定に応じてもらえることになり、やや良くなっている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・企業における業績の好調や株価の上昇により、設備投資が旺盛になっており、受注量も増加している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の影響について、被害の大きい企業の復旧には時間が掛かるが、小売業や観光関連業で徐々に回復の動きも見られる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・能登半島地震の影響が改善されてきており、製造業は部品の供給が安定し、飲食業は観光客や地元客の利用が回復している。観光業はインバウンドを含めて震災前の観光客が戻ってきている。
		司法書士	取引先の様子	・前月に引き続き、事業承継を目的とする役員変更登記、新規事業のための不動産取得が多い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・観光客の増加により、観光業と飲食業が特に好調である。また、製造業においても設備投資をする会社が増えてきている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらずに推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関係は一部低迷していた製品に関しても、5%から10%程度上向きになる情報が入っているが、民生向け、産業機械向けの製品に関しては、ここ数か月上昇傾向になっていない。
		建設業（経営者）	それ以外	・円ドル相場が156円台になったが、日常生活への波及効果は全くみられない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から活発な意見を聞くことができない。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震による稼働の遅れや、稼働率の低下による生産高への影響は完全には回復していない。また、本格的な復旧工事はこれからの企業も多く、その費用が重くのし掛かっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械の受注量が徐々に減りつつある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が徐々に増加している。求職者の不足並びにアンマッチ感がある。
		新聞社「求人広告」（営業）	周辺企業の様子	・基本的に景気と連動する広告出稿の状況は、能登半島地震の影響で鈍ったままの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少に転じたが、求人数も減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・待遇面など募集している求人内容に変化がない。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・合同企業説明会の開催があったが、求人企業は人手不足のため積極的な参加がみられる一方、求職学生はある程度の参加があるものの頭打ちの状態である。説明を希望する学生が大手企業に集まる傾向がある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業からの派遣契約解除通知が若干出始めている。
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込みが3割減少しており、求人広告を出稿する余力のある企業が減少している。

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
	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（企画）	単価の動き	・生活防衛意識の高まりで、価格への感度は上がっているものの、大幅に利益を落とした水準での価格設定は困難である。一方、消費者による値上げへの許容度は上がっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数がかなり増えていると日々感じている。今までも安定的に忙しかったが、客が想像以上に増えている。レジ横のカウンターの食品もかなり売れるため、仕込み作業が間に合わない商品もある。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・インバウンドではなく、国内のビジネス客やレジャー客の活発な動きにより、高単価プランが動き、高稼働を維持できている。
		都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・今年度から、高額プランの販売を開始しているが、非常に伸びている。稼働率ベースでは前年をやや下回るが、価格面では動きが良いと感じる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き	・原材料価格が上がるなかで、商品の一部で値下げによる販売促進を行うことで、売上が伸びている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・景気をどうみるかの判断が難しいが、現状は円安によるインバウンドへの好影響が大きい。国内客の消費は、賃上げムードなどもあって堅調であるが、商品の値上げも続いており、今後は注視する必要がある。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・全体的に飲食店関係が盛り上がり、ゴルフ場などの利用も増えているなど、状況は良くなっている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・呉服の販売では、ここ数年売れなかった留袖が、最近1枚、2枚と売れるようになっており、少し景気が良くなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・今月は、インバウンド向けの販売が非常に好調となっている。
		百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・4月に入り、前年に新型コロナウイルスが5類感染症に移行した効果が出る、最後の月となった。高額化粧品は引き続き好調を維持する一方、セルフ型の化粧品はコロナ禍による生活の変化もあり、ほぼ前年並みにとどまっている。インバウンドのまとめ買いは大きく増えているほか、マスクを着けなくなった影響でメイク商材は好調であるが、ヘアケアやボディケアといった比較的単価の低い商材はやや伸び悩んでいる。在宅勤務などの仕事の変化で、来客数が前年をやや下回った影響が出ている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンドが好調で、特に海外高級ブランド品や化粧品への購買意欲が高く、売上の拡大に貢献している。また、10周年の記念イベントやリニューアルショップの効果により、来客数も好調に推移している。
		百貨店（管理担当）	お客様の様子	・売上は前年比でプラス基調が続いているが、他社との競合が懸念材料となっている。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・今月に入り、今まで苦戦していた年配の客が増えている。来客数の増加に伴い、婦人、紳士共に衣料品や雑貨が好調に転じ、全館ににぎわいが出ている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・円安を背景に、インバウンド売上で過去最高が続いている。一部の海外ブランド店の前には、入店待ちの客がかなり並んでいる。国内客についても、婦人服を中心に前年以上の売上で推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・桜の時期以降も、来客数は堅調に推移しており、気温の上昇とともにファッション関連商材の復調がみられる。国内客だけでなく、訪日外国人の売上も好調な状況が続いている。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・国内の富裕層の購買動向は堅調であるほか、インバウンドは来客数の増加に加え、販売単価の上昇傾向がみられる。特に、高級ブランドの動きが目立つ傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・円安の影響で訪日外国人の購買意欲が非常に高く、売上の底上げにつながっている。国内客についても、特選ブランドを中心とした高額品の販売好調で、客単価が上がっている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・値上げ傾向に伴い、買い控えの動きを懸念していたが、想定よりも客足は落ちず、単価の上昇が売上の増加につながっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなり、外国人客の来店も増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・桜の開花時期には外国人観光客の来店が増え、おにぎりやレジ横の商品がよく売れたが、桜が散った後は通常の来客数に戻っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数、販売数共に増えている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・4月の中旬から気温の高い日が続き、既にエアコンが動き始めている。また、エアコンのクリーニングも好調に推移している。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・株価の上昇効果やインバウンド効果が出ている。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・気温が安定せず、カーディガンなどの注文が増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・徐々に暖かくなって、花粉症も落ち着き、客の気持ちも軽やかになっている。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上の前年比は、ここ3か月で最も高い水準となったが、良くなっている実感は余りない。材料価格の高騰や人手不足による人件費の高騰など、業績を圧迫する課題が山積している。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・宿泊客に占める外国人比率の上昇が顕著であり、売上も好調である。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・桜の開花予想が3月20日前後で、満開が3月後半と発表された後、気温の低い日が続いて開花が遅れた。それに伴い、4月前半の需要が急速に高まり、直近も高単価での新規予約が増えている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・4月前半は高単価で推移していたが、ゴールデンウィーク前の動きが鈍く、単価を下げざるを得ない状況であった。一方、個人客、団体客共に、インバウンドは好調を維持している。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門はインバウンドの集客が好調であるほか、宴席も安定的に回復している一方、レストランは特にディナー帯の利用が伸び悩んでいる。
		その他レジャー施設〔複合商業施設〕（職員）	お客様の様子	・円安によるインバウンドの好調のほか、株価や賃金の上昇に対する期待も高まっている。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・インバウンドの動きは引き続き堅調であるが、国内客が減少している。花見シーズンであり、他の観光地に行く動きが増えているほか、週末の悪天候が主な要因とみられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客からの問合せ件数が増えている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・都心部やその近郊では、不動産の販売市況が好調を維持している。マンション、戸建て住宅共に価格が上昇しているにもかかわらず、検討客の購入意欲は高い。
		商店街（経営者）	来客数の動き	・値上げの継続による買い控えで、来店頻度が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・業種による売上の好不調がみられ、しばらくこの状況に変化はない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直営店の来客数は、前年比で堅調となっている。ここ数か月も緩やかな増加傾向にある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上高共に安定して向上している。4月上旬に台湾で大きな地震があり、国内でも連日の地震情報があるなかで、年配客からは今を大切にしたいという声が出ている。大きな買物は別として、世間話しながら日々の小さな買物を楽しむという動きにより、今月は潤っている。

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 [花] (経営者)	単価の動き	・仕入単価が上がる一方、販売価格を上げることはできないため、利益が増えない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないが、前年よりもやや減少気味である。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・来客数は前年を下回る状況が続いているものの、客単価が高いインバウンドが前年の2倍に増えているほか、高額購買者などの利用により、売上は前年を上回っている。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月は売上目標を上回る予定である。傾向としては都心店が好調で、郊外店は伸び悩んでいる。また、ラグジュアリー関連が好調で、ボリューム商品が苦戦する傾向に加え、インバウンドが好調で、国内需要は横ばいといった傾向に変化はない。全体的に国内客の需要に大きな変化はみられず、不要不急の商品の購買にはかなり慎重となっている。
		百貨店 (企画担当)	それ以外	・インバウンドの動きは非常に好調であり、過去最高を更新する見込みである。一方、曜日周りの影響はあるが、国内売上は前年を下回る見込みであり、3か月前よりも外売上、店頭売上共に悪化している。
		百貨店 (マネージャー)	販売量の動き	・外出機会が増えていることもあり、来客数は増加し、ファッション関連は好調であるが、食品は物価の上昇や野菜価格の高騰も影響し、苦戦している。
		百貨店 (販促担当)	来客数の動き	・来客数、購買動向共に堅調な動きが続いている。気温の上昇に伴い、衣料品の動きも出てきた。その反面、物価の上昇の継続により、購入量を調整するといった生活防衛の動きも続いている。
		百貨店 (マネージャー)	来客数の動き	・地区全体の流れは大きく変わらず、大型客船の寄港で、化粧品などの消耗品を中心にインバウンド売上が3倍増と、売上全体を押し上げている。また、国内の富裕層は特選品や時計の購入はみられるが、前月の好調の反動で、前年比では微増となっている。一方、国内の中間層は、気温の上昇によって日傘やサンダルなどの夏物商材が動き出したものの、慎重な購買姿勢が目立ち、売上は前年並みにとどまっている。食品部門は相場に左右されるなか、小型店を含めて1品価格は上昇しているが、販売量の減少が続いている。
		百貨店 (売場マネージャー)	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて減少傾向にある。2月は前年比で9.4%の増加で、3月は2.7%の減少、4月も0.3%の減少となった。気温が例年よりも低く、来客数だけではなく、春物商材の動きも悪い。その一方でインバウンド売上は好調に推移しており、2月の前年比は219.8%で、3月は142.3%、4月は413.6%となっている。
		百貨店 (マネージャー)	お客様の様子	・インバウンドや旅行客を中心に来街者は引き続き増加傾向にあるものの、地元の商圈を始めたとした富裕層の購買が鈍い。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・消費者の所得格差が広がっている。実際の消費でも、高品質を求める客層と低価格品を求める客層が明確に分かれている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・円安や物価の上昇の影響で、客の買物動向が慎重になっている。特に食品では価格に敏感となり、無駄な買物はしない傾向が見受けられる。一方、週末は来客数が前年比で1.9%増加している。
		スーパー (店員)	単価の動き	・野菜の価格が少し下がったと思えば、天候の影響でまた値上がりするなど、春野菜が全く安くならない。輸入品のフルーツの価格も高く、全体的に厳しい状況となっている。
		スーパー (企画担当)	来客数の動き	・客の購入頻度をみても、安いからといってまとめ買いをすることはなく、必要な物は安くても必要分だけを購入する。低価格による訴求では、1品単価や客単価は上がらず、全体の売上増加にはつながらない。
		スーパー (企画担当)	販売量の動き	・売上や取引件数に大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・足元の売上は、天候の影響を大きく受けており、雨量や気温の変化に大きく左右されている。売上にとって、雨はマイナス材料であるが、気温が平年よりも高いことはプラスになるケースが多い。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・他社との競合が厳しい地域では、客が買い回りをすることが多く、買上点数も伸び悩んでいる。一方、それ以外の地域では、買上点数が前年よりも少し増えている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・直近は雨の影響もあって売上は芳しくないが、1週間の売上で判断すると、3か月前と比べて大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この数か月、来客数はかつての水準に戻っている。また、幅広い商材の値上げ効果で客単価も上昇しており、売上は好調であるが、高止まり感が出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・連休前である影響か、飲食店は客の動きが悪くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価の上昇に加え、外国人観光客の増加で来客数が増え、売上はかつての水準に戻っている。ただし、売上は維持できているが、人件費や仕入コストが増えているため、景気が良いとはいえない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・日による販売量の差はあるが、全体的に大きな変動はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・4月に入り、多少は来客数が戻ってきたが、20日以降は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前よりも来客数、単価共に少し悪化している。前年比も同様であり、ゴールデンウィーク前の財布の引締めが考えられる。特に、前年はゴールデンウィーク明けに新型コロナウイルスが5類感染症に移行して好調となったため、その反動が出ている。また、物価の上昇への警戒感も考えられる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて大きな変化はない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・食料品などのあらゆる物価の上昇により、悪化が進んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	来客数の動き	・天候不順の日が多く、来客数は厳しかった。ただし、商業施設のリニューアルに伴い、新規客の増加で来客数は増えたが、依然としてクーポンへの依存は変わらず、客の節約志向は否めない。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、UV関連や制汗剤、殺虫剤等の夏物商材の販売が上向いており、化粧品や化粧雑貨なども順調に推移している。一方、食品や日配品といった生活必需品は順調に推移しているが、衛生用品は減少が続いている。3か月前と比べて、来客数、1品単価は増加しているものの、買上点数が減少となった結果、客単価は横ばいとなっている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・街での人の流れは、海外からの観光客も含めて増えているが、円安下での訪日の目的は、ハイブランドの商品の購入が中心と考えられる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経理担当）	販売量の動き	・この3か月は、ガソリンの販売量に大きな変動はない。中東情勢の変化で原油相場は上昇傾向にあるものの、ガソリン相場は小康状態で大きな影響はみられない。
		その他小売【ショッピングセンター】（総括）	販売量の動き	・売上は前年並みで、インバウンド需要は増加傾向である一方、通常の需要は横ばいとなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・平日は近隣の会社による中規模の宴会需要が多く、週末は遠方からの一見客の来店が増えている。ただし、前年比では売上と来客数は増加傾向にあるが、日によるばらつきがあり、開店休業状態の日もあるため、安定して回復しているとは考えられない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・能登半島地震の影響か、コロナ禍後の動きが落ち着いた影響か、高単価の宿への入込が鈍いと感じる。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・毎年4月は閑散期であるが、今年もやはり来客数が少なく、インバウンドも桜の時期が終わると急激に減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末から新年度にかけての動きに加え、インバウンド効果が出ている。その恩恵を受ける企業や円安の恩恵を受ける企業などが経済成長を支えているが、分野の広がりには小さくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ホテル周辺は人の流れが増えているが、タクシーの利用は限られている。駅の周辺も時間帯によるが、動きは多くない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・事業環境の変化により、売上や販売量は緩やかに減少しているが、減少の動きは底を打った感がある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・市内の観光施設が訪日外国人でにぎわうなか、当施設だけが良くない状況である。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・日々、単価に若干の変動はあるものの、月単位で大きな変化はない。
		美容室（店員）	来客数の動き	・特に景気変動による影響は受けておらず、高単価のメニューが動いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・建築費の増加傾向は従前と変わらず、当面は続くと予想される。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	単価の動き	・円安の影響が、あらゆる物価が高く、仕事で使用する工具類や消耗品の経費もかつての1.5倍程度に上がっている。蛍光灯などの価格は、以前の2倍に上昇している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・郊外店である当店では、食料品の節約志向が顕著になっている。特に、精肉売場では和牛の売上が厳しい一方、とり肉や豚肉は好調という傾向が目立つ。精肉全体の売上も、前年比で10%減と非常に厳しい状態が続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・高額品は堅調に推移しているが、4月に入って急に暑くなったこともあり、主力の衣料品の動きが悪い。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・物価の上昇や生活様式の変化の影響が、お金の使い道がコト消費にシフトしている。ゴールデンウィークは家族でごちそうを食べるといった従来のスタイルから、外出関連の出費に移っている。なじみ客の買上は安定しているが、それに続く客層の消費が弱くなっている。来客数は4%から5%減少し、食料品の売上減につながっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前の節約の動きか、お買い得商品の動きに、客が敏感になっている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・客の買上点数が回復していないにもかかわらず、平均単価の伸びもなくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの来店が前年比で約8%増えている一方、固定客が約10%減っている。商品価格が10%ほど上がっている割に売上は増えておらず、実質的には減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの5類感染症への移行後、初の大型連休となり、需要が内向きから外向きにシフトするなど、店舗に足を運ぶ客が極端に減少している。必要最低限の商品購入となり、故障に伴う購入に限られるなど、厳しい状況となっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活の応援セールでは、ミニ冷蔵庫や洗濯機、電子レンジ、テレビの購入客数が前年割れとなっている。人口の減少やレンタルの増加に加え、サブスクリプションやリサイクルの利用が増えていると考えられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・円安で原材料価格が上昇しているが、価格転嫁ができない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数や問合せ件数、販売量の全てが低調となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・予算に合わせるため、内容の変更や再見積を希望する客が明らかに増えており、受注までに時間が掛かる状況が常態化している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・値上げの影響で、売上は前年よりも上向いているが、消費の減少によって、販売数量は減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の来客数に変化はないが、夜は来客数が減少している。ドリンクの注文でも、価格が少しでも安い商品を選び、お代わりの回数も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・値上げの悪影響が広がっている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・円安の過度な進行などで、海外旅行での費用負担が大きく増えているとのニュースが増えている。それに伴い、海外旅行へ出掛けようというマインドが低下し続けている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・店頭ではゴールデンウィークが出発日となる予約が多かったが、前年と比べて件数は大幅に減少している。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・円安の進行で、原材料費や燃料費等が増加している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・競合他社の格安キャンペーンにより、客からの問合せ件数が減っている。1人当たりの平均売上が、今後は下がっていくと予想される。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8212円であり、3か月前の8804円よりも低下している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築資材価格や人件費の上昇がなかなか止まらない。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・賃金、資材価格共に上昇するなか、コストの上昇を販売価格に転嫁すると、購入希望者が減少気味となる。
		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	・物価の上昇が懸念されながら、消費が減少しているようには見受けられない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・主婦層が洋服を購入する頻度や金額が減っており、来客数も減少している。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数が前年比で2割減となっている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・新規顧客の獲得が厳しい状況に加えて、他社の強力な割引キャンペーンもあり、既存客のキャンセルが続いている。
企業 動向 関連 (近畿)		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・外国人観光客の更なる増加の影響もあり、飲食店向けの売上が少し良くなっている。円安の影響も多少はあると考えられる。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オートバイや4輪車用電装品のほか、産業機器向けの出荷量が増加している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件の内容はその都度変わるが、安定して仕事が入っている。非常に忙しいという状況ではないが、予定が隙間なく入っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上は少し増えたが、受注は伸び悩んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えてきた。資材価格の高騰が一段落したと感ずるほか、問合せの動きも出てきている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・駅ナカ店舗では、外国人観光客の増加による売上の増加が顕著である。爆買の動きはみられないが、国内客と比べて買上点数が1.5倍、客単価が1.4倍と、その差は歴然としている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・依然として原材料価格が徐々に上がっており、輸入品に対する円安の影響が目立つ。値上げの動きが浸透しつつあるなか、家庭用製品はいまだに出荷の減少が続いているが、値上げの影響で利益は少し増えている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇に対する意識が、販売のブレーキとなっている。催事での販売量は少しずつ増えているが、単価が上がらず、諸経費や製造原価の転嫁は進んでいない。売上を増やすことで経費を賄っている状態であり、販売額が減れば利益の減少につながる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の取引先を除いて受注量が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・大企業だけでなく、中小企業にも賃上げの動きが広がり、当社でも数年ぶりの賃金のベースアップが実現した。一方、物価の上昇は続いており、歴史的な円安基調も継続するなど、状況としては一進一退である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍以降、景気は下火で推移しており、現在もその傾向に変化はない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・状況は厳しいが、悪いなりに落ち着きつつある。ただし、物価の上昇による消費者の買い控えの傾向は強い。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の建設資材だけでなく、技能労務者や監理技術者の不足により、人件費が高騰している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年であれば繁忙期となる時期であったが、例年と比べて売上が伸び悩んでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の決算書類では、売上は横ばいで推移しており、景気回復の兆しはみられない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、期初は交通広告の発注が少ないが、今年は例年よりも少し好調である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出向け自動車部品の出荷量が、組立てメーカーの生産内示よりも極端に悪くなっている。また、土木、建築向けを中心に、鉄鋼製品の荷動きも悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本経済が多くの問題を抱えるなか、半導体産業だけは好調と考えていたが、雲行きが怪しくなっている。それでもまだ当社が得意な技術分野は、好調の波に乗ることができると期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・当社商品の春需要期の販売量が伸びなかったせいか、在庫販売の動きが出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・Web広告を増やしているが、見学会やセミナーの問合せや予約が減っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事現場に向かう荷物が減っている。新規の工事現場も少なく、将来的な予定も入ってこない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリン価格の高騰により、運送コストが上がっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の閉店がいまだに続いている。アパレル店舗の退店後は、次に飲食店が入店しにくいこともあり、なかなか埋まらない。それに伴って空室率が上がり、賃料も下がっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の小売業や飲食業では、商品や原材料価格の高騰で困っている。そのような状況で賃上げ報道が増えていることに、違和感や不満を口にする経営者も多い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げがいまだに続いている。物価が落ち着いた限り、値上げを取引先に要請するために時間がとられるため、販売に専念できない。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上や出荷量はリーマンショック以来の落ち込みとなっている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・コロナ禍に伴う、実質無利子・無担保融資の返済が重くのし掛かり、資金繰りの悪化による倒産が増えている。その一方で、物価の上昇には歯止めがかからず、消費者の買い控えが顕著となっている。消費マインドもかなり冷え切っている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価が上昇している。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣先の企業でも、人材が枯渇している状況を認識し始めている。どうすれば人材が獲得できるのか、在宅勤務の導入や時給の改定など、当社の提案に対して検討してもらえる機会が増えたと感じる。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・観光業界の活性化が更に進み、既存の取引先や新規の取引先からの求人数も増えている。ただし、求人数が増えている一方で、依頼にマッチする求職者数は増えていない。
	アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・基本給が少し増えている。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増えたが、製造業は減少傾向にあるなど、原材料費や光熱費の上昇による影響がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、就職件数が3か月前の水準を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前の求人数と比べ、2.3%ほど増加している。インバウンドの増加による宿泊業や飲食店での求人数の増加が、主要要因として挙げられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒採用市場では、2026年卒向けの広報が既に始まっており、夏のインターンシップやオープンカンパニー向けの広報が活発化している。当社だけでなく、他のメディアでの露出も増えており、インターンシップ向けイベントでの出展企業数も前年を上回る状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・2025年3月卒の就職活動が本格化し、内々定を得た学生も散見される。早期選考などで人材の確保を進める企業が増え、3か月前に比べて企業の勢いがある。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣の求職者数は減少傾向にあるが、中途採用への求職者は増加が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・4月に入って求人数は落ち着いているが、災害に伴う一時的な派遣依頼はみられる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・通常の仕事が減った状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・3か月前と比べて株価は急速に上昇したが、それで景気が良くなっているとはいえない。円安やインバウンドの影響で潤っている業界もあるが、そういった業界の企業が率先して社員に還元する仕組みを作らない限り、内部留保が増えるだけで景気は良くならない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告やデジタル広告の出稿について、特に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人への申込件数、求人数共に、前年とほぼ同じ水準である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は少し増えているが、求職者は減っているため、状況は変わらない。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・依然として、物価の上昇で企業収益が圧迫されているという声が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・物価の上昇により、学生の家計が圧迫されている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・家計が厳しいのか、奨学金の希望者が2割ほど増加している。スーパー等でも全ての商品で値上げが進んでおり、割引商品が売れていることなどから、生活防衛意識が強まっている。
	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)		都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・インバウンド需要の増加によるところが大きく、単価も上昇傾向である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年度替わりで受注量が増えた。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・展示会やSNSを通じて海外からの問合せが増え、海外展開の可能性を感じている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・催事等で、客が混雑を全く気にせず欲しい商品の列に並び購入している様子がうかがえた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月、VIP顧客対象のホテル催事を実施した。雨で来客数は今一つであったが、金額を気にせず高額商品を購入する客もおり、客単価が大幅に上昇し、売上が増加した。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・今月は、新規で実施した催しが好調で、特に美術品や金製品等の高額商品が堅調に推移したため、前年実績をクリアできそうである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比102%と増えている。入学や就職など移動の時期で新しい客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・売上点数と来客数が微増となっている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・観光客やイベント客だけでなく、インバウンドの効果もあり、コロナ禍ではみられなかった時間帯の来客数が増えている。時間帯別では昼間の来客数が増加しており、商品別では飲料や軽食の販売数が特に増えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・先日、都会から出張で訪れた客が50万円くらいの商品を購入した。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の勢いがすごい。自分の店もそうだが、電車やバスも乗客は日本人より外国人の方が多いと聞く。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は微増であるが、インバウンドを中心に客単価が上昇傾向にあり、前年比では約10%の上昇となっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・以前は、個人旅行者ばかりだったが、団体旅行者も増加しており、景気は上向いているように感じる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・新年度を迎え、インバウンドの桜ツアーが新型コロナウイルス感染症発生以前まで回復した。また、国内プレジャーコースも堅調な動きをしている。ただし、ビジネス需要は低調である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・3か月前は冬で、春と比べると、旅行者は20%ほど少なかった。春はインバウンド客が多くなり、稼働が上がる傾向にあるため、季節要因も加味すると、やや良くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今後は働き方改革で、就業時間が短くなり、売上が減少し、給料が下がる。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症に関する行動制限が緩和されたため、景気はやや良くなっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候に左右される施設のため、週末の天候いかんで来客数が変わるが、予約などの状況から判断すると、景気は良くなっているとみられる。
		設計事務所	お客様の様子	・今後の発注についての相談が前月よりも更に増えた。
		商店街（代表者）	単価の動き	・メーカーからの値上げ告知が多くなり、そのまま販売価格上昇となっているため、客の買い控えが増え、高額商品の動きが極端に悪くなった。
		商店街（理事）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたが、物価の上昇で、客に生活防衛本能が働き、購入につながらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症が終息し、景気が上向いている。
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、前年を下回っているが、客単価の上昇により、売上は前年比微増となっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・売上をみると、国内は前年より悪く、輸出は前年より少し良くなっており、全体では、前年割れとなっている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・気候が良くなり、外出者も増えている。土日は多くの方が買物に出掛けているが、売上は変わらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・原材料価格の高騰などから商品価格が上昇しているため、来客数や販売点数が減少傾向にある。客単価の上昇により、来客数や販売点数の減少を何とかカバーしている状況であり、今後も同様の推移をするものと推察する。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、販売量は増えていない。一部の外商の客は購入しているが、ボリュームゾーンの販売量がミセス、ヤング共に減っている。気温の乱高下もあり、春物が動いていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・500万円以上の現代アートや200万円以上のブランドの時計などが売れ、今月は良かったが、円安でブランド品が値上げされる可能性があるため、来月は安心できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品中心の値上げが加速しており、生活防衛のため、客の日々の買上点数が伸長していない状況である。しかし、極端に下降はしておらず、変わっていないというのが現状である。賃金改定はあったものの、商品の値上げに追いついていない状態である。低単価商品の動きは良いが、必要な量だけの購入という客が多く、買上点数が伸長しないことが売上に大きな影響を与えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量の動きが前月より鈍化している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売平均単価は2.3ポイント上がっているが、販売数量が3.5ポイント落ちている。来客数も3ポイントほど落ちており、非常に厳しい。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・例年ならゴールデンウィークや母の日商戦に向けて活気付いてくる時期だが、来客数が前年比93%で推移しており、余り変化がみられない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・他県と比較しインバウンドの効果を感じない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話を周りから聞かない。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高に加えて、4月から国民年金保険料や再エネ賦課金の上昇など実質的な増税により、客の財布のひもが固くなっていくとみられる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症は終息したが、ほとんどの商品を値上げしているため、景気は元に戻っていない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・季節商材の動きが余り良くないため、売上も良くない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売台数は前年比85%となっている。
		乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・新車購入、任意保険、点検などの来客数が以前より少なくなっている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に今までと変わっている様子はみられない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬で冬商品は売れなかったが、全体としての売上はそこまで下がってはいない。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価が低くなっている。
		その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・メンテナンス等が目的の来店により、来客数は増加したが、売上は増加しなかった。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・3月から4月は通常繁忙期であるが、外国人観光客の姿がみられるようになったものの、観光バスの乗り入れが少なかった。家族単位の客がほとんどで、団体客は少ないままである。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・暖かくなり、外出の機会が増えてきたのか、週末などは客の動きが活発になっている。しかし、平日の来客数の鈍化もみられ、全体的には変わっていないと判断している。客がついで買いなど余分な買物をしない傾向は続いており、景気が大幅に良くなっているようには感じない。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・外国人の比率が高まっている。
		観光型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・食材や光熱費等の価格が上がっており、4月より宿泊料金を引き上げたが、そのことで特に予約が少なくなっていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行業・バス・タクシー管理業があり、4月からのドライバーの管理時間問題で現在大変苦労している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・円安と物価高の影響が大きく、海外旅行が引き続き低調である。国内旅行についても、ゴールデンウィークもあり需要増加の時期とはなるが、物価高や人件費高騰もあり、前年度並みに推移しており、良くなっているとは判断しにくい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー会社 (営業所長)	来客数の動き	・旅客運送収入について、インバウンド需要のため観光などの業務は比較的好調であるが、一般タクシーについてはやや下降気味である。特に4月に入り、夜間の需要がやや落ち込んでいる。上得意の注文も前年同期と比較し、減少傾向にある。しかし、タクシー乗務員の数が増加傾向にあり、食い合いが生じている可能性もあるため、単に需要の減少が原因ではない可能性もある。
		放送通信サービス(総務経理担当)	お客様の様子	・利用料の回収率がほぼ横ばいである。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・新年度を迎えたタイミングであるが、新サービスやサービス更新に対する関心度が高まっておらず、幾分低い。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・これから繁忙期となるが、予約状況は新型コロナウイルス感染症発生前と変わらないため、順調に推移しているとみられる。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・一般レースの1日平均の売上がほぼ横ばいである。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・コロナ禍が明けて以降、物価の上昇などから、新築住宅の引き合いが低迷した状況が続いている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・来客数や客からの問合せが鈍い状態がしばらく続きそうである。また、客の資金の伸びがなく、行動が慎重になりそうである。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・前年の住宅着工戸数の落ち込みなどが報じられたが、客の動きは変わらず、一定数の顧客は獲得できている。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・資材が高騰し、土地仕入れも困難になっている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・最近は安い商品があっても更に安くなることを期待し、結局購入しないという客が増えている。
		百貨店(広報担当)	それ以外	・周囲で円安の影響を心配する声をよく聞く。スーパーの食材も値上がりして、客が消費を控える傾向にある。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・人流が活発になり、客の金の使い道が分散している。ゴールデンウィーク前という時節柄、客の意向がモノ消費よりコト消費に向かっており、物販としては厳しい状況である。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・3か月前も来客数や売上が悪かったが、なお一層悪化している。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・いまだ1品単価は前年を上回っており、来客数も前年に近づいてきているが、1人当たり買上点数が前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・電気料金の値上げや物価上昇もあり、販売量は減っている。来客数は多くなったとみているが、商品が売れているわけではない。
		家電量販店(販売担当)	来客数の動き	・来客数がなかなか増加しない。
		乗用車販売店(業務担当)	お客様の様子	・様々な商品の物価上昇により買い控えとなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・物価高の影響なのか、新車より中古車など低価格の車両の需要の方が高く、店舗への来客数も減少している。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・週末の子供連れのファミリー層の利用が減少しているが、金曜日は新型コロナウイルス感染症に関する行動制限がなくなったこともあり、少人数での飲酒を伴う予約宴会の利用が増加している。金曜日を除く午後9時以降の利用客は前年の70%程度にとどまっている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症が発生して以降、人が週末にしか外出しなくなっている。
		その他飲食[喫茶店]	お客様の様子	・景気の現状を判断するのは難しい。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・70代以上の固定電話の解約が増えており、防犯面が理由とも考えられるが、物価高騰の折、家計の限度を越えつつあるとも考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・あらゆる物の価格が上昇しているため、客が出費を控え、高いメニューを敬遠し、安いメニューに変更している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上が10ポイント、来客数が8ポイント程度減少している。4月に入り、来客数の減少が激しくなっており、前年と比べ、3ポイント近く減少している。売上全体に占めるたばこの構成比が非常に高いが、客が値段の高いたばこでなく、安いたばこを購入するようになったため、客単価がかなり減少している。
	×	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコン、パソコンなど大型家電の販売量が減少している。今後の物価上昇を考えても、更なる家電の販売量低下が見込まれる。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年からの度重なる値上げで、消費が落ち込んでいる。
	×	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は値段の安いものに決める傾向がある。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染症上の位置づけが5類感染症に引き下げられ、人々の日常生活が元に戻ってきたが、物価の上昇の影響もあり、厳しい状況が続いている。
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	・依然として繁忙状態が続いている。
		繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・国内消費が活発になって、受注も多くなっている。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えた。
		輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・顧客からの受注が全体的に増えている。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・春闘の高水準な賃上げ速報等を受けて、消費マインドが上向きつつある。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で、海外からの資材が高騰し、景気は横ばいである。
		化学工業（総務担当）	競争相手の様子	・競合他社の生産体制が変わり、今後の市場動向を注視している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け大口注文の納期が先送りとなったこともあり、生産水準は落ち込んだ状況が続いている。例年ゴールデンウィーク対応で生産の先取りがあるが、今年はその波も小さい。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・足元の動きは依然として変わらず、横ばいが続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向に特段の変化がみられない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野での素材受注量に大きな変化はみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定時工数能力以上の受注量があり、この状況は過去3か月間変わっていない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃上げの動きはあるが、物価の上昇、税や社会保険料の負担増もあるため、景気が大きく好転したり、下降したりすることはない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客がより慎重に物事を進めているため、契約までの時間がこれまでより長く感じる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上と受注が順調に推移すると見込んでいる。工期の変動はあるだろうが、問題はないようである。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関する大きなプラス要素がなく、各取引先にも目立った動きはないため、状況は大きく変わらない。
		通信業（企画担当）	取引先の様子	・データセンター、クラウドやICT関連機器の引き合いが3か月前から余り変化がない。客も計画的に動いており、受注量なども好調に推移している。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の問合せがあるが、なかでも製造業のリクルート関係のものが多く印象である。景気が上昇しているというより、人材不足のため広告宣伝で募集をする企業が増えている。	
	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確保できているが、サービス業の人手不足により、受注機会ロスも発生している。	

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
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・量販店や飲食店からの注文数が減っており、どこも販売等に苦戦している様子である。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・商品の値上げ後、物量が大幅に減少し、厳しい4月になっている。また、人件費や他の経費の増大で、資金繰りが計画どおり進んでいない。消費者も敏感で、価格適及をすると、物量が増加するが、定価では大幅に減少する。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安や物価高の影響によりコストが上がっているものの、全てを販売価格へ転嫁することができないため、自社で吸収する状況が続いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・大手化学メーカー等の大型プラント設備の定修受注が減少傾向にあり、受注高の減少がみられることから、景気はやや悪くなっていると判断する。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が9%減少、成約件数も3%減少と落ち込んでいる。
		x	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・円安、物価高騰の影響で車両販売や住宅受注は低迷しているが、ローカル企業でも賃上げが進んでおり、百貨店、スーパー、ドラッグストア等の売上は回復している。雇用状況も待遇改善が進み、引き続き企業は意欲的である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・急を要す募集以外にも従業員の高齢化が進む企業においては、今後を見据え、いい人材がいれば紹介してほしいとの声が挙がるようになっており、その数も増加している。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・職業紹介事業において、相談者数が前月比110%となっている。また、第2新卒等の動きが活発化している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・様々な業界からの新卒求人数が順調に増加している。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・サービス業からの受注は好調に推移しているものの、自動車や半導体関連企業からの受注は減少している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・派遣スタッフの稼働数に大幅な伸びはないが、終了数も減っているため、結果として稼働数が純増となっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・相変わらず良い状態が続いている。採用市場は新卒も中途も活況だが、いずれも求人数に対し、母集団が少なく採用できていない、又は求人数に満たない企業が多く見受けられる。
		人材派遣会社（副支店長）	求職者数の動き	・4月から勤務を開始した人が多く、今月は求職者の動きが落ち着いている。
	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（代表者）	来客数の動き	・頻繁にクルーズ客船が寄港し、商店街に人が流れてかなりにぎわっており、販売にもつながっている。また、地元住民も3月と4月に歓送迎会や花見を行い、新型コロナウイルス感染症発生前の様子に戻っている。
		自動車販売店（役員）	それ以外	・受注制限車種の減少に伴い受注が増加している。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・車の販売価格は上がっているが、客の購入車種は上級グレードが人気で、売れている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当地域及び近隣の地方空港への直行便によるインバウンド効果が出始めており、日本人観光客の足踏み分を補っている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの全体的な稼働率は40%前後で、個人タクシーの場合では50%以下と客が少なくなっているものの、実車率は良くなっている。	

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は何国も逆打ち御利益の年のため、各旅行業者が力を入れており、通常のタクシーの利用がほとんどなく、ジャンボタクシーでの送迎が行われている。その結果、売上は増えており、街の方もそれなりに売上は増加している。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上はやや良くなっている。給料が上がる期待感から前倒して遊興費に回ったとみられる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築費は単価的に高止まりにあるとみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・顧客の動向が変化しており、以前と比べて仕事関係ではなく家族や友人関係が重視されているようにみられる。また、燃料価格の高騰や資材の値上げ等が響いてきており、難しい局面が続いている。
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・インバウンドや国内観光客の増加で街ににぎわいや気持ちはあるものの、観光、宿泊関連だけが好調で、その他の消費環境は良いとはいえない。生活防衛色が強く、メリハリのある消費行動が多くみられ、しばらくは改善されないとみられる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・繁華街の人流も新型コロナウイルス感染症発生以前の水準に戻ってきている。仕入価格が大幅に上昇しているため販売価格も上がってきている。その結果、来客数は増えているが、手頃な価格の商品を購入する傾向が強い。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・少子化やデジタル化の影響で、新学期の学校販売は年々売上が減っているが、外商売が好調であり、学校販売のマイナス分をカバーすることができた。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであり買上点数に変化はみられない。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・物価高の影響で客単価が上がっている状況は変わらず、来店者が減っており、財布のひもが固いと考えられる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・今年の3月以降、来客数の前年とのかい離幅が拡大しており、今月の売上は前年割れとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・物価上昇に伴い客単価は上昇しているが、買上点数と来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年に入ってから、前年と比べて来客数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・株価の上昇と比例して円安が進んでおり、原材料等の値上げに関して不安がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年4月は比較的好調な月であるが、今年は厳しい状況であった。4月後半の盛り上がりにも欠け、全体的に微減となった。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月は前年をやや下回る売上で推移している。単価の上昇に伴い販売点数が減少し、苦戦している。
		家電量販店（副店長）	お客様の様子	・春需要以降、来客数が減少している。客単価は前年比112%で推移しているが、全体をカバーするまでには至っていない。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・以前から人口が少ない上に、若年層の流出が続き、雇用環境が厳しさを増している。仕事はあっても利益の増加につながらなかったり、仕事を受けることができない場合もあり、景気が良くなっていく気配がしない。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数が高い水準で推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月は悪くもなく、特に変わりはないようにみられる。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の年度末には、例年と同じで受注量は多かった。しかし、3月に入りメーカーから約8%の値上げ通知があり、4月の受注量は例年と比べて減少している。新年度以降、売上の先行きを心配している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇の影響で、し好品にお金を回す余裕がなく、酒類の購入には財布のひもは固いようにみえる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが拡大している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相次ぐ商品値上げの影響で販売点数が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・2月以降、来客数の前年割れが続ぎ、回復していない。値上げの影響が顕著であり、消費者はお買い得な商品求めて食料品の買い回り先を選択している。選択されている業態は、価格競争力のあるドラッグストアやスーパー、ディスカウント店などがある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新生活需要が一段落し、来客数の減少に加えて販売量も減少している。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・生産が増えて登録はできているが、購入する人が減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・思ったより3月と4月の客の動きが悪かった。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に伴って洋服の価格も上がっており、なかなか一般の方が購入しにくいとみられる。また、以前はすぐに埋まっていた商店街の空き物件も全く埋まらず、景気が良くなっているとは考えられない。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・輸入原料価格の上昇が続いており、販売価格を引き上げているが、販売量が減少している。工場稼働のマイナス面も見越して販売価格を引き上げているため、利益確保はできている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・入進学、転勤などが重なる4月の新年度は年間で最も出荷量が増える。前年は新型コロナウイルスの感染状況が改善し非常に好調であったが、今年はそれに加えて、全国各地でインバウンド需要が急激に増えている関係もあり、全国の観光地での小売店は活況のようである。その結果、多くの小売店からの発注単位が大幅に増えている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連以外の産業用機械関連の受注が依然として動きが鈍い。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・東京と大阪の顧客を中心に全社的にCMの受注は増えている。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、曇りや雨の天気が多かったことにより取扱数量が減り、単価が上がる傾向となった。ただし、量販店の発注価格は、過去の同期を参考としており、生産経費の上昇を加味したものではない。量販店は、必要な量を確保するため、仕方なく単価を上げて買うというのが現状である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・我が国では大規模な工事が実施・計画されているが、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響を見極める動きもあり、需要が減少している。一方、海外ではオセアニアとアフリカを除く全ての地域で需要が大幅に増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近では案件の話はあるものの、決定しないことがあり、地震に対する心配が影響しているとみている。なかなか、大きな案件が決まらないため、景気は変わらないとみられる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ公共工事、民間工事共に受注不足である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雰囲気が悪く世界との差がある。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・ボランティア活動や地域のイベントといった社外イベントへの参加者数が増加しており、関係者の人の流れも前年度よりは増えているものの、直近の動きを見ると余り変動がないと見受けられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先から直近の動向について、受注は堅調であることを聴取しており、業績に大きな変化がない。
		税理士事務所	取引先の様子	・円安の影響と物価高の影響を受けるとみられる。
	×	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・戸建て住宅の販売が減少したため、受注量が大幅に減少した。今後もこの傾向は継続予定である。加えて配送費のアップも業績にかなりの影響があるとみられる。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (四国)		人材派遣会社 (役員)	周辺企業の様子	・前年度と比べて、新型コロナウイルス感染症の影響がなくなり、ゴールデンウィークに向けて観光業、特に宿泊施設はどこも満員状態となっている。室内外問わず公共施設やキャンプ場も予約で一杯の状況であるが、相変わらず人手不足もあり、十分なサービスを提供できる範囲で人員体制を整えている状況である。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣の依頼求人数は一定数あるものの企業側の求めるスキルと一致せず、就労につながっていない。
		求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・中途採用で欠員補充や増員を図りたい地元中小企業では、人材の充足が長期的にできず苦戦している。そのなかで大卒新卒採用が始まり、中長期でバランスを取るべく新卒採用人数を増やそうとしているが、採用に応募する母集団の構築等に苦戦しており目標どりの人数を採用することが難しい見込みである。
		職業安定所(求人開発)	求職者数の動き	・前月は新規求職者数が減少した影響で、新規求人倍率や有効求人倍率に維持、改善傾向がみられたが、4月に入ってから再び新規求職者に増加の兆しがみられる。一方で、新規求人数は伸び悩んでおり、結果として3か月前の水準とは大差がないとみられる。
		民間職業紹介機関(所長)	求人数の動き	・特に変化はみられない。
		新聞社「求人広告」(担当者)	それ以外	・地方におけるマス広告は減り続けている。個人消費が伸びない限り民間の回復は厳しいとみられる。
	x	-	-	-

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)		任関連専門店 (従業員)	単価の動き	・進学や就職などの新生活需要が予想よりも多く、また客単価も高いため、売上も順調に推移している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・新年度を迎え、チラシ、伝票、印鑑、ゴム印など特注の製作物が増加傾向である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・4月に入り気候が良かったため、人出が増えており、加えて、インバウンドの動向も活発になっており、売上が徐々に増加している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・人の動きが良くなり、売上は増加している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街への来客数が増加し、活気が徐々に戻りつつある。旅行やイベント、食事会、コロナ禍で一時的に停止していた習い事等の行動も活発になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・全体的に値上がり傾向にあるため買物客の消費意欲が減退しており、営業に影響が出ている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・新社会人とみられる人が多く来店するようになり、徐々に売上が伸びている。この状態が今後も続くようであれば、更に来客数や客単価は伸び、売上全体が増加すると予想される。
		衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	・前月は寒さにより、紹介や予約以外の客による春物の買上人数が前年比75%と少なかったが、今月は前年比130%と増加している。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・これまで続いた大手自動車メーカーの不正問題が一段落し、販売可能な車種数が回復傾向にある。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・メーカーの新車生産が順調に推移している。販売店への配給も徐々に増え、売上増加に寄与している。今後もこの状況が続くと予想される。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・客の購入量を前月と比較すると、若干増加している。来客数も徐々に増加傾向にあるため売上が良くなっており、今後も順調な売上推移を予想している。
		高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・客が徐々に多くなり会合も増えているが、利益に結び付かないため景気が良いわけではない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売室数は前年、前々年と比較して増加傾向である。特に欧州等の海外からの人流が多くなり、宿泊が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当地では大型クルーズ船の寄港など国内外の観光客は堅調で、スポーツやコンサートなど大型イベントの開催も多くなり、街全体のにぎわいは充実している。しかし、大型連休を前にして市民生活の節約志向は続いている。

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
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の新規開局があり、短期的ではあるが販売数が増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・地域産品の販売店や居酒屋の来客傾向としては、指標としている市外からの買物客が訪れており、売上が良くなっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・新学期を迎え外出の機会も増えたため、県外から親戚が帰省するなど、来客数の増加につながっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベントや展示場の来場者数が増加傾向にあり、今後も客の動きは続く。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街で2度の火災があり、まだ回復していない状態である。火災によるダメージは大きく、客足が遠のいているのが現状である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・引き続き、飲食店向けの高単価商品の販売量が好調である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・漁獲量が若干増えているものの、売行きが悪化しており経営が非常に厳しい。ゴールデンウィークが近づいているが、商品の動きが悪くなっている。仲卸としては、小売店や飲食店の活気がなければ商売にならないため、少しでも好転することを期待している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンドの来店や購入が好調に推移しているものの、国内客の売上は余り伸びていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・店舗ごとの品ぞろえの差は出てきているが、総じて3か月前と同水準を維持している。現時点では客の消費が増加しており、冷え込んでいる動きは見られない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・株価の最高値や賃上げなどの好材料が地方にまで波及していない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品催事や飲食等の売上は伸びているが、衣料品全般は悪天候の影響もあり売上が伸びていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークやクルーズ船寄港増が要因で街全体の人出が増え店頭のにぎわいが続いている状況である。店頭では、友の会や新入学の制服納品、全店催事、恒例の物産催事開催があり、悪天候の影響はあったものの来客数は若干増えている。一方、購入客数や商品単価は伸び悩んでいる。学生服や化粧品、子供用品など自家需要商品については好調を維持しているが、商品価格の上昇で商品単価、客単価共に上がっており、慎重な買物傾向が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・このところ、日用品や光熱費の値上がりにより物価上昇を実感している客が多いからか、今後の買物方法や支出の見直しを考えている客が増えているようだ。
		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているものの、衣料品関係の動き出しが遅かったことなども影響し、売上としては前年をやや下回る推移となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・物価が上昇しているが購買推移に変化がなく、買上点数の減少を単価の伸びでカバーできるほど売上が伸長していない。そのため、売上が前年割れになり、深刻な状態である。4月からの様々な値上げも消費者の節約マインドを加速させている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・原価高を起因とした商品値上げによる単価上昇で、買上点数の減少をカバーしながら売上は伸長してきた。一方、最近では来店者数が特売日に集中しており、特売日以外の集客が厳しくなっている。3～4月は雨が多かったが、この影響だけではないと考えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく、客の購買行動も変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・天候や気温にも影響されていると考えられるが、昼のピーク時の客が若干減少している。店の前の道路では車の往来が少なく、来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きは今一つといった状況である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・4月は新年度となるため、1月と比較して思い切った需要があったが、景気とは関係がない需要であるため状況としては変わりがない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車の発表で来場者数は多いが、登録や納車の販売は若干落ち着いている。

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
		任関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は当地域でイベントがあったため、売上は前年並みと順調である。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	来客数の動き	・国内からの来客数が新型コロナウイルス感染症発生以前の水準まで戻っていない。
		その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・個人所得で考えると、収入よりも物価高騰による支出増加が大きく、景況感は良くなっていない。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・団体やグループが増えており、新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外からのゴルフ客が徐々に増加しているものの、ゴールデンウィークは家族で楽しむためにレンタカー需要が増加するのではないかと予想しているため、状況は変わらない。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・インターネット回線業務では代理店手数料が年々下がっている。更に減額になる情報が流れているため、今後の景況判断が難しくなっている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・海外客の来場者は減少したものの、地元客が順調に推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・化粧品業界では、2～3か月前と比較すると横ばいである。例年春先になると忙しくなるが、天候不順も影響し、客の衣替えや化粧品など季節の変わり目がずれきており、客の動きは緩やかである。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・会場貸し等の引き合いは、以前と比べ多くなっているが、身の回りの景気が良くなるほどの結果は出ていない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症へ移行されたことから医療機関が新型コロナウイルス病床確保から入院患者確保へシフトしており、介護度重度者の医療機関からの紹介による利用者確保が困難となっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築業界では材料や製品の価格上昇が続いているが、人件費の価格転嫁は進んでおらず、景気の良さは感じない。しかし、観光客は明らかに増加しており、その関連業種は良くなっていると考えられ、景気は両極に分かれると予想される。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・物価の上昇と悪天候の影響で来客数が減少している。買上単価も下がっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・気温が上がったことで大根や白菜、キャベツのほとんどが地場から県内産になっており、また、鍋物需要からサラダ需要に切り替わっている。加えて、単価の上昇で野菜の需要が下がっており、3～5月まで厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数は前年同月と比べ変わらないが、購入単価が下落している。高齢者が多いため、年金等の収入が厳しくなったと考えられ、売上も若干減少している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると円安の影響からインバウンド需要が伸び、国内消費者の消費動向が徐々に鈍くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の来店頻度や1人当たりの買上点数の減少が続いている。1品単価は上昇し続けているが、そのことが消費を抑制させる要因となっている。消費が伸びておらず、景気後退の状況にあると懸念している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年を超えているが、値上げ部分を差し引くと前年割れになる。4月に入り来客数が伸び悩み、買上点数が減少傾向にあるのがその大きな要因である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・長引く値上げの影響で1品単価が上がっており、買上点数が減少しても客単価を維持してきた。しかし、徐々に客単価も下がっており、支出を抑えたり安い店を選んでいると予想される。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は維持しているものの、来客数が前年を下回っている。天候の悪い日が多く、気温も低いことが要因だと考えられる。若干、買上点数が減少しており、生活習慣の変化により考え方に変化が現れていることも考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
x		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少がコロナ禍以上に悪化している。物価上昇による買い控えが顕著になり、コンビニ主力の米飯類以外の関連購入や生活必需品の購入が少なくなっている。来客数や客単価が上昇する夜帯も減少傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・商品価格が何度となく改定され、新製品の価格も旧製品の発売時価格より上昇していることから購入に踏み切れない客が多くなっており、物価高であるが客単価は下落傾向である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・景気が上向きになる好材料がないことや毎月の商品の値上がりで、好転する兆しが見えず、客からも苦言が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・自動車整備に必要な用品も値上げしており、単価が上昇しない。
		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	・1月の当ショッピングセンターは比較的順調に推移していたが、その頃と比較すると現在はやや厳しい状況である。3月は気温上昇の影響によるアパレルや雑貨などの物販店舗の好調があったが、現在は特にアパレルを中心に厳しい状況になっている。また、店舗によっては月末に一括報告となっており、月を締めて全体をみなければ結果が分からない部分もあるが、シネマが単体で前年比80%を切っており、全館へのマイナスの影響も大きい。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・物価は確実に上昇しているが、地場企業の賃金は上がっていないため、営業活動を行っても当社のサービス導入に慎重になる傾向が顕著である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・金利上昇に伴い、客は市場の動向を確認している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・坪単価が上昇し、資材や人件費の高騰もあり、売値が信じられないほど高騰している。しかし、問合せは順調に伸びている。実際に成約になるのはこれからであるが、金額によって購入できるか諦めるか両極に分かれてくる。
	x	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月は歓送迎会が若干あったが、まとまった人数の予約がなく、盛り上がり欠ける状況である。歓送迎会の時期が終わってからは少人数の客はあるものの大人数の客はなく、売上が良くない月となっている。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の売上や利益は良かったが、4月に入っても好調である。売上も計画を上回りそうで、利益も計画以上を予想している。不振であった外食や居酒屋部門でも新型コロナウイルス感染症発生前と同様の状況に戻っている。前月、今月は異動の時期もあり、それらも好影響を生んでいると考えられる。量販店分野では、引き合いが強く需要全てに対応できない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は徐々に良くなっているが、経費が増加しており、景気が向上しているような実感はないため、現状が続いていくと予想している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、主要取引先からの受注が好調を維持している。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・中堅企業向けの大型成長投資補助金の申請を行う予定である。前年より人材募集が困難となり、加えて工場スペースが手狭となってきたことから、工場の増設を計画しており、そのタイミングで申請することになっている。補助金採択の有無にかかわらず計画は進める方針である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月に受注した4本の工事がゴールデンウィーク明けから着工可能な状態になっており、景気は良くなっている。手持ち工事も完成しており、スムーズに移行できる状態である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前であるため物量が増加しており、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っている。しかし、2024年問題や人手不足により値上げをしたことで大幅増加にはなっていない。

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
		金融業（営業）	取引先の様子	・賃上げを実施した企業は中小企業も含め多くなっている。株高も背景にあると考えられるが、新NISAを始めとする投資への関心も高まっている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・外国人によるまとめ買いの影響で小袋入りラーメンが非常に売れており、品切れ状態である。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ったことも要因の1つであるが、設備投資が徐々に増加しつつある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年と変わらないが、産地全体としては受注関係に活気がない。原材料などの状況を確認しても、同様に受注に動きがない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は以前と変わらず相見積形態の事業体質のため、コストを上げようと単価を上げて受注には至らない。景気が良くならなければ製品単価を上げられないジレンマが生じている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・今期に入ってから余り生産の状況が芳しくないため、先行きは良くない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸入商品は引き続き低調である。食品、木材、機械類を始め回復の兆しが無い。一方、輸出ではビールやタイヤなど回復傾向であるが、国内に目を向けると拠点間転送は増加しており、2024年問題を踏まえメーカーの拠点が伸びているため、今後に期待したい。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅や家電に加え、自動車の販売がやや弱みである。物価上昇の影響はあるが、百貨店やスーパーマーケットの売上は比較的堅調となっている。また、旅館やホテル等の旅行、観光関連業種や飲食店などの売上は増加している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業まで賃上げの機運が高まっているが、現実には実施できない状況である。加えて、コロナ禍による借入の返済もできず、資金繰りは良い状況ではないと考えられる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経常運転資金の貸出金の前年比増減率は四半期前と比較して大きく変わらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・繁華街や公共交通機関でインバウンドを目にする機会が増えており、地方においてもインバウンドの動きが活発になっている。それに伴い、大型バスやトラックの運転手不足が続いている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・急激な円安により物価が上がっており、また、大企業中心の賃上げは進んでいる。一方、中小企業の賃金については据え置かれたままで、実質賃金の低下となっている。周りの中小企業でも賃上げは少なく、景気は良くなってはいない。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・外的要因によって受注量が大きく上向くような状況とはいえない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況をヒアリングすると、大きな変化がない事業所が多い。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者からの情報では、新しい動きはない。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・暑さが影響し既製品が売れないため、工場が十分に稼働するほどの受注がなく、景気が若干下降気味である。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の状況を聞くと、破産等をした企業もあり、最近の景気は余り良くない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・健康食品の問題の影響で通販広告の申込みが減少している。その他の業種の動きも鈍化しており、売上が若干落ちている。
		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	・市町村からまちづくりや福祉のコンサルタント業務の委託を請けているが、今年度は子育て支援関係の調査や計画策定の発注が行われる予定となっている。発注自体は前年度から行われた自治体も多く、今年度の発注は少ない状況にあるため、受注した件数は少ない。
	x	*	*	*
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (九州)		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・求人数が約2割増加している。派遣の依頼だけでなく、正社員の紹介も増加傾向にあり、欠員だけでなく増員のための注文も増加している。
		学校 [大学] (就職支援業務)	求人数の動き	・2025年3月卒業予定の大卒求人倍率は1.75倍となり、2024年卒業の1.71倍より0.04ポイント上昇している。全体の求人倍率は、コロナ禍直前の2019年卒、2020年卒でそれぞれ1.88倍、1.83倍となっていた時期の水準に近づきつつあり、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻る結果となった。就職活動の早期化が2023年度よりも進行しているため、2024年4月1日時点の内定率は58.1%と前年比9.7ポイント上昇している。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・物価高騰などもあり派遣スタッフへの料金改定には理解があるため、改定に応じた企業数は例年より増えている。しかし、改定額にはかなりの開きがある。
		新聞社 [求人広告] (社員)	それ以外	・勤務先の最寄り駅は好景気かと勘違いしそうな人の往来であるが、実際に景気が上向いていると感じることは全くない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・インバウンドの好調は維持しているため、その恩恵を受けている業界や業態については景気の良さが続いている。一方、円安や物価高があり、地元生活者の消費活動については景気は横ばいである。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・賃上げをする事業所が増加してきたが、業種によって賃金上昇に対応できない事業所も増えてきており、求人数が前年比で連続して減少している。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・九州では理系を中心に人材不足が顕著で、企業の採用意欲も強く、求人も多い状況が続いている。世の中の景気が余り良くないため、人材業界でのトレンドに変化が出ていると考えており、文系も含め求人数は多い状態が継続している。
		学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・業界を問わず、人材不足の企業と、若手人材の層を厚くしたい企業の求人数は増えている状況である。しかし、採用人数を達成している企業はさほど多くない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・4月は年度初めであるため、案件の動きが鈍く新規発注が少ない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・潜在的な求人需要はあるものの、経費を投入して積極的に求人募集をしていない企業は多く、景気に対する先行きに不安があると考えられる。飲食店専門の求人サイトも取り扱っているが、例年需要が高まる時期であるにもかかわらず、大きな動きは見受けられない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・市内のホテルを利用した定例のイベントなどが減っている。ホテルの入口に記載している行事名も少なくなっており、また、レストランなどの料金も値上げしている。ホテルはイベントよりインバウンド需要を見込んでいるが、国内の景気は経費や無駄を抑える状況となっており、冷え込んでいる状態である。
		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)		一般小売店 [酒] (店長)	来客数の動き	・観光客も増えてきている。
		その他専門店 [陶器] (製造)	販売量の動き	・卸先からの注文が増えている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・現在やや良くなっている方向にあるが、これは少し偏りが出ている。飲食業は多少は良くなりつつあるが、集客も一般の販売の方が大変である。まだまだ危機感が出ている。今後ゴールデンウィークも近づくが、それによって少し良くなるという期待がある。
		百貨店 (経営担当)	販売量の動き	・ホワイトデーや合格祝いなどのギフト需要にて販売量が増加傾向となっている。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量が前年より増加している。

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
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で100%以上に回復している。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊に関しては前年あった全国旅行支援が今年はないので売上は前年とほぼ同じである。飲食、宴会については前年よりも来客数も売上も増えている。ただし、宿泊、飲食、宴会とも新型コロナウイルス感染症発生前の90%程度であり、十分な回復にはなっていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数、来客数共に前年を上回ることができており、市場に活気が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・外国客は時々訪れるものの、国内客は少なくなっている。やはり物価高騰や円安の影響とみている。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・客の動向に大きな変化はない。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・ゴールデンウィークなのに旅行需要がかなり限定的である。値上げラッシュは続かなか、財布のひもは相当に固い。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・土地取得費や建築単価の高騰により建築相談件数が減少傾向にある。
		住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・建築費の上昇が続いている状況下で、新築住宅や分譲マンションの供給が他業者も含め慎重姿勢になっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数をみると、前年を下回っており、3か月前と比べても落ち込んでいる。今月は前年と比べて雨の日が多く、清明祭需要が伸び悩んでいる。
		コンビニ（副店長）	販売量の動き	・3か月前と比べ販売量が落ち込み、減少傾向である。悪天候が続く客足にも少なからず影響はあると考える。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・悪天候が続いているせいか、来客数がマイナスの影響を大きく受けている。
		その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・例年だと歓迎会などの流れで団体客がいるが、今年はそのような団体客がほぼない。県外、国外の観光客である程度売上はカバーできているが、地元の方の来客数は減っている。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ホテルの1月の販売室数が前年比11%減少なのに対し、4月は前年比13%減少となり、マイナス幅が大きくなっている。
	×	一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・来客数が大分減少している。
企業 動向 関連 (沖縄)		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・2023年度の国内客の来県数が新型コロナウイルス感染症発生前を超えるなど今年度も好調に推移している。飲食店を含めた観光関連の需要の増加による影響が続いている。
		会計事務所（所長）	それ以外	・コロナ禍が落ち着いた後の本格的なゴールデンウィークとなるため、観光関係を中心に景気回復が見込める。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は3か月前と比較し、公共、民間共に横ばいで受注も大きな変化はない。
		-	-	-
	×	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、前年同月と比べ横ばいである。中小企業において、求人票に記載される賃金が上がってきている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前月に引き続き、2025年卒向けの求人を中心に、多くの求人を頂いている。学内説明会の依頼も多く、複数の企業より2回目に説明会の依頼が入ってきている状況である。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・直近2～3か月において求人数に大きな変化はなく、ほぼ横ばい、あるいはやや減少傾向となっている。夏に向けてもこの状況が続くと考えている。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・物価高が続くなか、労働賃金の引上げによって景気回復を一時的に期待したが、円安情報が顕著に聞こえるようになり、期待感がなくなっている。実際、自身の消費行動を控えるようになっている。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人広告に対しての求職者数の反応が鈍く、人手不足感が続いている。
	×	-	-	-