

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	・コロナ禍以前のにぎわっていた頃よりも来客数の多い日の割合が日増しに増えている。当地を舞台にした劇場アニメの効果でファンの聖地巡礼がみられるほか、豪華客船の寄港も増加しており、それらの経済効果を肌で感じることができている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク直後の来街者の動きをみると、予想以上に地元客の利用が多かった。中旬以降も、来街者が前年をやや上回って推移した。駐車場の車のナンバーからは、地元客に加えて、道内からの観光客も3か月前と比べて増えていることがうかがえる。当地に本店のある菓子店の買物袋を携行している客も多くみられた。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・5月に入り、新規オープンする店舗が増えており、街中に活気が戻っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・インバウンドの来店が見込み以上に多かった。特に中国語圏の客が目立っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が6月末に発売される予定であり、先行受注もみられ始めていることから、全体的な販売量は上向きになっている。ただし、新型車の販売が好調な店舗がある一方で、余りうまくいっていない店舗もみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベントなどの来場者数が前年よりも増えており、販売量も増加傾向にある。ただし、メーカーの生産枠が増えなければ、増収にはつながらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の受注が開始されたこともあって、ゴールデンウィーク明けから来場者数が増えており、それに伴って受注量も増加している。中古車の販売も好調である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに入り、レストランの来客数が増加している。その後も来客数は順調に推移していることから、景気は上向いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・国内線の航空便の搭乗率が上昇している。レストランや貸切バスなどの手配が難しい日もみられる。これらのことから、需要の回復を実感している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・春を迎えて、除雪や灯油などの出費が減ったことから、客の気持ちに多少の余裕が出ている。客から外出や食事などの話題を聞くことも増えている。それに伴って、客が美容室を利用する機会も増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの天候が良すぎたことから、郊外に出掛ける客が多く、中心市街地の店舗は苦戦を強いられた。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・5月の売上は、2023年比で109.8%、2022年比で233%、2021年比で1015%、2020年比で3113.8%、2019年比で95.3%となっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・5月に入り、来客数が減少傾向にある。地域を挙げてのイベントが少ない時期ということもあって、海外からの観光客数も減少しており、苦戦が続いている。この傾向はしばらく続くことになる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は、前年から微増している状況が続いているが、原価高騰に起因する商品単価上昇の影響が大きい。来客数は前年並み、買上点数は前年以下にとどまっており、客が一度の買物で支出する金額はさほど変わっていない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、観光などの行楽需要が活発で売上が好調だったが、ゴールデンウィーク後は売上が減少している。客の金の使い方をみると、メリハリがはっきりしており、節約志向の強まりがうかがえる。

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 (エリア担当)	来客数の動き	・来客数及び買上点数の動きをみると、やや減少傾向にある。ただし、気温の推移など、前年との天候状況の違いを考慮すると、季節商材以外の動きがそれほど鈍化しているわけではない。初夏らしい天候になれば、来客数も回復するとみられる。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・値上げが物価上昇を上回る水準とはなっていないことから、個人消費は弱めの動きとなっている。
		自動車備品販売店 (店長)	お客様の様子	・販売量の増加を目的に、カー用品以外で客の目を引くような商材を仕入れ、販売している。客からは、興味がある、欲しいといった声が多い一方で、現状を踏まえると無駄遣いはできないという声も多く、実売には余りつながっていない。
		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か月前と変化がみられない。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・天候不順の影響で、客が出歩かない傾向がみられる。インターネットでの買物が普及していることも影響している。店内の様子をみると、昨日は混んでいても、今日はがらがらといった具合である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・石油製品価格が高止まりしているため、3か月前と状況は変わらない。
		その他専門店 [造花](店長)	お客様の様子	・5月は繁忙期であるが、今年の動向は芳しくない。地方の動きは以前から下向きであったが、今は全道的に動きが鈍くなっている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・5月の売上は前年を下回るとみられる。温暖な日は売上が増えたが、天候不順な日や大規模な太陽フレアの影響が懸念された期間は売上が減少した。また、当地では5月後半に食のイベントが開催されたが、昼夜共に、飲食店には客足が向かなかつた。取引業者からは、一部の観光地の飲食店は客入りが良いが、全体的には景気が下向いているとの話を聞いている。懸念材料となっているオリーブ油の値上げについては、6月から価格が3倍になる商品もあるため、早急な対応が求められている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・大都市圏では景気が回復基調にあるようだが、当地の景気は上向きつつあるものの、それほど大きく変わっているわけではない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・景気の悪い状態は変わっていない。貸切バスやホテルなどの価格が前年よりも高騰しているため、客の予算と合わずに旅行を中止するケースも散見される。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用客数はほとんど変化がみられない。他社の状況を聞いても同様であった。夜間の利用客数はやや良い日とやや悪い日がきつ抗している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比べて、景気はどちらともいえない状況にある。夏を迎えて、本格的な観光シーズンに入っからの動きを注視したい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きをみると、ここ3か月、多少の増減はあるものの、前年とはほとんど変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅着工数が相変わらず増えてこない。建売住宅もそれほど売れていない。需要が落ち込んでいる割に、原材料価格が余り低下してこないこともマイナスである。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中のイベントについて、集客数が減少している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・販売量の多い中間価格帯の商材の動きが悪い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の反応が非常に悪い。政治の状況が余り良くないことが影響しているとみられる。
		一般小売店(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、そのことが悪影響を及ぼしている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・値上げの動きが続くなか、値上げ特集などの報道がみられることから、客の買上点数が減っている。買物の頻度も低下している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数の動きが良くない。一方、値引き商品の売行きは好調なことから、客の買い方がシビアになっていることがうかがえる。

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（企画担当）	販売量の動き	・来客数については、それほど変動もなく、これまでと同様の水準で推移しているが、天候不順の影響による農作物の価格高騰、円安の影響による輸入生鮮物の価格高騰が影響し、買上点数が減少傾向にある。特に果物、精肉の動きが良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年、焼き肉の食材などが売れる時期だが、今年は販売量が落ち込んでいる。遠出の行楽を避け、家庭で過ごす傾向が強まっているなか、家計の消費額を抑える傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・これまでは商品の値上げの影響もあって、売上が増加傾向にあったが、ここに来て、客単価が落ち着き始めている。来客数も減ってきている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークが明けてから、客単価に伸びがみられない。買い控えの傾向が強まっていることがうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安で1ドル160円を超えそうな状況となってきたことから、客の節約志向が強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エネルギー価格が高止まりしており、家計を圧迫している。購買を踏みとどまる傾向もみられるようになっている。定額減税の効果も余りみられない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内線の航空需要は、冬季の観光繁忙期こそ好調に推移していたが、4月以降は前年並みとなった。前年は新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行前の時期であったことから、国内客の動きは鈍っているといえる。国際線の航空需要も観光閑散期を迎えて減っており、コロナ禍からの回復傾向は踊り場を迎えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少が顕著である。国内旅行については、一部の日程や地域において、宿泊料金の高騰が目立っているほか、団体客向けの空室の少ない状況が続いている。海外旅行については、円安の影響で価格が高騰しており、それが収まるまで回復は難しい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・5月に入り、売上が極端に低下している。ゴールデンウィークの影響も考えられるが、客の節約志向が強まっている状況もうかがえる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人の動きが悪くなっている。夜、飲みに出掛ける人も少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・全道的にみて、競合他社からの乗換えを検討する客、新しい端末に買換える客が大幅に減少している。大型商業施設などの出店販売においても、以前と比べて立ち寄り客の数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店サイクルが明らかに長くなっており、売上が減ってきている。
		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	・インバウンドは増加しているものの、国内旅行客が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪する客の数が減少傾向にある。分譲マンションの購入予算も縮小傾向にある。
	×	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・全国旅行支援のあった前年と比べると、航空便の乗降客数が10%から15%減っている。小売店の売上もそれに比例して10%から15%の落ち込みとなっている。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・引き続き物価が上昇している一方で、所得がそれほど増えていないことから、景気は悪くなっている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年、夏物商材が稼働し始める時期だが、コロナ禍の最中と比べても来客数が減っている。特に週末の集客は平日以下となっており、危機感が強くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、国内客、海外客共、集客が伸び悩んでいる。本当のオーバーツーリズム状態になっている地域はごく一部であるにもかかわらず、全国的にオーバーツーリズム対策が進められており、需要喚起策がないがしろにされている。当地を含めた多くの観光地では、むしろ集客が急激に悪化している。また、北海道特有の問題として、航空燃料の不足により、各空港で国際線の受入れが大きく制限されており、国内の他地域と比較して競争力が損なわれている。定期便、チャーター便にかかわらず、多くのリクエストを断らざるを得ない状況にあり、今後の観光不況が懸念される深刻な状況となっている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症に移行した直後は、コロナ禍からの解放感もあって消費者心理が一時的に好転していたが、それから1年が経過したことで消費者心理も落ち着き始めている。また、円安と物価高が続いていることから、消費者の購買意欲は減退の一途である。
	×	通信会社(エリア担当)	それ以外	・通信キャリアの方針で販売代理店の手数料が減少傾向にあることから、景気は悪くなっている。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・5月の販売量は前年比プラス18%となった。3か月前の2月の販売量は前年比マイナス4%だったことから、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	・新年度受注分の着工期を迎えて、想定を上回るペースで現場稼働が本格化している。技術職員の配置もほぼ完了している。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが明けてから輸入貨物量が伸びている。国内移送貨物の見積りや引き合いも順調にみられている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量、問合せ件数が明らかに増加している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記の義務化に伴い、既存の案件も含めて、相続登記の依頼が増えていることから、景気は上向いている。
		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	・取引先が受注価格の引上げに応じてくれるようになった。
		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	・公共投資も民間設備投資も安定的に推移していることから、建設投資は高水準を維持している。ただし、人手不足、建設コストの上昇など、今後に向けての懸念材料もある。特に建設機器は値上げが進んでいるため、適正価格での対応が課題となっている。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・値上げの影響で受注量がやや減っているが、売上は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	・建設工事費が上昇していることで、民間事業の設計件数が減少傾向にある。また、官庁事業は小規模案件が多い。設備改修設計の案件数は多いが、設計者不足のため、思うように対応できず、不調案件が増えている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・企業から、原材料価格の上昇や人件費の増加に伴って、価格転嫁に向けた交渉を継続するという声が聞かれる。また、人手不足への対応で省力化、システム化投資を進めるといった前向きな声を聞く機会も増えている。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・広告受注は横ばいで推移している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・例年よりも雪が少なかったことから、春を迎えて、不動産業や建築業の取引量が増加傾向にある。ただし、今後も原材料価格が上昇するとみられることから、こうした傾向がいつまで続くか分からない。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・売上は、数か月前の目標値と比べてやや増えているものの、様々な物の価格が上昇していることの影響が大きく、実際の取引量が増えているわけではない。そのため、景気は良くも悪くもない、微妙な状況にある。

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
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅着工棟数が前年と比べて減少傾向にあることから、景気はやや悪くなっている。原材料の値上げが進んでいることもマイナスである。
	×	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・りんごについて、前年の歴史的凶作がいまだに影響している。全く売上が増えてこない。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の人材ニーズは旺盛である。当社の求人数は前年比で50%増加しており、3か月前と同様の水準となっている。ただし、企業の人事担当者からは採用に向けての切実さが伝わってくる一方で、同時に人材の質の低下をこぼす担当者も多い。必要な人員を獲得できていない企業では、業績拡大に向けて影響が出ている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・多くの業界で求人数が増加しており、学生の就職活動に対する企業の採用意欲も高まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求職者の年齢が年を追うごとに高くなっている。スポット勤務や短期就労を目的とする求職者も多く、スキルアップにつながらないケースも増えている。このため、景気が必ずしも上向いているとはいえない状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・製造業、金融・保険業、宿泊・飲食サービス業、医療・福祉などの新規求人数は増加しているが、年度末と比べると、全体の求人件数は落ち着いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における4月の有効求人倍率は0.82倍であり、3か月前との比較では0.06ポイント下回った。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で5.9%の増加となっているが、有効求職者数は前年から0.2%の増加にとどまっている。一方、新規求人数は前年比で11.1%の減少と2か月ぶりの減少となったが、有効求人数は前年比で0.7%の減少にとどまっている。業況堅調な企業からは引き続き安定した求人がみられることから、景気は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・宿泊業、娯楽業以外のほとんどの業界で求人件数が前年を下回っている。採用手法について、多種多様なサービスが増加していることで、1つの媒体にこだわらない傾向が強まっていることも影響しているとみられるものの、景気が低迷しているようにもみえる。一方、実際の採用状況が以前よりも順調だという声も聞こえてくる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業種を問わず、全体的に求人数が減少傾向にある。求人ニーズはあっても、ミスマッチなどで採用難が続いていることが背景にあるとみられる。また、物価高が続いていることで、中小企業の経営環境が悪化していることも理由として考えられる。
	×	*	*	*

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		*	*	*
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中、様々なイベントが新型コロナウイルス感染症発生前と同様の内容で実施されたこともあり、県内外からの観光客が前年よりも増加した。その影響で観光施設、ホテル・旅館等への販売量も増加傾向にあった。しかし、一般消費者への販売量の動きは依然として鈍い。消費者は価格に関して今まで以上に敏感になっている。
		百貨店（催事担当）	来客数の動き	・アパレルショップの改装効果や催事の強化により、来客数が前年比2けたの伸びとなっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・除雪費用の支払もようやく終わり、季節的にも来客数は増えている。だが、毎年様々な経費が増加しており常にギリギリの経営である。6月からは電気代が上がる。最低賃金も引き上げることになれば、持ちこたえられないほどの状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は横ばいだが単価が上昇傾向にあり、販売量も微増している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きが良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・賃上げが行われている。しかし、周りの中小企業は置いていかれており何も変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数の減少を客単価でカバーしてしのいでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・定期異動があるためか、スーツを準備するサラリーマンの来店が多くなっている。おおむね好調である。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数やレジ通過客数が増加しており、前年同月比でも増加している。気温の高い日が多いため、エアコンを中心に、購入には至らないまでも下見の客が増加傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発表があり、先行予約が好調である。売上増加の見通しが立っている。
		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	・住宅のインテリア販売会では購買量が増えている。円安のなかにあっても需要はある。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・商品の値上げで客の購買意欲がシビアになっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊稼働率と客単価の上昇が見込まれる。また、宴会場の回転数も上昇しており、売上が総合的に上がる見込みである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの先行予約が好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全国大会や総会のシーズンがスタートしており、300人以上の宴席も多数入っている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・県内の当社契約宿泊施設の販売推移の5月実績は人泊、金額共に前年比約80%と前年を下回っている。先行受注の伸び率もやや鈍化している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・美容施術額は前年同月並みに戻っている。さらに、シャンプーやトリートメントなどの美容関連商品に加え、高額美容器具等の販売が好調である。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・商品の販売価格は20%ほど上昇しているが、来客数、売上共に前年を上回っており、好調が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・修学旅行や観光客が増加傾向にあり来街者数は増加しているが、物価高騰の影響を受けて商店街の売上は横ばいである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・コロナ禍で自粛していたイベントが再開され、にぎわいが戻ってきたが、来客数や売上の増加にはつながっていない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は若干減少した。逆に地域の小型店の来客数は伸びていることから、全体的に遠出を避け近場で過ごす人が多かったようである。後半はほぼ前年並みの来客数で推移している。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・行楽、旅行などの外出マインドは高く、靴、帽子など関連アイテムは好調に推移しているものの、衣料の買換えまではいかず、必要最低限の買物など節約志向が継続している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較し、販売量に変化がみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比ほぼ横ばいである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品価格の上昇が止まらず、特に高齢の客の買上点数が落ち込んでいる。商品単価の上昇で売上は良くみえるが、販売量は前期を割る日もある。特売品と見切り品、処分品の動きが顕著に伸びており、利益が取れる商品の動きが鈍いのが現状である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・単価が微増し買上点数が伸びないため、売上は苦戦している。ただし、前年比では売上、来客数共に変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候要因もあるが来客数に変化はない。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の標準小売価格の上昇で全体的な売上は前年を超えているが、買上点数は減少傾向にある。値上げに対して賃上げが追いついていない。 ・景気が上向きに転じる要因がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・景気が上向きに転じる要因がない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物制服や作業服等の売上が順調である。また、祭り用品も動き始めている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かくなり夏物も動いている。しかし、食料品などの値上げの影響で、ぜいたく品の購入にブレーキを掛けている様子が客にみられる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・旅行、出張用途など目的に応じた需要は安定しつつある。しかし、ふだん着需要においては、消費マインドが天候に大きく左右され、不安定な状態が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・来客数は前年比98%と落ちているが、円安等の影響で仕入価格が上がっていることから商品単価が上がり、売上は前年比105%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカートラブルが原因で配車供給が安定しない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数はほぼ変わらず、商談数や車のメンテナンスの単価も変わっていない。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業者との会話で、暖冬の影響で除雪機などのオフシーズンの整備やパーツの受注量が減少しそうだとの話が出る。他社も同様に厳しい状況である。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・今年の夏も暑いとの予報が出ているが、夏物の動きが予想を下回っており、厳しい状況である。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年と同様に推移している。新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後1年が経過したが、以前の販売量には戻っていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークもその後も来客数はひどい状況である。後半にかけて上向いたものの、通年でみても良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・賃上げが物価高に追いついていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価高の影響で単価を下げることができず、来客数が少ない状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比較し旅行需要は回復傾向にあるが、旅行外需要の落ち込みが大きい。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外出張や帰省の動きはあったものの、エネルギー価格の高騰や為替の問題から、旅行などへの消費は依然良くない。来客数や問合せ件数も3か月前と比べて増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・上旬に連休があったことや気温が暖かかったことにより、昼間の利用者は少ない。しかし、出張者や総会などの交流会参加者の利用は多くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスの新規加入者数は微増だが、解約者数が減少しているため加入者数は純増で推移している。テレビをインターネットに接続する利用者が増えているため、通信サービスも加入者数は微増だが、解約者数が少ない分、純増をキープしている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気が上向き要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高でコスト削減が続いている。
		通信会社（社会貢献担当）	単価の動き	・物価上昇と実質賃金マイナスの影響が、客はコストを意識するようになっている。
		その他サービス 〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・電気料金等の値上げラッシュが目立つ。賃金上昇が価格に転嫁されているため、3か月前と変わらず景況感は悪い。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・戸建て住宅は客単価の低い企画住宅が多く、受注額が低い。法人等の建造物の受注があるため、全体的には受注額は何とかなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、猛暑予報を背景に新たにエアコンを増設する工事が増えている。エアコンの性能アップを図る買換えも増えている。リフォームは、好天に恵まれ屋外のせんでや外構工事が増えている。一方で、屋内の改修に伴う増改築工事は伸びていない。
		その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数、成約棟数は前年比、前月比共に微増である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・連休中は来客数が多かったものの、休み明けは急に静かになっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・5月はマラソン大会や祭りなどが開催されたため大勢の人が集まったが、夜の繁華街には新型コロナウイルス感染症の影響で人が全く集まらなかった状況が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比2割減少しており、売上にも響いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・売上が非常に悪かった2月と比べて、来客数は横ばいだが、客単価は更に落ちており、今までで最も悪くなりそうである。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・例年、田植の時期が終わると来客数は戻るが、今年は戻っていない。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前年の周年記念企画の反動もあるが、外商顧客を含めた識別顧客の売上が特に厳しい。インバウンド需要は伸ばしているが、全体売上に底上げするには至っていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・5月の平均1品単価の前年比に変化はなかったが、来客数と買上点数は減少している。可処分所得減少の影響がじわじわと消費に出ている。消費の傾向は良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価を下げているため買上点数が増加しているが、客単価が下がり続けている状況であり、前年比97.3%となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が前年と比べて減少傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・円安が進み、値上げが続いている。ここまで来ると消費者は生活防衛意識が働く。必要なものを必要な分しか買わない状況が続いている。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると買上点数が減少し、客単価はやや低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相次ぐ値上げにもかかわらず好調を持続していた客単価が、今年初めて前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は各種税金の支払があり、客はそちらを優先するため、商品の購入まで回ってこない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に減少している。物価高の影響が出ており、客は無駄な物を買わないが、値引き品に対する反応は良い。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークが明け、自動車税等の支払があったためか、月末に客単価が下がっている。景気は冷え込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・2度、3度と来店してから購入するケースが非常に多い。買物に対して慎重になっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・テレビやパソコン、携帯電話の販売量は前年比では減少しているが、エアコンは好調である。全体的には前年比98%である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人客の受注は増えているが、個人客の受注がなかなか伸びない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・人気車種の販売停止の影響で、国産車部門の受注は予想したより伸びていない。輸入車部門はそもそもの生産台数が前年比5割以下と大幅に減少しており、受注も半減している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、受注量が減少しており販売量も減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの需要があった反動もあり、その後は消費者の節約志向が強くみられる。全体的に動きが少ない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後初の ゴールデンウィーク商戦があったにもかかわらず、今 月の売上は前年比103%、来客数は101%と減少傾向に ある。2019年比では、売上は98%、来客数は88%と微 減している。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者も本店と同様に今月は暇だと言っている。景 気はやや悪い。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年比90.6%である。ランチはビジネスマ ン層が減っていて、ディナーはどの客層も減少してい る。ティータイムは高齢者層が多く、変わらず推移し 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の来客数はほぼ予定どおりだっ たが、その後の動きは余り良くない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・4月の販売は新型コロナウイルス感染症発生前及び 前年並みで推移していたが、5月以降は鈍化傾向にあ る。大会などの大きな団体が動いているため、全体の 数値は大きく落ち込んでいないが、宿泊費が高騰して おり個人旅行に影響が出ることを懸念している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月は前月と比べて買物でタクシーを利用する客が 少なく、街中でもタクシーを利用する人がいない。自 動車税や固定資産税等の支払を控えているためではな いか。
		観光名所(職 員)	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴う 特需が終わったのか、物価高の影響なのか、客単価が 下がっている。来客数は余り減っていないが売上が若 干落ちている。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークも天候に恵まれ、コロナ禍から の回復を期待したがそれほどの勢いはなく、来客数は 前年に及ばない見通しである。物価上昇が家計に影響 していることが要因ではないか。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・いろいろなイベントを行って来場促進を図っている が、なかなか人が集まらない。最近は常連客の来場も 減っている。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・常連客のみで新規客が増えないため、変わらない。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・競争入札の落札率が低下しており、受注確保に向け 価格競争が厳しくなっている。
	×	商店街(代表 者)	それ以外	・商店街では飲食業に限らず小売業の閉店も増えてい る。かなり悪い状況にある。
	×	一般小売店[寝 具](経営者)	販売量の動き	・商品の動きが更に悪くなっており、粗利が上がる仕 立てはほぼないに等しい。
	×	スーパー(経営 者)	お客様の様子	・円安が進み金利も上昇局面にあり、物価の上昇が止 まらない。消費者の節約志向が強まっており、買わな いという選択もしている。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・期待していたゴールデンウィークも来客数はさほど 良くなかった。その後の来客数も少なく、景気は悪 い。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・例年この時期の夜の繁華街は、一般客の動きは少な いの、各種団体や組合、法人などの総会や打合せ等 で活気がある。しかし、今年は予想以上に人が少な い。物価上昇により家計に余裕がないため、昼食を店 で食べるよりも安いコンビニの弁当を買うという客の 話を多く聞く。
企業 動向 関連 (東北)		農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・順調に生育している。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・民間製造系企業の設備投資に伴う受注が順調に推移 している。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・営業案件リストに追加することはあっても、削減す ることはない状況にある。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・生成A I市場が注目を浴びているなか、A I向け高 付加価値D R A Mの需要が高くなっており、在庫 を抱えていた顧客が設備投資に前向きになっている。 る。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・春の祭りシーズン以降、団体よりも個人の観光、イ ンバウンド需要が目に見えて増加している。しかし、 物価上昇に賃上げが追い付いていない状況が肌感覚で も継続しており、消費意欲は高まっていない。

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
		司法書士	受注量や販売量の動き	・登記所における申請件数が前年比5%程度増えている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、やや悪い状況に変わりはない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の様子に違いはあるが、全体的にみると受注量に変化はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件は増えつつあり、客先への価格転嫁の交渉を行いながら受注につなげられるよう努力している。景気は3か月前と変わらない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸び悩んでいる。例年5月以降は受注量が増えるが、今年はまだ増えていない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一定の受注はあるものの、受注量に大きな変化はない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は少し回復傾向にある。運賃の値上げが徐々に浸透してきたことも要因の1つとみている。ただし、物流量が増えているという実感はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の反応をみる限り、いまだ対面営業をしにくい状況にある。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・イベントの開催は新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻っているが、物価や人件費、エネルギー価格の高騰等により収益が圧迫される懸念があるため、広告費を縮小する企業が多い。
		経営コンサルタント	それ以外	・人手不足への対応策として中小企業でも相応の賃上げが実施されているが、食品を中心とした消費財の価格上昇がそれを上回る状況が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。前月から引き続き小売業、サービス業、飲食業等は売上回復が続いており、業績は好調である。一方で、製造業は相変わらず部品不足等で売上が上がらず、苦しい状況である。建設業は前月と変わらずそこそこの売上を維持している。全体としてはやや良い状況である。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年はゴールデンウィーク後半分も4月に出荷したため、5月は良くない状況になっている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経理担当）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響で受注量が減少傾向にある。
		その他企業 [企画業]（経営者）	それ以外	・ゴールデンウィークの宿泊施設への客の入込はさほどではなく、その後の予約状況も芳しくない。観光道路への通行車両の数も期待したほどではない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークは前年より人出が少なく、苦戦を強いられた。物価高騰もあり、消費者の土産に対する財布のひもが固くなっている。
		食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・来客数は前年比ではそれほど落ち込んでいないものの、客単価の落ち込みが売上に響いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月以降、受注の件数が減っている。物価高騰のあおりで消費が冷え込み始めている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・現在、顧客の最重要案件の業務に注力していることから、他の発注案件が停滞している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先からの引き合いが少ない状況が続いている。案件の先延ばしもあり計画値に届いておらず、厳しい状況である。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が上昇しているが、値上げ交渉がまとまらず、受注価格に転嫁できない。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種により差はあるものの、前年同月と比べ新規求人数が増えている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月決算で過去最高益を記録した企業が多く、求人意欲が高い状況が続いている。営業職や建設業関係の施工スタッフ、飲食店スタッフのニーズが顕著である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用要件を絞る動きが一定数みられ、採用決定者数は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前から継続して求人の動きは鈍く、前年比ではマイナス傾向が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・求人広告に限らず、広告全般の動きが止まっている。積極的に広告を行い、売上拡大を目指す顧客がほとんどいない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・県内各地の桜祭りの人出や大型連休中の観光客は前年より増加している。しかし、好転したのはサービス業のみで、それ以外の業種には上向きの気配はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内企業の広告の動きが鈍く、売上も前年割れとなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は高いが、売上増加などによるものではなく、少子高齢化による労働力不足が要因であり、景気はやや停滞している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸売業や小売業、宿泊業飲食サービス業等は新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後に増加した求人数が一巡して減少している。製造業の求人数は増加している。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・就職希望者以上に求人件数が確保できていることから売手市場となっている。しかし、求職学生とのマッチングでみると買手市場となる場合がある。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・AIの進化で仕事が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で減少しており、月間有効求人数も3か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手企業数社から経営難の話を聞いている。
	x	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		-	-	-
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・宴会関係が多少増えてきたようである。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・季節柄、徐々に客の動きが変わってきている。当地は地方だが、東京方面の祭りが始まると、若い人のなかには出掛けていきたいという客も出てきている。これから夏祭りに向けて忙しくなるのではないかと。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上と受注が増加傾向で推移している。受注残も増加してきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊商品に対する客の購買意欲は、新型コロナウイルス感染症の5類移行直前よりはかなり落ち着いたが、底堅いように感じている。ただし、ゴールデンウィーク明けということもあり、中旬以降の客の流れは余り良くない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊、料飲部門共に、来客数がかかなり増えており、継続して上向いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・全国的にバス代、宿泊代、食事代等が上がっているため、自然と販売額が増加している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・教育旅行が順調に推移している。また、訪日客も順調で、当エリア内でも多くの外国人を見掛ける。相変わらず、日帰り客が多いものの、ゲストハウスを含めた宿泊施設の利用は伸びており、良好である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・具体的には特にないが、体感的にやや良くなっている。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・修繕やリフォームの問合せ、見積依頼がやや増えてきている。良い流れではあるものの、建築資材や労務費の高騰により金額的に高くなってしまい、成約までには至っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・マスコミ等では大企業従業員の賃上げが話題となっているが、地方の商店街には恩恵がみられず、商店街を歩く人はまばらである。

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
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も物価上昇が続き大変である。特に、野菜や肉の値上がりが目立っている。客は特売を狙って上手に買物している。生鮮品が安く出回るようになれば、多少安定してくるのではないかと。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・引き続き、来客数は堅調に推移しているものの、買上率や客単価は横ばいがマイナスであり、トータルでは前年実績を若干割っている。中間層の、慎重な購買行動は継続している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品はゴールデンウィークの家族連れのバーベキュー需要等もあり、好調に推移している。ただし、衣料品は買い控えが目立っている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は回復傾向を維持するものの、上昇局面には入っておらず景気は変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・物価高の影響もあり、来客数が前年割れの状況となっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・気温がやや上昇した影響もあって、入出が多少良くなっている。ただし、新型コロナウイルスの感染拡大時の外出控えが染みついたのか、客の出足が相当に悪い。新型コロナウイルス感染症発生前に戻るには時間が掛かるのではないかと。当店の顧客は高齢者が多いため、年々、足腰の弱体化等の影響もあり、出足は鈍くなっており、売上には結び付かない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・白物家電の動きは前年比105%で推移している。特にエアコン110%、冷蔵庫104%、洗濯機が105%と好稼働である。映像関連やパソコン関連は80%で苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、新車、中古車の販売が低迷している。ただし、整備等のサービス部門がかなり活発化しているため、気持ちの上ではほっとしている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・5月前半は好天にも恵まれ、来客数も順調に推移していたが、中旬から下旬に掛けて減少している。明確な要因は特定できないが、低価格な食料品への依存度が高まっているようで、消費マインドは冷え込んでいる。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや週末の人出は多いものの、平日及び遅い時間帯は低迷している。トータルでは変わらない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから客足はやや下降傾向だが、少人数や団体宴会の予約はコンスタントに入っている。ただし、忙しさはさほど感じられない。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・業務の主たる給食部門においては、新年度から単価等の取引条件の見直しをしてくれた取引先も多く、収支は改善されたものの、コストアップをカバーするには至っていない。今後も食材や油類等の価格引上げも懸念されており、経費節減の継続と取引先への条件見直し依頼を続けていく必要がある。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・価格転嫁できなくなっている。直前での削減や費用負担が多く発生している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから動きが悪くなり、前年同月と比べて4%の減少である。
		通信会社（社員）	単価の動き	・サービス提供相手からは、値下げの要請を多く受けている。現状は変わらないものの、注視する必要があると考えている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価高が常態化し、電気料金の補助金もなくなることから、実質賃金が下がっている状況は変わらないため、良くなる要因がない。
		通信会社（局長）	単価の動き	・円安の影響で一部の企業業績は好調だが、原材料価格の高騰等でインフレが加速している。業績が好調でも、給与には反映されておらず、買い控えになっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候に恵まれたゴールデンウィークだったが、前年と比べると日並びで休日が少なく、来客数は前年並みで変わらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・儉約優先という客の志向は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、店舗の撤収、廃業が目立っている。今のところ、新規問合せはほとんどなく、住宅の引き合いも余りない。	
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	販売量の動き	・今月の売上は前年とほぼ同水準だが、3か月前の売上は前年比154%と良かったため、やや悪くなっている。観光業のため、ゴールデンウィーク期間の日並びが売上に直接影響を及ぼすが、今年は飛び石連休で、想定より売上が伸びなかった。また、地域全体への来客数が多すぎたために、道路等の渋滞がひどく、神社仏閣への入場にも長蛇の列ができ、周辺飲食店や販売店に足を向ける時間もなかったようである。さらに、多すぎる来客をさばけるだけの人員も確保できなかったため、売上機会の損失もあった。	
		百貨店(店長)	販売量の動き	・来客数は微増ではあるものの、1人当たりの購入点数が減少している。単価の上昇で販売点数は減少したものの、何とか前年並みの売上を維持している。客は購入に慎重になっている印象を受ける。また、食料品等では、同一ブランド内で購買単価が低下する傾向にあり、節約志向が見え隠れしている。	
		スーパー(商品部担当)	販売量の動き	・販売点数の落ち込みが厳しい原因の1つとして、円安、値上げ、経費の上昇などが考えられ、売上の回復までには時間が掛かりそうである。	
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・今月は極端に販売量が少ない。客との会話でもなかなか車を買うムードにならない。	
		住関連専門店(店長)	単価の動き	・安い物だけを買う傾向にあり、全体的に単価は下がっている。買い控えが継続している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光地ではない地方ではゴールデンウィークで出掛ける人は多いものの、来訪する人は少ないため、タクシーの利用客は少ない。連休でお金を使ったせいなのかは分からないが、夜の飲み会等もなくなっている。通常よりも利用客が少なく、やや悪くなっている。	
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・例年、モデルチェンジ前のこの時期の販売は減るが、今年は特に減少が顕著で、3か月前から3割減少している。	
		ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・原材料や販売消耗品等の値上げにより、商材単価を上げたが、売上は下がってしまっている。	
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・前月同様、来場者数は前年比ではプラスで好調だが、客単価は前年を下回っている。価格競争の影響が出ている。	
		美容室(経営者)	販売量の動き	・人口が7万人ほどの当地で、景気が良くなったと思えたことはない。メディアではインバウンド、株価上昇、定期昇給等が話題に上っているが、当地には関係がなく、大企業のボーナスの話題も縁のない話である。	
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・物価高騰の折、建築費も例外ではなく価格が更に上がっている。予算が合わなくなったためか、動きが鈍くなっている。	
		×	一般小売店〔家電〕(経営者)	競争相手の様子	・季節柄、エアコン等は動いているものの、他の商材に対してはなかなか渋い状況である。
		×	家電量販店(店員)	販売量の動き	・前月からの売上トレンドは下降しており、前月比で99%、前年比では97%である。好調な商材は洗濯機とスマートフォンで、悪い商材はエアコンが88%、冷蔵庫は87%、テレビが95%となっている。
		×	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・残業や休日出勤もほとんどないため、悪くなっている。
	×	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・ランチタイムの良い日と悪い日の差が特に激しい。30~40代の主婦層のママ友ランチが少なくなっている。ランチは60代くらいが主流で、ディナーは20代女性が友達と来店という感じで、それぞれ単価は良い。子育て世代の来客が少なくなっている。	
企業動向関連 (北関東)		-	-	-	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・10数社取引先があるが、ほとんどの取引先で仕事量等が増えてきている。	
		金融業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・価格転嫁は一定の取引先において進んでおり、自主価格も取引先より理解を得て進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・おおむね横ばい状況で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前も底値安定のような状況だったが、現在も受注、売上共に停滞が続いており、残念である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・夏物家電、特に、電気料金の値上がりも始まるため、省エネ対応のエアコン、冷蔵庫等は前年並みの物量を確認している。しかし、ドライバーの労働条件の規制により、車両不足が発生し、また、限られた時間内での輸送となるため、高速料金使用が条件となり、コスト高となっており、利益は薄くなっている。
		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った関係で、少々忙しくなっている。この流れは当面続く。
		社会保険労務士	取引先の様子	・取引のある中小企業の賃上げ率は、前年並みのところが多い。
		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	・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	・受注の減少が顕著になってきて、現場では人手が余る部署も出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・各取引先とも好調なところはなく、3か月前より売上が落ち込んでいる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が増えない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・材料費や人件費等の高騰により、特に飲食店の経営がかなり厳しくなっていることが目立つ。
		経営コンサルタント	それ以外	・賃金の伸びが物価上昇に追いつかず、生活実感が良くなっていないため、消費意欲が不十分で家計消費は拡大していない。他方、円安による輸入物資の価格上昇が続く、コストアップの状況にあり、地域企業の経済活動もおしなべて活発さに乏しい。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ISO認証の審査の際に、審査員から、当社の業況を聞かれ、かなり悪いと答えた。審査員からはどこも皆そうだと聞いている。つい2～3日前にも、同業者から電話が来て、全く仕事がないため助けてほしいと言われた。当社も例年の半分くらいまで仕事量が落ち込んでいる。何年も仕事をしているが、ゆゆしき問題で、このようにひどい状況はありえない。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事主体で売上の95%を占めている。今期の公共工事発注額は前年比5%減少、前々年比では21%減少である。当社受注も前年比10%減少と、決算の数字が心配である。
	×	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は多少値上げしているものの、資機材の仕入価格が注文するたびに値上がりしているため、利益は減少している。
雇用関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・当地は観光地を抱えているため、販売員や配送の手伝い等の求人はあり、人手不足等による募集とみている。地域周辺では、住宅の新築物件や増改築、屋根工事等がぼちぼち見受けられる。スーパーでは、野菜の価格も安定して下がってきて、比較的回っているものの、全体的な物価は上昇しているため、購買力に影響して、消費は鈍っているようである。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・募集依頼をもらう顧客企業のなかでも、金融や保険、サービス業界は恒常的に人材が不足している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・円安による物価上昇がかなり影響し、消費が低迷している。雇用状況は人手不足だが賃金が上がらないため、悪循環になっている。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求人広告を紙媒体やSNS等に掲載しても、求職者が集まらないため、やや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で連続して減少している。

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	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同月を既に超えている。訪日旅行客数も今後増加する見込みである（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行後1年が経過し、足元の売上は客単価がけん引する動きとなっており、国内、インバウンドの需要も好調をキープしている（東京都）。
		乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・新型車の発売前にもかかわらず予想以上の予約をもらっているため、販売量が上向いてくる（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前年度に行った手数料、単価改定交渉が奏功して、4月から転嫁後の価格で一部が動き出したことから、利益が急速に改善している。価格転嫁は前年度の3割、今回の4割と合わせ、全取引先の7割において実現している。今年度も残り3割の取引先にアプローチを行う計画である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・実績が前年を超えている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約110%となり、やや良い。3か月前と比べても約180%と良くなっている。ここ数年、住宅展示場や資料請求からの成約率が非常に悪かったが、不動産紹介窓口などからの紹介案件数と成約率が非常に良くなってきており、今月の販売量は24か月ぶりに目標数字を達成できている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・新学期シーズンが終了し、学童用品の動きがやや鈍くなっているが、比較的高額な筆記具の売行きが良い。1人当たりの購入点数も多く、客単価が上昇している（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・円安や原材料費高騰による商材の値上がり有一段落し、客にも新価格が浸透してきたため、納得して購入してもらっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・前年4月に、店舗建て替えのために仮店舗に移転した。5月も前年比でみていくと、徐々に客が定着してきているようで、来客数が増えていることがまず大きい。来客数だけでなく、客単価も間違いなく上がっている。物価高ということで全てが値上がりしているなかでも、珍しい文房具などは結構売れてきている。もしかしたら、それだけ賃金も上がってきたのではないかな。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・特に大都市圏店舗において、国内客の高付加価値消費が底堅いことに加えて、3か月前と比較してインバウンドの消費の力強さが増している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ショッピングセンター運営や出店開発を担当しているが、当社の主力業態である百貨店の外国人比率は300%以上で伸びており、かつ高額の時計やジュエリー、ハイファッションなどを購入していくため、国内客の購買額が前年を少し割っても、全体で見ると好調に推移している（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・物価上昇に一服感がみられるなか、賃金上昇による消費マインドの改善が一定程度景気を押し上げている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは近場に出掛ける人が多かったようで、来客数も多く、こどもの日、母の日も非常に良かった。良い方向につながっているのではないかな。
		スーパー（食品担当）	競争相手の様子	・賃上げもあり、自社、競合も含めて消費が伸びている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・衣替えシーズンに入っている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売の売上が増加している。サービス部門も増えている。	
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車の投入による効果である。	

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
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・客からの予約や問合せなどが上向き傾向のため、動きとしてやや良くなっている（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	それ以外	・法人客から懇親会や表彰式など多様な目的での予約引き合いがあるものの、既に成立した予約で一杯で対応できない場面が散見される（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前の2月は売上がかなり落ち込んでいたが、その頃と比べるとやや良くなっている。客の出足も余り良くなかったが、今は少し動き出して、売上もやや増えている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・外国人観光客の増加で、週末ばかりでなく平日も人であふれている店がある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・原材料価格の高騰はまだ今後も続きそうとの情報があるなか、高騰分をどこまで価格転嫁できるのか不安である。来客数が減少していきそうな雰囲気もある（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・観光地の店舗はシーズンでもあり150%、都内店舗は120%、オンラインショップは90%、卸業務は180%と全体的に上向きである。高価格帯のコーヒーも売れている（東京都）。
		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の分類が5類に移行して1年が経過し、コロナ禍は過去のものになりつつある。したがって、客は増えているが、原価の高騰が非常に切実な問題になっている。その辺の状況を注視しながら営業している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが寄与して潤っている。観光やイベント需要が高い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客からは、近場で家族皆で過ごせるような時間を作りたいということと、能登半島地震の被災地が1日も早く復興するよう、予算内で多少なりとも北陸の応援ができたという話を聞いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サラリーマンの利用者が、特に都心部のオフィス街において増えている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・物の売行きが好調である。観光施設も軒並み集客数を伸ばしている。インバウンドのSNSにけん引され、20代から40代女性の購買意欲が高まっている。人気店では1時間程度の待ち時間は日常の風景になっている。社内でも話題になることが多く、若い世代は終業後にグループでグルメや体験施設へ足を運んでいる（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・お金を使える人は、必要以上には加入しないが、必要なサービスであれば早めに決断して、ある程度は消費している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると来場者数自体はほぼ100%と横ばいではあるものの、4月に値上げをした影響で前月からは減少している。しかし、売上は前年同月比で100%、3か月前と比較しても105%と数字は悪くない。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・5月はゴルフシーズンということもあり、稼働率は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が散見され、プレー料金が割高となるビジター来場は落ち込み、レストランも高額メニューの販売の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）	販売量の動き	・企画コンテンツが当たり、売上、登録者共に過去最高の伸びを見せている。景気の良い話は聞かないが、実質的に4倍ほど売上が伸びている。この勢いを大事にして、いろいろな企画を更に広げて盛り上げたい。消費支出も増加傾向にある。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・予約やコンペが増えてきている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・行政への入札関係のアプローチやそのための種まき、民間企業に対しての設計応援などの営業を頑張っている。最近の2か月間はやや平坦であったが、今月に入り、今までの営業の成果で少し上向いている。
		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きているため、これからはホテルの稼働率も上がってくる。一方、建設業の方は、材料費などが非常に上がっており、公共工事を含め、スムーズに受注できない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社アパート購入の客に関して、2棟目、3棟目を購入する客が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を歩く人の動きが今一つ思わしくない。また、来店する客が、他店といろいろ比較検討した上で、かなり慎重に買物をしている様子が見受けられる。
		商店街（代表者）	それ以外	・緩やかな回復基調が継続している。クレジットカードの取扱高の増加傾向は続いている。イベントのレスポンスも良い。ただし、一時期のコロナ禍からの回復による特需は一巡したようで、伸び率が鈍化している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数、問合せ等の動きは良くなったが、売上はそれほど伸びていない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・販売の方は、来客数がかなり少なく、売れない状況で非常に悪い。内装工事関係の仕事が多少あるので、良いということはないが、内装で賄っている（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・35店舗ほど支店がある信用金庫の仕事を受注しており、新入社員が入った時期には動きがあったが、波が引くように注文が少なくなっている。こういう経験は余りないので、こういうものなのかという感覚である。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・正直なところ、余り変わらない。コロナ禍が明けて、観光ビジネスが盛り上がりつつも、販売業はそれほど変化がない。下がっていないのが救いである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・前年と同様の売上となっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・現状維持が精一杯で、新規の販売先がなかなか増えない。人の動きは以前と比べて増えているものの、物価が上がり、商材の販売価格に即時に反映できない状態である。販売数も増えていない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・売上全体の2割をインバウンドが占める状況は変わらない。富裕層には、高額品ブランドの値上がり前に購入する駆け込み需要もみられている。一般客では、食料品の段階的な値上げに対して、購入を見送るといった様子も見受けられる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・大幅改装に伴い工事のため、来客数が大きく落ち込んでいる。売場が大幅に縮小している食料品が想定以上に苦戦しているものの、美術、宝飾等の高額品の動きは良く、全体で想定を上回っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・大都市圏での訪日外国人の増加、円安の影響による高級ブランド品を中心とした売上の伸びが非常に大きくなっている。一方で、食料品を中心とした日用品等の売上推移は平行線である。売上は伸長しているものの、社会全体で景気が良くなっているとは考えられない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・最大10連休となったゴールデンウィークの影響で新規客の来店が増え、来客数が大幅に増加した。インバウンドは相変わらず好調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中国をメインに依然としてインバウンドは活況を呈している。円安を背景に、宝飾、時計などの高額品を中心に売上が拡大しており、新型コロナウイルス感染症発生前のインバウンド売上を大幅に超えている（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
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・5月はゴールデンウィークも含めて気温が安定していたこともあり、衣料品や雑貨が堅調である。しかし、物価上昇の影響が食品を中心にみられ、景気は変わっていない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・客は、旅行、教育、住宅など必要なことへの投資は惜しまないが、様々な物の値上げが続くなか、収入が増えている実感がないため、日常の買物はかなりシビアになっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・食料品の購買頻度は変わらず低調で、物価上昇ほどバスケット単価は上がっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・全体的に単価が上がるなか、生鮮品を中心とした見切り商材の購入者が増えている。値下げ率が高い方がより売れるが、低単価の日配品やパンなど、商材によっては値引きが少額であっても購入する客が多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は相変わらず上昇傾向にある一方、販売量並びに来客数は下降傾向にあり、相殺されている状況は現在も変わっていない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・食料品を中心に値上げがまだまだ続いており、月を通しての来店頻度が落ちている。ゴールデンウィークは、遠距離の旅行に出掛けた人は少なく、県内にとどまる人が多かったようで、買物客が多く、客単価も上がった。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年と比べて来客数は増えているが、客単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候等に左右される面が大きいいため、どちらともいえない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共にほぼ変化がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を割っており、回復のめどが立たない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・商材がどんどん値上がりしているの、買い控えというか、物を大切に使うのか、購入回数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・春先から良くなってきており、その状況が続いている。この時期までは気候も良く、外出する人が増える。夏の猛暑の前までは良い状態のまま変わらない（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの間、期間後も共に前年を上回る販売量を維持している。1～2月ほどの伸び率はないものの、高い状態が続いている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・天候不順が続いており、来客数が伸び悩んでいる（東京都）。
		コンビニ（従業員）	単価の動き	・物価高がどうしても影響を与えている。3か月前との比較では特別変化はない。来客数が大幅に増加することはないが、大きく減少することもない。景気は据置きである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前月に続き婦人アウターの外出着の売上は良いが、実用衣料品の売上は良くない。我慢できる物は節約志向である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・浴衣販売について、前年はコロナ禍であった前々年と比べて売上が1.7倍であった。今年は花火大会等の各種イベントも再開することで一層の売上増加を期待していたが、4月は前年を上回ったものの5月は横ばいである。そのなかで、人気キャラクターとのコラボ浴衣は好調に推移している（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・例年、5月上旬は母の日があり売上が伸びるが、今年は販売量、単価共に平年より悪い。
		衣料品専門店（販売促進担当）	単価の動き	・販売量は増えているが、コストが上がっているため、利益は変わらない（東京都）。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・賃上げの実感がなく、消費に向かっていない。電気・ガス価格激変緩和対策事業費補助金が終了するとのアナウンスがあるように、賃金上昇分を物価上昇が全て吸収してしまい、不安感が払拭されないなか、家電の買換えサイクルは伸びている。言い換えれば、壊れるまで使う家庭が増えている。

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
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数に大きな変化がない。商品購入に慎重な客が多い。
		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。客の来場はあるものの、なかなか成約に結び付いていない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・思ったより販売量が伸びていない。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量に大きな変化はなく、景気は良くなっているとも悪くなっているとも言い難い（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・特段大きな変化はみられないが、物価上昇に伴い節約志向が高まっていることを実感している（東京都）。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・政府から、これといった景気対策が出てくる様子がない（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・5月度の各店の実績は、2019年比では売上99.7%、来客数81.7%となっている。来客数が確保できていない分を原材料価格の高騰等でやむを得ず値上げした分でカバーしている格好である。本質的な売上回復には至っておらず、現状維持である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子は3か月前とそれほど変わらない。決して景気が良くなったという実感はないが、かといってそこまで消費が冷え込んでいる様子も見受けられない。物価は上がっているが、まだまだ日本は裕福なのかもしれない。もう少し所得が増えないと、完全に良くなっているとはいいい切れない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日は大きな宴会がかなり入っており、週末も行楽客でにぎわい、今月も良い状況である（東京都）。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・会社経費の宴会が増えている。1グループの人数も、以前は2人から4人であったが、8人から10人グループが増えている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年、新型コロナウイルス感染症の分類が5類に移行して以来、引き合いもほぼ新型コロナウイルス感染症発生前の状態へ戻りつつあったが、今年に入ってから販売量も完全に戻っている。ゴールデンウィークはコスト高の影響で販売価格も上昇しており期待以上の結果には至らなかったが、単価上昇が図れたため、引き続き目標を達成できている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行需要はみられるが、訪日観光客増加の影響でホテルや航空券が値上がりしているため、控えている人も見受けられる（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・訪日外国人が買物ではなく観光を重視するようになっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝から夕方までは以前同様に利用があり、コンスタントに仕事ができている。夕方から終電までは少し利用が減ってきて、深夜は非常に少なくなる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の様子について、週始めはかなり少ないが、あとは余り変わりはない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシー業界は、今年に入ってから乗務員が充足して稼働台数も増加しているが、乗客は相変わらず少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・商談中の案件が受注までに時間が掛かるようになっているため、この先の景気は変わらない（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・小口CMの依頼が複数入っているが、成約に至らない状況が続いている。見通しは暗くはないが様子見である（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・3か月前と比較して大きな変化はみられない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が物価の上昇に慣れてきているようで、価格を受け入れるようになっている（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・転居に伴う新規契約や解約が落ち着くなか、サービス価格を据置き、実需への訴求を目指すものの、契約数の伸びは芳しくない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・顧客の減少が継続している。緩やかに悪い状態が継続しているという意味で、変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ボーナス月の前なので、来月に期待する（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け後、集客数が落ちてきている。
		その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	販売量の動き	・コロナ禍は明けたが、値上げが頻発しており、収益は厳しい（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	・首都圏では引き続きインパウンドが旺盛である。宿泊、飲食、物販のいずれも単価が上がっているが、来客数はさほど落ちていない（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇の影響で、必要以上の物は購入しない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・業務量に多少の変化はあるものの、ほぼ想定内である。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費者の購買意欲が下がっている。買換え需要はあるものの、買増し需要はエアコンだけのようである。事業者向けの省エネ補助金が始まったので、期待している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・消費の動きが鈍い。夏季イベントや行事の準備が進んでいないのではないかと。価格改変による買い控えや品薄により購入できずにいる客も見受けられる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・実質賃金の低下と光熱費や食材などの高騰により、客の財布のひもが固くなっている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度向けの販売が落ち着き、平常期の販売量を予測していたが、円安が続き、輸入商材の販売量が抑えられている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前月同様、前年実績には到達するものの伸び率は鈍化しており、食料品は前年未達となっている。新型コロナウイルス感染症の5類移行以降、初めての制約のない大型連休ということで、旅行や外食による内食の減少、天候不順に伴う生鮮品の急激な値上げに伴い財布のひもを締める傾向があった。一方で、服飾雑貨、特に化粧品が復調し、高額品も動いたことより、全体の売上は前月と同水準で推移している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・物価上昇が賃上げを上回れば、景気悪化の懸念がある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークと母の日のイベントにより集客数、売上共に好調であったが、それ以降は来客数の減少が続き、前年を割る日も多く、来客数、購入点数共に減少している。ゴールデンウィークでの出費の反動による引締めの影響が続いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の土日の人出は前年を大きく超えたものの、期間中の平日及びゴールデンウィーク明けの最初の土日は前年を下回っている。また、取引件数も前年を下回っている（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・ロープライスの競合店が出店し、客を取られている。客の価格に対する意識は想定以上に高い。また、売上数量も落ちている。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・安定していた食品の売上も、このところ良くない状況が続いている。洋菓子、総菜の販売が伸び悩んでいる（東京都）。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・相次ぐ値上げで1品単価は上がっているものの、1人当たりの買上点数が減っている。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・来客数と販売点数の伸びが大きい。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニだが、これだけ商品の売価が上がっているにもかかわらず、来客数が減っている分、売上は前年比98%程度となっている。このことから、やはり景気が悪いといわざるを得ない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月度の売上も前年比3%減少している。前月に続き、安価な商材が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (従業員)	単価の動き	・全般的に値上げ傾向が落ち着かず、客単価及び売上の減少傾向が続いている。必要以上の消費を避けているのではないかと。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・円安により海外バイヤーとの競合で中古車の国内相場が高くなっている。新車も国内の割り当てが少ないようである(東京都)。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・景気は徐々に悪くなっている。燃料代や電気代が上がり、生鮮食料品も天候の影響で高く、輸入品も当然値上がりする一方、想像より賃金が上がっていないため、新車購入は控えざるを得ないと客が話している(東京都)。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の動きが安定せず受注が減少している。中古車は市況回復により単価が上がっている。サービスは需要が減っている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・人気車種の新型車が出たが、いろいろ含めて100万円近く値上がりしており、そもそも購入できる客が少ない(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	・来客数はそこまで減っていないが、買上点数が減っている。余計な物は買わない傾向が強い。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・前年度はコロナ禍明けの反動が目立ったが、現在は利用頻度が落ち着いてきている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・飲食店だが、夜の人の流れがほとんどない。夜に外で食事をする人の数が絶対的に減っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行において、あらゆる費用が上昇しているために、オーダーされる予算では実施が困難である。また、コロナ禍の間に昼食施設も多数閉業したため、コース組成も困難を極めている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・物価上昇の影響で、高価格帯のサービスからより低価格のサービスへの変更を希望する客が増加している。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・4月の繁忙期も早々に終わり、5月になってからもインターネットやモバイルの契約数の鈍化がみられる。前年同月比でもマイナス傾向で、消費行動も全体的に鈍化している(東京都)。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・円安の影響で買い控えが起こりつつある。原材料価格の高騰により、光熱費、物流コストが上昇し、客の動きに影響を落としている(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・来場者数が前年比98%程度、特に、土日祝日は97%と低調である。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴルフをしない理由が増えつつある。物価の上昇により財布のひもが固くなり、5月だというのに真夏日で熱中症にならないよう外でのスポーツは控えられている。特に高齢者への影響は大きい。
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (従業員)	来客数の動き	・コロナ禍明けの解放感も一段落したようである(東京都)。
		設計事務所(所長)	それ以外	・仕事の話はあっても、材料等の高騰により話がなかなか進まない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・民間の建設市場は明らかに停滞している(東京都)。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建材の荷動きとしては、大型案件が少ない状況で好景気とはいえない期間が続いている(東京都)。
	×	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・キーテナントである総合スーパーの集客不足がある。
	×	乗用車販売店 (営業)	お客様の様子	・全国と比べて販売台数が減っている。
	×	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・旅行代金が上がったため、申込みが減っている(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	・高額な商材が動くようになっている(東京都)。
		一般機械器具製造業 (経営者)	それ以外	・仕事量が増加しており、平均単価も僅かに上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流の2024年問題に対応するため、人手不足を解消する省力機器の開発に取り組んでいる。機器開発に成功し、初号機の販売がうまくいっている（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	・半導体の大口価格が堅調に推移している。業績も良い影響を受けており、我々の景気としても良くなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて約20%受注が増加している。リピート品が増えたわけではなく、会社が少量多品種の営業にかじを切ったためである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーからはほぼ年度計画どおりの発注が続いている。このまま高水準の生産が続く見込みである。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンド需要は引き続き好調であり、宿泊料金、稼働率は更なる上昇が見込まれる（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・定額減税が6月から実際に始まり、少し手取りが増えるため、消費への影響はありそうである。インバウンドの影響も大きく、高額商材や食品、旅行への需要が期待できる。上半期の業績によっては夏季ボーナスの増額も見込める。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・元請企業数社から既存の契約金額の値上げが承認された（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらない売上が続いているため、良くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き受注量が少なく、景気が悪い（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は売上は少ないものの、受注量が増えている。本当に良くなっているのかどうかは、しばらく様子を見ないと分からない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物がなかなか売れない。高止まりで購入意欲がそがれているようである。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・計画していた案件が予算超過で中止となり、計画自体が白紙になった。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料費、燃料費が上昇しており、厳しい。円安の影響もあるかとみているが、もう少し景気が良くなることを望んでいる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納品先店舗数が減少し続けており、収入の減少が生じている一方、燃料価格の高止まりを始め、諸物価の上昇により収支のバランスが悪化している（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注案件が増えているが、長年受注していた案件の終了もある（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・物流の2024年問題があり、拘束時間等を減らすために人員を増やしたが、物量が増えないなか、当たり前だが1人当たりの給与が減少傾向にあり、不安である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在、閑散期で物量が減っているなか、燃料費の高騰は続いている。したがって、収益も伸び悩んでいる。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・横ばいで推移しているが、今後は下方リスクが顕在化する可能性がある（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・観光業では、ゴールデンウィークの影響で人出が増えたことと、インバウンドもあり、売上がかなり増加している。小売業では、消費者の動向は、食品を中心に値上げの実感が顕著で、必要品以外は買い控え傾向にある。運送業では、人手不足と燃料費の高騰があり、経営的に厳しい。建設業では、資材高騰や品薄もあり、売上が低調である。全体的に景気は変わらない（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上実績は若干の増加がみられるものの、価格転嫁による受注価格上昇の範ちゅうとみられ、受注、販売等の総量自体はここ数か月大きな増加はみられない。原材料価格の高騰が落ち着きを見せていることから、利益率の悪化によりやく歯止めがかかってきたように見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅3分、平成4年築、鉄筋コンクリート造7階建て住宅兼店舗で、新築当時から営業していた医者が、高齢で後継者もなく閉院した。早速募集を行い、同業種の希望者を待っていたが、来るのは美容院ばかりで、あとはエステがあったのみである。最近では男性でも美容院に行くようなので、需要は多い。オーナーの了解を得て10件ほどの美容院から決めたが、近隣にもたくさん店舗があるので、成功を祈っている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・新規のみならず既存テナントからの増床ニーズもあり、満室稼働に近い状態になりつつある。しかし、賃貸条件には相変わらずシビアで、賃料を上げられない状況が続いている（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は新型コロナウイルス感染症発生前に戻ってきており、案件数は増えているものの、仕入価格が高騰しているのに、受注額の値上げはなかなか難しいため、以前同様の利益を確保できない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎年の傾向ながら、期初から第1四半期は低調である（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに、近隣駅まで商店街を歩いて歩きながら、飲食店や居酒屋などをガラス越しにのぞくが、新型コロナウイルス感染症発生前の客入りまでは全く戻っていない。それほど飲みに来ていないのか、飲食店の状況は良くない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだ助成金や補助金を活用したい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売、サービス業の取引先の価格に対する意識が以前に増して厳しくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工業においては、仕入価格の高騰、電気代その他の経費の増加、取引先の値上げのできない環境など、前年度と余り変わらない（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	・問合せもあり、経済活動が活発になっているようではあるが、人手不足で対応できず、仕事をさばき切れていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・入札案件が落ち着き、交通誘導警備の受注案件が増えているが、警備員の不足により想定以上に売上につながらない。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2024年秋冬の受注状況は厳しいとみており、7月からの商品企画も見込みより少ない状況である（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・競争激化や仕入価格の上昇などもあり、受注率も低下気味である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などを行っている。今月は、同じ会社から会社設立印の注文が3本あった。また、主に個人客から印鑑リフォームの注文を受けているが、受注金額は2月と比べて約6割と、少し下り坂になっている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療品容器の受注は順調だが、化粧品容器に関しては、コロナ以降、全く回復傾向がみられない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・物価上昇、人件費高騰、職人不足による将来不安が強い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・物価上昇に収入が追い付かないと皆が話している。賃金上昇より社会保険料の控除の方が大きい（東京都）。
		その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・営業実績からみて、やや悪くなっている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・夏季イベント案件等の受注量がかなり減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の上半期の発注予定が延期になっている。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き募集が堅調である（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
(南関東)		求人情報誌制作会社(営業)	求人数の動き	・求人数が増えている。業種により求人の出し方は変わってくるが、人が集まらない求人も含め、求人数自体は増えている印象である。新型コロナウイルス感染症の影響もすっかりなくなり、飲食店の求人も増加している。ただし、人手不足もあいまって求人を継続して出し続けている可能性もある。どこまでが好景気の影響かは分からない部分もあるが、消費が増えてくれれば多種多様な仕事が動き、求人数の増加につながることは間違いない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・高校の進路担当者と直接会うことができる新卒採用のための説明会が例年よりも盛況で、企業の採用に向けた意欲を強く感じている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・全般的な職種で求人が増えているが、条件に合った求職者が見つからないことが問題である(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前と同程度で堅調に推移している。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・景気の上向き部分と下向き部分が混在しており、結局余り変わらない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・旅行会社への求職者が増えてこない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前比で95%、前年同月比で108%となっている。前月同様、回復傾向が続いている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・採用意欲は引き続き活発であり、受注も好調である(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・人材派遣、人材紹介共に前年同月比で5%程度受注が伸びており、前月に引き続き堅調である。ただし、マッチする人材が少ないため、成約数は伸びてこない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・自動車製造業では、引き続きエンジニア不足による派遣ニーズが高い(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人の動きは継続して高い水準で推移するとみているが、実態として求人と求職者のマッチングが難しい状況が続いていくことが想定される。
		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様子を聞くと、どの企業も人材不足、人手不足で、常に中途採用をしているような状況が続いている。以前と同様に景気の良い状態が続いている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・3か月前は年度末需要があり、短期間を含めた派遣求人数が多く推移していたが、新年度に入り一旦落ち着きを見せている。例年どおりの推移となつてはいるが、直近と比べると減少している。ただし、全体的には前年と比べて若干増加している(東京都)。
		求人情報誌制作会社(経営者)	求人数の動き	・電気やガス、水道料金などの値上げ、人件費の高騰、円安による原材料価格の高騰、地価や賃貸相場の高騰など、特に中小零細の事業者にとって、採用を増やしていく状況が増えている(東京都)。
		求人情報誌制作会社(所長)	求人数の動き	・採用人数の減少、求人広告の年間掲載数の減少に加え、助成金情報を求める話題が活発になっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・建設業や製造業からの求人数が数か月連続で減少している(東京都)。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・新卒採用に苦慮している企業が多く見受けられる(東京都)。
x		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・経営者から、人材不足、円安による原材料費及び電気代等の高騰、半導体不足、外国企業との競争激化等による経営環境の悪化の話をよく聞く。

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)		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・各団体や会社等の接待や会合、個人の食事会等の需要が増えている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・改善が続いていたなか、4月は落ち込んだので心配したが、5月は持ち直したので安心した。特にインバウンドが増えているが、他の客も多くなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数が好調である。インバウンドの来訪が極端に多く、来客の7割は外国人である。

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）	販売量の動き	・4月の学校販売が済んで、追加注文が多く入っている。最初1組だけ購入したが、運動部に入ったのもう1組追加したいといった注文が多く、学校販売が終了してからもとても忙しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上は10%増加し、来客数は5%減少している。イベントは順調に開催され、注文も増えている。今年度は地区の会計役や法人会等の役職を引き受けるなど他の仕事も多い。本業については、このままイベントの仕出しを中心にこなしていきたい。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が増加している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・春になると道路状況が良くなるため、首都圏からの客が動き出す。首都圏からの個人客の動きは、新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻っている。ただし、地元客の需要回復は今一つである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月が北陸応援割の影響で非常に好調だったから、ゴールデンウィークの動きが例年より鈍く感じられた。しかし、ゴールデンウィーク期間中も大幅に落ち込むことはなく、また、連休後も例年より利用が落ち込むこともなく、コンスタントに人の流れが続いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・現状、問合せも含めてだが新規契約数は増えている。ただし、これが継続できるかは不透明な状況である。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・近隣施設の閉鎖直後は余り影響がなかったが、徐々に客が増えている。ゴールデンウィークもにぎわっていた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは事前の報道等の過熱ぶりから、大いに期待していたが、実際にふたを開けてみると、インバウンドの影響が少ない当地では例年並みがやっとの人出であった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・観光地ではないので、やはりゴールデンウィーク中の売上は厳しかった。連休が終わってもなかなか売上は前年を上回らず、厳しい状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前ははやや良くなると予想したが、来客数、販売量共に、低下している。特に、客単価が下がっており、物価高に伴う買い控えをしているようにみられる。レジ横のホットスナックや、デザート等の販売量も落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいか、若しくは微減である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・市内の他社の状況を確認しても前年割れが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークがあったが、整備部門は目標をクリアしている。しかし、車の部品自体も以前と比べ値上がりしている分、中には基本工賃を下げて対応することがあるのも事実である。車両販売は円安や物価高により、様子見といった客が多い。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・いつも同じ答えになってしまうが、今月も客の様子を選択した。来客数の動きも適当かもしれないが、とにかく景気は悪い。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・3か月前と同様に、客の旅行意欲は向上したまま、旅行需要も増加している。しかし、団体旅行等は相変わらず低迷している。
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・来客数は多くない状況のままで落ち着いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・市が実施するプレミアム付商品券が始まった。前は盛り上がったが今回は無風である。期間が長いのと人数制限がないのも要因だろうが、買物意欲のなさも大きい。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・商材の動きが鈍い。仕掛けをしても購入意欲がみえてこない。様々な値上げが伝えられているなかで、先行きの見えない状況が買い控え、購入意欲の衰退を招いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・能登半島地震の影響から回復基調にあるものの、主要駅の再開発に伴い商業施設が4月にオープンした影響が、食品や雑貨、化粧品で出てきている。この影響は一時的なものともみているが、しばらくは続くかと推測する。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・仕入単価上昇で既存店の来客数は微増するも買上点数は微減で、家計は引き締められている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数が減少している。客単価も落ちており、ゴールデンウィーク以降は、節約志向の買物である。
		スーパー（副店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、買上点数は前年割れとなっている。6月から電気代の補助金もなくなり、家計のやりくりが更に厳しくなり、買上点数が更に減少する。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・政治不信や電気代の補助金の終了により景気はやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日中の時間帯の来客数が減少している。昼食を購入する客が減っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は比較的気温が高く推移し、冷たい商材を中心にかなり良くなるはずだったが、特に、調理麺が伸びていない。水物、アイスは気温が上がれば上がったかなりの売上が確保できているという程度で、余り良い動きではない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車販売の登録台数は増加しているが、足元の受注は減少傾向で、販売単価も下降気味である。供給改善に合わせて販売条件も厳しくなっている。
		その他専門店【酒】（店長）	お客様の様子	・当店は観光地のインパウンドと都内に客がいる。インパウンドや都内の客については景気の悪さはみられないものの、当地の身の回りの様子をみていると、諸物価が上がっても、給料に反映されていないのはいないと考えられ、前月と比べて余り動きは良くない。循環が生まれていけばよいのだが、なかなか厳しいという肌感覚である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の2月と比べれば、数字的に上向いている。ただし、2月は1年のなかで1番悪い月である。前年4月と比べると今年の4月は北陸応援割と、コンベンションセンターでのコンサートが2件あり、かなり宿泊の稼働が良かった。また、前年5月はG7サミットがあったため、前年の4～5月と比べると数字は下がっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・4月は前年比104%だったが、今月は前月よりやや悪く、101%から102%程度で終わりそうである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークも含めた土日祝日にイベント等を開催したものの、前月同様、春休み期間と比べると来客数は落ち着いている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・当ゴルフ場の顧客で、工場新設が保留になる等、製造業の業績が停滞しているケースがある。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・4月、5月、6月と徐々に予約の初動や伸びの悪さが見受けられる。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ここに来て、受注が増加している。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・インパウンドによる業務筋への若干の受注増加がみられるものの、諸物価の上昇が収益を圧迫して、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらずあるものの、原材料費や光熱費、人件費、輸送費等は高騰している。売上単価は変わらないため、利益が予想より出ていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の資材を除いて、高値安定のように見受けられる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は在庫調整の影響が続いているが、下げ止まりの動きも見られる。非製造業は観光関連が底堅いものの、物価上昇の影響が業績を下押ししている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人観光客が多く、周辺地域の観光業は恩恵を受けているとみられるものの、一部の地域に偏っており、地域全体への波及はまだみられない。

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
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・仕入業者の話では、売り込んでもなかなか売れないとのことである。また、仕入価格が大分高くなっているが、値引きしないと売れない状況が続いているという話である。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭の売上が伸びないなか、宝飾品の販売を支えてきた催事も経費の増加で開催が減ってきている。地金やその他貴石類の材料高から商材単価が上がっているため、売上は前年を超えてはいるものの、利益は減っている。宝飾品で売れているのは高額時計やブランド宝飾品である。これらは円安の影響や需要の高まりから値上がりが見られるため、客の興味もそちらに移っており、一般の宝石店には厳しい状況である。
	x	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・商材価格を上げてこれからというときに、また原材料の値上げの話が来ている。これでは値上げが追いつかない。
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・人手不足と言いながら、最小限の人員で抑えようとして採用に至らないケースが多い。企業側も検討しないと今後も人手不足は解消されない。
		求人情報製作会社（総務担当）	求人数の動き	・人材不足だと言いつつ求人を出さないクライアントが多い。求人を出しても人が来ないという理由が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・円安や物価高の影響で、現状維持が続いている。
		*	*	*
	x	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもが緩んでいる。
(東海)		一般小売店[土産]（経営者）	来客数の動き	・密を避けるという意識が旅の形態を変えた印象を受ける。個人旅行やグループ旅行に軸足が移っている。マイカー利用客も増えている。団体旅行は、新型コロナウイルス感染症発生前の勢いがなくなったままである。
		その他専門店[雑貨]（店長）	来客数の動き	・円安の影響で免税客が増加している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は、外国人の個人旅行者が増加している。宴会も新型コロナウイルス感染症発生前の状態に戻った印象を受ける。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先の話や聞くと、ホテルの稼働率は良く飲食店も来客数は多いが、人手不足だけがマイナス要因とのことである。商店街への人出は多く、飲食店もにぎわっている。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・今月は天候が比較的良かったこともあり客足が伸びた。客の様子として、物価上昇にもかかわらず購買力が高いように見え、店の実績も売上、来客数共に上向きである。個人客は消費を楽しむようになっており、少しずつではあるが給料が上がっている証と考える。ただし、物価は高いので客は賢く消費をしている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・株高などの資産効果によって富裕層の消費は堅調に推移しているほか、大都市に比べて遅れていたインバウンド消費も、緩やかながら着実に拡大している。
		スーパー（店員）	競争相手の様子	・競合先を含めて既存店でも前年並みの数字が出ている。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・5月の売上は前年比104.7%である。コロナ禍の終えんから連続して売上が前年比でプラスに転じている。来客数の回復と物価高による商品単価の上昇が理由である。小売業界に関しては悲観的な状況ではなく、3か月前と比較して心理的にはポジティブに営業ができています。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・エアコンや冷蔵庫の買換えでは、高機能で高単価な商品を選ぶ客が増えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・来客数は減少傾向だが、冷蔵庫やエアコンなど大物を購入する客が多い。壊れていなくても年数がたったからと買換える客もいる。今後の値上がりや電気代を気にする人も増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前は生産停止状態だったので、それに比べれば普通に生産できる状態になったことは有り難い。ただし、4～5月は例年販売量が落ちる時期なので、劇的な改善とまではいかない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に慣れてきたのか、あるいは諦めているのか、支払を渋る様子はみられなくなってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・特に目新しい要因はないが今月に入ってから来客数が増えて受注が上がるようになってきた。他社で納期が掛かると言われ、即納できる車をとという話が多かった。車を買換えたいが在庫がなくて買換えられないという人は、まだまだ潜在的にしていると推測する。
		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（営業担当）	お客様の様子	・訪日外国人客の状況は変わらず良く、レストラン利用も好調で、良い意味で継続している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅での利用客が増えている。市内でも空車待ちの客がかなり多くなっている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・入場料を値上げしたが、その影響で来客数が減るなどの動きはない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・円安の影響がある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞くと、ゴールデンウィークに旅行やイベント等へ出掛けた人が多かった様子である。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニング商品のセット販売が順調である。キャンペーンが今月末までのため、もう1セット購入する客が多く、売上が伸びた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・3か月前は全く仕事と呼べる業務がなかったため、それに比べれば状況は改善している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・仕入先や周辺業者等の廃業が相次いでいる。小売店舗の閉店も多くみられ、中小規模の業者が次々となくなっている。
		一般小売店 [高級精肉]（常勤監査役）	販売量の動き	・景況感は悪くないが、それ以上に値上げの影響が大きい。
		一般小売店 [酒類]（経営者）	販売量の動き	・夜の飲食店に来店しても、酒類や飲料なしで食事のみを注文する客が多く、客単価が上がらない店が多い。
		一般小売店 [生花]（経営者）	お客様の様子	・値段を聞いて高いと感じたり、予算に合わないと思うのをやめる客が相変わらず多い。必要な分だけ買う人が多く、1点だけ購入する客もいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中はそれなりに来客があったが、実際に買物をするというより何となく見て回るだけのウィンドウショッピングが多かった。連休明け以降も来客はある程度はあるものの、インターネットで在庫を検索して来ている様子で、ネットで見たこの商品はないかと聞かれる接客対応が多い。ネット限定の商品もあるため、取扱がないことを話すとそのまま帰ってしまう客もいて、余り売上には結び付いていない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・インバウンドを中心に、海外特選ブランド品が引き続き売上をけん引している。一方、食料品や衣料品など国内客の動きは、新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行した前年の反動もあり伸び悩んでいる。旅行需要も4月と比べれば落ち着いており、来客数も減少傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年を上回る状態で推移している。インバウンドは更に増えており、全体の集客を押し上げている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは家族連れが多く来客数も伸びた。国内客では低単価商品が稼働し、まとめ買いもみられた。インバウンドは前月と比べて若干減少したが、高額品の購入が目立ち高単価だった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比でプラスである。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣の競合先では、あるチェーンで今年に入ってから1店舗閉店し、来月も別のチェーンで1店舗が閉店予定である。各社とも苦しい状態である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格が高騰しているが、他店との競合のため赤字覚悟で安く販売しており集客はできている。景気としては変わらない。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・一部の大手企業や自動車メーカーなどは業績好調ということだが、中小企業が主となる地方ではさほど恩恵もなく物価上昇との板挟み状態で、客の消費動向も決して好景気にはみえない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数、客単価共に大きな変動はない。現状の環境下に合わせた消費傾向が定着している様子である。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・3月の競合先閉店以降、好況が続いている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・大型連休の影響もあり、高速バスや空港等に立地し旅行者が多く利用する店舗では、引き続き売上が前年比で大きく伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・5月全体の来客数は前年よりやや多いが、ゴールデンウィークの入出は少なかった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・自店は繁華街とビジネス街に隣接しているが、夜の客足が特に増える様子はみられない。したがって、仕事を終えた会社員は繁華街へ向かうことなく自宅へ帰る人が多いとみる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・価格帯を問わず、販売数が伸長している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ数か月と同様に今月も低調ではあったが、人流もそれなりにみられ良い兆しもあった。有名人監修のカップラーメン等、話題となったヒット商品の投入に助けられた面も大きい。
		コンビニ（商品企画担当）	販売量の動き	・来客数の伸長も足踏み状態で、値上げなどによる客単価の上昇も一巡したことから、売上の伸びが余りみられない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の近況として、地元での仕事がない、円安や経費の上昇により注文を安く受けざるを得ないなどの声を聞く。販売商品の値上げが相次いでいるため売上は伸びず、前年比ぎりぎり100%の横ばいである。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・重衣料の動きがかなり悪くなっている。季節的に仕方ないが、シャツやパンツのような軽装の品が多くなっているため、売上単価はどうしても下がってくる。自店の立地として大手衣料品チェーンが隣接しているため、来客数は少なくはない。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数の動きに変わりはない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売停止していた車種も一部の高額車両以外は販売できるようになり、販売台数は前年並みを維持している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここ数年で車両の価格が大幅に上昇したため、特に年配客の予算額が追いついていない。実際に見積りを出すと、想像以上の金額に驚かれることが多くなった。当然、商談は進まず見送りとなってしまふ。若い世代であっても、車に回せるほど金の余裕がそこまではないような話が多い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・自然災害等の何か大きなことが起こらない限り、どちらともいえないような状況が続く。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けより、物価上昇が一段落したとみている。夜の来客数は新型コロナウイルス感染症発生前まで戻り切っておらず、利用機会や参加人数等が変化している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新規客が数人増えた。売上としては大きな変化がない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前月から特に変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・居酒屋を経営しているが、新型コロナウイルス感染症の発生を境に完全に人の流れが変わってしまった。家飲みが増えて皆で飲みに行くことが大きく減った。当店で夜9時以降はほとんど客がいなため、以前より閉店時間を1時間早めて今は11時には店を閉めている。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	お客様の様子	・インバウンド関連は増加しているが、足元の物価上昇に対して賃上げが追い付いていないため、買い控え感がある。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	販売量の動き	・前月は円安による値上げを実施したが、それ以降販売数量は10%程度減少している。
		観光型ホテル（支配人）	お客様の様子	・需要の高まりを感じているが、労務費や原材料費の上昇に伴う値上げにより来客数が減少し、思うようには収支改善ができていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春先は調子が良かったが、4～5月は余り販売量が伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の受注が少しずつ増えているが、日常生活用品での値上げの影響があり、まだまだ客の動きは鈍い。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・地元の国際空港では国際線旅客便の再開が少ない。新型コロナウイルス感染症発生前は多くの日本人観光客が利用していたが、以前のようには戻っていない。インバウンド以外は空港施設の利用客も多くない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・円安の影響で、海外旅行から国内旅行にシフトする傾向が強まっている。海外ではアジア圏の問合せが多い。アジア圏では円安の影響を余り感じずに宿泊でき、現地の食事代も安く済む。ただし、日本語ツアーは費用が高くなるため微妙な価格帯となる。国内では、6月に新エリアが開業する大型レジャー施設の人氣が大変高まっている。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・3か月前から団体旅行の問合せは多い状況で推移している。ホテルの宿泊料金はコロナ禍明けから全国的に高騰しているが、客側も理解している様子で旅行予算を例年より増額し、その分取扱額も増えている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・春の行楽シーズンがピークの時期で、団体旅行は新型コロナウイルス感染症発生前と同じ水準で発生している。物価高騰や旅行代金の値上げで、最近は無駄な経費を抑えて計画する企業や旅行者が増えてきている。財布のひもは固くないが、先のことを考えて無駄な消費は控えた旅行計画が目立ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・低い水準で安定している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の状態はしばらく変わっていない様子だが、これから梅雨に入って雨が降ると客足が低迷してくる。梅雨明けになればまた客足も増えてくるとみるが、現在は前月と余り変わっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は前年や前月とほぼ同レベルで推移しているものの、新規契約は思うようには増えておらず、前月割れする見込みである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はより価格の安い商材を検討、導入する傾向にある。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・転居に伴い光回線を導入する家庭は増えているが、安いサービスへの乗換えや解約も増えている。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークのイベントや企業イベントを多数開催したが、全体的に期待値以上の集客が得られず、結果として3か月前と同程度での推移となった。
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・街中の飲食店ではリピート客が徐々に減っている。新規客があっても、しばらくすると来なくなる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・春先から今月まで入場者数は前年以上を維持しているが、予算的には今一つの状態が続いている。入場者数をみる限り、3か月前と比べて景気は変わっていない。
		その他レジャー施設[鉄道会社]（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前との比較で、通勤通学定期券以外の収入が回復し切れていない。コンビニ前売り券やカード決済、2次元バーコード決済などを導入して利便性の向上を図ったり、企画列車やグッズ販売等を行ったりしても、状況の改善には至っていない。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・円安の影響もあり物価が上がっているため、客の来店頻度が減っている。1か月に1回来ていた人が、2か月に1回となった。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	単価の動き	・介護保険福祉用具サービスの貸与価格は、レンタル商材の取得原価が上がっても貸与価格の上限設定が決められているため、引き続き価格に転嫁できない苦しさがある。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・客の様子が良いようにはみえない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買]（営業）	来客数の動き	・ゴールデンウィークもあって出足がかなり悪く、そのままの状況が続き予定より少なかった。
		一般小売店[生活用品]（販売担当）	来客数の動き	・行楽に出掛けているのか、土日は平日以上に来客数が少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食料品は物価上昇の影響を受け購入点数が減り、連動する形で売上も下がっている。これまでは物価高の影響をそこまで受けていなかった人気の物産展でも、同様の傾向が顕著に現れる結果となった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は節約傾向がみられ、来店回数が減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%前後で推移している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・テレビなどでも取り上げられたキャベツの高騰など、天候不順による野菜の価格高騰は影響が大きい。スイカも高止まりしており、仕入れをちゅうちょせざるを得ない状況に追い込まれている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わり、連休中に消費が増えた反動か、来客数が減っている。
		スーパー（総務）	単価の動き	・物価の上昇により買い控えが目立つ。来客数は前年と変わらないが、購入単価が平均して前年より5ポイント下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの来客数が想定よりも少なく、連休明け以降もこれまでのような販売量に達していない。おにぎりや弁当、ファーストフード類はこれまでと遜色ないが、アルコール類や菓子類などの販売数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・食料品を始めとした生活必需品の価格高騰がこれだけ続くと、外出する予定があっても洋服の新規購買には至らない。一見の来客は皆無状態である。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・景気の良い話を聞かない。売れているのはインバウンド向けの土産品だが、余り販売数も伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・日々の生活に係る費用負担の圧迫を強く実感するという声を、客との会話のなかで頻りに耳にするようになった。これから給料が上がるといわれているが、生活のなかでは余り変化は感じないだろうと言う人が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・最近の傾向として、車検が近づいてきても買換えずに車検を通して今の車に乗り続けるというケースが増えている。
		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も忙しかった割に売上が伸びていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークまでは良かったが、その後の予約数の伸びが非常に鈍化している。需要が停滞している様子である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年であれば気温が上がって客が増える時期だが、今年は余り来客がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢者層の客は天候によって外出が左右される。今月は天候不順が続いたため、客足が伸びなかった。
		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（従業員）	単価の動き	・物価高や金利上昇と悪いニュースが多い。購入マインドが下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手メーカーでは住宅担当の営業が職種替えになっている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・建築資材価格、人件費共に上がり続けているが、施主の出せる金額は下がりつつある。大手建材メーカーからは、来月に仕切り価格がもう一段階上がる通知が来ている。ますます施主の負担が増え、仕事を取りづらくなる。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年ゴールデンウィーク明けは売上が少し落ち込むが、今年は例年以上に落ち込みが激しい。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的な動きが悪く問合せも少ない。売れていないという事実が大きい。例年5月は動きが悪くないはずだが、なぜこれほど売上が悪いのか分からない。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料用容器の販売が増えてきている。
		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	・操業度が上がり、注文量も増えてきた。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・円安等で物価が高くなっている割に、節約しながらも旅行などに消費する動きが見られる。自動車産業における生産性も悪くなく、それなりに仕事量があるという声を聞く。
		金融業（従業員）	それ以外	・身の回りの様子から、最近よく海外からの旅行者を見掛けるようになった。インバウンド需要は高まっているが、日常生活は変わりがない。
		会計事務所（職員）	それ以外	・評判の良い舞台を見に行ったりと、ほぼ満席でグッズ等を販売する店舗では大勢の客が会計に長い列をつくっていた。商品の値段も安くはなく、こういった趣味の物に支出できるくらいの余裕ができていたことを実感した。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・コストアップ要因は値上げによりほぼ吸収できつつあるが、販売数量が前年を下回る状況が危惧され、先行きにも不安のある状況が続いている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・企業は賃金のベースアップに足並みをそろえ、付随して初任給の引上げも実施されている。賃金の上昇は先行きの明るさを感じさせ、街にも好況感が漂っている。DX人材の厚遇など変化を競う企業のニュースも、経済の活力を感じさせる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体的には低調であるが、ニッケル水素電池関係と次期スマートフォン関係の取引先での伸びで補っている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・幅広い業種と付き合いのある仕入先からは、原材料の荷動きが鈍いと聞くが、建材関係はまだ多少ましな様子である。当社はエリアや客先に偏りが無いためか、比較的仕事量が堅調である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国からの電子部品向け設備の受注金額は前月より増えたが、まだ通常の半分程度である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ビジネス面では大きな変化はないが、生活面では人出が増えて全体的には上向いているようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年近く生産量が横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上げや野菜の高値が続く、景気が良くなっている気がしない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・今月も住宅販売の契約者数が伸びた。例年と違い今年もゴールデンウィーク期間中も客の動きがあった。ただし、販売価格の安価な物件が売れていて高額物件は厳しい。建設の受注は、今のところ順調である。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の依頼はあるが、現状の単価で計算すると前年度の予算を超えることが多く、受注に至らないケースもある。全体的に物価上昇で前年を基準とした予算との兼ね合いが取れないことが増えている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財は、物価上昇のためか物量減少が続いている。生産財においても、引き続き建材や工作機械などは出荷減少が続いている。輸入貨物が製品、原材料共に前年比5%ほど減少している。	

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
		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にあり、増加の基調がみえない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・値上げ交渉が思っていたより順調に進み売上は増えたが、一方で受注量はやや減少した。自社の荷主だけは分からないが、物の動きは少し落ち着いている印象を受ける。2024年問題を抱えている身としては、今のところうまく回転している。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・競合他社に聞くと、荷物の量が増えないと言う。新年度に入って2か月たつが、荷物の量が増えてきていない。当社も前年と比べ横ばいで状況は変わらない。競合が生じるようなエリアもあるが、全体としてどうもばつとしないという印象だと話し合っている。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末までに納められなかった受注分の納品は、5月までにめどがついた。新年度からの受注に動きが少なく、納品に積滞も生じていない。例年、ゴールデンウィーク明けから6月一杯は閑散期に入るが、いつにも増して停滞している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・競争激化もあり、中小企業は原材料費の上昇や賃上げをなかなか販売価格に転嫁できていない。原価率が上がることで利益は圧迫されており、現状の景気は芳しくない。
		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である。今月の売上は前年を下回っている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・折込チラシやダイレクトメール等の紙媒体は広告受注量が前年比で微増している。多くは健康に関連する広告である。
		公認会計士	取引先の様子	・業種によってばらつきがある。建設業や運送業は4月以降の労働規制の影響があり、機会損失が発生している。不動産業も建材等の物価高の影響に加え金利も上昇傾向にあり、販売量が減少傾向にある。観光業や飲食業は、来客数が新型コロナウイルス感染症発生前の水準と変わらなくなり、インバウンド需要もあり安定的に成長している。
		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	・前月同様、周辺企業は全て低調で展開に非常に苦慮している会社が多くである。当社の新製品は改良を重ねており、商品の展示に向けて懸命に努力している。商品情報を開示したところ、大きな反響がみられた。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の動き	・円安傾向が続いて材料価格も高騰している。自動車関連も低調が続いており、景気はやや悪い。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・大規模な製品開発により新製品のリリースが遅れる見込みである。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・次世代に向けた対策をいろいろと行っているが、コストが非常に増加している。
		通信業（総務担当）	それ以外	・賃金はまだまだ据置きで停滞しているが、消費財を中心に水道光熱費もじりじり上昇しているため、心の余裕に充てる金が生まれてこない。生活はギリギリの状況が続いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に通常時より1割程度減少している。
	×	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、販売価格も低下している。
	×	新聞販売店 [広告] (店主)	受注量や販売量の動き	・新聞購読者数と折込広告出稿量の減少が進んでいる。
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(東海)		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・社会全体としてみると、物価上昇に対して賃金上昇が追い付いている実感が余りない。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・求人数は引き続き多いが、求職者数が減少傾向で、求人条件により人手不足感が深刻になりつつある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・今年の新卒社員の配属先決定も順調に進んでおり、引き続き周辺の景況感が良い。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの不正問題やリコールで生産停止となつてから部品生産は減産状態で、上向きになると何らかのブレーキが掛かる状況が続いており、好調な生産が維持できていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・景気が上向き材料が見当たらない。観光関連はにぎわってきたが、一部の業界だけと感じる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・株高や円安の要因は変わらず、人件費や原材料価格の高騰も変わらない。そのなかで輸出中心の企業は比較的業績好調だが、地元の中小企業はコスト高に苦しんでいるところも多い。両者の差が広がっているが、全体的には変わらない印象を受ける。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・大企業では好調な状況が続いているものの、下請の中小・零細企業からは余り好調という声は聞かない。人手不足感は依然として強いが建設業等では採用ができず、諦めムードも漂っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業、運輸業、福祉・介護・保育等のいわゆる人手不足分野の産業については新規求人数が増加したが、それ以外の製造業、卸売・小売業、金融・保険業、飲食サービス業での減少が大きく、全体の新規求人数は減少となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一部円安による恩恵を受け好調な企業もあるが、製造業を中心に原材料費やエネルギー価格の高騰が収益の減少を招いている。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらずの値上げラッシュに比例して仕入コスト増加が継続しており、企業の利益向上には程遠い状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前年と比較して悪化している。賃上げムードが高まるなかで年収アップを目指した転職希望者が多く、賃上げに対応し切れていない中小企業への応募が極端に減少している印象を受ける。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人数が前年と比較して2～3割減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で2か月連続減少し、有効求人数も官公需要に関するサービス業以外、ほぼ全ての業種で減少した。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・法人側が求める採用要件のハードルがもう一段高まっている状況であり、戦力性の高い人材採用方針を打ち出す企業が増加している。
	x	-	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は一抹の不安を感じるほど来客数が少なかったが、その後は前年並みに推移した。後半はインバウンドに助けられ、今月の売上も2けた増加を達成することができている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・能登半島地震以降大きく減った近隣住民の来客数が徐々に回復しているなか、復興支援者の来店頻度が大きく増えてきている状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線の延伸や北陸応援割の影響があり、県外観光客は増えているが、週末の能登方面の県内利用客が大幅に減少している。新型コロナウイルス感染症発生前の2019年と比較すると全体で95%ほどの集客である。
		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より、今月の売上が前年比では140%、新型コロナウイルス感染症発生前の107%となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行、個人旅行共に問合せが確実に増えてきている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・能登半島地震による風評被害やキャンセルなどの影響があった3か月前と比較すると、現在はやや回復傾向にある。ただし、物価高などの影響があつてか、国内旅行を中心に回復の速度は遅い状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの後半は天候にも恵まれ、商店街の人通りはにぎやかであった。観光シーズンの影響で外国人ツアー客は安定している。そのなかで、高級品を求める東南アジアからの客の姿がみられ、今後が楽しみである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕(店長)	販売量の動き	・単価が上がっているため、客の買い控えが目立っている。単価上昇でそれなりの売上金額にはなっているが、販売量としては少なくなっている。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	販売量の動き	・来客数が増えないため販売量も増えず、苦戦している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・食品の物産催事が前年から2割増加で好調に推移したのに加えて、訪日外国人観光客の来店が増えて免税売上も過去最高を更新している。能登半島地震が発災した1月を除き、前年12月以降のインバウンド売上は毎月過去最高額を更新し続けている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前月同様に値上げが続いているが、給与の上昇が追い付いていないため財布のひもが固い。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・物価高が続く買上点数が増えないなか、安価な商材しか売れない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・天候不順もあるが、一向に消費への意欲を感じず、売上はなかなか上がらない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・新車の商談はあるが、なかなか契約につながらない。依然として購入に対して慎重な状況が続いている。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・販売価格への転嫁も順調に実施できているが、販売量が増えないため収益への効果が薄くなっている。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半の来客数は例年並みに戻ったが、遠出を控えた家族連れも多く、メンテナンスや洗車用品などを購入する客の比率が高かった。販売部門は新車の納車が依然として厳しい状況が続く、中古展示車を増やしたが客の反応は良くない。乗換え自体を控えている。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・格段に良いわけではないものの、悪くもない。
		観光型旅館(経理)	それ以外	・能登半島地震の影響で現在休業中である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は堅調に回復している。宴会部門は前年割れで震災の影響が強く残っているが、全体として予算ペースを維持している。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・客の様子が変わらない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規販売も落ち着き、故障からの機種変更の購入などが増えてきている。最近はオンラインでの購入が便利で安いいため、ネット販売に流れている客も少なくない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約件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	・客からは、景気が上向いてきている様子は見受けられない。しかし、各種経費だけは確実に上がっているため、今後への不安感が大いにある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築住宅、中古住宅、土地共に前年と比較して、販売量は若干増えている。問合せもコンスタントにあり、まだ春の需要の力強さを感じている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・能登半島地震の影響で新築の問合せは多いが、なかなか契約に結び付いていない。リフォームも協力業者が不足しており工事が進まない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・建築資材の高騰と人手不足で人件費がかさむ状況が続いている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・北陸新幹線延伸による景気はゴールデンウィークで一段落した。ふだんの客足に戻ればよいが、今までの客が元に戻っていない。総じて財布のひもは固く、節約ムードが顕著である。
		一般小売店〔事務用品〕(店長)	販売量の動き	・必要な物だけ購入し、ついで買いが少なくなっている。また、客単価も落ちている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は催事スペースで物産展を企画した。人気商品や新商品で客の反応は比較的あったが、定番商品や継続している企画等は動きが鈍化している。帰省客のおねだりといった買い回りを狙ったが、節約傾向が強いのか反応は薄い。母の日も購入期間が土日に集中するため短く、単価下落も更に進み、稼ぐ企画にならなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・北陸新幹線の延伸から2か月がたつてやや落ち着いてきているが、ゴールデンウィーク中を含め、街へ来る人は確実に増加している。店舗への来客数も前年から増加した状態が継続している。しかし、買上率は低下中である。物価高騰の影響があると考え、主力の食品、人気の食催事、デイリーの生鮮品などもやや低迷している。気温の乱高下や価格高騰の影響もあり、衣料品は苦戦している。インバウンドを含む旅行者は増加しているが、品ぞろえの問題が売上につながらず苦戦している。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは期待していたよりも盛り上がりには欠けた。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響で、客は段々と支出を引き締めている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2月中旬に店舗をリニューアルオープンしたため売上が一時的に伸びていたが、それから比較すると現在は伸びが鈍化している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買換え以外の出費を抑えている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・補助金の影響で前年実績は維持できている。ただし、購入点数や来客数は減少傾向が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークはどこにも行かず、近場で買って節約している家庭がほとんどである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量が下落している。単価が上昇した分、1人当たりの買上点数が減少しているとみている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・年度末からゴールデンウィークまではインバウンドを含め観光需要が高まり、元日の能登半島地震からの復興支援や北陸応援割などによる需要、北陸新幹線の敦賀延伸等、2023年を大きく上回る客でにぎわっていたが、ゴールデンウィークを境に観光客が減少し、落ち着いた状態になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店の界わいや婦人服店の経営者から、今月は落ち込みがひどいと聞いており、物価上昇などの影響があるとみている。運転代行業者も早く来る日が多く、人々は外出を控えている様子である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・能登半島地震による震災特需も終わり、ゴールデンウィーク以降は観光客も減少傾向にある。忙しいのは週末のみとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの必要性が少なくなっているのか、人の動きが悪いだけなのか分からない状態である。震災の影響で観光客が行ける場所が少ない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信サービスの新規契約件数が前年同月と比べて下回っている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上が伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近の物価高により客の消費が落ち込むと同時に来店サイクルも伸びており、来客数の落ち込みが大きくなっている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・春先までの来場者数は順調だったが、今月に入って急速に客足が鈍くなってきたように見える。その状態が改善する気配もない。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・新年度が始まって数か月たち、ゴールデンウィークも終えて一息ついたのか、来客数が著しく少ない。
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	・能登半島地震からもうすぐ半年経過するが、いまだ復旧工事が途中の工場もある。直後は半分以下にまで落ち込んだ売上は、徐々に戻ってはきているものの、震災前との比較で7割程度といった状況である。
		輸送業（管理会計担当）	受注価格や販売価格の動き	・少しずつではあるが運賃改定が進んでいる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・令和5年12月期における企業の業績が、おおむね前期と比べ改善傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士（所長）	取引先の様子	・飲食店は週末にかかわらず、大変にぎわっている。車やバイク、家電関係も好調である。建設業の人員が能登の復興支援に充てられているため、人手不足が顕著である。そのため、建築関係は納期がとても遅くなっている。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の被害により稼働が再開できていなかった工場がほぼ再開し、生産高は回復している。しかし、復旧工事の費用負担が重くのし掛かっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況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	・受注額に関しては、特に良くなっている傾向はみえていない。受注が堅調なのは、車載関係のみで、民生、産業機械関係については、先の動向が全く読めない状況に陥っている。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題の対応策として全線で高速道路利用を実施しているが、販売価格に反映してくれる客先はまだまだ多いとはいえない。コスト増加が続いており、この状況が継続しそつである。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・予算取りの見積提出依頼が増加している。大型の設備投資も活発であるなど、好調に推移する。一方、サブスクリプション契約による受注は鈍化傾向にあり、今後も同様の動きが続くとみている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、活発な話がないというより、動きが止まっているということである。
		司法書士	取引先の様子	・建築会社や不動産業者の話では、マンションの売行きは良く、建物の新築案件は増えてきているが、建築資材の高騰で利益は薄くなっているとのことである。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		-	-	-
(北陸)		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・新聞広告の大きな柱である住宅と自動車の企業の動きが鈍い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前とそれほど変わりはない。求人募集は好景気のためというよりは、高齢の社員が多くなり若返りを図りたいとする理由が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数以外に求職者数、有効求人倍率、就職者数等から総合的に判断し、変わらないと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人倍率の数値はやや上昇するものの、常に人手不足の業界はなかなか人が集まらない。マッチングが非常に難しい。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・自動車、半導体などの製造業を中心に、特に大手企業の派遣依頼が4～5割減少となっている。派遣契約の解除件数も明らかに多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業だけでなく、介護、医療関係の求人数も減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・物価高騰により年金だけでは不安という経済的理由で、働きたい高齢者が増えてきている。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が非常に好調であり、特選ショップでの値上げ前の駆け込みが目立つが、値上げ後の反動減は余りみられない。一方、インバウンドが特に多い店舗では、外商客を中心とした国内客の売上に悪化がみられる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数の増加に加え、今月はチラシを2回掲載した効果が出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は久しぶりに入出が増えたため、売上も少し上がっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・円安の継続によるインバウンドへの好影響が大きい。一方、国内客による消費も堅調となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・依然としてインバウンド売上が好調である。海外の高級ブランド品や、婦人用品のまとめ買いの動きにも変化はなく、売上の拡大につながっている。また、リニューアルしたレストランを中心に好調な推移となるなど、前年の実績を確保できている。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・インバウンド需要の増加により、海外ブランド雑貨や化粧品の売上は前年比で2けた増が続いている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は過去最高の動きが続いている。海外ブランドのプティックの前には、連日行列ができるほどであり、国内の富裕層も海外ブランド品や高級時計を中心に、購買を増やしている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・5月以降は、近隣エリアへの外国人旅行者による流入が増えている。百貨店の閉店後の時間帯も、昼間と変わらない混雑状況が続いている。
		百貨店（売場統括）	お客様の様子	・このところはインバウンド消費が前年の約4倍に増えるなど、好調に推移している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンドの動きが非常に良く、今後も減速することはないと考えられる。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・インバウンドを含めた来街者の増加で、来客数が大きく増えている。インバウンドは円安の影響もあり、高級ブランドを中心に購買意欲も旺盛であり、客単価が上昇している。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・商品の値上げにより、買い控えが強まることを懸念していたが、販売量、来客数共に思ったほどは落ち込んでいない。買上単価の上昇による売上増に伴い、景況はやや上向いている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなってきたため、冷たい商品が売れている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・コロナ禍の収束後、初のゴールデンウィークとなり、にぎわいが予想されるなか、当社はちょうど休業していた。休み明けはその反動が出ることを危惧していたが、順調な客足となっている。3か月前と比べても、来客数、客単価共に、緩やかに上向いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・住宅省エネ2024キャンペーンの効果で、水回り関連やリフォームの問合せが増えている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、エアコンの販売量が増加している。特に電気料金の高騰により、省エネエアコンなどの高額商品の動きが活発になっている。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・最近では客単価が特に高く、高額商品が売れている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	それ以外	・商業施設での新店舗の開業に伴い、新規顧客が増えたため、売上が大幅にアップした。来客数はそこまで伸びなかったが、客単価が上がるなど、足元の景気は良くなりつつある。
		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	・開業するクリニックが増えているのか、関連商品にまとまった注文が増えており、客単価も上昇している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降も、満席の日が増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊需要はインバウンドを中心に堅調な推移となり、宴会需要も徐々に回復傾向となっている。一方、レストランではディナー帯の集客が横ばいとなっている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・旅行会社経由での個人旅行の予約は停滞し、前年を下回っているが、国内、海外共にオンラインでの予約は順調に入ってきており、販売価格も安定しつつある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が高くなっている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、今月は営業日数が多いはずなのに、来客数はほとんど変わっていない。ゴールデンウィークを挟んで人の流れが変わり、今月は時計の修理が中心となっている。バンドの交換依頼はほとんどないなど、今月は達成感の乏しい月となっている。
		一般小売店 [花]（経営者）	販売量の動き	・国内客が中心のサービス業では、物価の上昇により、客の買い控えや注文単価の低下が進み、売上は減少傾向にある。

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
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に低調なまま、大きな変化がない。どの客も必要な物だけを購入して帰る。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・一時的に飲食関係の客が増えたが、物価の上昇を気にして、食事やゴルフなどに落とすお金が減っている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・着物はぜいたく品のため、コロナ禍の際よりも動きは良いが、以前と比べると悪い。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・可もなく不可もない状態である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を上回る見込みであり、都心店舗が好調な一方、郊外店舗は伸び悩んでいる。ただし、インバウンド売上や特選用品、高額品の販売は好調であるが、国内の中間層による購買は依然として慎重なため、全ての店舗や商品が好調というわけではない。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・2月から5月にかけての来客数の前年比は、マイナス2%からマイナス3%で推移している。ファッション関係の売上は、婦人服、紳士服共に厳しい。一方、インバウンド売上はここ3か月でラグジュアリー系を中心に3倍から4倍に増えているが、国内客は相変わらず厳しい状況である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・3か月前から売上が前年を上回る動きが続いているが、内容は食品などの日配品やレストランの新店舗などが好調な一方で、呉服や宝石類などの高額品の売上が減少している。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・円安の影響で、インバウンドによる海外高級ブティックの売上が非常に好調である。一方、国内客の売上は微増にとどまり、来客数や買上単価は上がっているが、購買率は下がり気味である。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・訪日外国人が売上を支えている一方、国内客は売上の回復が進んでいない。この傾向は一定の間続くことから、国内の景況感の回復はまだ道半ばである。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・インバウンド需要に支えられている状況に変化はない。世界パラ陸上の影響もあり、インバウンド売上は前年比で5.3倍となっている。一方、国内客の消費はコロナ禍での行動制限の緩和から1年が経過し、その反動が出たのか、衣料品やファッション雑貨が苦戦している。また、食品関係も販売量、客単価が悪化している。今月は現金売上が前年比で0.9%増であるのに対し、特選需要の掛売上は2けた増となるなど、中間層の慎重な姿勢が継続している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・一部の客層では、以前よりも消費が持ち直しているが、大半の客の間では節約志向が強く、価格次第で動く傾向がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・円安や原油相場の上昇などで、生活必需品の価格が継続的に上がり、客の買物の様子が慎重になっている。特に食品では、広告のお買い得商品であっても、1点ずつ吟味して購入する客が増えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上単価は安定しつつあるが、値上げによって平均単価が上がったことで、1人当たりの買上点数に影響が出ている。それに伴い、買物額は変わらないが、買物の中身は減っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここ3か月は来客数に大きな変化はなく、前年比での動きもほぼ横ばいとなっている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・自治体によるキャンペーン特需や、プレミアム付商品券の利用があり、対象の12店舗では売上が増えている。全体的にも前年の水準を上回っているが、一連の効果を差し引けば、前年を下回るのが実態である。生鮮品の動きでも、牛肉の値上げもあって精肉部門の売上は鈍化しており、これから梅雨時期に入ると、売上は更に厳しい状況となる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・足元は天候の影響を大きく受けている。基本的に節約志向が強まっているため、雨が降ると買物をやめたり、買う量を減らしたりする。翌日以降に、この分を補うような動きは出てこないケースもあるなど、売上が見込みを下回る傾向にある。

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
		スーパー（企画）	販売量の動き	・売上目標は達成しているが、客単価が上昇する一方、購入点数が減る傾向に変化はない。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・来客数や販売量に大きな変化はない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・来客数は堅調に推移しているが、新たな競合店がオープンした地域の店舗を中心に、客の買い回りが増えるケースがみられ、買上点数や売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンド需要はかつての水準を上回っているが、周辺ホテルの宿泊者数はほぼ上限に達しているようで、この数か月は横ばいである。商品の値上げラッシュも落ち着いてきており、客単価も安定している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は客が節約していると感じ、飲食店では来客数が減っている。今後、お中元商戦の繁忙期に期待したい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの5類感染症への移行から1年が経過し、ほぼ以前の売上に戻ってきた。ここ数年はコロナ禍からの回復により、前年を上回る動きが続いていたが、今後もプラス傾向を維持するのは大変である。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの合間はいつも暇になるが、今年は連日、来客数が多かった。ただし、連休が終わってからは常連客が大半となり、来客数は減っている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・前月と同様に、来客数や売上に余り変化はみられない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・観光で日本を訪れる外国人は増えているが、近隣の住民による来店は余り増えていないと感じる。ただし、当店は24時間常に来客があり、途絶えることはない。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・円安の影響で中古車価格が上がっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・円安の影響が最も大きい、あらゆる商品の物価が上がっている。この物価の上昇が、景気の最大のマイナス要因となっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売単価が上がっているため、全体の売上は確保できているが、一般の商品に関してはそうともいえない。のりはし好品に含まれることもあり、販売量や売上が減少している。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・生活必需品の値上げによる節約が顕著であり、ふだん使いの商品だけでなく、特別な物や何かの記念のための購入すら、購買意欲が低い。
		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か月間、ガソリンの販売量は前年比で微減となっている。ただし、自動車の電動化によるガソリン需要の減少を考慮すると、ほぼ横ばいとなるため、特に景気による影響はみられない。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・食品や日配品などの生活必需品に加え、UV関連や制汗剤、殺虫剤といった夏物商材のほか、制度化化粧品やカウンセリング化粧品、化粧雑貨なども順調に動いた。その一方、医薬品や健康食品の動きは減少となったほか、衛生用品も減少が続いている。3か月前と比較して、来客数や商品単価は上向しているものの、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。
		その他小売【ショッピングセンター】（総括）	販売量の動き	・売上の前年比は実質的に横ばいとなっており、伸びは鈍化傾向にある。若年層の消費はみられるものの、購買力が弱い、単価がダウンしている。日常の消費以外は悪化傾向となっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・売上は減少傾向にあり、特にゴールデンウィーク後は来客数のばらつきが大きく、閑散とする日もあれば、客が店に入り切れない日もある。特に目立ったのは、中高価格帯の利用で、領収書を請求するケースの増加である。会社の経費による宴会や食事会の増加で、景気の改善が実感されるが、宴会の利用がなければ、売上の維持は難しいのが実情である。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上の前年比は前月よりもやや悪化したが、ここ3か月はほぼ横ばいであり、来客数も引き続き前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の1週間は空室が目立ったが、中旬からは再び来客数が増えた。スタッフの人手不足により、かつてに比べると来客数は少ないが、宿泊単価の上昇もあり、売上は好調な推移となっている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以外は非常に動きが悪かった。その一方で、当日の予約が好調な状況は続いている。
		都市型ホテル (管理担当)	販売量の動き	・インバウンドの集客が順調である。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークが終わると、夏休みの旅行の申込み時期となるが、進捗は思わしくない。6月の定額減税による可処分所得の増加に期待しているが、客との会話では、物価上昇の影響で、夏休みの旅行にお金を回せないといった声が多い。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・携帯端末の価格上昇で、客の買換えサイクルが長期化している。MNPによる通信事業者の変更で、端末を低価格で購入する客も増えるなか、オンラインでの購入が徐々に増加する一方、キャリアショップでの販売量は減少傾向にある。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークでの来場が、新型コロナウイルスが5類感染症に移行前であった前年と、大きく変わらなかった。メディア等での各種アンケート結果をみても、物価上昇の影響で連休は家で過ごすという回答も多く、賃上げの恩恵は一部に限られると感じる。
		その他レジャー施設[複合商業施設](職員)	来客数の動き	・都心店のインバウンド売上は好調な一方、郊外店では食品の値上げによる買い控えが顕在化している。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来場者は前年を超える水準であったが、それ以降は週末ごとに雨が降り、減少傾向となっている。天候要因以外での景気動向については、特に変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・市内を中心に、分譲マンション価格だけでなく、新築賃貸マンションの賃料も上昇している。開発事業用地は分譲や賃貸マンション、ホテル、商業施設向け共に、取得競争が激化しており、土地価格も上昇している。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	それ以外	・春の昇給やベースアップは例年以上となったが、それ以上に物価上昇の方が厳しいため、給与のアップでカバーするのは無理である。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・物価やコストの上昇が顕著ななかで、新築マンション、戸建て住宅共に、価格の上昇が続いている。価格帯の安い物件の動きは厳しい一方、高価格帯の物件の動きは堅調な状況が続くといった2極化については、今後更に加速すると予想される。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	お客様の様子	・相次ぐ食料品の値上げの影響で来客数が減っており、売上が5%減少している。
		一般小売店[化粧品](経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルスの5類感染症への移行から1年が経過し、今年のゴールデンウィーク商戦は、都心では集客が増えて好調となった一方、郊外店舗は来店が少なく、苦戦を強いられた。中旬は母の日ギフトで盛り返したが、中旬以降は前年比でプラスとマイナスが交互に続き、不安定な売上となっている。来客数が減少傾向にあり、前年比で90%後半となるなど、客単価が上がらない店舗は前年割れとなっている。ボディケアなどの家ナカ商材の不調が目立つなか、フレグランスなどのラグジュアリー商材はギフト関連で好調となっている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・4月、5月は様々な商品の値上げの影響が出て、インバウンド需要の見込めない郊外店は節約志向が強まった。総菜関連では高級総菜が苦戦したほか、生鮮品では和牛の売上の苦戦が顕著であった。当面はこのような環境が続くと予想される。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・来客数がやや減少傾向にあるほか、客単価も下がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も消費動向に大きな変化はみられないが、最も身近な野菜であるキャベツの価格高騰で、価格への意識が再び高まり、節約志向が強まっている。インバウンドはエリア全体として弱い傾向のため、大きな伸びはみられない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・物価の上昇に伴い、食品フロアの売上が直近3か月は減少傾向が続いている。価格帯の低い、近隣のスーパーなどに客足が流れている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候要因で野菜の価格が大きく上がっている。天候が安定してもすぐには戻らず、戻ったと思えば、次は土物野菜の価格が上がるなど、何かの価格が常に高いままとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・商品価格が10%ほど上がっているため、買い控えが増えている。インバウンドも欧米からの観光客が多く、商品を少ししか購入しない傾向がある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・最近のエネルギー価格や食品価格の高騰により、客の消費マインドが低下している。生活必需品は購入しなければならないが、家電製品はそうではない。故障すれば購入につながるが、必要でなければ来店も減っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・引き続き仕事はあるが、人手が足りていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、問合せ数共に、減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇が止まらず、外食の機会が減りつつあるため、来客数が伸びない。
		一般レストラン（店主）	単価の動き	・物価の上昇により、原材料費がかなり上がっている。単価を上げにくいこともあって、客単価は低下傾向にあることから、収支のバランスを取るのが難しい。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・相変わらず値上げが続くなか、給料が上がっているのは大企業の正社員だけであるため、全く景気の回復にはつながらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約が動かなくなっている。当地ではインバウンドが少ないため、どの価格帯の宿も苦戦している。
		都市型ホテル（フロント）	来客数の動き	・4月までは稼働率、客単価共に好調であったが、5月はゴールデンウィークの動きも鈍く、インバウンドの動きも低調となっている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・前月に続き、平日の来客数が特に少なく、閑散とした時間帯も多いほか、夏の旅行の申込みもまだまだ少ない。特に、海外旅行は旅行費用の高騰と円安の影響で、相談が入る割には受注につながるケースが少ない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・旅行代金の単価は上がっているが、前年と比べて予約件数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・食品や身の回り品の値上げが進んでいる一方、収入に変化はないため、タクシーは必要最低限の利用となっている。ホテルでもバスの利用が増え、出張に伴う利用も、経費で落とせる以外の利用は減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降は閑散期となり、集客や販売も厳しく、売上が伸びない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・契約後数か月の利用料を大幅に減額するというスタート割キャンペーンを、3月まで競合他社が実施したため、当社への問合せが減っていた。その後、当社でも同様のキャンペーンを実施したところ、問合せが増えた一方で、客単価も下がる傾向となっている。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	お客様の様子	・無料体験に参加しても、入会するまでには至らないなど、入会に慎重な印象を受ける。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・やはりコストアップの影響と、住宅ローン金利の上昇から、買い控えが目立っている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・賃金の増加よりも物価の上昇の方が大きく、客は様子見の動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・物価が上がっているため、消費マインドは良くない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・資材価格や人件費の高騰による、販売価格の上昇傾向が加速している。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・客との会話では、物価の上昇や節約の話が多くなるなど、節約志向がみられる。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価上昇の影響で、繊維製品の買い控えが顕著である。アパレル関連では、更にデフレが進行している。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・最近では単価の低い商品が売れるようになってきている。その結果、全体として来客数は同じでも、売上は減少気味である。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・客の購買意欲はあるものの、以前よりも検討期間が長くなっている。見積期間が過ぎてからの再商談もあるなど、何店舗かで情報収集をした上での購入となっている。
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の来客に期待したが、来客数は前年と比べて激減しており、売上も前年を割り込んでいる。家電の夏物商材も朝晩が冷え込み、まだ暑さを感じられないため、エアコンなどは動いていない。
	×	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月は前月よりも悪くなっており、来客数が前年比で80%、2019年比でも95%となっている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークも終わり、人の動きは少し静かになっている。夜の会食などに出掛ける人も、夜の早いうちに帰宅する傾向にある。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8357円であり、3か月前の9570円よりも低下している。
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	・ゴールデンウィーク中はインバウンド効果もあり、飲料の売上も良かった。後半は天候が余り良くなかったこともあり、少し飲料の売上は減ったが、トータルでは少し良くなっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オートバイ、自動車用の電装品向けの出荷が好調な一方、一般家電向けは通常の出荷量である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品や業界ごとに景気のばらつきが大きく、評価が難しい。また、戦争や自然災害も多いなど、判断が難しい時代となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件の依頼や引き合いが少しずつ増えている。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・依然として原料価格の上昇が続くなか、製品価格の値上げを進めているため、販売店の店頭価格も上昇している。それに伴い、利益は増加しているが、予想以上に販売量が落ち込んでいる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体の動きが総じて悪い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の価格が下がっている。少し無理をすれば受注は可能であるが、この価格が基準となることが懸念される。
		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、中小企業にも一定の値上げ効果がみられるが、過度な円安や原材料価格の高騰は続いている。製品の値上げによって売上は増えているが、経費も増加傾向にあるため、一進一退の状況である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業に関しては、円安による材料価格などのコストアップに加え、半導体不足による減産が受注量の減少につながり、稼働率の低下を招いている。それに伴い、荷動きが非常に悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の景況は数か月前と変化はなく、コロナ禍の収束後も製造業の業況は改善していないと感じる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・理由が明確に分からない状況で、売上が増減を繰り返しており、先行きが読みにくい。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・主要商品を中心に、実売が前年割れとなる傾向が続いている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・販売面では底打ちしたと考えられるが、原価率の大幅な上昇に対して価格転嫁が進んでいないため、利益が圧迫されている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月から始まった働き方改革で、技能労務者不足や監理技術者不足が更に深刻化している。一部の建設資材の納期が不確定なほか、価格の高騰もあるなど、厳しい状況にある。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客との会話では、3か月前の受注状況と変化はなく、景気が良くなっているとは判断できない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月までは交通広告の出稿は好調であったが、5月からは受注が若干少なくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先には府内の商店街が多いが、市内中心部の商店街に比べると、客足が戻らないという声が多い。一方、小売店の減少で空き店舗が増えているなか、飲食店は増えている。
		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	・同じターミナル駅でも、外国人観光客が集まる店舗と、そうでない店舗で売上に格差が生じている。有名な店はそれなりに実績を伸ばしているが、土産物が中心の店は外国人受けしない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に注文が少ない。見積も少なく、全体的に悪い状況が続いている。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・間接経路での販売は単価が上がらないため、中間マージンの減少が利益を圧迫している。一方、消費者向けの販売会では他社との値下げ競争が続いているため、こちらの利幅も小さい。売上の損益分岐点が以前よりも上がっているため、厳しい状況にあるなか、販売は前月比で2割のダウンとなる見込みである。
		一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外	・円安の影響で輸入部品等の調達額が増えるなか、製品の輸出分の差益は見込めるが、国内販売では差益が見込めない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格の上昇が打撃となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連のイベント来場者が、明らかに減っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月に入ってから荷動きが悪い。4月も良くなかったが、5月に入ってから荷物が極端に減っている。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響で燃料価格などが高騰しており、利益が圧迫されている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず1階のテナントによる解約が続いている。アパレルや飲食関連の解約が増えており、賃料の低下や空室率の上昇につながるなど、景気は悪くなっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・不安定な気候の影響もあり、4月からのチェーンストアでのアパレルや服飾雑貨の売上は落ち込んでいる。買上点数も落ちているが、来客数も減少している。輸入物価の上昇などで、消費者物価も上がり気味となり、購買意欲の低下につながっている。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量と売上が、ここ数年で最も悪い水準である。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取扱製品に対し、消費者は新規購買ではなく、修理することで利用を続けている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・物価の上昇が止まらないほか、税負担の増加も止まらない。白菜の価格が1玉800円まで上がれば買えるはずがない。コロナ禍での無利子無担保融資の返済に伴う、倒産の動きも止まらない。景気の改善や購買意欲が高まる要素は皆無であり、諦めムードが広がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	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	・物価が上がり続けており、実質賃金はますます低下 する一方である。
雇用 関連 (近畿)		*	*	*
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・第2四半期になって年度予算がようやく決まり、採用 数が増え始めている。
		人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・観光業界の活況により、既存、新規共に取引先から の求人は増えている。ただし、求人内容にマッチする 求職者数はなかなか増えない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人手不足が厳しい建設業界などでは、特殊なスキル の人材に対し、賃金を引き上げて採用する傾向が続い ている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	周辺企業の様子	・25年卒の新卒採用においては、採用企業が前年以上 に苦戦しており、追加募集のための広告掲載が増えそ うである。一方、26年卒の採用では、夏季インターン シップに向けたイベント出展などが前年よりも多く、 これまで当社のイベントに参加していなかった企業の 動きもみられる。来場する学生も、前年比で20%ほど 増えている。
		学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・初任給を増額した企業が増えるなど、新卒採用への 意欲がみられる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・毎年5月は求職者の動きが減る、夏枯れの時期とな る。少なくとも当社での求人数は、例年と余り変わら ない。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	それ以外	・定額減税や賃上げなど、景気の上向き要素は出てき たものの、過度な円安や物価の上昇といったマイナス 要素を打ち消すまでには至っていない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・関西の新聞広告やデジタル広告の出稿状況をみる と、3か月前とほぼ変わらない推移となっている。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・採用数は3か月前よりも減少しているが、前年比で は横ばいである。ただし、いつも年度末には採用数が 増加するため、例年と大きな違いはない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年比で増加となった。前年比 で増加率の高かった運輸業・郵便業は、道路貨物運送 業や郵便業で求人が増えたほか、バス運転手の求人も 増えているなど、インバウンドの増加による影響がみ られる。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が前年と比べてやや少ない。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・スーパーと百貨店の購買層の格差が大きくなってい る。百貨店では高級品コーナーの活況に驚かされる が、スーパーでは値引き商品を買う人が増え、買物か ごの中も値引き商品であふれている。
		その他雇用の動 向を把握できる 者	求人数の動き	・物価の上昇によるコスト面での悪化により、多くの 業種で求人の募集を控える動きがみられる。一方、イン バウンド需要の増加で、景気が良いという声もあ る。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が3か月前と比べて減少している。製造 業では、取引先の在庫の影響で受注が減少してい るほか、飲食店では円安の影響で仕入価格の高騰など がみられる。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・今年も例年どおり、求人が落ち着いている。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・学生の就職では、1人暮らしのコストを避けて、地 元志向が強まっている。
	×	-	-	-

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 (総支配人)	来客数の動き	・ホテルでは、唯一婚礼が伸び悩んでおり、2024年は 前年比で10%ほど収入が落ちる予想となる。それ以外 の2024年の宿泊、レストラン、一般宴会は前年比で 5%から15%の収入の伸びが期待できる。
		競艇場(企画営 業担当)	販売量の動き	・全国発売のG2競走の開催があったことで十分な売 上があった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・店それぞれで状況は違うが、商店街全体の客の動きは良くなっている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・催事やイベントを実施した際、混雑具合が高まっているため、人流が更に活発になり、消費が活発になっていると考える。
		コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・客の動きが活発になっている。特に事業所や工場近くで顕著であり、朝から日中にかけての弁当類の販売が伸長している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、客が以前のように外出するようになってきているため、景気はやや良くなっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数はなかなか増えないが、高単価の商品が販売できた。売上動向が不安定であり、先行きは不安である。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・観光バスの稼働が増えて、来客数自体は上昇しているが、客単価は伸びておらず、微妙な線で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が相変わらず多いため、商売する側としては助かっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは県外、県内問わず多くの来店があり、来客数が前年と比べると約10%増加している。前年、G7広島サミットの影響で来客数が減少したこともあるため、一概には言えないが、来客数は増加傾向にある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・これから団体客の依頼が増え、ツアー催行に期待している。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・原材料価格、水道光熱費、人件費などのコスト上昇分の価格転嫁を実施しつつ、販売量も堅調に推移している。
		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の緩和により、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	・4月、5月、ゴールデンウィークのいずれも来客数は多かった。土曜日やゴールデンウィーク期間中に少し天候によるキャンセルがあったが、来客数は前年を少し上回っている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の来客数も前年を上回っており、客の動きが活発になってきた感じがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街でイベントをすると人は集まるが、それ以外のときにはどうしても苦戦しているところがある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・小売店の力が弱くなっている。
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数は3か月前から変化がないが、前年と比較すると減少している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・新年度需要がまだ続いているようだ。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月末から来客数が激減している。また、来店しても、客が商品を購入せず、客単価も低下している。5月末であるが、既に客が6月のプレクリアランスセールを待ち、買い控えが発生している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ブランドのジュエリーで数100万円の商品が売れたり、アートフェアでは、数10万円する美術品が7点から8点売れたりするなど、今月は好調だった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークは様々なイベントや帰省状況などが、ほぼ新型コロナウイルス感染症発生前の姿に戻っており、百貨店に関しては集客が非常に難しい状況となった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークが好調で、来客数は前年比104%と伸びている。しかし、客の財布のひもは固く、買上点数が伸びない状況である。母の日商戦は、雨だったこともあり、売上が前年比98%と前年割れに終わった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品中心の値上げが継続し、1品単価が上昇傾向にある状況で、買上点数の伸長が厳しい状況は変わらない。来客数は変わらないことから、節約志向で客が必要なものだけ購入するという流れは変わっていない。割引セール時のまとめ買いも変わらず、通常の日との差は拡大傾向にある。

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
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に微増である。客が商品の値上げに慣れてきた感じがするが、今後も値上げがめじろ押しのため不安である。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク、母の日と販売の動機づけが期待できる月であったが、販売単価も低く、盛り上がりに欠けた。客の節約志向が根強いと感じる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客からは余り景気が良い様子は感じられない。
		衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・景気が良くなる要素がない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の9割程度となっていることに伴い、売上も良くない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・5月の販売量は前年比87%と大変厳しい状況であった。
		乗用車販売店（業務担当）	お客様の様子	・販売量や来客数などに大きな変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月以降、市場の動向が低迷し、来客数が激減している。それに伴い、販売量も減少しており、かなり厳しい状況が継続している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・景気に関し、これ以上良くなることは期待できないと考えられる。
		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	・ゴールデンウィークを過ぎて、客の動きが落ち着いてきている時期でもあり、景気が大きく動いている状況は余り感じられない。気候変動の影響か、野菜の価格が上昇しており、一般家庭の財布事情は良くなっていないと判断している。飲食店も材料価格の高騰に悩まされていると聞いており、不安材料が少なからずあると推測する。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは好調であったが、その後は低調で、新型コロナウイルス感染症発生前の人の動きに戻っている印象である。
		観光型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・物価の上昇等で利用料金を値上げしたが、その影響は余りなく、予約状況は平年並みである。
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・国内需要においては、毎年のごとくはあるが、ゴールデンウィーク以降のレジャーが減少傾向となっている。海外個人旅行の需要に期待をしているものの、減少を補うまでには至っていない状況である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行が相変わらず良くないが、国内旅行も多少減少気味である。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・円安傾向や物価上昇の影響で、大きな売上につながる海外旅行需要が回復しておらず、旅行事業は厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	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て以降、人の動きが良くなっていたが、その動きも鈍くなってきており、売上は前年をやや下回っている。当市は大手米国紙で行きたい街として紹介されたが、その効果もまだ余り感じられない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当月はゴールデンウィークがあったが、期間中の販売促進やイベントによる来場は活発とならず、営業成果はむしろ低調だった。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・客の利用料支払については、延滞率、延滞回収率いずれもほぼ横ばいとなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間の来場者数は前年を上回ったが、単価は若干減少した。月全体では、来場者数は横ばいとなっている。
		設計事務所	お客様の様子	・3か月前と同様、仕事の依頼数が減らず順調な客と、新築計画を中止して改修計画に変更する客に分かれている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築物価の上昇が続く状況で、住宅ローン金利も上昇していることから、客が様子見をしているようである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の建築費の高騰が一段落して、客の動きが少し活発になっているように見受けられるが、予算調整等の段階で動きが重い傾向にあるため、回復にはしばらく時間が掛かる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (事業推進担当)	単価の動き	・単価も顧客の動向も3か月前から大きな変化がない。
		商店街(理事)	お客様の様子	・客が目的を考えて消費を抑えている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客の消費マインドがかなり冷え込んでおり、来客数が少ない。
		一般小売店[眼鏡](経営者)	単価の動き	・中高価格帯商品の売行きが良くない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・気温が高い日も多く、例年5月であれば動く薄手の羽織やジャケットなど単価の高いアイテムが売れていない。カットソーやブラウスなどの動きはあるものの、単品買いが多く、単価が低い。
		百貨店(外商担当)	単価の動き	・今月に入り、前月まで好調だった金商品や美術品といった高額商品の動きが鈍くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・前年並みで推移していた来客数が、今月に入り、若干前年を下回っている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・売上や来客数が減少している。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・値上げによる1品単価の上昇により、売上は前年を上回っているものの、消費の2極化により、来客数と1人当たり買上点数の前年割れが続いている。
		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の高騰により、生活必需品以外の販売量が減少している。日々の生活で必要な物のみ購入されることが多く、買上点数の減少が顕著となっている。
		コンビニ(支店長)	来客数の動き	・インバウンドを含め、小売の需要増加は、都会を中心とした限定的なものとなっている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が伸びない。商品単価が上昇しているため、客が購入に慎重になっている。
		家電量販店(販売担当)	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・客は必要以上に商品を購入しようとはせず、極力安い物を選んでおり、冷蔵庫など大物商材の売上は前年割れとなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・物価高の影響もあり、客が購入を渋っているようである。
		乗用車販売店(リース担当)	お客様の様子	・現金で新車を購入する客もいれば、物価が上昇し、大変だという客もいる。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・景気は決して良くはない。賃上げも中小企業が満足できるものではないし、物価高で当業界も客が安い物へ流れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークで会社が休みなので、利用は観光客が中心となるが、利用者は余り多くなかった。
		タクシー会社(営業所長)	お客様の様子	・インバウンド関連の観光の仕事は4月と同水準を維持しているが、一般タクシーは需要が減っているようである。特に深夜0時以降の動きが鈍く、駅のタクシープールも回転率が悪い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・物価高が継続し、客の節約傾向が進んでいる。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・価格高騰の折、客が安価な物を求めたり、値下げを要求したりしている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・年度が始まる4～5月は様子見で広告費が抑えられる傾向がある。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客が節約モードにあり、来店間隔を伸ばしたり、買い控えしたりしている。
	×	商店街(代表者)	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響が続いており、来客数が非常に少ない。
	×	コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・おにぎりを2個買ったら30円値引きといったキャンペーンを実施しても、客が乗ってこない。客は本当に自分の欲しい物しか買わなくなっている。今月も前月同様、客の動きが悪い。
	×	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・インターネットで購入された他社商品持込みの取付けが増えており、店頭販売量は激減状態である。また、メーカーは原材料費高騰のためだと平気で値上げしてくるが、その年は過去最高利益だと公表しており、我々末端小売店からみれば余りにも矛盾がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インバウンドとは縁遠い狭い商圏内での営業において、各種食料品の値上げの影響などによる客の節約もあり、主要顧客であるファミリー層の生活防衛意識が高まり、外食を控える傾向に拍車がかかっている。4月を境に来客数が前年を割り込み始め、5月に入り、特に金曜日やゴールデンウィークを含む休日が不振となっている。夜の9時以降は3か月連続で来客数が前年の70%台となっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、当初は人出が増えた感じだったが、しばらくすると、よほどのことがなければ外出しないようになっている。
	×	その他飲食〔喫茶店〕	お客様の様子	・個人事業主の仕事が減っている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けで、人の動きが落ち着いている。客が夏に向けて髪を切るタイミングを見計らっており、来客数がかかり減少している。
企業 動向 関連 (中国)		-	-	-
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格の高騰もあるが、販売価格の改正を行う予定である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向はやや弱含みではあるが回復傾向にある。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・値上げの浸透により仕入価格も上昇しているが、収入も同様に上昇している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ、来客数は約4%増加、申込件数は約3%増加している。
		木材木製品製造業（経理担当）	取引先の様子	・円安の影響もあり、輸出産業は景気が良く、輸入産業は景気が悪い。一方で、飲食や観光業はインバウンドの影響もあり、景気が良さそうであり、全体では良くも悪くもない状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売、仕入れ共に価格の動きは多少あるものの、受注量や販売量に大きな変化がなく、生産も安定している。
		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	・鉄鋼向け大口案件の納期が工事範囲の拡大という客の事情で先送りとなったため、生産量の上積みがなくなった。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・前年から大きな動きがなく、景気は横ばいが続いている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材の受注が低位で推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前は中国向けの大型案件の受注があったため、全体では受注が多かったが、それを除くと横ばいで推移している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き資材等の物価上昇は継続しているが、ある程度の価格転嫁ができています。反面、手形サイトの短縮要請や2024年問題など不透明な部分がある。
		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がないため、状況は大きく変わらない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターに関する引き合いや受注数の動きに大きな変化はなく、計画どおり推移している。電気料金の高騰により、データセンターで使用する電気料金が値上がりするため、解約数の増加を懸念していたが、客のインフラ環境のなかで必要な電気料金の高騰が広い範囲で受け入れられ、引き合い数などに大きな影響は出ていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子から判断すると、受注状況の増減が余りなく、景気が動いていないようである。3月決算先の反動により5月は閑散期となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいとなっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・一定の受注量はあるものの、伸びが少ない。労働時間制約や値上げの負担感が先行している。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・注文等が減っており、動きがすごく鈍い。

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
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・原料価格、運賃、経費が上昇し、全体的に売上も低迷しているため、利益が出ない状況にある。秋口に向けて値上げを検討しているが、客離れが心配であるため、判断が厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンやスマートフォンなどの民生機器需要の減少や、中国経済の減速による半導体向けパッケージ基板需要の減少のため、プリント基板製造装置の受注が減少している。また、液晶パネル製造装置も生産調整が続いており、受注量が減少している。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・長引く物価高に加え、電気やガスの料金の上昇等が見込まれており、消費を抑制する動きが続いている。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（経営企画担当）	それ以外	・派遣料金の値上げ交渉の効果が4月の売上から出現し、売上、利益共に上昇している。一方で、求職者確保のための競争が激化しており、いかに求職者を確保できるかが売上を左右する状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業種によって格差はあるものの、基本的には景気が上向いている様子が見える。製造業の設備投資も盛んで、商社も価格上昇により増収傾向にある。これらの要因で、企業の採用意欲が高まるとともに、賃金上昇につながっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数の受理件数は前年比で12.9%増加しており、また、有効求人倍率は前年比で0.06ポイント上昇している。産業別では、運輸業、卸売業・小売業、医療福祉が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・定年退職等による将来的な退職を見越し、ミドル層の後任人材を発掘する動きが活発化している。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介において、求職者からの問合せ数が前月比で113%上昇している。第2新卒を中心に転職潜在層がアクションを起こしている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人数が着実に増加している。
		人材派遣会社（副支店長）	求職者数の動き	・企業の人材不足により求人数が多くなっているが、求職者のスキルが伴っておらず、採用に苦戦している。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・求人数が前年を下回って推移している。募集理由も増員という理由は大幅に減少しており、欠員補充が中心となっている。
		求人情報誌制作会社（大卒就職支援担当）	それ以外	・採用人数の確保に苦戦している企業が多く、店舗出店数などに影響がみられる。
	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	・5月のゴールデンウィークを中心に各週末とも観光客がかなり増えているようにみられる。飲食店を中心にかなりにぎわっており、地域の宴会に関しても徐々に新型コロナウイルス感染症発生前に戻っているようにみられる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は低迷しているが、外商売上は前年同月比プラスで好調である。店頭売上は雑誌やコミックの売上が良くない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに客がかなり動いたのが良かった。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・円安や燃料価格高騰の影響で経費が上昇し続け、厳しい状況が続いている。今年度に入り販売単価を多少値上げしたが、経費の上昇が利益を圧迫し、売上は僅かに増加したが利益は減少傾向となった。先日、同業者の集まりがあり話す機会があったが、皆一様に厳しい状況が続いていると話していた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（常務理事）	販売量の動き	・商品価格だけでなく、サービス価格を含めた物価高騰が全ての分野で広がり、今後も終わりが見えないことから、消費者は生活防衛に走らざるを得ない。消費の現場では、少しでも支出を抑えようとする動きが顕著である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・母の日商品の単価が上がっていたが、販売量は例年と変わらなかった。一方で、その他の商品は少しずつ儉約傾向にある。必要なもののみ購入している様子。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの売上が前年割れとなり、景気が良くなる兆しが見られない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・商品単価の上昇は続いているが、来客数の伸びが鈍化している。少しでも単価の低い店舗へ移行しているとみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上増加や来客数増加は期待したほどではなく、前年比やや減少傾向で推移した。依然として購買意欲の低さがみられた。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・商品価格の上昇が一巡し、客単価は落ち着いている。ゴールデンウィーク期間中の売上は前年比で良かったものの、その後、来客数が減少し前年割れが顕著になっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・5月は比較的良好な月であるが、今年は日々の数字に大きな変化はなかった。しかし、前年と比べて休みが1日少なかったため、その分が落ち込み微減となった。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・5月前半戦、特にゴールデンウィーク期間中は行楽や観光等により来客数が前年を下回ってしまったが、購入単価が3ポイント上がっているため、来客数の不足をカバーできている。
		自動車販売店（役員）	来客数の動き	・新型車発表もあり来客数は増加傾向である。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・人気車種は受注停止が続いている。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の購買意欲は変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・現在はさほど変わらないと考えるが、今後の光熱費の値上げや円安影響によりやや悪くなるとみられる。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数が横ばいである。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・現状、3か月前と変わらない売上基調である。しかし、買い控えの風潮もあり少し鈍化がみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・このところ常連客がほとんどであり、安定はしているがよくもならない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・各社の決算が終わり、賃上げを検討しているようだが、5%までの賃上げは難しく大幅な賃上げはできないという話が多い。
		商店街（代表者）	それ以外	・株式市場の活性化や円安による外国債券の値上がりで、しばらく可処分所得の増加により個人消費が活気づいていた。しかし、極端な為替変動によりデフレからインフレに状況が転換した。我が国もゼロ金利をこれ以上続けることが難しい時代になってきた。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて今期は取引先からの受注量が減少している。また、取引先からは、夏に向けて商品値上げの予定に関する問い合わせがよくある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・商品の値上げが続き、買い控えの傾向である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の販売促進政策の影響を受け、来客数の減少傾向が続いている。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・来客数が減少するなかで、特にディスカウント店やドラッグストア等といった競合店舗の出店が増えている。各業種がそれぞれに厳しい経営状況になっているようである。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・今年に入って来客数の減少が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク終了後、来店客が減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・円安の影響で輸入品である原材料が高騰している。地方によってはインバウンド需要もなく、物価高騰の影響をものを受けている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・価格上昇基調が続くなか、必要な物のみを購入する傾向が強くなっており、ついで買いが減少している。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5月の連休明け以降、予約の伸びが鈍くなっている。物価高の影響があるのではないかとみられる。	
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの客相手の業種以外では、現在、街の中小企業では物価高の影響もあり、来客数や販売量の増加はみられず、景気もあまり良くならないのではないかと。	
	×	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月は前年比10%以上の大幅な減収になっている。商品単価の上昇により単品での購入が増加し、来客数も減少している。	
	×	その他小売 [ショッピングセンター]（総務部担当部長）	販売量の動き	・各月の前年比をみると、5月に入って販売量の落ち込みが大きい。特に5月はゴールデンウィーク期間を除外しても低調に推移しており、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行による特需の反動があるとはいえ、各種商品の値上げに伴い客の消費マインドが冷え込んでいると考えている。	
	×	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・平日には、サービス品しか注文しない客が目立つようになった。	
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・得意分野に集中し、商品をCMで消費者に提示できているメーカーは、利益確保及び販売量の安定化が実現できている。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月の繁忙期から5月も全国的に受注が旺盛で、特に海外からの観光客でにぎわう地域の小売店は盛況のようである。ただし、食品など身の回り品の値上がりの影響もあり、消費者は高価格のものを敬遠気味で、低価格のものが中心に売れているとみられる。	
		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、天候不順の影響が大きく、品目によって収穫期の早期化や遅れが顕著である。また、果菜類は全般に作況が悪く、入荷減の影響で高単価で推移した。依然として、量販店の販売方針や消費者の購買行動に変化はみられず、残念ながら消費に力強さはない。	
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注が回復せず、低調に推移している。回復の兆しがみえず、さらに運賃価格の上昇と電気料金のアップが業績を悪化させている。価格改定の交渉も住宅業界自体が低調な推移のため、十分な価格転嫁ができていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギー関連の事業を行っているが、いろいろな影響で物が積極的に売れないという課題がある。たとえば大変役に立つ物、また適正価格だとされる物であっても、非常に社会が厳しい状況にあるとみている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1～2か月は、官民の工事共に目標はあるが競争が厳しく、なかなか受注ができない。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・よく分からない。	
		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は前年よりは増加しており、人の流れも増えているとみられる。一方で、直近では余り変動がないように見受けられる。	
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・売上や利益、受注状況等といった取引先の業績に大幅な変動はない。ただし、金利や為替相場、燃料価格等の動向においては注視が必要である。	
		税理士事務所	取引先の様子	・前年と比べて利益に大きな変動がみられない。	
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連以外の受注状況が低調で、受注残が1か月分の生産・出荷量を下回る水準である。	
	×	-	-	-	-
	雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（役員）	周辺企業の様子	・物価高騰の影響により消費コストを抑える傾向や地元の近隣公共施設への利用が増加している。その一方で、円安の影響により海外からの利用者は前年と比べて増加傾向にある。

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
		職業安定所（求人開発）	求職者数の動き	・4月は、年度末の退職者が雇用保険受給手続のため来所したため、新規求職者数が増えたが、5月に入ってから、減ってはいないものの少し落ち着いた様子であり、結果として3か月前とは余り変わらないとみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・最近の新卒者の内定率、就職率が高い状況が続いている。
		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・人手不足のため思うようには売上を確保できない。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内中小企業においては、業種を問わず人手不足の状況が続いている。新卒採用に関して2025年卒学生の採用活動がピークを越えたが、充足している企業は少なく前年に引き続き苦戦しており、新卒の採用難が数年続いている。中途市場での流動性も低く、企業は人手不足に疲弊している状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・民間企業のマス媒体への広告はますます厳しい状況となっており、コロナ禍明け後も微減が続いている。
	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)		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前はまだ寒く売上はかなり悪かったが、5月に入って若干回復している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・インバウンドも増加し、5月のアーケード内の来客数は多くなっている。天候が良かったことも後押ししている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・5月は母の日という一大イベントがある。バイトを増やしていたときもあったが、原料資材や人件費、様々な物が高騰しており、利益につながらないため、今年は家族で何とか経営している。ようやく利益が出ており、厳しい状態である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数やその後のインバウンドの来客数が落ち込むことなく推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・現金やクレジット決済での購入をみると、客単価や商品単価が上昇し来客数や数量の減少を補填している。店頭では、平日の来客数は少ないものの恒例の物産催事や家族連れでのランドセル予約会では買物を楽しむ目的の客で会場がにぎわい、土日祝の来客数が多くなっている。しかし、月末は大雨の影響を受けている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価上昇が続いていることからセール商品やお買い得商品に対する客の反応が新型コロナウイルス感染症発生前以上に敏感になっており、買上点数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は微増であるが、商品単価の上昇によって売上には若干の上昇がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖かくなるのが例年より早いから、売上が伸びてきている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・季節商材の動きが好調でこの状態が続くことが期待できる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題が一段落し、新車生産再開や納期の安定化などから景気が良い方向に向かっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当市の伝統行事による人流の動きは多く、各地から多くの来館があった。また、学会やイベントに伴う来客数も多くなっており、それに伴い、週末に限らず平日でも多くの客室が埋まっている状態である。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・夏に向けて旅行申込みが増加している。
		旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・団体ツアーの増加や個人客の単価上昇、また、インバウンドが増加しているため、景気は良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売において、特定の地域で新規販売が開始された。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客だけでなく、一般客の動きが活発になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・注文が微増ではあるが伸びてきている。展示場への来場や資料請求の問合せも並行して増加傾向であり、客の動きが出ている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・賃上げの報道が流れているが、一方で物価が上がっているため実質賃金が下がるといった現象が起こっている。現状の売上はむしろ減少している。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・最近では、商圏内で大手スーパーマーケットなどの出店が多く、当商店街としては競合相手が増加し、大変苦戦している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・気候が良くなっており外出の機会も増えているが、消費意欲はなく、買い回り品は買上点数や単価共に増加がみられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク時は観光などレジャーが要因で商店街には来街客数が少なかった。ゴールデンウィークが終わった後も来街客数は少なく、非常に購買意欲が低い状態である。
		一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク以降、売行きが悪い状態が続いている。飲食店などの売上も悪くなっており、各店舗は嘆いている。新商品が多少売れる程度で売れ残りはなかなか売れず、勤めてもすぐには購入につながらない状況である。
		一般小売店[精肉](店員)	それ以外	・売上は引き続き好調だが、慢性的な人材不足や求人活動費の高騰などが足かせとなっている。
		一般小売店[茶](販売・事務)	単価の動き	・季節を鑑みれば最も売上が期待できる月である。毎年新茶を購入するために来店している客は多めに購入するが、その他の単価の低い商品の売上は落ち込んでおり、全体的な売上は前年より若干低めである。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・インバウンドの売上は依然として好調を維持しているが、食品などの売上が下がっており、国内の顧客の状況は芳しくない。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・特選・宝飾関係や外商関連の催事が好調であるが、食品等の売上の伸びは止まり、消費が2極化している。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・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てから1年がたち、徐々に来客数が増加している。しかし、物価高や光熱費の上昇の影響で客の購買に陰りがみえ、購買単価や購買点数が落ち込んでいるため売上が前年と変わらない状況となっている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・物価高騰により、当店で販売している商品のほとんどの売価が前年の1.3倍から2倍に跳ね上がっている。客の購買感覚も敏感になっており、商品単価は上がっているが商品の点数は減少している。このままでは他のディスカウントストアへの流れが一層増えていくと考えられる。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・インバウンドの影響を受けづらいため景気が上向いている実感はない。電子商品券等の需要喚起策がないため、状況は変わらない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・商品単価は上がっているが販売量が上向きにならないため、来客数や客単価が2~3か月前から横ばいとなっている。
		衣料品専門店(取締役)	お客様の様子	・2月と比較すると5月は季節も変わり、物の動きが増加している。それは景気に関するのではなく例年の月次の傾向であるため、景気が上昇しているわけではない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・テレビや冷蔵庫など主力商品の販売量が大きく落ち込んでいる。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークや運動会等の行楽シーズンであるため、来場者数の波が大きい。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題などで受注と生産が止まったことがかなりの痛手となり、メーカーの新車生産が思うようには伸びていない。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・都市部でのクリアランスセールは順調であったが、新規事業が振るわず、全体としては前年より悪い状態である。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	お客様の様子	・前月の予想では売上が前年を上回るとしていたが、数字的にはほぼ変わらず横ばいの状況である。新規の客が増加している反面、売上は若干落ちている。全体的には状況は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・ゴールデンウィークの来場者数が予想を下回っている。インバウンドによる単価の上昇で売上は伸びているが、国内客の購買は鈍い。
		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	・インバウンド効果もあり、法人の事業としての景気は上昇傾向を維持している。同時に物価上昇に伴い原価が上がっており、物価上昇ほどの給与所得上昇には至っていない。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・物価高の影響もあり日本人旅行者の動きは鈍い状況であるが、インバウンドは好調である。
		都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・ホテルの宴会場の利用は減少している。
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・景気が良いとはいえないが、新型コロナウイルス感染症の影響で海外旅行に行けなかった人の需要が増加しつつある。その反面、国内旅行については前年度のような施策がないため、動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・イベントにより県外からの客も増加し、景気は良くなっている。タクシー業も少しずつ売上が戻りつつあるが、平均して変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数は順調に推移しており、ゴルフ場の景気はこれからもしばらく変わらないと予想している。今後、物価上昇や賃金上昇のタイミングで価格転嫁を実施する予定である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・春先と比べてこの時期は動きが出てくると予想される業界であるため徐々に景気が回復するのではないかと期待していたが、売上に動きがない。何か対策が必要ではないかと考えているが、現状は変化がない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・外出する機会が増えたことで来客数が増加しているが、3か月前と比べると変化がない。
		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	・客先の工場で蓄積された作業量にほとんど変化がなく、新規受注も見込めないため、景気は変わりないと判断している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品単価の上昇が続いており、生活必需品の価格上昇も収まらない。特に地方では仕事の対価が上昇しない状況である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来場者数はそれほど変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わり、購買力が減少傾向にある。一方、企業がキャンペーンを展開する広報販売促進物に動きが出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に飲食店も増加しているが、経営が厳しい状況である。物価高騰の流れがあるなか、飲食の価格設定が大きく変わってきている。しかし、高い物を欲する人がいるのも確かである。
		商店街（代表者）	単価の動き	・円安の影響で前年より商品単価が20%程度値上がりしたため、まとめ買いが減少している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月から5月まで連続して前年割れの来客数である。食品以外で買い控えの動きが見られている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品催事等では物価の上昇で買上数量が少なく、売上が減少傾向にある。インバウンド需要はやや回復傾向にあるものの、全体的に消費意欲が低調である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数及び販売量が減少傾向である。特に食料品の価格上昇に対する生活防衛意識の高まりがうかがえる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価高騰が深刻化していることに加えて農産物の相場高の影響も大きく、買上点数の著しい減少傾向が見受けられる。客の生活防衛意識も更に高まりディスカウントストア業態へ流れる傾向が強く、買上点数の減少により売上が更に悪化している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・様々な商品が値上げされたため、買上点数が前年を下回っている状況で推移している。また、最近では特に特売品中心の買上となっているため、売上が前年比マイナスで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・好調であった催事も頭打ちとなり、消費者の購買動向が価値重視から特売重視に流れているのは確かである。量販各社では、チラシの特売価格が目玉価格に偏る傾向もみられる。買い控えの状況に陥っており、販売量が極端に落ちてきている。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・好調であった地区も1品単価が下落しており、買上点数が大きく落ちている。様々な値上げの連続となっているため、客は消費を更に節約している。高齢者が多い地区の売上がかなり悪く、限られた収入のなかで苦慮しているようである。	
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行後1年が経過し、購買意欲が落ち着いてきている。複数枚ではなく必要なものを1枚だけ購入する客が増加している。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・客の給与所得が増加している実感がない。安価な商品を求める客が以前に増して増加しており、円安の恩恵にあずかれる人が少ない状況である。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前の決算期と比べるとかなり販売量が減少している。来店しても購入までには至らない状況である。	
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・3か月前は、気候が穏やかであったため、当館はアパレルを中心に梅春物や春物が高稼働しており比較的好調で、売上は前年割れだったものの、2022年の家電量販店開業時の影響を除けば超過推移であった。現在の売上は非常に厳しい状況である。特にシネマは前年に大ヒット映画が上映されたことから、今年は前年の50%前後の推移となっており、飲食店やゲームセンター等では減少傾向である。アパレルは2～3月は好調であったが、若干元気がない店舗が多くなり、月間を通して全体的に活気がない状況である。	
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・正月、春休みと家族連れの宿泊が多くなっていた一方、今月は団体やグループの動きは良いが単価が下がっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドや国内観光客は相変わらず好調でタクシー業務も増加している。一方、円安と物価高など不安要素は解消されず、市民の節約状況は続いている。	
		通信会社（役員）	それ以外	・燃料等への補助終了に加え、生活物資の値上げが続いている。都市部に比べ賃金の上昇は限定的である。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・4月の介護報酬改定により中核事業の報酬単価が減少したことで、売上や利益が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・景気の良しあしの指数となる株価やGDPをみると、株価は上昇しており、円安ではあるが企業の業績は良い状況である。しかし、経済の実態としては物価上昇が国民生活を非常に圧迫している。そのため、景気は良い状態であっても生活が豊かになっているとはいえず、この状況をどう捉えるかが重要である。	
		×	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・当地の野菜が少なくなり県外の野菜が入ってくる時期となり、価格が高騰している。気温の上昇により食欲が落ちる上に全国的に品薄状態であるため記録的な価格となっており、キャベツや大根のような大型野菜の価格がかなり上昇し、販売しづらい状況である。
		×	スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年よりも減少しており、この傾向は1年近く続いている。消費者の節約志向が強く、景気は悪化している。
		×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・5月に入って客の動きが全くない。客層の高齢化が影響している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年や前々年と比べると、今年度は来客数や客単価が下がってきている。客単価の下落原因としては、飲物の売行きが鈍くなっているからである。	
企業 動向 関連 (九州)		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・5月は3月決算が多いが、各会社の状況を見るとコロナ禍が落ち着いたことにより右肩上がり推移しており、景気が良くなっている。	
		金属製品製造業（事業統括）	競争相手の様子	・設備投資の話の聞く機会が増えており、景気が良くなっている。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先では今年度に入って編成替えがあったが、最近では状態も落ち着き、生産体制が整っている。そのため、受注量は徐々に増加し、上昇傾向が続くと予想される。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先からの引き合いが強い。投資に関しても前向きな反応である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・消費行動は春からゴールデンウィークにかけて順調である。新しい生活様式も定着し、賃上げについても明るい話題が多い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・研修の受注量が増えてきており、企業が人材投資に積極的になっていることが伝わってくる。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、5月は梅雨入り前で消費も伸び、量販店や居酒屋関連も順調であるが、今年も同じような動きをしている。特に今年は外食関連の引き合いが強く、Web販売が好調である。しかし、原料となる卵の価格維持を目的とする国の施策があり、原料供給が増加したことで工場生産が大変になっている。働き方改革による残業制限があるために思うように生産できず、危惧している。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・前期に在庫が多くなったため、今期は生産を抑え気味である。取引先でも、生産や仕様の在り方を考える大きな岐路に立たされている。既製品に関しては、同業者も工場がフル稼働していない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として半導体設備分野の受注が厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と現在を比較しても大きな変化はなく、順調に推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・円安の影響や海上運賃の下落、人手不足により港での作業が停滞しており、加えて、洋上にコンテナが増加しているなど複雑な要因により景気がなかなか回復してこない。メーカーによっては、輸出したいものの人手不足で生産工場を変更し国内向け生産を優先させるなど対応に追われている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、連休後は物量が落ちこむ。このことが物価高の影響で売れていないことに起因しているのか判断ができない。しかし、確実にいえることは、物価の伸び率に対し賃金が追いついていないため、消費が抑えられていることである。
		通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・一部の客からの受注量は少しずつ上昇傾向にあるものの、国の制度改定をきっかけとしたものであるため、大きく上向いているとはいえない状況である。
		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は弱含みながら、雇用や所得環境が改善傾向にあり、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、飲食店のほか旅館やホテルなどの旅行関連業種の売上も増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・これまでコロナ禍からの回復傾向が顕著であったが、悪天候の影響でゴールデンウィークの観光地や公共交通機関の人の動きは前年を大きく上回る伸びはみられなかった。働き方改革が進む一方、幅広い業種で人材不足が深刻化している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・全般的に、取引先は引き続き材料費等の価格の高騰や人件費の高騰、人材不足等によって全業種で大きな資金負担が見受けられる。売上が増加しても利益が見込めず、また、賃金上昇のプレッシャー等もあり、経済に関し前向きな見通しをするにはまだ腰が重たい状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・インバウンド需要により飲食業や小売業は活況ではあるが、他業種は円安による原材料価格の高騰や燃料価格上昇の影響を受けている。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の申込件数が少ない。

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
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の動向として、以前と比べて新聞媒体の紙ベースの広告に対する一般客の反応が鈍くなっている。そのため、広告主の間でも量を減らしたり広告を見合わせたりする動きが出ており、売上も前年比では漸減の状態が続いている。売上の落ち込みについては、他の部門の売上で補っているため3か月前と比べて変わらない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・高級品を購入する客層と安価な商品を購入する客層の2極化が進んでいる。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・販売促進活動に取り組む余裕が少ない状況である。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・金属相場の高騰により材料の仕入れが困難になっている。製品の販売価格がなかなか上げられないところに材料費や人件費が上昇し、厳しい状況である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・令和6年度の公共工事の発注予定がまだ全部発表されていないが、ゴールデンウィークが終わっても、なかなか発注されない。民間に大きな期待はできず、地方の業者に公共工事を依存しているため、早期の発注を望んでいる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先や知り合いの企業が2社ほど破産手続きをしたため、景気は良くない。
		その他サービス業 [コンサルタント]（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村からの調査・計画策定・設計等のコンサルタント業務について、今年度は子供計画や健康増進計画策定業務の発注が行われている。既に前年度から発注している市町村も多く、入札時に安い価格で応札する業者が存在しているため、価格を下げなければ落札ができない状況になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・新規の受注が余りなく、昔からの取引先のため値上げできない状態の受注はあるというのが現状である。売上は前年より1割以上落ちており、一部の店舗では金曜日から休んでいる状態である。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		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倍となったが、2024年卒は1.71倍であり前年と比べて0.04ポイント上昇している。また、2024年5月1日時点の内定率は72.4%であり前年から7.3ポイント上昇している。就職活動の早期化が進展しており、一部の大手企業を除いて採用活動に苦戦している企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数は増加せず、応募者数もほぼ変わらない。求人媒体を変更すると一時的に応募者数が伸びたが、今は元に戻った状態である。
		新聞社 [求人広告]（社員）	それ以外	・人が動くゴールデンウィーク前後であっても何も変化がない状況である。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・インバウンド増加の好影響を受けている業種や業界もあるが、県民全体では物価高もあり消費行動が盛り上がっているわけではないため、全体的には横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業や製造業は余裕のない人数で仕事をしており、新しい仕事を請けられない企業も出てきている。円安による原材料価格の高騰やそれに伴う商品値上げの影響もあって景気はやや悪い状況で推移しており、求人数は連続して減少傾向である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒の学生の就職状況をみると、5月になり4年生の内々定が前年よりかなり多く出ている。周りの大学・短大・専門学校では例年以上に企業の求人依頼が増えており、採用環境はかなり良いと考えている。さらに、求人数が多いため、企業の説明会を開いてもなかなか学生が集まらず学生の取り合いになっている。
		学校 [専門学校]（就職担当）	求人数の動き	・企業の高い採用ニーズが続いているが、新規求人数が増加しているわけではない。また、採用予定数を満たしていない企業も多く、景気の動向に影響するものではないと考えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数や登録者数が例年より更に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・慢性的に人手不足ではあるが、最近では積極的な求人数がみられない。ゴールデンウィークを挟んでいるが、人の動きはインバウンドが中心となり、全体的には活気があると考えられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・居酒屋のメニューが大幅に値上げになっている。物価高騰のため値上げに応じなければいけないが、メニュー自体の形が変わるなど影響があり、景気の悪化を実感している。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・数か月前から良くなり、ゴールデンウィークに入ったが大幅には変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症も落ち着いているが、商売的には物販が厳しくなって閉店している。その代わり小規模の飲食店が増えつつある。商売的にも偏りが出てきている。
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク時にはファミリー層が多く来店したほか、母の日ギフトの購入者が多く推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・平日夜間の来客数が増加している。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・4月に引き続き、5月の来客数も前年比100%を捉えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が前年比130%と好調を維持している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気は良くなるより、少し悪くなっている。円安や物価高の影響で実質賃金が上がっていないという理由からである。やはり経済的な先行きが明るくならないと全体の景気は上がらないとみている。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・イベントの集客も同程度を維持している。
		一般レストラン（代表者）	単価の動き	・来客数は少し増えたが、客単価が低下している。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊部門については、3か月前と比べて変わらない。前年の同月と比べても微増にとどまっている。飲食、宴会部門は総会などのシーズンにあり前年よりも良いものの、3か月前と比べて微増になっている。
		旅行代理店（マネージャー）	単価の動き	・販売量は横ばいだが、旅行単価が上昇しているため取扱高は微増となっている。しかし、特に追い風を感じるまでではない。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・戸建て住宅見学会への来場者も減少しているが、物件の規模より低価格を求める傾向にあるとみられる。
		一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・物価が上がり、県外からの観光客が少ない。
		コンビニ（副店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも好天に恵まれたが、円安に伴う物価高による節約意識、訪日外国人向けの宿泊費の上昇もあって、国内消費者の遠出を控える傾向をまともに受けたとみている。
		x	スーパー（企画担当）	来客数の動き
	x	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて明らかに人の流れが悪くなっている。近隣の同業者の方と話していても、例年になく人の流れが悪いという話をよく聞く。
	x	観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ホテルの2月の販売室数が前年比1%増加なのに対し、5月は前年比12%減少で、マイナスに転じている。
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	・ゴールデンウィークや梅雨入りもあり雨模様の天候が続いているものの観光客は多く、ホテル関係の需要が活発である。ただし、若い世代が多く飲食需要は増えているが土産品はあまり増加していない。

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
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼、受注は特に変化なく、横ばいの状況である。
		輸送業（経営企画室）	それ以外	・新規の物流案件や倉庫の開発など、様々な相談が増えている。しかし、将来的な案件や今後どうなるか分からない案件が多く、すぐに景気に直結はしないとみている。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		*	*	*
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・最近の状況として、大きな変化はなく推移している。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人案件は増加しているが、求職者の動きが鈍く、マッチングにつながらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、前年同月比横ばいから若干減少傾向に転じている。建設業の求人数が増加し、食品製造業や小売業の求人数が減少傾向にある。景気にプラスとなるような企業の声がないため、変わらないと判断している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2025年卒の求人については徐々に落ち着いており、2026年卒向けインターンシップの案内が届いている。既にインターンシップに参加し早期選考の案内をもらっている学生もいる。就職活動の早期化がみられる。
		求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・3月以降ほぼ横ばいの求人数が続いている。ただし、業界別に動きはある。医療、介護、保育業界は前年同月比で増加しているが、飲食業、接客サービス業の求人数は減少している。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・食材の高騰も大分みられ、更に購買を抑えるような生活をしている。
	x	-	-	-