

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	◎	－	－	－
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・5月の売上は、2024年比で119.2%、2023年比で156.7%、2022年比で279.4%、2021年比で1205.1%、2020年比で3707.5%、2019年比で113.8%となっている。客船の寄港が4隻あったこともプラスであった。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが過ぎ、本格的な行楽シーズンを迎えていることで、来客数が前年を上回っている。販売量も前年並みを維持しており、商品単価の上昇分が売上の増加につながっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・パンや総菜の販売量が前年比99%ほどと、前年を僅かに下回るくらいの数値となっており、3か月前と比べると、景気は若干上向いている。
	○	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・医薬品業界についても、商材の値上げが続いていることもあって、値上げ前の駆け込み需要がみられるようになってきている。ただし、今後に向けて、気の抜けない状況である。
	○	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以降、当地の行楽シーズンに入っていることで、観光客が増えており、それに伴って来客数も増加している。売上もレストラン部門を中心に伸びている。大型クルーズ船の寄港やインバウンドの増加も来客数の増加要因となっている。
	○	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・インバウンドを含む個人客の利用が順調に推移しており、輸送量が伸びている。
	○	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今の建築単価が下がらないことが、世間の常識になりつつあることで、そろそろ建築しようという客の動きが出始めている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・地域住民の買物姿が余りみられない。公共交通機関を利用して来街する買物客もまばらである。外国人観光客も、街中で日本語以外の会話がほとんど聞かれないことから、例年以上に少ないと感じる。毎日のように商材の値上げが行われていることもあって、客の消費マインドが刺激されることもない。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・平日の売上が低調であり、週末の売上でカバーする状況が続いている。
	□	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・5月に入り、インバウンドの来客数が減少傾向にある。そのため、プティックを始めとしたインバウンド需要の高い商材の動きが悪くなっている。また、地域の景況感は、依然として厳しい状況が続いているため、景気は若干の下向きとなっている。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・気温がそれほど上がっていないこともあって、衣料品などの季節商材の動きは今一つである。一方、ランドセルなど、購入する必要のある商材の動き出しは早い。客は、不要不急の買物は先送りするが、必要な買物にはしっかりと金を掛けている。
	□	スーパー（従業員）	単価の動き	・物価高騰の影響により、景気は今一つである。今後についても不安がある。
	□	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・商材が値上がりしていることで、売上は一見良くみえるものの、来客数が減少していることから、販売量が減少している。今後、消費が増えてくることも考えにくい。
	□	衣料品専門店（エリア担当）	販売量の動き	・気温が上がり始めたことで、衣料品を買い求める客が増えている。ただし、天候や気温に左右されることが多いため、必要に応じて必要な物だけを買う傾向はそれほど変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エアコンの販売は順調に推移しているものの、商品全般が値上げ傾向にあるため、全体的に横ばいでの推移となっている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ最近、販売量及び来客数に大きな変化がみられない状態が続いている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・サービス部門の収益による下支えはあるものの、新車も中古車も受注量が前年を30%下回っている。
	□	自動車備品販売店（店長）	それ以外	・小売部門の売上は前年比で10%減となっているものの、車検台数は前年比125%と好調に推移している。客からは、欲しいけど買えない、他で使う費用があるといった声をよく聞く。
	□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼食の動きが良かったことから、5月の売上は前年並みが見込まれる。夕食は振り客が少なく、限られた予約客のみの利用にとどまっているうえ、全体的になじみの地元客の利用割合が減っている。食材は、輸入品を中心に仕入価格の高騰が止まらない。一方、地元の高級飲食店などが北海道産の高級魚の利用を控えたことで、通常よりも安値で仕入れることができる週もある。漁業者や卸会社にとっては厳しいのかもしれないが、安く購入できた高級魚を客にアピールして、適正価格で販売していきたい。
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・外出する地元客はなかなか増えてこないものの、観光客はますます増えてきている。ただし、地元客を中心に、バーやスナックに立ち寄ることがかなり少なくなっている。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の来店販売量が引き続きやや減少している。一方、大阪・関西万博などを目的とした団体旅行の販売量が増加している。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前月と同様に、先行きの旅行に対する問合せ件数が例年よりも少ない状況が続いている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関連の注文は例年並みであった。毎日の来客数についても変化がみられず、特に変化がみられない状況にある。
	□	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・地域の中核都市も含めて、都市部で競合他社への流出が加速しており、加入者数が前年を下回る状況が続いている。一方、全国的に展開している付帯サービスの利用による収入と法人部門の売上が増加していることから、全体的には何とか現状を維持できている。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・暖かくなり、暖房費や除雪費などの負担が減少していることで、以前よりも客の来店周期が多少短くなっている。そのため、売上が約10%増加している。
	□	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を来訪する客の多くが生活費のことを気にしており、そのことがマンション購入の抑制につながっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・地価や建築単価が高止まりしていることから、景気は変わらない。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・物価高が続くなか、米の価格も上昇していることで、将来不安がますます大きくなっている。儉約する消費者が増えており、価格に対して敏感になっている。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は決して良くない。景気の良い話も全くみられない。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価の高騰やガソリン価格の高騰により、客の消費が著しく減少している。生活防衛意識の高まりにより、外出機会も激減しており、来客数が大幅に減少している。特に飲食店は、米や燃料、原材料の価格高騰の影響が大きく、価格転嫁せざるを得ない状況となっている。一方、価格が上がってしまうことで、大人数や家族での利用が大きく減少するといった影響もみられている。
	▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・客から、物価高で生活が苦しいという話をよく聞く。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・主食の米を始めとする食品全体の値上げの影響が、買上点数の減少という形で現れている。
	▲	スーパー（役員）	お客様の様子	・米の価格の高止まりが、弁当類の価格にも影響してきた。昼の弁当が高くて大変だという客の声をよく聞くようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年並みを維持しているが、商品の値上げによるものである。一方、来客数は前年を下回っている。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客の購入点数が減っている。来客数も減っており、客のコンビニ離れが加速している。
	▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰により客の節約志向が強まっている。会社としても、仕入価格及び人件費の上昇により、利益が出づらくなっている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・業界を巡る経営統合の動きに加え、米国の関税の動きを受けて相場が下落していることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の前年比が低下している。季節商材の売上も低調に推移しており、景気は下向きとなっている。
	▲	その他専門店「造花」（店長）	お客様の様子	・前期の数字が落ち込んでいるなか、5月も利益が1割ほど減少しており、厳しい状況にある。物価高もマイナスである。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が減少している。ただし、様々な物の価格上昇が影響しているのか、販売施策の失策によるものなのか、要因が今一つ判断できない。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客も、外国人観光客も落ち込んでいる。特に国内客は、旅行会社の集客も、オンライン旅行代理店の集客も減少しており、物価高の影響を強く受けていることがうかがえる。
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春先を迎え、インバウンドにとっては、冬季と比べて魅力の少ない時期となっていることから、観光客が減少している。ただし、全体的な航空旅客数は、国内線も、国際線も前年を上回っている。国際線は、特に中国路線の利用客の伸びが目立っており、夏季観光に向けて期待できる状況となっている。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月以降、販売量が前年を下回っている。大阪・関西万博需要が盛り上がっている地域もあるようだが、当地では話題になることも少なく、影響がみられない状況にある。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・冬季と比べると、タクシーの利用が減っている。5月のタクシー1台当たりの売上は、冬季を20%ほど下回っている。ただし、当社は乗務員の採用に注力した効果でドライバーが前年よりも30%増えており、タクシーの稼働台数が前年比で30%の増加となっている。タクシー1台当たりの売上も前年を上回っていることから、5月の売上は前年比プラス45%であった。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・今期に入り、夜間の売上が低迷している。全般的に、宴会などを早く切上げて帰宅する人が増加しており、コロナ禍での影響を引きずっている状況にある。
	▲	観光名所（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客の利用は前年並みであるものの、国内観光客の利用が停滞している。これは、前年あった当地を舞台にした劇場アニメの聖地巡礼による効果が落ち着いたこと、物価高や米国の関税を巡る動きによる先行き不安から外出控えが起り始めていることが要因とみられる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。客の来店頻度もかなり低下している。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・米国の関税の動きが不透明なことから、景気が回復するような兆しが全くみられない。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温が上がり始めたことで、地元客によるアパレル関連の販売量が回復傾向にあるものの、インバウンドの客単価が大きく落ち込んでいる。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・先行きが不透明な状況にあり、景気の良しあしの判断が難しくなっている。
	×	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・春のピークが過ぎ、夏のクールビス商戦に向かう時期となったが、客の価格に対する反応がシビアになっている。客の様子をみると、米の価格に対する反応よりも厳しくなっていると感じるほどであり、衣料品業界においては、様々なコストの上昇による価格転嫁を認めてもらえない状況にあるのではないかと危惧している。

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
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・令和の米騒動が庶民の消費行動に多大な影響を及ぼしている。客の節約意識が強まっており、特にタクシーはその節約対象となっていることから、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月の販売量が前年比プラス25%であったのに対して、3か月前の2月の販売量は前年比プラス9%であったことから、景気は良くなっている。
	○	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月別の出荷量が見込みを上回った。
	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・新年度受注工事の着工期を迎えるなか、技術者の現場配置が全て完了した。前年度を上回るペースで全現場の稼働が本格化しており、好調な出足となっている。
	○	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫関係では、バターの保管量が堅調に推移している。本州向けの生乳は、取扱量がなかなか回復してこないが、まずまずの状況で推移している。紙パルプ関連も引き続き好調に推移している。全国的に荷動きが出ていることで、本州向けの雑貨トレーラー輸送も順調である。
	○	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・さすがに冬季と比べると、荷動きが活発になっている。ただし、2024年問題を背景とした輸送力不足や人手不足が常態化しており、船の荷役作業が滞る事例も頻繁に生じている。同業他社との協業を模索している状況も変わっていない。
	○	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・労働者不足問題などはあるものの、堅調な公共投資と民間投資に支えられ、現状は好調に推移している。ただし、今後に向けて、予断を許さない状況ではある。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、売上に変化がみられない。
	□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設費の高騰、設計者及び施工者の人手不足の影響で、案件の選別が生じている。現状は、建設費が高くなっても建設したいとする企業のみ、施工者の手配が可能な状況となっている。一方、状況を理解していない発注者が設計を進めた場合は、予算と合わないため、施工を中断し、やり直すことが増えている。そのため、案件数はそれなりにあるものの、実現しない案件が増えている。
	□	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量について、減少もせず増加もせずといった状態にある。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・受注量は例年並みで推移している。ただし、物価が高止まりしていることから、低水準での推移となっている。
	□	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の状況に大きな変化はみられない。また、変化が出てくるような兆しもみられない。
	▲	農林水産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・米価が高騰していること、果物の端境期を迎えていることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高が続いていること、エネルギー価格の高騰が続いていること、米国の関税の動きが不透明なことから、景気はやや悪くなっている。令和の米騒動もマイナスである。
	▲	通信業（営業担当）	取引先の様子	・周辺企業の販売量が減少している。米国の関税の動きに対する警戒感が強まっていることで、投資の先送りや規模縮小といった動きがみられる。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・製造業では、原材料価格高騰や物価高による悪影響の度合いが強まっている。非製造業では、観光需要を取り込むことで業況が改善傾向にあるものの、人手不足により、販売機会の損失が生じているとの話も聞く。これらのことから、現状の景気はやや悪くなっている。
	▲	司法書士	受注量や販売量の動き	・企業の不動産取引はそれなりの件数があるものの、全体的に登記の受注量が低下している。
	▲	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・電話やファックスによる受注件数が大幅に減少している。ベース商材の動きから、客の購買意欲が低下していることがうかがえる。
雇用	×	—	—	—
	◎	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (北海道)	○	—	—	—
	□	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にあり、求人企業との面接件数も3か月前と同じ水準にある。求人企業はとにかく早く人材を採用したいと考えていることから、求人意欲が旺盛であり、人材の提案を促している。特に建設業界は技術者不足が常態化しており、技術者がいないことで発注を断っている求人企業もみられる。また、最近になって、DX系、社内システムエンジニアの求人が目立つようになっており、AI時代を踏まえて、社内整備に注力している企業の様子がうかがえる。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年度が替わり、4月は前年比横ばいでスタートしたが、5月に入り、掲載件数が減少している。ただし、建設、運輸、医療・介護といった業種は堅調に推移している。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・季節要因を除くと、どの業種も3か月前と比べて大きな変化がみられない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・初任給を引き上げる企業が増加傾向にあり、新卒採用の競争が激化している。求職者側の選択肢も広がっており、マッチングの質が問われる場面が増えている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で6.6%の減少となり、2か月ぶりに前年を下回った。月間有効求人数は前年比で4.2%の減少となった。求人数は減少したものの、落ち込みが大きいとまではいえない状況にあるため、景気は変わらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における4月の有効求人倍率は0.80倍であり、前年を0.02ポイント下回った。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数や求職者数の動きに大きな変化がみられない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・総じて賃上げの動きがみられるものの、企業努力には限界がある。地元企業からは、人材確保の観点から、新卒者の賃金を上げたいが、社内構造の問題から対応が難しいという声も聞かれる。
	□	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・人手不足の状況は続いているものの、特に目立った動きはみられない。
	▲	*	*	*
	×	—	—	—

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)	◎	競艇場（職員）	単価の動き	・常連客に加え、大口客の利用も多く、売上が増加している。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが良く、売上は前年比104%だが、来客数は92.3%と前年割れしている。
	○	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・地元ゆかりの作家の作品が業界の大きな賞を受け、その本の売行き分がプラスになっている。
	○	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・物産、美術等の催事強化により、来客数が伸びている。また、売場のリニューアル効果により、婦人衣料品、化粧品等の売上が伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共にアップし、売上も順調に伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	それ以外	・米不足にもかかわらず、本部の施策により多量の廃棄商品が出ている。経営は依然厳しいものの、除雪代がない分多少は楽になっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候要因に加え、客単価の上昇により売上が増加しており、好調に推移している。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数が増えないことは不安要素だが、全体的な値上げの効果で売上は上昇傾向にある。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物価上昇により、客単価が例年を上回っている。
	○	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候は不安定だが、夏物をまとめ買いする客が来店している。ただし、物価高や収入の伸び悩みで来店を控えている客もいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・新生活需要の最後の駆け込みと、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、冬物暖房商品の入替え処分促進により、販売量が増えている。スマートフォンの買換え需要も従来は3月が最大需要期であったが、今年は4月も3月並みの水準で、販売台数が増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・査定額が下がらないうちに車の買換えを検討している客が増えており、販売につながっている。
	○	その他専門店「靴」（経営者）	販売量の動き	・前月から引き続き、ウォーキングシューズやハンスフリーシューズが好調である。
	○	その他小売「ショッピングセンター」（統括）	来客数の動き	・レジ通過客数は前年比106%と伸長している。
	○	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・僅かだが上向きになった気配がうかがえる。
	○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・連休があったものの、売上はまずまずである。6月の予約も5月末頃から入りつつあるため、客の動きは少し良くなっているといえる。
	○	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて、海外旅行に関する問合せや申込件数が増えている。来店客の関心や相談の様子から、旅行に掛ける予算が増加していると考える。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・物価、人件費高騰のため官公庁の発注件数は減少している。一方、予定していなかったが成約まで進んでいる民間案件がある。内容は木質化、ZEB関連、HACCP対応施設等、近年課題となっている業務が多い。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者数は天候に恵まれ増加したが、売上は物価高騰の影響で横ばいとなっている。
	□	一般小売店「寝具」（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目にもかかわらず、季節商材の動きが全くない。
	□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・米国の関税政策により、世界的な株安、円高が進み、ぜいたく品を中心とした高額品やインバウンドの売上が減少するなど景況感が悪化している。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価の前年比は前月よりもやや上昇している。仕入コストも、管理コストも上がっているが、客の低価格志向は依然強い。来客数、買上点数が前年を超えているため、売上も原価上昇分を賄っていないものの、前年を超えている。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・米の需要増加により売上は伸びているが、米以外は買い控えが続いている。
	□	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年並みである。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・値上げや米の需給ひっ迫による客単価の上昇から、売上は伸長しているが、買上点数は伸び悩んでいる。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月、買上点数の減少が続いている。売上は米などの物価上昇により前年並みである。
	□	スーパー（業務担当）	来客数の動き	・客が価格に敏感になっていることに変わりはない。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は週末に雨が多く、売上が伸び悩んでいる。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比では来客数が2%ほど減少しているが、客単価は物価上昇によりアップしている。トータルとしては余り変わらない状況である。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価高が続き、購買意欲が低下しており、来客数は減少している。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・税金等の払込みにおいては、金があるうちにということか、1年分をまとめて払う人が多くなっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・小・中・高校の夏制服が好調で予算を到達している。しかし、土産品の売上は期待したほどではない。
	□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大きくは変わらないが、天候不順により半袖やTシャツなど夏物の出足が遅れている。衣替えのモチベーションが上がってきていない。
	□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格に厳しい客と商品本位で購入する客とに2極化しているなか、個人消費は不安定な状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・物価高騰により消費者の購買が減少しており、売上、来客数共に前年比90%である。し好品やファッション衣料に関しては、買い控えがみられる。
	□	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・テレビ等是不調だが、エアコン等の季節商材やパソコン、携帯は好調である。全体的に前年よりやや良くなっている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規オーダーできる車が非常に少なく、在庫車のみの販売が続いている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらない。イヤーモデルチェンジ等で現行車種の生産が停止している。新型車の発表が決まらない限り受注できる車種も限定されるため、販売量が伸びない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注は一定数あるものの、台数や車種が限られている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量に変化はない。
	□	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・生産数が一定程度回復し、登録台数も安定してきた。ただし、物価上昇の影響は依然大きく、受注の伸びは芳しくない。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・県内や関東、関西からの来客数が少し増えている。しかし、地元客の来店頻度が落ちているため、全体的にみると変わっていない。
	□	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・長引く物価高などの影響で、来客数が増えない。
	□	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの予約が鈍化する時期である。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価高騰により全体的に動きは鈍い。ただし、富裕層や好況企業に限っては活発な動きが見られる。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前とほぼ変わらない。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・第1四半期の東北エリア内の宿泊券販売額は、前年比マイナスとなっており、目標額にも達していない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・利用者数の減少が続いている。通院で利用する客は多いが、買物で利用する客が少なくなっている。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおりなら、暖かいこととゴールデンウィークがあることで稼働が低い月になる。しかし、今月上旬の同業他社の倒産によりタクシー業務の一部を引き継いだため、休憩時間を削って乗務をしており、例年よりも稼働が少し上がっている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の業種に好況感はみられるものの、おおむね変わらない。
	□	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価高が続いている。
	□	観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数は減っているが、客単価の上昇により何とか売上を維持している。買い控えもみられるが、まとめ買いをする客もいるため、客単価が上がっている。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比100%前後で推移している。
	□	美容室（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークの出費の影響か、物価高の影響か、客単価は上がらず、客足も鈍い。
	□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新築住宅の受注件数は少ない。しかし、以前から営業を掛けていた道路拡張等の工事に伴う移転者からの受注が出てきている。
	□	その他住宅「リフォーム」（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器の販売状況は、3か月前と比べてコンロ、給湯器は同水準だが、エアコンは下回っている。リフォームは、屋外の工事、屋内の増改築工事共に順調に増えている。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価上昇が続いている。
	▲	一般小売店「酒」（経営者）	販売量の動き	・個人消費に関しては、特に生活に直結する品の物価高に対する懸念から、節約志向が一層強くなっている。また、客先の飲食店では、単価が安いランチの客は例年並みだが、ディナーは平日の予約がないところも少なくない。ディナーに客が入らないと酒類は厳しい。全体的に販売量が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中はイベントによる客の動員もあったため、売上は好調に推移した。しかし、以降は来客数の減少、客単価の低下など苦戦している。インバウンドの客単価低下も影響している。
	▲	百貨店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、販売点数は前年を下回っている。特に食品の影響が大きく、各種値上げによる買い控えがみられる。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の売上が前年比200%と大きく伸びている反面、青果、鮮魚、精肉、総菜の売上が落ち始めている。家計支出のバランスを取っているものとみている。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の価格上昇により客単価がアップし、売上は前年を超えているが、買上点数は落ちている。
	▲	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから、買上点数の減少が顕著に表れている。
	▲	スーパー（店舗運営）	競争相手の様子	・休業中だった競合店が再オープンしている。また、自社の販売促進策の見直しから1年が経過し、業績への効果が薄れてきている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に微減の状況はここ1年変わらない。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が減少している。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・景気の低迷と気温低下により、スーツを含めクールビズ商品の動きが非常に鈍い。目的来店も少ない。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・受注量が減少している。同業他社も同様である。
	▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注活動は芳しくなく受注残が少ない。販売量は減少している。
	▲	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	お客様の様子	・マンションなどを購入した客は、以前なら家具やカーテンなどのインテリア用品なども併せて購入していた。しかし、最近は購入する物を最小限に抑えている。
	▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・燃料油価格定額引下げ措置により、燃料油の価格は値下げに向かうことが予想される。そのため、給油サイクルを短縮した必要最低限の購入になっており、全体の販売量が大きく減少している。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休の後ということもあり、客の財布のひもが固くなっている。
	▲	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は3か月前が前年比92%だったのに対し、今月は同85%から90%ほどで推移している。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の動きが悪い。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高騰の影響か、来客数の動きはやや悪くなっている。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月に日本で大地震が起こるといううわさの影響で、訪日旅行を控える動きが顕著である。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスは、新生活応援キャンペーンによる有料放送の加入者が極端に少なかった。インターネットサービスは、競合他社との価格競争が激しく、新規加入者数が大きく減少している。アパート、マンションのインターネット一括導入サービスも大家の設備投資にブレーキが掛かったため半減している。
	▲	遊園地（経営者）	来客数の動き	・期待していたゴールデンウィーク後半に勢いがなく、その後の週末も天候が芳しくなかったため、来客数は前年をかなり下回っている。
	▲	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・物価高騰により販売価格を20%ほど値上げしたため、今月に入ってから売上が低調になっている。
	▲	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・物価の上昇が続き、実質賃金が下がっている。景気が良いとはいえない。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・周辺で倒産や閉店が増加している。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィークがある5月は地元の人はもちろんたくさん外国人が来店する。しかし、今年は来客数が少なく前年比マイナス10%で、売上も散々である。非常に悪い状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・メーカーの値上げ分を当店で吸収して店頭価格を上げないようにしている商品がある。これらの商品は従来売れ筋であったため止むなくそうしているが、それでもほとんど売れなくなっている。価格競争から他店に流れたというよりも、そもそも使わなくなっている。節約意識の徹底ぶりがうかがえる。
	×	スーパー（経営者）	単価の動き	・米の価格が前年の約2倍になるなど食品の値上げが続いている。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・食料品や日用品が徐々に値上がりしている上に、消費者の収入も増えていない状況であり、し好品の酒類に割く金額は減少している。
	×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・前年の売上には全く届かない。5月までが繁忙期のはずが、売上が思うようには上がらず苦戦している。また、6月から熱中症対策が義務化されるが、商材に動きが見られない。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・客からは物価上昇が続いており家計の負担が増しているという話を多く聞く。当店でも人件費等の経費増加が経営を圧迫している。また、閉店や廃業をする取引先の業者も出始めている。
企業動向 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米出荷に対する農業団体からの追加払いの金額は、例年にないほど高くなっている。
	○	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークで稼働日が少ない割に受注は好調である。
	○	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格を上げていない。
	□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響は余りみられない。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注、売上が計画値まで届いていない。電子デバイス関連事業は計画を達成しているが、半導体関連事業の売上が計画に届いておらず、全体の業績に悪影響を及ぼしている。
	□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・見積依頼は相応にある。受注工事も徐々に増え始めている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材の価格高騰もあり、受注に結び付かない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・営業財産は豊富にあるものの、建設費の高騰で施主の事業計画が白紙になる案件も出てきている。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上も利益も前年を上回っているが、景気が良いという実感はない。前年が悪すぎたこともあるが、荷動きが良くない。同業他社からも荷動きが良いという話は聞こえてこない。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費節減を掲げる取引先からの値下げ要請があり、厳しい状況である。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価上昇で節約志向が更に高まり、消費マインドが冷え込む状況下で、販売促進費を増やす企業は少ない。広告業界の実績は横ばいである。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・米国の関税政策や米の価格高騰などの影響で先行きの不透明感が払拭できず、取引先各社、様子見をしている。大きく予算を減らすところはまだないが、積極的に投資をしようというところもない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・米を始めとする食品の物価高騰により、消費者の生活防衛意識が高まっている。
	□	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月の価格改定により消費行動に影響が出ている。
	□	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いているが、特売のカップ麺の動きが良く、受注量、販売量共に前年をやや上回っている。
	□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・週末の天候が悪いため、町内観光地への集客が見込みより少なくなっている。
	▲	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、悪化幅が徐々に拡大している。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・駅構内の店舗では、飲食店の売上は顕著に増加しているが、土産品の購入には結び付いていない。百貨店や郊外店舗は来客数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・印刷物の需要が減っている。
	▲	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・廃業や事業停止する同業者が出ている。また、M&Aの相談も毎週のようにある。体力があるうちに事業譲渡に踏み切る企業と、財務状況の悪化や後継者不足等で先行きが見通せない企業とで2極化している。
	▲	電気機械器具製 造業（総務担 当）	取引先の様子	・直近の相談件数が少なく、様子見の傾向にある。
	▲	金融業（広報担 当）	取引先の様子	・春祭りシーズンの終了でインバウンド需要が一息つき、米などの物価上昇も続いている。また、米国の関税政策の輸出産業への影響が懸念されるため、新規商品開発や設備投資の気運は盛り上がっていない。
	▲	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。製造業、建設業で利益が出ている先が少なく、建設業では新規受注が取れていないという話を聞いている。一方、小売業、サービス業はある程度の業績を確保している。全体としては余り変わらない。
	▲	コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・受注量が若干減少している。
	×	窯業・土石製品 製造業（職員）	受注量や販売量 の動き	・公共事業、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。
	×	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・予定していた案件の受注契約が遅延している。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数や求職者の動きが活発になっており、採用人数は前年比でも増加傾向にある。
	□	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・採用ニーズを充たしていない企業が多く、中堅企業では採用しづらい状況が続いている。求人数が多いことがその表れである。特に飲食業や小売業、営業職の募集では応募数が非常に少ない。よって、景気が良い状況は変わらない。
	□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者数は横ばいで推移しており、前年比80%から90%前後である。
	□	新聞社「求人広 告」(担当者)	周辺企業の様子	・売上は前年並みだが、広告の動きは引き続き低調である。
	□	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増減を繰り返している。
	□	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・ここ3か月の新規求人数はほぼ横ばいで推移している。製造業の求人数は弱含みであるが、サービス業、運輸業等は増加傾向にあり、求人全体としては落ち着いた動きとなっている。
	□	学校「専門学 校」	求人数の動き	・求人件数は前年とそれほど変わらない。
	▲	アウトソーシ ング企業(経営 者)	それ以外	・仕事量が減ってきている。
	▲	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人数は減少傾向、有効求人倍率は低下傾向にある。物価高の影響から経営が行き詰まり、企業整理を行う中小企業もみられる。
	▲	その他雇用の動 向を把握できる 者	周辺企業の様子	・物価高の影響で卸売業と小売業の求人数が減少している。また、価格転嫁ができない零細な事業所の倒産が増えている。
	×	新聞社「求人広 告」(担当者)	求人数の動き	・求人広告の数が減り、今月は2件しかない。

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)	◎	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・繁忙期は来月くらいまで続く。
	○	一般小売店「土 産」（経営者）	販売量の動き	・海外からの旅行客も、国内旅行客も堅調に推移し、購買力も新型コロナウイルス感染症発生前に戻りつつある。観光地では人手不足が常態化しており、そのなかで、人手不足の企業とそうでない企業とで景況感に違いが出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・懇親会需要が大分あり、飲料販売が増えたので、やや良くなっている。
	○	百貨店（店長）	お客様の様子	・少し前までは、米国の関税政策に右往左往し、消費は慎重で様子見状態だったが、ここにきて落ち着きを取り戻し、通常に戻っている。実際、来客数や客単価は回復傾向にある。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げの影響があり、やや良くなっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・食料品などの値上げはあるものの、観光地に近い店舗では前年実績からの落ち込み幅が小さく、懸念事項とまではいえない。加えて来客数の増加も順調で、増収の条件は整っていると考えられる。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの影響で、帰省や行楽客が多く、駅の店舗の来客数は前年と比べやや回復している。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からは前年比では10ポイント上がっている。前年との日並びを修正して今月は100%で着地している。エアコンが107%、パソコンハードが134%と好調で、売上をけん引している。夏日が連続する日があったため、季節商材は好調である。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数、交通量共に少なかったが、5月中旬くらいから人の動き、販売量が微増しており、やや回復傾向にある。決して良い状態ではないものの、前月末から今月中旬にかけての動きよりは、少し動きが出てきている。
	○	旅行代理店（従業員）	それ以外	・臨時給与も予定よりも多く出てきている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に昼も夜も動きが良かったので、前年同月と比べて5%の増収である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価上昇はこれからも続くため、景気の減退は避けられない。趣味し好の商材を扱う当店では、来店客の減少がみられる。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・花が咲いて緑が豊かな良い時期となり、各地のイベントは盛況だが、当店周辺はとても静かである。米価がなかなか下がる気配がないため、皆、一喜一憂しているからである。価格が下がってくれば、多少は元気になるとみている。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・前年売上との比較では若干マイナスで推移するものの、安定している。
	□	コンビニ（店長）	単価の動き	・物価が上がっていくなかで、安い物が売れるようになってきている。
	□	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・物価高が相当家計を圧迫している分、当店の扱う婦人服は生活必需品ではないため、なかなか手が出ないという客の目が向かない。それほど物価高が影響しているようである。まだしばらくは大変な思いをせざるを得ない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・稼働日が少ない月だったが、堅調に受注があり販売量も確保できている。
	□	その他専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売量をみても変わらない。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・米国の関税政策、米価高騰等、原因は分からないが、平日の来客数は低迷傾向である。会社関係の飲食機会が少なく、ゴールデンウィークと週末の個人消費で横ばいの傾向である。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	それ以外	・主力の給食部門では、新年度からの新規受託先は例年どおりに獲得できているが、人材採用が追いつかず、他の既存施設からの応援体制を続けている。応援のための経費もかさむことから、収支面が圧迫される状況は続いている。
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・春先からインバウンドを中心に好調な状況が継続している。
	□	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響か、来客数は減少している。一現場での景気状況は悪化しているが、業界全体としては好調といえる。
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・物価高による当社サービスへの影響が出ている。値下げや解約の問合せが増えており、減少の見通しが立たない。

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
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・諸物価高騰で消費者が動かない。政策で手を打つなどしなければ、このまま景気は上がってこない。
	□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・世間の物価高と米国の関税政策の先行き不透明感により、動きが完全に停滞している。
	▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・引き続き、食料品は価格上昇傾向にあり、それを要因とする買い控えが見受けられる。また、比較的堅調に推移してきた衣料品の動きが失速しており、苦戦を強いられている。
	▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月までは堅調な動きであったが、4月以降は非食品部門の売上が伸び悩んでいる。値上げや米価高騰の報道等を受け、客が不要不急な購買を抑える傾向だと考えられる。
	▲	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・米価高騰の報道は多いが、当店でも米の動きが鈍くなっている。客はより一層、価格にシビアになっている。
	▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に、前年割れが依然として続いている。競合店の出店や物価高の影響が大きい。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・諸物価が少しずつではあるが、確実に上がっている。米価等も大騒動の果てに今の状況では、庶民の購買意欲は減少し、必要最低限の物しか買わない。
	▲	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上が減少しており、やや悪くなっている。
	▲	一般レストラン「居酒屋」（経営者）	来客数の動き	・宴会予約は多少入っているものの、フリー客の動きが鈍い。
	▲	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が終わって急にひっそりしている。ただし、これは例年どおりのため、想定内である。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月後半から5月にかけて、地域全体で前年より来客数が減少している。様々な要因はあるが、インバウンドが好調の反面、ベースとなる国内旅行にブレーキが掛かっている。物価やエネルギー価格の高騰、政治不安が旅行需要の足を引っ張っている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用客がかなり減っており、電車から人が降りてきても、ほとんど乗らない。駅で客待ち1時間は当たり前状況である。ゴールデンウィークにどこかに出掛ける人は多かったが、来訪者がいない地方のタクシー業界は衰退している。
	▲	通信会社（営業担当）	単価の動き	・食品を始め、各種値上げがまだ止まらず、食費を中心に節約志向が強くなっている。
	▲	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・60歳以下、特に若い客は消費に積極性が出てきているが、高齢の客は消費に一層ブレーキを掛けており、2極化が進んでいる。
	▲	通信会社（局長）	単価の動き	・依然として物価高は収まらない。4月や10月には値上げ実施企業が多く、買い控えにつながっている。
	▲	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの日並びと雨天による来園者減少や、毎週末の降雨やガソリン価格の高騰等、マイナス要因が多くある。
	▲	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・街中の車の台数や歩行者数が少ない。
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・天候の影響があるものの、来場者や客単価は前年を下回っている。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・施術料の売上は前年と同程度だが、店頭販売品の売上は落ちている。4月からの商材の値上げや物価高騰のしわ寄せをもろに受けている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・個人経営の中小企業の店で、後継者の問題や販売不振による閉店が、やや目立ってきたような感じがある。特に、この周辺は家賃等が上がらず、いまだ空室も大変多く、やや閑散としており、大変動きが悪い。
	×	一般小売店「家電」（経営者）	単価の動き	・何もかもが物価高で、なかなか小売価格に反映ができなくなりつつある。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の残業や休日出勤が増えない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・依然として物価高の影響が続いており、主婦層の来店頻度が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・年度末の3か月前と比べると、明らかに依頼件数が減少している。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今まで引き合い状態だった注文が、確定している。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品関係の販売量はさほど変化はない一方、価格は高止まりの状況が継続し、消費自体は弱含みである。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通常どおりの稼働で変わらない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新たな引き合い案件はあるものの、小型案件が多く受注や販売量の増加にはつながらない状況が続いている。既存案件も増産の動きはない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク等もあり、レジャー、キャンプ、バーベキュー、園芸用品等の物量は前年並みを確保している。しかし、燃料価格の高騰は続いている上に、ドライバー不足によるコスト高もあり、利益は薄くなっている。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・米国の関税政策の影響がまだ不明であるため、中小企業、特に自動車関連等の下請企業の業績が落ちている。そのため、新規顧客の開拓や旧顧客への再営業に取り組み、一定の動きが出始めているところもある。個人消費は、今年のゴールデンウィークは近場で済ませ、支出を抑えたそこそこの消費が多かったようである。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・2年ほど前に相続登記が義務化されて以来、少し良くなったままずっと変わらずにきており、3か月前と比べると変わらない。2～3年前と比べたら、少し良くなっていることは確かである。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・今のところ、大きな変化はみられない。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減り始めてきたので、米国の政策の影響なのか分からないが、皆少し控えている状況である。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・5月はゴールデンウィークで10日ほど休んだが、取引先も同様に休みが多い月のため、やや悪くなっている。
	▲	金融業（営業担当）	それ以外	・利益率、粗利益率は、中小企業では同率かあるいは減少状況である。
	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先飲食店の閉店が増えている。特に、フランチャイズ加盟店の閉店が多い。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先全てで受注量が減っている。過去に例のないほど受注が減少している取引先もあるため、先行きが不安である。
	×	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建物管理の清掃部門では、取引先からの受注削減があり、売上が減少している。資機材の値上げも続いており、価格転嫁が追い付かない状態である。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・スーパー、小売店等の販売員はパートが中心になるが、採用が非常に厳しく、良い人材がなかなか見付けられない。生鮮食料品では、夏物や春物野菜の価格はやや落ち着いてきたようである。ガソリン価格も5円近く安くなってきたため、生産や道路、公共事業関係への影響は幾分緩和されたとみている。全体的には変わらない。
	□	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・高時給の派遣や自宅と職場が近い派遣のみ、応募者が多い状況が続いている。その他の仕事では応募者が集まらない状況は変わらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が増減を繰り返している。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・物価上昇により、消費行動が限定的になっている。購買意欲も余り変化がない。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年と比べて求人数が減少している。取引先の中には、賃上げによる人件費増加のために、できるだけ募集を抑制している企業もある。

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
	×	*	*	*

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)	◎	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・売上、客単価共に3か月前と比較して微増している。前年比でみても売上の増加率は3か月前より高くなっている。来店客はあらかじめ決めた物を必要なだけ購入するというより、店内に長く滞在し、欲しい商材を探して購入している。逆に、インバウンドについては、インターネットなどで事前にリサーチした商材を探しに来ているようで、当店で見つければ即決で購入している。ついで買いやまとめ買いも多くある（東京都）。
	◎	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・行楽シーズンのため、2月と比べると動きが良い。
	◎	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来場者数は120%増加し、好調である。屋外型施設のため、気候が安定しているこの時期は自然と来場者数が増え、書き入れ時といってもよい。ゴールデンウィークも強雨に見舞われたりと条件的には厳しかったが、想定よりも伸びた印象である。
	◎	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約110%となり、3か月前と比べると2倍以上で、かなり良くなっている。子育てグリーン住宅支援事業の申請がスタートし、今年度予算に間に合わせたい客の動きが大変活発になっている。
	○	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・4月の入社、入学シーズン以降は来客数が少し増え、その分売上も伸びている。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年と比べて伸びている。来客数、客単価は伸びているが、買上点数は減少しており、慎重な購買が続いている（東京都）。
	○	百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・気温が上昇し、衣料品の動きが良くなってきている。
	○	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・景気に関しては大きく変わることはないが、この時期は公共料金の支払が極端に増える。コンビニで公共料金を払う客はとても多く、そのついでに買物をしてくれる流れになる。なかには公共料金だけ支払う客もいるが、ついで買いをする客の割合の方が多い。来客数も一時的にはあるが多くなり、買上点数も増える。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・訪日旅行客の増加に伴い、直近の来客数は前年比110%を超えている（東京都）。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・土日の新規客の来場が増えている（東京都）。
	○	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・燃料、電気、ガス、水道、ガソリンと、諸物価が上昇している。そのようななかで今度は米の値上がりということで、支出が相当増えてきているという話を客からよく聞いている。その分、生活が苦しいからと、車の修理代や新車の値引きを求められている（東京都）。
	○	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・4月から一転して売上が伸びている。ゴールデンウィーク中の人出は前年より多かったものの、売上はそれほど伸びなかった。5月中旬以降は伸びている。
	○	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月は冬で寒く、ほとんど客は来ないため飲食店は最も暇な時期である。それと比較すると、5月の方が景気はやや良くなっている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降も来客数が伸びている（東京都）。
	○	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・インターネットの力を実感している。先行しているインターネット販売が実店舗の開店以降の売上に大きく影響している（東京都）。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大阪・関西万博の影響か、インバウンド比率が上っており、販売量が伸びている（東京都）。
	○	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・海外旅行の相談が増えている（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
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前と比べると生活習慣が変わり深夜の人はなくなっているが、それ以前の時間帯の利用者数はかなり良くなっている。米国の関税問題でどうなるかと心配していたが、その影響はまだないようである（東京都）。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の1～2月と比べると、車も人も動きが良くなっている（東京都）。
	○	通信会社（社員）	お客様の様子	・前月から引き合いのある案件が、新年度になって具体的に進んでおり、大口受注につながるとみられる。大企業の地元とのコラボレーションを意図した投資が期待できそうである（東京都）。
	○	通信会社（管理担当）	それ以外	・BtoBは引き続き案件の大小はあるものの堅調である。モバイル系のBtoCに関しても、来客数の減少はあるものの、注力するポイントを変更して対応しており、販売の動きは復調傾向にある（東京都）。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・早朝から午後までのスタートが好調である。
	○	その他レジャー施設「ボウリング場」（支配人）	来客数の動き	・一般向けのボウリング教室の集客が良い（東京都）。
	○	その他レジャー施設「ボウリング場」（従業員）	販売量の動き	・客単価が上がってきている（東京都）。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも終わり、さあ仕事だという心構えが多少できてきたような状況である。今までは、周りを見ても駄目で、待っているだけでは動きがない状況であったが、年度が替わって新しく社会が動き出し、仕事や考え方が上向いてきている。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の事業計画への取組が前向きになってきている。
	○	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、かなりインバウンドが増えてきたため、これからホテルの稼働率も一層上がり、良くなってくる。一方、建設業では、資材価格の上昇により、公共工事を含め、スムーズな受注ができなくなっている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が幾らか持ち直している。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、4月は飲食を中心に少し落ちたものの、5月になり気候が良くなってきてからはV字回復している。気候の変化や米国の通商政策によるリスクと、世の中のマインドが不安定だが、平穏であれば消費意欲は高まるとみている（東京都）。
	□	一般小売店「家電」（経理担当）	来客数の動き	・毎年5月は売上が落ちる傾向にあるが、やはり今年も来客数、売上共に良くない。ゴールデンウィークの天候が良いとなお更当店に足を運ぶこともなくなり、売上が落ちる。
	□	一般小売店「家電」（経理担当）	販売量の動き	・エアコンはそこそこ動いている。大手電気設備会社が4年に1度の検査で今年は分電盤の確認に重点を置いているらしく、分電盤、漏電遮断器の交換依頼が多くなっている。
	□	一般小売店「家具」（経営者）	販売量の動き	・以前は客が少なかったが、最近は外国人客が来店するようになっている。ただし、なかなか成約までは至らない（東京都）。
	□	一般小売店「食料雑貨」（経営者）	お客様の様子	・特段の変化はない。
	□	一般小売店「印章」（経営者）	販売量の動き	・実店舗での売上は低迷している。これは最近始まったことではなく、長期的な状況である。オフィス用品の通信販売が定着しており、店頭販売は顧客の高齢化もあり非常に厳しい。
	□	一般小売店「祭用品」（経営者）	来客数の動き	・行事はあっても、商売にはつながらなかった。

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
	☐	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・賃金が上がらないまま生活物価の上昇が続いているため、買物に慎重になっている（東京都）。
	☐	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・同業者の閉店の影響なのか、来客数、売上が伸びている。
	☐	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・米などとは違い、お茶はどちらかというと生活必需品ではないので売れない。とにかく新規の客を獲得するようにと指示されているが、人員が減っており、大変である（東京都）。
	☐	一般小売店〔書店〕（総務担当）	販売量の動き	・ドル建ての為替が3か月前より8円ほど円高方向に進んだが、取引先の予算が厳しく、相対的にみると3か月前と同水準で売上は推移している（東京都）。
	☐	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・インバウンドが減速気味である。富裕層は米国の関税政策の行方を慎重に見定めているような消費動向で、購入を先送りする場合もある。食品は、様々な原材料や米価の高騰と納品遅れ等もあり、これから価格を慎重に見ての購入が続くとみている（東京都）。
	☐	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・時計、宝飾品など貴金属類の売上が鈍化する一方で、食料品の売上が伸びてきている。購買点数は減少していることから、食料品全体の値上げによるものと推測される。前月末から今月初めのゴールデンウィークは売上を伸ばしたものの、その後は伸び悩んでおり、消費者のメリハリをつけた消費行動がうかがえる（東京都）。
	☐	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・前年と商環境が違うなか、来客数は大きく増加しているものの、物価上昇の影響もあり、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	・食料品等の日用品に対する客の消費行動は堅調だが、紳士、婦人共にファッション関連商材の動きが良くない。前年と比較すると訪日外国人の売上も落ち着いており、消費環境から見た身の回りの景気はやや厳しい方向に向かっている（東京都）。
	☐	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・国内客を中心に、高付加価値商材、サービスへのニーズは底堅く推移している。一方、インバウンドは一部アイテム、国籍、ブランドで前年に大幅伸長していた反動減こそみられるものの、基調そのものに冷え込みはみられず、全体としては国内客同様に消費意欲は堅調である（東京都）。
	☐	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・郊外にあるショッピングセンター型の店舗は地域密着のため、外国人観光客も余りおらず、日本人客が変わらずに来店している（東京都）。
	☐	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに衣料品の販売量が増えてきたが、前年を超えるほどではない。好調であった食品も、度重なる値上げの影響か、伸びが鈍化している（東京都）。
	☐	百貨店（店長）	来客数の動き	・大型スーパーの実績を見ても、客も値上げに慣れてきた感があり、来客数は変わらないまま単価が上昇し、売上増加が図れている。
	☐	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前半は天候も良く、イベントも多々あり、割と良かったが、後半は週末の降雨など天候が余り良くなく、少しずつ下降している。
	☐	スーパー（経営者）	単価の動き	・2～3か月前と変わるところはない。
	☐	スーパー（店長）	お客様の様子	・米価の高騰によって、パンや冷凍麺等の売行きが伸びている。米も売れていないわけではないが、客がタイミングを押し量りながら購入している。
	☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客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（総務担当）	お客様の様子	・買物に慎重な様子が見受けられる。
	☐	スーパー（営業担当）	単価の動き	・米価が依然として高く、ビール、調味料等の値上げも続いている。単価の上昇傾向の継続から、生活防衛意識がまだ強く、販売量、来客数は低調である。単価の上昇分が販売量、来客数の減少分を若干上回っている分、売上が伸びている（東京都）。
	☐	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・市場では米と卵の価格の高止まりと品薄感はあるが、契約した産地や仕入先と日頃から安定した取引を行っているため、集客の要となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	スーパー（食品担当）	競争相手の様子	・3月末に2キロメートル先に競合店がオープンした。予想より影響はほとんどないものの、カテゴリーによっては5%程度減少している（東京都）。
	☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えないところに問題がある。
	☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれ、来客数、売上共に大きな変化はない。しかし、月末に隣接する大型スーパーがリニューアルオープンし、それ以降は一時的に売上が減少している。
	☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は週末の悪天候の影響で売上が低迷している。おにぎりは値上がりしたため、前年比90%と10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	・売上ベースでは好調を維持している。継続している価格上昇の影響で、客の購入する商品が少し変化している（東京都）。
	☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と同様、売上は前年比110%前後で変わらない。商品単価上昇の影響があるにもかかわらず、販売量は変わっていない。
	☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・米価の高騰により主力のおにぎりの値上げが相次いでおり、来客数に影響が見え始めている。その他の商材も価格が上がっており、買い控えが起きている（東京都）。
	☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上自体は前年比106.1%と好調であり、来客数も102.7%となっている。前月も客数は同様の推移であったため、今月も比較的好調に推移している。
	☐	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・一見すると売上が伸びているものの、全ては値上げの影響によるもので、販売数は変わらないか、若しくは減少している（東京都）。
	☐	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・月初めは母の日等で、中旬も気温の上昇で調子が良かったが、下旬になり失速している。
	☐	家電量販店（店長）	来客数の動き	・平日、土日共に来客数が少ない。気温が高いため季節商材の動きは良い。毎月の値上がりが響いている。
	☐	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。前年度に比べて2割減少している。
	☐	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は前年並みで、整備部門もほぼ前年並みである。
	☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の投入がなく、話題に上がらない。
	☐	その他専門店「ドラッグストア」（経営者）	販売量の動き	・かなりの販売促進を掛けた状態でも売上は前年並みである。前年同様の販売促進では全く同等の売上は取れない。
	☐	その他専門店「ドラッグストア」（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いということなのか、来客数が減ってきている。
	☐	その他専門店「貴金属」（統括）	販売量の動き	・以前からの値上げにより販売単価は上がっているが、慎重に購入する客が増えたことにより販売数量が減少傾向にある。その結果、3か月前と比較して売上全体は余り変化していない（東京都）。
	☐	その他小売「ショッピングセンター」（統括）	来客数の動き	・相変わらず財布のひもが固いようである（東京都）。
	☐	その他小売「生鮮魚介卸売」（営業）	お客様の様子	・値上がりが続く状況が変わらないことが響いている（東京都）。
	☐	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・5月の実績は前年比では売上104.1%、来客数95.8%、単価108.7%となっている（東京都）。
	☐	高級レストラン（仕入担当）	販売量の動き	・製造業とは異なり、米国の関税政策による直接的な影響はないため、景気の大きな変動は今のところない（東京都）。
	☐	高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・米国の関税政策の影響などがあり先行きは不透明ながらも、飲食店への影響は、客である法人企業の業績に遅れて発現する。この先3か月程度の予約単価は維持されているため、変わらない（東京都）。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減っている。物価高の影響もあるが、経営状態も以前と比べて仕入コストや人件費が上がっているため、芳しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、何でもハラスメントだとうるさくなったためか、会社の宴会がめっきり減っている。個人の客は来店するが、団体客が少なくなっているため、全体の来客数としては相当減っている。
	☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークに3日間連続して休業したが、特に売上が落ちることもなく良かった（東京都）。
	☐	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・社会全体に閉塞感がある。当分上向きにはならない。
	☐	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月も宿泊については近隣の大規模コンベンション施設でのイベント、展示会等の稼働が高く、好調に推移している。また、宴会関係も歓送迎会や総会シーズンに入り、かなり良い状況になっている。
	☐	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・何もかもが値上がりしているなか、皆いろいろな工夫をして、安売り店で買物したりしている。農林水産大臣も交代したので、米問題が解消され、多少なりとも景気が良くなるよう願っている。
	☐	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・学校団体は例年どおりの受注状況である。一般団体は物価上昇の影響で実施に至らないケースがある。
	☐	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・国内旅行の販売量は伸びてきているが、海外旅行は伸び悩んでおり、それほど変わらない（東京都）。
	☐	通信会社（局長）	販売量の動き	・米国の関税政策や国内の米不足など、世間ではいろいろな話題になっているものの、通信事業には余り変化はなく、前年同月比でも同等程度の契約数になっている（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最小限の内容を選択する傾向は変わらない。
	☐	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件は少しずつ増加しているものの、動きが鈍化している（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	単価の動き	・仕入価格の上昇が止まらず、新規加入も伸びない。当社もついに値上げを決断した（東京都）。
	☐	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・客から、何か他に新しい物を買うほどは給料が上がらなかったと聞いている。
	☐	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・自社の通信インフラの光ファイバー化が完了し、客への提供が5月から可能になっている。販売量は5月末を受けて確認できるため、その状況次第で変わる可能性がある（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・そこまで大きな影響は感じていない。客の動きにも大きな変化はない（東京都）。
	☐	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年と同等のペースで推移している（東京都）。
	☐	その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	単価の動き	・値上げが続いている（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	・引き続きインバウンドの動きは堅調であり、来客数、単価共に大きな増減はない（東京都）。
	☐	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が変わらない。
	☐	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・仕入単価の上昇や物価上昇による買い控えがある。
	☐	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今のところ契約に結び付く案件が具体的にない。
	☐	設計事務所（職員）	それ以外	・相変わらず民間の動きは停滞しているようにみえる（東京都）。
	☐	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前年末辺りから法人社宅需要でのアパート購入が増えてきており、今月もその動きに変化はない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客が非常に慎重になっている。できるだけお金を掛けずに欲しい物を求めたいという希望が強くなっている。景気は余り良くない。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・し好品を扱う当店では、来客数が減少している。様々な物の値上げによる生活防衛意識の影響である。
	▲	一般小売店〔乳業〕（経営者）	販売量の動き	・商材の改変により卸先の売上が減少している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・外商部は案件が多くあり良い。店頭部は、大きな案件があるのでやや悪い程度だが、これがなければものすごく悪い。客の様子として、物価が高く、特に米価が高いために、購入する文具を2個買わずに1個減らすようにというような親子の会話を2回ほど聞いている。文房具屋の店内で米の話が出て、買い控えが起きているくらいである。
	▲	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・インバウンドの来客数及び売上が確実に減っていることに加え、国内客の高額品の販売決定率が鈍くなっている（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・売上、来客数、客単価いずれも厳しく、良い材料が見つからない。特に、インバウンドの大幅な減少の影響が大きい（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月以降、インバウンドの購買が鈍化しており、その傾向が継続している（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税売上は3月からの客単価の大幅下落に加え、来客数も減少傾向にある。ラグジュアリーの大幅マイナスも続いている。また、国内需要も食品以外は前年を下回ってきている（東京都）。
	▲	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは、遠出を控える傾向からカレストラン街などは家族連れの利用が多くみられたものの、その後は食品など生活必需品に対する消費が優先され、衣料品など必需品以外のアイテムの動きが鈍く、景気が良くなっているとはいえない。
	▲	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドが減っている（東京都）。
	▲	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・賃金や物価などの消費環境や、株価、為替などの金融市場の不透明さから、国内客、インバウンド共に販売量が減少している（東京都）。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・旗艦店に対する競合店の影響がある。1人当たりの買上点数も落ちている。
	▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク、母の日が終わり、財布のひもが固くなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・雨でも降らない限り来客数はさほど減らないが、買上が飲料1本やちょっとした菓子1つなど1個単位の購入のみになっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・米価が上昇しており、この先も全体的に2万点くらいの物が値上がりすると聞いているため、財布のひもが引き締められている。また、来店頻度が下がっているのは、できるだけ買物を減らそうという意識だとみている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比95%となっており、当然、売上も同様となる見込みである。客は、同じ商材を購入するのであれば、安価なスーパーやドラッグストアに行っているようである。賃上げもあり、厳しい。
	▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・5月は前年と比べて来客数はほぼ横ばいであったが、客単価が若干下がり、売上は前年を割っている。消費者の値上げに対する関心は高く、価格の安いスーパーなどで買う傾向が高まっている可能性がある。毎週末の天候が良くないことも関係あるかもしれない（東京都）。
	▲	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、主力事業のドレス、着物に客の買い控えが見受けられる。ビルイベント、自社イベントいずれも計画比100%に至っていない。食料品の物価上昇が付加価値商材を扱う当社の重しになっている（東京都）。
	▲	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・低価格帯の商材を求めて来店する客が圧倒的に減少している。
	▲	家電量販店（店長）	それ以外	・物価上昇の影響で、生活していく上で重要な食料品価格の高騰が続いているため、生活防衛意識が非常に強い。納得した物には消費するが、そもそも予算が低い客も多く見受けられる。給与は上がっても手取りが増えないため、消費には向かわない。
	▲	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・物価が上昇している。
	▲	乗用車販売店（営業）	来客数の動き	・自動車の購入を検討する客、こちらからの話に反応する客の数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・5月に入ってから明らかに来客数と予約問合せが激減している（東京都）。
	▲	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・都内の店舗、観光地の店舗共に前年と比べて客足が落ちている。コーヒー豆製造卸業の方では、様々な値上げによりコーヒーが買えないとか買う量を減らすという取引先、店舗を数店閉めるなどの声も聞かれ、余り良い状況ではない（東京都）。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安の影響で海外旅行が売れない。新型コロナウイルス感染症発生前の5割にも満たない。国内旅行も物価上昇の影響を受け、動きが鈍い。特に家族旅行が弱い（東京都）。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは、さすがに客の利用が減っている。ここにきて駅のタクシープールも順番待ちの車両が多くなっている。
	▲	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・とにかく人流がなく、人出が少ない。夜間は特に人がいない。
	▲	通信会社（経営者）	販売量の動き	・今月は商談中の案件の受注数及び工事等が減少傾向である（東京都）。
	▲	通信会社（社員）	お客様の様子	・小売業の客からは販売の鈍化、飲食業の客からは人手不足という声を聞く。また、直接の客ではないが、子供食堂の閉鎖が増えている。米価高騰による影響が直接的、間接的に響いている（東京都）。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス料金の負担をより軽くできないかといった問合せが3か月前と比べて増えている。
	▲	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比97%で推移している。
	▲	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・当ゴルフ場は、平日を除くゴールデンウィーク期間中のプレー料金を、通常の休日料金より下げて利用促進を図っている。従来より行ってきたサービスであるが、今年ほど料金を下げて喜ばれ、反響が大きい年はなかった。
	▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・依然として続く物価高と、それに伴う実質賃金の低下が消費に影響し、来店回数の微減が散見される。
	▲	その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	来客数の動き	・物価高が続いており、消費行動が控えめになってきている（東京都）。
	▲	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・契約者数が減ってきている。
	▲	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の荷動きの鈍化がみられる。原価、エネルギーコストの上昇を吸収し切れず、販売価格へ転嫁するケースが一般的となるなか、転嫁を受け入れられる客とそうでない客がいる限り、前年比では落ち込む（東京都）。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず良い話を聞けない。設備投資を考えている客が多少はおり、今までは相見積りというところまでではなかったが、最近は細かく話が出てくるようになってきている（東京都）。
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・今年の母の日は花が全く売れなかった。他店にも聞いてみたが、どこも本当に売れておらず、ほとんど仕入価格が取れるかどうかギリギリということで困っていた。2～3か月前は野菜の苗や送別、卒業関連の売上があったので、今月は悪くなっている（東京都）。
	×	衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年比で約2～3割減っており、売上も減少している。
	×	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算月が過ぎて客の動きが鈍化している。
	×	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新車の車両価格が再度値上げされるため、中古車の売行きは良いが、新車は低迷が続いている（東京都）。
	×	高級レストラン（役員）	それ以外	・米国の関税政策、米を始めとした原価や光熱費の上昇など、景気が良くなる要素がなく、価格転嫁しても原価上昇による利益圧迫が緩和されない状況が続いている（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
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・5月の繁忙期に入り稼働率は改善してきたが、来場者の中心が会員であることは変わらず、収益性の改善は極めて限定的である。例年であれば5月には一定のビジー来場があるところだが、今年に入ってから大きく落ち込んでいる。物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識し、高額レジャー費を抑制する動きがかなり強く、ゴールデンウィーク明けはこの動きが顕著になっている。止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方であり、利益を創出できる状況にない。米を始め食品価格の継続的な高騰が大きな痛手となり、企業も国民も疲弊している。
企業 動向 関連 (南関東)	◎	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前より増加している。
	○	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なかった2月と比べると今月は良い方だが、まだ少ない（東京都）。
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているものの、燃料費の高騰などが続いているため、それほど変動はない。現状維持である。
	○	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・宿泊需要は引き続き好調である。今後もこの傾向は続く（東京都）。
	○	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えているものの、要員不足のため仕事を逃している（東京都）。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口の注文が入っているため、売上は横ばいを維持している。売上構造が一般客から大口に偏ってきている。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療品容器、化粧品容器共に受注量は一進一退を繰り返し、不安定な状況が続いている。クライアントの生産ラインで問題発生との情報もある。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引量の減少が見込まれていた取引先においても、取引量が減少しておらず、現状を維持している。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去10年間の販売実績を見たところ、ほぼ同じ数字をたどっている。平穏無事である（東京都）。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先であるA I 関連企業を含めて、米国の関税政策の対策及び影響により業績見通しが上下している。景気としては大きな変化はない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・日本と米国との関税問題が決着していない。自動車メーカーは米国での販売が多いため、影響が不透明である。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらない水準で推移している（東京都）。
	□	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年より物流量がやや減少している。
	□	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在は閑散期のため物量が少ない。燃料価格が下がったものの高騰は続いているため、収益が伸び悩んでいる。
	□	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動向である（東京都）。
	□	金融業（総務担当）	取引先の様子	・小売業では商材の値上げが続き、消費者が必要最低限かコストパフォーマンスが良い物を厳選して買うため、売上が減少傾向にある。運送業は人手不足と燃料費の高騰により利益が減少している。不動産業は、住宅ローン金利が上がっていることも影響し、戸建て住宅の販売が少々低調気味である。飲食業は新型コロナウイルス感染症の収束後は順調だったが、商品単価が上がっていることもあり、客の節約志向で売上は横ばいである。融資関連では借入れ延滞が増えてきており、特に住宅ローンの延滞が目立っている（東京都）。
	□	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・関税交渉の長期化によるメーカー側の受注調整の影響か、地元製造業の業績は依然として厳しい状況が続いているが、低位安定といった状況で、大きな変動はみられない。試算等からも受注の伸びがみられる企業は少なく、特に自動車関連の受注を請け負っている下請企業は見通しの不透明感が強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・景気は余り変わらない。駅近の賃貸の情報をインターネットに掲載して4人ばかり現地を案内したが、入居が決まらない。相場は妥当だが、道路の反対側にマンションが建設中のため、日当たりを心配しているようである。あちこちでなかなか決まらない状況がみられる（東京都）。
	□	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・人件費上昇や工事費高騰が続いているが、上昇している分、不動産価格も高値で維持している（東京都）。
	□	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・都心では新規高層ビルが多数しゅん工しており、オフィスは供給過多のようにみえるが、当社のビルも引き合いが多く、空室率が低減している。賃料水準も若干ではあるが上昇している（東京都）。
	□	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・人件費等の仕入価格は上がっているが、それを上乗せして取引先に請求しにくい。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず期初は立ち上がりが悪い（東京都）。
	□	税理士	それ以外	・夜に歩きながら商店街の飲食店を外からのぞくが、新型コロナウイルス感染症発生前は結構客が入っていた飲み屋やスナックでもそこまで客が入っていない（東京都）。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・助成金や補助金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店舗等で、客の価格に対する感覚がより一層シビアになっているという声がある。
	□	その他サービス業「廃棄物処理」（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産活動に活発さが余りない。物がほとんど動いていない様子である。米国の関税政策の行く末も懸念してか、不安定な動きが多い。
	□	その他サービス業「警備」（経営者）	受注量や販売量の動き	・単価を上げられないため、人件費も上げられず、大きな変化はない。
	□	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	・新規の見積案件は少し減ってきているが、それほど変わりはない（東京都）。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は値上げの影響もあり前年を超えているものの、販売数量は前年より落ちている（東京都）。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・紙やインク塗料など材料費が高騰している。また、紙媒体の需要が年々縮小していくなか、同業者との競合で受注率が低下している。
	▲	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などを受注している。店頭購買とインターネット注文が若干ある。今月は、問屋の支払がいつもは15万円くらいあるところが10万円くらいで、少しずつ下向いている。会社設立の代表者印の注文が1つの景気の目安になるが、3本しか注文がなく、減っているため、やや悪くなっている（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	・諸物価の上昇と米国の関税政策がはっきりしないため、全体の動きが悪くなっている。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年と比較して落ち着いている。先の情報も現状維持といったところである。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件も出始めているが、価格が厳しい。取引先もある程度の値上げについては理解してくれているが、全てのコスト分を回収するのは難しい。社内での一層のコストカット努力が必要だが、それも限界に近づいている。
	▲	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価の高止まり等で景気が停滞している。
	▲	建設業（経営者）	取引先の様子	・同業者は忙しく動いているが、取引先は業種によって下降している。大手自動車メーカーの工場閉鎖関係で仕事にダメージを受ける企業も出てきているようである。
	▲	輸送業（経営者）	それ以外	・取扱量、納品先店舗の減少に、連休による稼働日の減少が加わって、今月の収支は大変厳しい（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
	▲	金融業（支店長）	取引先の様子	・建設業や物流業界の労働時間規制が、製造業等にも悪い影響を及ぼしてきている。
	▲	税理士	取引先の様子	・米国の関税政策の行方がみえず、輸出産業に影響が出ている。物価の上昇も先が見えず、米価の高騰は仕方ないとしても、品薄なことがもっと気になる。コンビニを始めご飯類の値上がりも心配である。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では売上の伸びが鈍化しており、経費の値上がりから、粗利が大きく減少している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・ゴールデンウィークと仕入価格の上昇が影響し、案件の引き合いが非常に鈍く、大幅な減少となっている。
	×	建設業（経営者）	取引先の様子	・不安定な政治と米国の関税政策による影響がある。
雇用 関連 (南関東)	◎	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・公共案件の受注が好調である（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数が堅調に進展している（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・緩やかに拡大してきていたが、横ばいに移行している（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は好調で、派遣料金の値上げに対しても理解してくれる企業が増えている。一方、派遣希望の求職者は市場で奪い合いとなっており、成約数は伸び悩みの傾向が続いている（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣採用における求人数、求職者数が前年と比べて若干少ない状況で推移している。求人の減少に加え、新規派遣登録希望者が減少していることもあり、マッチングに影響が出てきている。そのため、企業が求めている求人レベルに満たないケースも増えてきている（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣登録している求職者が正社員として転職するケースが増えてきており、少し変化があるようにもみられるが、大きな変化はない。
	□	求人情報製作会社（経営者）	求人数の動き	・新規事業や新店舗、年度末の入替えによる求人需要が少ない。原材料や資材の高騰によるコストアップや4月からの賃上げなど、事業者側の経営状況が著しく厳しくなっている（東京都）。
	□	求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・5月は1年でも求人数が増える時期になる。理由は幾つかあるが、ゴールデンウィーク直前の4月後半は、連休前には求人を余り見てももらえないという心理から求人控えが起き、必然的に連休明けに求人が集中する。また、翌6月はボーナス支給月になるため、ボーナスをもらって退職する人を5月中から探していく。そのため、5月は求人数が特に多くなる。
	□	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・特に景気が悪くなる要素は見当たらないため、現状維持が続く（東京都）。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は求職者数を上回っているものの、伸び悩んでいる。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・営業以外にも相変わらず求人情件数が多いが、その他事務系職種など全般的に今までどおり比較的多くの求人が入っている（東京都）。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・就職活動中の学生は、早期化に伴いしっかりと研究ができていない。幅広く見られていないことにより、偏った活動になっている（東京都）。
	▲	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・観光エリアでの飲食業の閉店、営業時間の縮小が目立つ。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が減少傾向にある。特に、製造業のクライアントから依頼をもらっていた求人について、会社の方針転換などを理由に取下げが増えてきている。
	▲	人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇に賃上げが追い付いていない（東京都）。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が増えてこないため、クライアントへの派遣が十分行き渡らない（東京都）。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業、特に自動車メーカーでは米国の関税政策の影響を受けて収支が悪化し、新規開発が鈍ってきており、エンジニアのニーズも抑えられている（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
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人は減る一方である。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの人員削減の影響がこれからどのように出てくるのか不透明である。また、企業からの大量離職の情報も増えている。
	×	—	—	—

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)	◎	タクシー（経営者）	販売量の動き	・年度が替わり、会合等のイベントも増え、動きが出てくる。
	◎	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は墓じまいと粉骨の依頼が多い。墓じまいの業務の合間に葬儀を行うような状況である。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・学生の体育衣料を中心に扱っているため、景気の良しあしにかかわらず、子供の要求する物は、親が買い与えている。急激に売上が伸びたりということはない。
	○	百貨店（店長）	来客数の動き	・近隣の大規模店舗の閉店等に伴い、新規に入ったテナントが、多くの客を集めている。
	○	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比では売上は24%増加、来客数は3%増加と、3年以上ぶりに来客数が増えている。この4月から病院売店への商品提供と弁当の納品が増えたため、来年4月までは売上、来客数共に増えていくとみている。近隣スーパーの閉店で、地区行事の弁当やオードブル等の注文が増えており有り難い。米については5月初めには米問屋から、6月以降は国産米がなくなり外国産になると言われたものの、1週間後には国産米の在庫は大丈夫ということになった。SNS等を活用して宣伝しており、前年比400%増加で推移している。
	○	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数、客単価が共に前年実績を上回る状況が続いており、やや良くなってきている。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・1～3月は、いろいろな物が急激に値上がりして、一気に景気が悪くなった感覚があったものの、現状は多少持ち直している。
	○	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは期間が短く、5月3日から5日に集中した。それなりに単価を上げてはいたものの、近隣の有名観光地の宿泊価格がそれ以上に高騰していたため、比較的良心的な価格を出していた当館は、空室が1つ出ると即座に埋まってしまう状況であった。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・3か月前の2月と比べれば、今月は良くなっている。また、前年同月と比べても、客室単価は119%と良くなっている。今年のゴールデンウィークは5月3日から6日に予約が集中したため、客室単価を上げられたことが要因である。ゴールデンウィーク以降も、週末に開催されたコンサートイベントに合わせて客室単価を上げることができている。
	□	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物は購入するが、余分な物への購入意欲はみられない。日々の生活費も不安定な様子で、商材の動きも少なく、静かな状況が続いている。
	□	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年の反動もあり、売上は前年実績をクリアできているものの、依然として厳しい消費環境にある。不安定な世界情勢と国内物価高の傾向は変わらず、消費動向にも影響を及ぼしている。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は堅調である。単価は米価高騰がけん引しての上昇である。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はずっと前年割れしている。コンビニ業界はきっとどこでも同じ状況だが、製造業が余り良くないため、来客数が伸び悩んでいる。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温30度超えの日は前年5月は大分あったが、今年は余りなく、高温で売れる商材が売れず、今月は余り芳しくない。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・季節商材、リフォーム商材が好調のため、前年売上を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	乗用車販売店（総務担当）	それ以外	・周囲の環境に大きな変化はみられない。
	□	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候は若干不安定ではあるものの、上向く時期であるにもかかわらず、良くならない。景気との因果関係は不明だが、キャッシュレス化、特に、カード決済の比率が顕著に増えており、4月は7%、5月は15%で、20%に迫る勢いである。
	□	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の日並びが悪かったせい、前年と比べると落ちている。また、季節的に県外客が増える時期だが、例年よりも少ない。ここ数か月、人の動きが鈍く、全体的に来客数が減少傾向にある。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・新年度がスタートして、おおむね予算どおりの数字で推移している。新規問合せ数が前年を下回っているため、今のところは今後の大きな伸びは余り期待できない。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は増えているが、外国人客が大半を占めている。輸送は増えているものの、飲食や買物の伸びはなく、業績が大きく改善するような状況ではない。
	□	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・最近では政治的な変動要因が多すぎて、予測できない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの来客数は予想より良くなかった。また、毎週末の天候が悪く、来客が少なくなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの余波か、客単価、買上点数共に少なくなっている。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れは継続し、物価高も続いている。米の買い控えの影響が大きく反映されている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売の低迷分をサービス部門でカバーしてきたが、今月は車検、一般整備も目標をクリアできていない。車検では最低限の金額でお願いしたいという客が多い。物価高の影響は当業界でもまだ続きそうである。
	▲	その他専門店〔酒〕（店長）	お客様の様子	・客の様子は物価高を反映している。ゴールデンウィークは報道等にもあるとおり、皆、近場で消費していたようで売上は良かった。その後は飲食店も含めて、地方では非常に厳しい状況である。諸物価の上昇については、当店も米を扱っているが、米の売上がかなりのウェイトを占めるようになっている。売上全般は前年より良いものの、体感的には非常に厳しくなっている。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・慶弔の集まりなど、家族を含んだ団体予約は堅調で、旅行者の食事予約は新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻っているが、平日の個人消費は低迷している。
	▲	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客足が鈍い。宿泊施設等の高騰に伴う旅行代金の値上げや日並びの影響もあり、ゴールデンウィークの旅行申込みは少なかった。また、燃油高のため、安近短の旅行が多く、長期や海外旅行は減少している。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・この1年間にドライバーが退職し、30人いたのが5人減ってしまった。ドライバーが減った以上に客の動きが悪く、昼間はまあまあだが、夜は12時過ぎるとほとんど動かない。夜間にドライバーが頑張っても売上は増えない状態である。
	▲	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半の連休は、ファミリー層、学生等の世代でにぎわいを見せていたが、反動からかそれ以降の土日の客入りは良くない。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・米価が上がっており、価格の安い米への集中的な購入が進んでいる。また、特売価格等への反応が強くなっている。より安い物、お買い得な物への志向が強くなっている。
	×	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・物価高で日商が上がるはずだが、ここ3か月横ばいで、客単価が低下している。物価高が財布のひもを固くしているのは明らかである。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車目的の来場が激減している。メーカーの業績不振報道が影響したのか、新規顧客への販売が皆無になっている。

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
	×	遊園地（職員）	来客数の動き	・人気のパニイベント等を開催したものの、天候に恵まれなかったほか、団体客が伸び悩む結果となっている。
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	*	*	*
	○	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品の受注対応で多忙である。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注は増えており、仕事量は確保できている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量は変わらない程度で確保できているものの、先行きで見通せるものが少ない。
	□	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は若干少なくなっているが、先にはある程度の物が見越せるという期待感はある。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では米国の関税政策の影響が懸念されたが、現状では大きな変化はみられない。非製造業は観光関連を中心に底堅く推移している。個人消費は販売価格の転嫁が進み、売上は増加しているものの、小売業などからは買い控えの声も大きくなっている。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人観光客を中心に、観光業は旺盛な状況が継続しているが、観光業以外の小売関係への消費は活況だとはいえない。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・製品を値上げしたため、売上点数が落ち込んできている。大手ではいまだ値上げをしていないため、差が開くばかりである。
	▲	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・国産ワインの余剰が非常に多く、問屋からの引き合いが弱まっている。
	▲	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・関西で国際宝飾展が開かれた。来場者は多いものの購入意欲は乏しく、売上は前年より大きく減少している。
雇用 関連 (甲信越)	×	*	*	*
	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・時給アップが異常で応募代行企業も多く、どこに登録したかも覚えていない求職者もいるため、マッチングがうまく進んでいない。元々、人口減少に伴い就労者が少なくなっているため、以前と異なる現象は続く。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前との比較では、求人数、求職者数共に大きな変動はみられないものの、前年同期比でみると僅かではあるが、減少傾向にある。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をつねに引する製造業において、現場作業者の求人はあるものの、開発系の求人は目立たなくなっている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の4月の有効求人倍率は1.20倍となり、前年同月比で0.13ポイントの低下となっている。月間有効求人数は12か月連続で減少となっている。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人口減少で求職者自体は減少傾向を示すものの、求職者の申込み理由をみると、物価高騰で生計費を確保したいという高齢者層の動きもみられる。
	×	—	—	—

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	◎	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に動きが良く、契約数も売上も多い。例年の5月は特別動きが良い時期ではないため原因は不明だが、今月の販売は順調である。商談開始から購入を決めるまでのスピードも速い。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・マイカー利用の観光客は着実に増えている。鉄道利用の観光客はまだ新型コロナウイルス感染症発生前の状況まで戻っていない。観光バスは新型コロナウイルス感染症発生前には程遠い水準である。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後も来客数が減少せず増えている。来客数増加と、購買点数増加の影響も大きい。
	○	スーパー（店員）	来客数の動き	・大型店閉店で明らかに客層の変化がみられ、来客数も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	スーパー（店員）	お客様の様子	・競合店が開店して一時来客数が減ったが、当店の方が安いことが分かり客が戻ってきている。
	○	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博開幕に伴う新幹線利用客の増加により、駅構内の物販店への来客数も増加しており売上増加に寄与している。
	○	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・近隣で新築工事が増加し、建設関連客の来店頻度や単価に反映されつつある。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・洗濯機や冷蔵庫がよく売れている。
	○	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・必要な整備はしっかり行う客が増えてきた。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売停止の車種が多く新車の販売台数は減っているが、限られた販売可能な車種を大切に売るようになり、1台当たりの販売単価が上がり1台当たりの利益率もかなり上がっている。
	○	その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・足元は堅調である。引き続き物価動向、米国関税政策の影響等を注視していく必要がある。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は来客数、客単価共に増加した。一方、宴会及びレストラン部門は前年並みで足踏み状態である。
	○	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内需要は横ばいだが、インバウンド需要が伸びている。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・大阪・関西万博を始め、夏以降の旅行予約も入ってきている。大阪・関西万博については予約抽選方法が大変ややこしいため説明する側も困惑している。客からは当日抽選も9時に入場しない限りなかなか当たらないという話を聞く。夏の予約状況については、大阪・関西万博を絡めた家族旅行や航空機を使った北海道、沖縄という遠方の計画も多い。今年も海外旅行は少し控えめの予約状況で、アジア圏は観光や食事付きのプランが人気である。
	○	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・物価は相変わらず高止まりしているが、大阪・関西万博や各地のイベントへ出向く観光客は増加している。さらに、団体旅行も好調で、旅行代金は例年より高くなっているが実施は増えている。しばらくはこの状況が続く。
	○	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークがあったため、売上が伸びた。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・有り難いことに地元の商店街への来客数は依然として多いが、やはり客単価が伸びない。ただし、購買意欲は低下していない。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価の上昇により、日用品の購入だけで家計が一杯一杯になっている。生活必需品以外の商品が全く売れない。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・商店街のなかに店を構えているが、商店街への来客自体が圧倒的に少なくなっており売上が立たない。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・母の日の売上は前年よりやや減少したが、ふだんの来客数、販売量はほぼ横ばいである。
	□	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・客の購入頻度、購入金額が減ったまま戻らない状況である。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の行楽客や帰省客の需要が高まり、食品やレストラン、服飾雑貨部門の売上は好調だった一方、富裕層に向けた高額品やインバウンド消費に向けた化粧品等、消耗品の売上が落ち込んでいる。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数、買上率とも大きな変化はない。インバウンド需要は相変わらず低調となっている。
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・購買意欲は安定しており、販売促進施策で来客数が戻ってきている。しかし施策後の落ち込みに懸念がある。インバウンドはやや増加し、購入率が高い。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・米以外は節約傾向にある。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・ドラッグストアや近隣の競合出店などが相次ぎ、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	スーパー（店員）	単価の動き	・ゴールデンウィークは遠出をしない傾向だったのか、ふだんと変わらない常連客が来店し売上が落ちることはなかった。野菜の価格が落ち着いたものの、特に大きく売上を伸ばす品物がなかったためほぼ横ばいで推移した。
	☐	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・土日の売上が多いため、今のところ余り変化はない。
	☐	コンビニ（店長）	単価の動き	・値上げにより単価は上がっているが、来客数の伸びはほとんどない。
	☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・判断が難しい月となった。各種公共料金の支払がかさむ月であり、高額な自動車税の支払もあって節約傾向が高くなるのは当然であるが、天候の不順による来客数の減少が響いた。特に週末に雨天が多かったことが大きく影響した。もし週末が好天続きであったら、前年並みの数字が取れていた。
	☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は前年比では増加しているが、来客数の増加によるものではなく物価上昇による値上がり売上に寄与している部分が大きいと、景気は余り変わっていない。
	☐	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年割れの店舗が半数程度あるが、客単価の上昇によりほとんどの店舗で売上が前年を上回っている。
	☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は変わらず好調を維持しているなかで、販売点数は少し下落傾向にある。季節商材を除いて、物価高騰による影響か、プラス1品商材のカテゴリーに落ち込みがみられる。
	☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価が上がっているため売上は前年を超えているが、販売量は前年を超えられない。
	☐	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比104.5%であり、3か月前と比較して、売上推移にネガティブな印象は受けない。また、生活に密着するコンビニ事業は世の中の状況を反映するという意味で、加盟店の売上推移が現状維持である以上、景気についても過去から変化がみられない。
	☐	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、食料品や衣料品といった生活必需品のなかでも、食料品は多少高くても購入せざるを得ないが、衣料品等に関しては現在使用している物でも十分に対応できるとのことで、必要最低限の物のみ購入し、それ以外の物に対して金を使うことがない様子である。
	☐	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前同様に前年より落ちている。
	☐	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話では、米価格の上昇を始め生活に関するコスト増加の話題が中心となっている。消費者の購買心理として、物が高くなりますます切り詰めていかなければ生活していけないと必要以上に捉えている様子である。そのようななかで、新車の話を切り出すのはなかなか難しい。
	☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は新車、中古車共に前年割れを起こしており、余り良い状況ではない。ガソリン価格が下がり始めたのは自動車業界には良いことであるが、客と話をしても、米と同じで高いままという印象を受ける。気軽に遠出ができる状況ではない様子で、現状は余り変わっていない。
	☐	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格や米価格を中心とした物価高が大きく影響している。
	☐	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・前年と比較して遅い時間の来客数に戻りがみられた。販売促進施策による部分も大きい。ただし、節約志向がみられ、メリハリ消費の様子である。
	☐	一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・団体客の客単価が下がっている。
	☐	バー（経営者）	お客様の様子	・客の様子には特段の動きがない。
	☐	その他飲食「ワイン輸入」（経営企画担当）	お客様の様子	・毎月イベントやフェアを実施しているが、前年と比べて同等又はやや微増の結果となっている。様々な物の価格の上昇は一旦織り込み、また、米の高騰など消費意欲にどの程度影響が出るか気になっていたが、今のところマイナスの影響はない。

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
	□	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2月以降、前年比7～10%程度来客数が増えている。2月も同様の状態であったため、景気は変わっていない。
	□	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊はゴールデンウィーク以降低迷していて、単価も下がっている。レストランは、週末のランチが好調である。宴会は、比較的順調である。
	□	都市型ホテル（営業担当）	それ以外	・余り4か月前と比べ変わっていない。高い水準を維持している。
	□	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・少し鈍化している。
	□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・物価上昇の影響で旅行を控える人が増えている。
	□	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3月頃から団体旅行は春の繁忙期で、取扱は例年並みである。夏季は猛暑を理由に団体旅行を控える傾向があり、7月から9月上旬は一旦落ち着く見込みである。
	□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に前月並みで、前年より2割ほど低いレベルで推移している。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・金融関係の客は金利上昇の関係でやや上向きの傾向を感じるが、対するエンドユーザーは買い控え等もあり大幅に上昇している様子はみられない。
	□	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・大阪・関西万博などがあり不透明な状況である。
	□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・5月はステージイベント等を企画した土日や祝日の多くが雨天となり、集客に相当な痛手を被った。来客数は月次目標未達となり、前年度をやや下回った。
	□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・客からは、誰に聞いても景気が良くなるという声は聞かれない。どちらかといえば悪いと答える人が多い。
	□	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・物価高騰や人件費増加に伴う価格転嫁が難しい。
	□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	お客様の様子	・価格高騰や雨の週末等、景況感を測るには不向きな月であったが、客の様子は通常どおりであった。
	□	美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークで行楽に出掛ける人が多く、来客数が少し減った。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・2～3月は寒かったため、どんな職種でも出足が悪かったが、5月になり気候も良くなって行楽シーズンに入ったことで来客数が増えた。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・米価格やガソリン価格を始めとした物価上昇のため、美容代を控える人が多い。
	□	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・福祉用具のレンタル提案において、制度により上限価格更新のたびに値段が下がる状況にあっても、機能よりも価格で選ばれるビジネス環境であることは変わらない。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気は横ばいである。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・原価が高騰しすぎて著しく受注が減少した。
	▲	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・米国関税政策の影響に尽きる。
	▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィークまでは比較的売上が良かった。来客数はそれほどでなくても、購入に至る客が多かったため売場の予算が達成できていた。連休明け以降は店内に人もまばらで、売上が厳しい状況が続いている。
	▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月より悲観的な雰囲気ではなくなっているが、富裕層もまだ半信半疑な様子で消費マインドはそれほど高くない。
	▲	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・ブランド品の値上げなどによる影響で、高額品の売上が前年比マイナスである。シェアは低いがインバウンドも同じ傾向にある。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は特売時に一時的しか増加せず、期間トータルでは前年比90%台前半で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ 今月は例年と比べて雨が多く気温も低かったため、飲料やアイスクリームの売行きが悪く、全体として低調であった。
	▲	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・ 5月は急激に売上が減少した。消耗品の衣料品が動かない。年度替わりの端境期のような印象を受ける。
	▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・ 売上が前年割れしている。長期予報では今夏も暑くなる予想で、実際5月も夏日があったが、思いのほかエアコンの動きが悪い。前年が猛暑でよく売れたこともあるが、大型店と比べてもエアコンの前年比が悪い。売れたとしても単価が安く、客の生活防衛意識の高まりがある。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 点検の頻度を減らしたり、修理費を中古部品で賄って安く抑える依頼など客の支出削減の意識がみられる。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ ゴールデンウィーク明けから新規客の来店も減り、想定よりも受注が伸びてこない。車両の価格が上がっており、既納客の買換えも鈍い。
	▲	その他専門店「書籍」（社員）	販売量の動き	・ 平常期に入り新年度向けの販売量が落ち着いてきた。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 前年はそれほどでもなかったが、今年はゴールデンウィーク明け後の来客数が極端に減少している。
	▲	その他飲食「仕出し」（経営者）	単価の動き	・ 物価の底上げ感が強すぎる。米国の関税への警戒などもあり、消費控えを強めている印象を受ける。
	▲	旅行代理店（経営者）	それ以外	・ 米や材料費の値上げで飲食店の内容が悪化しており、かなり客離れが進んでいる印象を受ける。今後も様々な食料品の値上げが予定されており、飲食店の閉店が顕著になるだろう。人手不足とはいうが、飲食店従業員の時給単価は低いままで推移しており、外国人労働者が転職しようにも地方の前職場の方が給料が良い現象もみられる。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・ 3月以降天候が暖かくなってきて客足も増えつつある。特に週末の客足はある程度期待できたが、毎月徐々にタクシーの利用客が少なくなっている印象を受ける。最近は週末でも余り期待できないような低迷感がある。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・ 余り客が来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・ 客との会話では、米を始めとして全体的に物価が高くて苦しいという声が多く、景気が良い話は聞かない。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・ 客からはこれから景気が良くなるという話は一切聞かれない。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 来客数が前年より減少した。
	▲	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・ 分譲住宅を多く手掛けている他社が、行政側の許可が予定より大幅に遅れているため、当初計画からの変更を強いられている。
	▲	その他住宅「住宅管理」（経営者）	それ以外	・ 公共事業でも、建築資材高騰のためどの指名業者も予算超過で仕切り直しになり仕事が受けられない異常事態が続いている。人手不足による人件費や建材価格など全ての物価高で契約が取れず、どの業者も不安を抱えている。
	▲	その他住宅「展示場」（従業員）	来客数の動き	・ ゴールデンウィークの来客数は前年よりも減少傾向であった。ただし、Web関連は横ばいである。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 米を中心にいろいろな物が値上がりし、収入は増えていないため周りのスーパー等の様子をみても動きが悪い。周囲の人に聞いてみても景気は余り良くないという答えが返ってくる。
	×	一般小売店「酒類」（経営者）	販売量の動き	・ 4月のアルコール飲料値上げの影響か、飲食店でのアルコール飲料の消費が大きく減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・天候が暑くなったり寒くなったり安定しないことや週末の天候がすぐれないことで来客数が減少している。また、インバウンドも大きく減少しており、外商を中心とした富裕層の購買も伸びがみられない。全般的に物価高騰や米国関税政策による企業収益悪化想定などが消費マインドにも影響しており、売上はここ3年間で1番厳しい状況である。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中は人の流れがなかった上に、連休が明けて以降も来客数が極端に少ない。既存客の中には体調不良で外出を控えているという人が増えている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・物価高騰の影響を受ける。
	×	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大阪・関西万博やパンダを返還する施設、近隣の無料公共施設に客が流れている。加えて毎週土日の天候が悪い。
	×	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・単価の低い物に契約が集中し、中～高価格帯の物は売行きが悪い。価格帯による売上の差が激しい。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自社で扱う取扱物量は3か月前よりも僅かながら増加しており、企業間消費が上向いている印象を受ける。
	○	行政書士	取引先の様子	・長年、荷主の信用を得て輸送を担当している物流業者は、余り景気、不景気の影響を受けず安定している。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・販売量、受注量共に大きな変化はない。
	□	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・A I 向け電子材料薬液の需要好調が継続している。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・世界経済は米国関税、日本経済は米価抑制が話題を席けんした今月であったが、身の回りの景気に影響があったかといえばそうでもなく、悪くない景況感が変わりなく続いている。街中では外国人旅行者や若者、外国人労働者、健康な富裕層の高齢者が現世をおう歌するようにかっ歩している。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きが静かだったが、最近は動きがあり思いの外忙しくなっている。
	□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税方針に振り回されつつも、東南アジアでは半導体関連設備の設備投資が盛んだが、北米や欧州では勢いがなく、合わせると現状維持である。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量としては悪化傾向ではあるが、大きな変化でもない。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫調整が進んだせい、年度末等も影響なく受注量は横ばいで、消費のバランスが取れている。
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・まだ続いている値上げラッシュに加え、米も落ち着くと思わせながら結局値段は下がらないのではと疑っている。ガソリン代も10円の値下げでは中途半端である。
	□	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、見積りの段階で材料費高騰との折り合いが付かず流れてしまったり、保留の状態が続いたりして、前年からのなかなか実際の作業に結び付くことが難しくなっている。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月もそうであったが、米国の関税政策についてまだどうなるか分からないため、荷主も先行きが見通せない状況である。荷物量は以前と比べて若干減っており、荷主が制限をしているのか需要がないのかは分からない。
	□	通信業（法人営業担当）	それ以外	・この1年で米の値段が2倍になったことは、生活者の目線からは理解できない。そして備蓄米が放出されたとして、将来的に安定して米を手に入れられるのか甚だ疑問である。生活者は日常生活に窮する状況である。余りの生活コストの上昇に理解力が及ばず、今は米が安くなりさえすればよいという感覚しかない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・米国の関税や米価格など不安定な要素が多くあり、景気は変わらず良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・中小企業においては、材料価格の高騰等により原価率が上がっていることに加え、更なる給与の引上げが求められているが、大手のような引上げは非常に厳しい状況にある。それらの原価率の上昇を受注価格に十分転嫁できておらず、利益率は下がってきている。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも暖かい日が多いこともあり、外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上は前年を上回る状況となっている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・飲食物から生活用品、資材まで全般的に物価が上昇しているため、広告で集客を募ってもそれほどの効果はみられない。
	□	新聞販売店「広告」（店主）	それ以外	・電車内の吊り下げ広告などのほとんどが事業者関係の広告で、他企業の広告は以前のようにみられなくなった。宣伝料の出費を抑えている様子である。
	□	公認会計士	取引先の様子	・売上については微増の印象を受けるが、人件費の高騰及び仕入高騰の物価高をカバーするほどの増加にはなっておらず、営業利益ベースでみると減少している顧客が多い。また、コロナ禍に借りた借入金の返済も始まっており、横ばいが続いている。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の売上や利益は前年と比べ余り変わっていない。
	▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・米国関税政策の影響や食料品その他の物価高で受注量、販売量共に減少している。
	▲	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月までの駆け込み注文の反動なのか、例年より受注量が少ない。小幅な原料の値上げはあるが、価格交渉の手間を考えると販売価格への転嫁は難しく、利益が圧迫されている。
	▲	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・収入が増えないなかで、ガソリンや米などが値上がりしている。政府は減税には積極的でなく、周りの人も生活防衛のため支出を抑えている様子である。
	▲	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・部品、原材料共に値上がりしていない品物がないほど全ての物の価格が上昇している。
	▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・分譲住宅の販売実績としては、今年の5月は例年になく最低の契約数であった。来客数が急激に減ってきている。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇は続いており、消費財の通過単価自体は上昇を続けているが物量は低下している。住宅関連設備なども生産が落ちている。
	▲	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	・世情は米価格の上昇と備蓄米の放出方法でにぎわっているが、設備投資においても部品単価の上昇で苦しんでいる。どこでこの単価上昇が止まるのか不明で、大半の経営者は先行きに不安を抱いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って受注量、販売量共に例年比10%以上悪くなっており、この状況が続いている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少が著しい。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・世の中にある財やサービスに対して、購買したいという意欲が湧かない、若しくは購入したい物があっても先々のことを危惧して購入できない。
	×	金融業（従業員）	取引先の様子	・米価格を中心とした物価の上昇で国民の生活は圧迫され、例年と比べて厳しい状況で不安感が強い。
雇用関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク期間は地域の祭りで盛り上がり、また、後半には法人関係の利用が増えたためやや良かった。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・米国関税の大きな影響は今のところなく、2025年新卒の配属が順調に進んだことや大口顧客から中期的な増員計画で引き合いがあること等から、足元の景況感が変わっていない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・4月からの就業開始者のなかでミスマッチの退職者が少数いるが、市場感では特に変わらない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に対する賃上げが足りていない状況で、米不足や米価格高騰の影響もある。

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
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・当地域の国内自動車メーカーはやや上向き、別の国内自動車メーカーは1種類の車種のみ好調、また、別の国内自動車メーカーは上向きである。米国関税による新車価格上昇を懸念した駆け込み需要が発生しているため新車の販売は増加しているが、今後関税政策の影響がどこまで出るか不透明である。生産状況は今までどおりである。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は2か月ぶりに増加しているが、一方で製造業においては、原材料価格の高騰や技能実習生などの活用による体制確保により、求人数を減ずる又は求人提出を控える動きが見受けられた。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体で2.6%減少という微減の状況であった。産業別では、運輸・郵便業の新規求人数が大幅に増加、建設業、卸売小売業、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業の新規求人数は減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原材料価格や人件費などのコスト増加が続き、経営状況が厳しい小規模企業を中心に、採用を控える動きが出ている。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・例年であれば今頃は大手製造業の求人が大量に出てくるのがトレンドだが、今期は経済動向や利益確保に向けて採用ポジションのオープンが鈍化している。
	▲	人材派遣業（営業担当）	雇用形態の様子	・相変わらずの人手不足、原材料費高騰により中小企業は厳しい状況が続いている。人件費を抑えることでしのいでいるが、賃金単価上昇の波に逆らえず、自社利益がない状態で捻出することから企業の財務状況は悪化し続けている。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・全体の求人数は3か月前と比べて減少し、求職者数も減少しているため、マッチングが難しくなり、採用者数は減少している。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人総数やフルタイム、パートタイムの求人数はいずれも5か月連続減少しており、特に管内の主要産業である製造業の求人数が前年同月比で3か月連続減少した。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社主要エリアである東海地区の登録者数が、前年比40%減少となり危機感を持っている。

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)	◎	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は3～5%の増加になっている。
	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・5月初めのゴールデンウィークは、観光客や帰省客による利用で忙しかった。後半はその反動で一服感がある。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年はゴールデンウィークを過ぎると閑散とするが、今年は欧米からの観光客を中心に来客数が減らない。ゴールデンウィーク商戦は日本人の財布のひもが固く今一つだったが、今月もインバウンドに助けられている。
	○	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・4～5月は非常に多くの観光客、外国人でにぎわっており、北陸へのインバウンド需要が継続している。
	○	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信サービス、放送サービス共に、新規契約数が前年同期を上回っている。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・前月から引き続き売上が増加している。今年のゴールデンウィークは、海外旅行費や国内宿泊費などの高騰によって近場で休日を過ごす人が増えているとの報道があり、売上に影響したとみている。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・これまで前年に届かなかった来客数が、ここ3か月は僅かではあるが前年を上回っている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベントへの来場者数は少ないが、契約の確率が上がっている。能登の人からの問合せが多いが、オーナーからの紹介に限定されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 今月は大きな店舗の撤退があったことに加え、百貨店の集客イベントの開催もなかった。その影響か、土日を含めて人通りが少なく、周辺駐車場の利用も前年と比べて、2割程度減少している。今後しばらくは好転がみられないのではと考える。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ 今年の5月は、前年より土曜日が1日多い曜日周りであったため、新型コロナウイルス感染症発生前の2018年と2019年、及び前年実績は超える見込みである。食品物産に関する催事は過去最高売上を更新している。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・ 商品の値上げが続き、依然として客の節約意識が高い。
	□	スーパー（総務担当）	単価の動き	・ 米不足による米価格高騰により、その他食品の買い控えがみられる。
	□	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ 食料品の価格高騰は落ち着きを見せており、大きな変化はみられない。
	□	コンビニ（店長）	単価の動き	・ 来客数は減少している。また、物価の上昇に伴い客単価が上昇し、売上金額は前年を少し上回る程度で推移している。しかし、今では利益率の高い商品の購入が激減しており、利益率が平均的な商品での売上構築が主になっている。店舗の営業費高騰により、売上が前年と同水準であっても利益はかなり厳しい状況である。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 今年の連休は前年と比べて遠出する人が少なく、客の来店につながった。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 客の節約志向が強く、なかなか財布のひもが緩まない。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 新車の受注状況が悪くなっている。地方では都市部ほど賃金の上昇が大きくないため、物価高による影響が出ているとみている。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・ メーカーの生産調整により思うように店舗に配車されず、売上に結び付かない。この状態は今後もしばらく続くと考えている。
	□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・ 買上点数や客単価などは好調時と変わらない実績で推移しているが、来客数の減少が著しく、売上に大きく影響している。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ 3か月前と比較すると、来客数は増加しているものの客単価が下がっている。客の購買意欲はあるが、物価上昇のなか、よく吟味して購入すべき商品を絞っている様子である。
	□	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ ゴールデンウィーク後の観光客の入込が悪い。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・ 能登半島地震の発生以降休業状態で、再開までにまだかなりの期間を要する。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ 客単価は上がっているが、受注件数はほぼ横ばいか、減少傾向にある。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・ 人の動きが悪い。想定以上に観光客の動きがない。他県への興味が勝っているようである。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・ 客の問合せ内容に目立った変化はない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・ 新規契約数等に大きな変動はみられない。
	□	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・ 団体客や個人客の来客数の動きは前年並みに推移している。北陸新幹線の延伸効果やPR効果はやや落ち着いてきているものの、安定した来客数の伸びになっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ 現在、新規の分譲地の完成が近づいており、分譲地の販売と同時に新築の契約も進んでいる。また、1件当たりの単価も若干上昇しており、高くても良い物を選ぶ傾向がみられる。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 建築資材の高騰により建築コストが高止まりしているため、客の購買意欲が高まっていない。
	▲	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・ 4月からの物価高の影響もあってか、贈答用商品の単価が下落しており、販売量、売上共に振るわない状況である。
	▲	一般小売店〔事務用品〕（店長）	販売量の動き	・ 客は本当に必要な物しか購入しない様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・客が今まで以上に買い控えをしている。
	▲	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・米価格の高騰、備蓄米の放出などによる社会の混乱や、米国の関税政策による輸出関連産業の先行きへの不透明感から、身近な生活関連物資の供給について不安視する様子が見受けられる。
	▲	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・気温が不安定で、前年秋頃から特に衣料品の低迷が続いている。客は目的の商品のみ購入することから複販率が低く、購買率も低迷している。客の低価格志向が続いており、通常価格品よりも優待品やお買い得品の売行きが堅調で、ポイントがつくなどのお買い得品を求める傾向が強い。ギフト商品の単価は低下傾向で、母の日は5000円以内の商品を購入する客が大半であった。
	▲	家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が上がらず、エアコンの早期販売などが厳しい状況である。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・受注できない車種が多いことから、3か月前と比べて受注進捗が前年比で1割以上低い。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・長い連休の影響もあったが、来客数は前年比2割の減少となり、新規の客はなかった。駅前周辺の居酒屋辺りは若い人で満員と聞いている。時代の変化とともにスナックは寂れてきている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの3～5日と週末は満室になっていたが、平日の集客に苦戦している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・売上の伸びが3月から徐々に下がり、今月は前年並みになりそうで、新型コロナウイルス感染症発生前の状態にはいまだ戻っていない。急激な物価高で、宿泊、宴会、レストランのどの部門も勢いが無い。
	▲	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは予約が分散し、連泊需要が伸びなかった。ゴールデンウィーク以降もビジネスを中心とした個人予約が伸び悩んでおり、稼働率は前年を下回っている。
	▲	住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・全体的に動きが緩慢になってきている印象を受ける。商談数はあるものの、客の背中を押す外的要因が少なく、購買意欲が十分に高まっていないとみている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の悪天候時などは、極端に人出が少なくなっている。米価格の値上がりなど景況感の悪化をおおるような報道ばかりである。当然ながら客の財布のひもは固い。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人服に対する客の価値観が変化している。また、天候不順による買い控えがみられる。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・物価高が続く、影響が出てきている。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去3か月の工事受注は、順調に推移している。
	○	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは、少しずつ動きが出てきているという話を聞く。
	□	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災して以降、減少した受注が戻り切らない状況が続いている。様々なコストの高止まりとあいまって、非常に厳しい経営環境にある。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は変わらず推移している。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・目先の受注に関しては、一部自動車部品を除きほぼ横ばいである。客からの受注予定等を見ても、明らかな発注増加の傾向はなく、先行きに不透明感があるという声を聞く。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・米国の関税政策による影響が不透明であることから株価の動きが鈍化しており、業種によっては設備投資等の動きが少ない。
	□	司法書士	取引先の様子	・建築資材の高騰と人手不足のなか、高価格帯の新築物件が少なからず建築されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・米国政権の関税措置による影響は現時点で正確には見通せていない状況だが、様子見により発注を抑制する取引先があるという声や、取引先から値下げ要求があったという声がある。
	▲	税理士（所長）	取引先の様子	・原材料が高騰するなか、価格転嫁ができなかった企業の倒産や、支払条件の掛け払いへの変更を依頼する企業が増えているという話を聞く。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・関税の影響を直接受ける製造業では受注が減少したという声を聞く一方、サービス業では人手不足が続いており、全体としては変わらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は前年同月と比較して変わらないが、有効求人倍率が徐々に下がり続けている。人件費、原材料費、燃料費、水道光熱費の高騰などが影響している。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人手不足感が継続している。不人気の業界のなかでも、特に中小企業では人が集まらず、3か月前と状況は変わらない。
	▲	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業からの派遣依頼数が減少していることに加え、紹介先企業の人選が厳しくなっている。同業他社の紹介人材も増加しているため、求職者数が少し増加した可能性がある。
	×	—	—	—

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)	◎	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・今月は、時計の修理や分解掃除の依頼が多かった。昭和初期の手巻きのゼンマイ時計で、かなり古いのが、価値のある物を幾つか扱った。当然、代金は高額となるが、数世代も使える部分に価値を見だし、若い人が修理を依頼してきたことがうれしかった。新しい物もよいが、従来の定番品が見直されてきたことで、売上の増加につながっている。
	◎	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・観光事業と大阪・関西万博の開催が密接につながっており、旅行先に日本を選ぶ要因になっている。大阪の名所を観光するついでに、万博に参加する傾向があるため、来客数が8%ほど増えている。
	◎	コンビニ（店員）	来客数の動き	・日々の来客数が増えており、客単価も上がっている。観光目的の外国人客が途切れることなく来店しており、日中は国内客よりも外国人客の方が多い状態である。
	◎	都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・大阪・関西万博の効果が出ている。
	○	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	お客様の様子	・5月に入って来客数はほぼ前年並みに戻り、客単価も微増となったことで、売上は前年比で約1%増となった。ゴールデンウィークが分散型となった影響は少なく、ほぼ前年並みとなっている。また、母の日商戦では、前年に大きく伸びたフレグランスの売上が好調であり、特に男性客の購入が増えたことで7%から8%の売上増となった。1月から3月にインバウンドの影響で売り切れとなった商材も供給が安定し、海外の高級ブランドの売上は前年並みを維持している。
	○	一般小売店〔書籍〕（管理担当）	お客様の様子	・大阪・関西万博関連の商品が、比較的好調に推移している。
	○	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・3か月前の2月は、寒波の影響や周辺地域への競合店の出店で、売上は前年を下回るなど苦戦していたが、今月は食品部門の改装効果もあってプラスで推移している。また、暑さ対策の商材も、動き出す時期が年々早まっている印象を受ける。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・訪日外国人による海外ブランド品を中心とした高額品の購買は減少しているが、大阪・関西万博の開催で来客数が増えた影響で、売上は一進一退となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格がかなり下がったため、買いやすくなっている。
	○	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・米価格の上昇が続くなか、米の販売量や売上が大きく伸びている。また、自治体のキャンペーンもあいまって、当店では米の売上が伸びたことで、売上全体の増加にもつながっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博が開幕してから、インバウンドを中心に予想以上に来客数が増えている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が上昇すると外出の頻度が増えるため、コンビニへの立ち寄りが増えている。外国人客も増加が続いている。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・大阪・関西万博の開催もあり、外国人客の来店が増えている。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・インバウンドが多く、来客数は3か月前よりも増えている。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・どんどん暑くなって冷たい物が売れるほか、海外からの旅行者客も増えている。
	○	衣料品専門店（店員）	単価の動き	・値下げなどによって単価を下げた結果、来客数が増えている。
	○	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・こどもみらい住宅支援事業や給湯省エネ2025事業が正式にスタートし、リフォームや省エネ型給湯器の引き合いが増えている。
	○	家電量販店（店員）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響で訪日客が増えており、都心部では来客数が増えて購買意欲も徐々に上がるなど、景気はやや右肩上がりとなっている。
	○	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・朝と昼の寒暖差はあるものの、急に蒸し暑い日が増えたことで、エアコンの買換えが進んでいる。また、サーキュレーターやハンディファンなどの小物商材も多く売れている。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客室の予約数が増えている。
	○	観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・テーマパークへの入園者が大きく増えた影響で、宿泊者数も例年と比べて多い。
	○	都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・インバウンド需要が増加し、客室単価が上昇傾向にある。
	○	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・高単価での販売により、過去最高に迫る売上となっている。
	○	都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・大阪・関西万博が予想に反して好調であり、関連需要が大きいため、稼働率、単価共に上向いている。
	○	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・受注件数の前年比は、3か月前と比べて上向いている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・大阪・関西万博の影響で、当地はインバウンドの増加が目立っていないが、バスの発着状態や乗車率は良くなっている。
	○	通信会社（社員）	販売量の動き	・解約率が低下しており、獲得客数も戻りつつあるが、まだ予断を許さない状態である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・購買の決定に時間が掛かるなど、客がより慎重になっている。
	□	一般小売店「事務用品」（経営者）	販売量の動き	・毎年、春が年間の最需要期となる。今年の春は好調となったため安心していましたが、需要期が過ぎた後の落ち込みが激しい。
	□	一般小売店「鮮魚」（営業担当）	それ以外	・インバウンドの来客を見込んでいたが、3か月前とは売上に大きな変化はない。
	□	一般小売店「衣服」（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に伸びがみられず、どちらかといえば落ち込み気味である。季節要因もあるが、消費者も購買意欲が高いようにはみえない。
	□	一般小売店「菓子」（営業担当）	販売量の動き	・5月はゴールデンウィークもあり、販売量の増加を期待していたが、米価格の高騰でし好品の購入が控えられている。
	□	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・大阪・関西万博の関連商材の売上が好調である。
	□	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前月に開幕した大阪・関西万博のオフィシャルストアの展開や、新ショップの導入効果で、集客や売上の拡大につながっているが、前年に増えたインバウンドの反動減で、売上は前年比で減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	☐	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外商部の店頭売上は前年の実績を下回っているが、訪問販売や店外催事での売上がそれを補うなど、超富裕層が売上全体をけん引している。
	☐	百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・外商客に対する金製品の販売などが好調に推移した一方、一般客向けは減少しており、店全体ではやや厳しい状態となっている。
	☐	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・景況感が上向き要素はなく、環境としては下向きの要素が多いものの、個人消費は前年並みの動きが続いている。ただし、高額商材の価格改定前には需要が増える点から、中間層の消費は減退傾向と判断される。
	☐	スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価が上昇し、売上も増えているが、値上げによる影響であり、景気の回復によるものではない。
	☐	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年10月の店舗改装後、来客数は前年比で110%と安定しており、3か月前と比べても変化はない。
	☐	スーパー（企画）	単価の動き	・引き続き客単価の上昇による影響が大きく、売上をけん引している。一方、葉物野菜の価格低下により、農産品の売上の伸びが鈍化している。
	☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの後には予想どおり節約傾向が強まり、中旬以降は飲食店が暇となっている。物価の上昇による影響も続いている。
	☐	コンビニ（店長）	販売量の動き	・一時はこのまま暑くなると予想されたが、意外に気温が上がらないなど、販売する商品を絞りにくい状況であるが、来客数や販売量に大きな変化はない。売上も現状維持となっている。
	☐	コンビニ（店員）	お客様の様子	・全体的に大きな変動はなく、現状維持となっているが、物価の上昇による客の買い控えが目立っている。
	☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減少し、単価が上昇するなか、売上全体はやや減少している。リピーター数はほぼ変わらないが、特に新規数が減少しており、今後の景気の停滞が懸念される。
	☐	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は新車、中古車共に、販売台数は目標数、前年の水準共に上回る見込みである。また、前月比でも販売台数は上向いている。さらに、サービス部門の計数も同様に上回りそうである。米国の関税引上げの影響は完全に見通せないものの、現在は小康状態であるため、やや回復傾向となっている。
	☐	乗用車販売店（支店長）	お客様の様子	・まだ先行きの不透明感は強い。
	☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・中古市場では荒い値動きとなっているため、客は購入に慎重となっている。
	☐	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが、販売量の動きは3か月前と変わらない。
	☐	その他専門店「食品」（経営者）	販売量の動き	・価格の高騰が続いているため、まだ良くなることはない。
	☐	その他専門店「ドラッグストア」（店員）	それ以外	・近隣市のバーコード決済キャンペーンにより、かなり来客数と売上が落ちたが、来客数の伸び悩みは今後の伸び代であり、プラス材料ともいえる。
	☐	その他専門店「宝飾品」（販売担当）	お客様の様子	・米を始めとする食料品や野菜の次は、鶏肉の価格が上昇するなど、順に値上がりする動きが途切れない。日々の出費を嘆く声が、あちこちで上がる状態が続いている。
	☐	その他専門店「医薬品」（管理担当）	販売量の動き	・食品や日配品といった生活必需品は好調を維持し、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ている。一方、花粉症関連の動きが落ち着いたほか、医薬品や健康食品、衛生用品も減少が続いている。3か月前との比較では、来客数や客単価は改善しているものの、買上点数は減少となっている。
	☐	その他小売「インターネット通販」（オペレーター）	販売量の動き	・受注もそれなりに入っているが、問合せの方が多い。
	☐	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の予約が期待したほど入らなかった。その代わりに、平日の外国人客の来店が比較的增加えている。

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
	□	その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・これから業界は需要の最盛期に入るが、大きな変化はない。
	□	観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの前半とゴールデンウィーク明けの動きが弱く、空室が目立った。ただし、個人客は例年よりも少し弱かった一方、大阪・関西万博関連の団体客が増えるなど、団体需要が伸びたことで、販売量が増えている。
	□	都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・客の動きには、特に変化がみられない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから株主総会頃までは、例年どおり暇である。関西では大阪・関西万博の開催やインバウンドの増加による効果が出ているが、家計の実質的なプラス材料になるかどうかは鍵となる。
	□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
	□	通信会社〔貴金属オークション〕（経営者）	単価の動き	・金の相場は高騰しているものの、商品数や単価には若干の悪化がみられ、出来高は横ばいとなっている。
	□	通信会社（役員）	競争相手の様子	・キャリア間の客の奪い合いが激しく、結果として客の乗換え需要が旺盛となっているため、各キャリアがイベントでの販売を強化している。
	□	住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・資材価格や人件費の上昇に、販売価格の上昇が追い付いていない。
	□	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・3か月前と比べても、大きな変化はみられない。
	□	その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・不景気のままで、大きな変化がない。エレベーターのリニューアル工事の費用が捻出できない客が増えている。
	□	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンション、新築戸建て住宅共に、建築費の上昇が続いている。販売価格の高騰は今後も続く見込みであり、高価格帯の富裕層向け物件は引き続き堅調に動いているが、低価格帯の物件は苦戦するケースも多い。
	▲	商店街（経営者）	来客数の動き	・近隣にスーパーがオープンするため、商店街の来客数が減少する。
	▲	一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・着物の販売は、ここ数か月良くなっていたが、最近では販売量がかなり減少している。
	▲	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・都市部では、ラグジュアリーブランドの販売やインバウンド需要が後退しているが、当社はまだラグジュアリー商材で一定の売上を確保している。また、元々インバウンドの売上は少ないため、その減退による影響は少ない。ただし、物価の上昇や米国の関税引上げの動向など、先行きへの不安感で国内客の消費意欲が低下している。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・免税売上が前年の3分の2程度に減少している。特に、ブランド品などの一般品が厳しい一方、消耗品は前年比で2けた増と好調である。一般品ではブティックを中心とした高額品の動きが厳しく、価格が低めの商材は比較的堅調に推移している。その一方、国内売上は外商、外商以外共にほぼ前年並みであり、来客数は大阪・関西万博の開催効果もあって、前年比では増加している。
	▲	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・国内客の売上は前年並みであるが、インバウンド売上が予想よりも悪くなっている。
	▲	百貨店（売場統括）	お客様の様子	・入店客数は前年並みであるが、買上客数が約10%減少しており、特に外国人客の売上が苦戦している。前年は為替が1ドル150円台後半であったのに対し、今年は10円近い円高となっていることが影響している。
	▲	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気象要因の影響もあるが、衣料品などのファッション関連の動きが弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（商品担当）	単価の動き	・昨今の世界経済の状況から円高傾向となり、インバウンド売上に影響が出ている。来客数は前年並みを維持しているが、ラグジュアリーブランドの売上が大きく減少している。大阪・関西万博の効果はまだ明確にみられないなど、厳しい状況にある。
	▲	百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は消費の減退傾向が顕著であり、インバウンド、個人客共に、買上数量、来客数が減少している。特に高額品については、不安定な株価の影響で購入気運が後退している。食品も相次ぐ値上げの影響で購買頻度が減少しているほか、洋菓子の自家需要などでの購買も減っている。
	▲	百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・国内売上は前年並みと堅調であるが、インバウンド売上が前年を下回っている。大阪・関西万博の開幕後、来客数、免税件数共に増えたが、前年にインバウンド売上をけん引していた中国人客の客単価が半減している。食料品や雑貨などの土産品は欧米の客に人気であるが、前年に中国人客に売っていたラグジュアリー関連が不振である。
	▲	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、前年の特選商材の値上げ前にみられた好調の反動で、インバウンド売上が大幅減となった。空港の新ターミナルのオープンで来客数は増えたものの、客単価が半減し、売上は41.7%減となっている。一方、国内の中間層に賃上げ効果はみられず、生活インフラ関連の値上げに吸収され、厳しい節約志向が続いている。結果として、ゴールデンウィーク、母の日商戦共に盛り上がり欠けている。
	▲	スーパー（経営者）	お客様の様子	・米を始めとする食品の値上げが続いており、消費は落ち込んでいる。
	▲	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の乱高下や大雨といった気象要因もあるが、価格に対する消費者の感応度が高まっており、売上は厳しい状況にある。また、他地域からの競合他社の参入や、米価格の高騰による影響も大きい。
	▲	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・商品価格の上昇傾向に加え、米価格の高騰による買い控えで、販売量が減少傾向にある。米の在庫切れが続く関西では、特に顕著な影響が出ている。
	▲	スーパー（社員）	競争相手の様子	・関東や中部といった他地域からの競合店の出店が相次いでいる。消費全体が伸び悩むなか、当社のような関西を地盤とするスーパーは過当競争にさらされ、厳しい販売状況にある。
	▲	スーパー（企画）	販売量の動き	・食品価格の上昇が続き、更に上昇幅も大きくなるなか、足元の売上は伸び悩んでおり、中でも買上点数に影響が出ている。特に米の価格が高いほか、売場のない状況が続いており、消費マインドが冷え込む要因となっている。
	▲	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・価格の上昇による影響で、家電やリフォームの水回り商品では集客に苦戦している。リフォーム補助金も利用の条件が追加され、前年よりも厳しくなった結果、売上に影響が出ている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今の緊急課題は米の価格を安定させることである。政府の備蓄米放出と新大臣の手腕に期待している。
	▲	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	それ以外	・あらゆる物の価格が上がり、営業経費は上昇が続いている。特に人件費の高騰が顕著であり、警備関連や不要品の処理、管理といった外部委託費は、数回にわたる値上げが進んでいる。
	▲	その他小売 〔ショッピングセンター〕（総括）	販売量の動き	・インバウンド売上や大阪・関西万博関連の売上などを除けば、売上の前年比はマイナスであった。来客数の動きも同様である。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は、全体的に来客数が激減している。米騒動や物価上昇の影響もあるが、米国の関税引上げによる不安で、企業の宴会や個人の外食の抑制につながっている。また、小規模店舗のみで喫煙可能となり、それなりの設備がある飲食店にはぎわっているが、設備投資ができない店は、来店動機が薄れている部分もある。

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
	▲	その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・価格の改定で売上は上向いているが、来客数は低調である。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・近隣でもインバウンドを含め、客は来るところには来ているが、少し離れると来なくなる。以前からその格差の兆しはあったが、ここへきて顕著に出てきている。
	▲	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンドの予約は比較的順調であるが、国内需要が伸び悩み、販売価格を下げざるを得ない。当地に対する、大阪・関西万博の影響は少ない状況である。
	▲	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・生活必需品の値上げが収まる気配はなく、客の動きに影響が出ている。いつまでこの傾向が続くのか見通しが立たず、レジャーや外食を節約しているという声が多い。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・転居や新生活需要の増える季節が過ぎたため、新規の問合せ件数が減っている。
	▲	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・米不足の問題をめぐって大臣が交代したが、問題の解決は期待しにくい。
	▲	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8690円と、3か月前の9278円よりも低下している。
	▲	その他レジャー〔スポーツ施設〕（業務担当）	単価の動き	・水道・光熱費などの経費が高騰している。
	▲	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中は大阪・関西万博に人が流れているのか、想定よりも入込は弱かった。ゴールデンウィーク以降は週末の天候が悪く、来客数が減少したのに加え、万博で貸切バスが多く使われていることで、バスの予約が難しく、団体客の立ち寄りが減少している。
	▲	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・少し緩やかになってきたが、資材コストの上昇が止まらない。
	▲	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・成約件数が減少している。
	▲	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売状況は、都心部は国内の富裕層やパワーカップル、外国人客の需要で好調であるが、郊外の物件は実需が中心であり、動きが鈍い。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、住宅展示場全体の成約数は落ち込んでいる。
	×	一般小売店〔ガラス細工〕（店長）	お客様の様子	・物価の上昇に伴い、食料品を中心に購買意欲が減退している。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月は来客数が前年比で3.0%減となっている。売上は生鮮品が12.4%減で、総菜が1.6%減、日配品が5.7%増と、米価格の高騰などで売上が増えた日配品以外は苦戦している。特に、生鮮品は精肉を中心に物価の上昇による買い控えが目立つ。何か大きな転換点がなければ、当面はこの傾向が続くと予想される。
	×	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・国内客の売上は堅調に推移しているが、前年の5月は当社グループ全体で免税売上が過去最高を記録した月であるほか、継続的な円高傾向の影響もあり、その反動が出ている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・食料品などの物価上昇のため、女性は洋服の購入を後回しにしており、特に高齢者の来客数が極端に減っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・令和の米騒動で、高齢者の財布のひもは固くなっている。ゴールデンウィークも余り気温が上がらなかった影響もあり、来客数は伸びていない。ようやく気温が上昇し始めた後は、天候不順となるなど絶望的である。また、各種の補助金も削減されているため、商店街も思うような販売促進ができない。
	×	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・最近ではリフォーム関連で仮事務所のような店舗が増えており、訪問販売や極端な低価格での販売などで、市場が荒らされる傾向がある。
	×	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・法人による注文数が減っており、受注額も減少傾向にある。

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
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが明けてから、夜は特に来客数が減少した。大阪・関西万博の会場から電車で1時間以内の場所にあるため、客の中には通期パスを購入した人も少なくなく、しばらくは売上が伸びにくい傾向となる。
	×	一般レストラン（企画）	販売量の動き	・前月から売上の前年比は悪化傾向にあったが、今月に入って更に悪化している。3か月前と比べて5ポイント以上悪化しており、2023年12月以来の前年割れとなっている。
	×	一般レストラン（店主）	来客数の動き	・様々な物の価格の上昇で、客の動きが悪い。特に、地元客の動きが悪い。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の影響で、受注量の増加傾向が続いている。
	○	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・止まっていた注文が動き始めたが、新規案件は少なく、他社からの乗換え案件が増えている。
	○	輸送用機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・自社製品の販売価格がなかなか上げられない。仮に値上げを行っても、仕入価格や人件費の上昇をカバーし切れない。ただし 受注量は上向きで推移している。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・連休明けで在庫が残った影響か、大きな動きはみられない。月後半も製造量は余り伸びておらず、前年よりも少しましな程度で、直近との比較では余り良くない。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月末に近づくと、多くの取引先が在庫調整を行っている。
	□	出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博関連の問合せが引き続き多く、受注につながっている。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物価の上昇が続いているが、ガソリン価格が補助金によって下がりつつあるほか、米の店頭価格も6月以降は下がる可能性が出てきた。その一方、米国の関税引上げの影響が懸念されるなど、状況は一進一退で様子見となっている。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の工場稼働率は低位安定の状態であり、米国の関税引上げ問題の見通しがつくまで大きな変化はない。また、建築土木関連も荷動きが悪い。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の景況は余り良くなく、今月も同様となっている。
	□	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材価格の高騰や、一部の資材の納期が不確定な状況が続いている。慢性的な技能労務者、監理技術者不足も続いており、働き方改革への対応による人手不足に苦慮している。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・近隣の同業者は忙しいようである。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、成約までに時間が掛かっている。様々な要因が考えられるなか、先行きの不透明感が客の決断を遅らせている可能性がある。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家電の売上は良いが、家具が余り売れていない。
	□	金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・飲食店や小売店の状況は様々であり、ゴールデンウィークの売上が良かったという話が多い反面、その後の落ち込みが大きいという話もある。来月に新規出店が数件予定されているため、その状況をみたい。
	□	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・景気は回復基調にあるものの、家計は厳しい状態である。ガソリン価格が10円下がった程度では、物価の低下は期待できない。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博が始まったが、3か月前よりも良くなっているという取引先は少ない。
	□	その他サービス〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・明らかに大阪・関西万博の効果とみられるが、新幹線の停車駅やターミナル駅の構内店舗は軒並み好調を維持しており、特にマスコットの人気はすさまじい。その一方、それ以外の駅では恩恵が乏しい。

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
	□	その他非製造業 〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この時期から夏季商品の販売がスタートするが、動きが悪く、これから上向くことを期待している。
	□	その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・単価が上がっていることもあり、身の回り品の店頭での販売状況は悪化している。消費者の関心は食料品に移っており、衣料品や身の回り品に対しては、最低限の物だけを買う姿勢がみられる。インバウンド需要の恩恵が出にくい市場であるため、日を追うごとに厳しくなっている。
	▲	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・利益率が低下している。
	▲	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の確保を狙った結果、利幅が薄くなっており、今年の利益は前年比で20%の減少予想である。新商品も経費の見直しで生産が難しくなるなど、悪循環に陥りつつある。商品の付加価値を見直すとともに、丁寧な説明を心掛けた販売に立ち戻ることが求められている。
	▲	化学工業（管理担当）	取引先の様子	・特に自動車関連の動きが悪化している。
	▲	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・電子部品の調達の関係もあり、一定の時期に発注の内示が出るケースが増えているが、その動きがないため、急な受注はないと予想される。
	▲	その他製造業 〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・市場の動きが鈍い。
	▲	輸送業（経営者）	取引先の様子	・4月から車検費用が2割値上げとなったほか、一旦は値上げが進んでいた運賃が4月から値下げとなったため、悪影響が大きい。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・物販店舗の撤退が続いている。今まで空き店舗がなかった繁華街でも、空室が出ており、賃料を下げなければ次のテナントが決まらない。場合によっては、賃料を下げてでも決まらないこともある。
	▲	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・交通関連の広告は、前年よりも出稿が減っている。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生活必需品の食料品、特に米の価格が数年前よりも大きく上がったままであるため、当社の扱う耐久消費財への消費の抑制につながっている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・米国の関税引上げの影響で為替相場の変動が大きくなり、投資家の投資意欲が減退している。
	×	その他非製造業 〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価が高過ぎる。
雇用 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・身近な話題として、当社の賃上げが決定している。
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西の地元企業からの新聞広告やデジタル広告の利用状況をみると、大阪・関西万博の影響もあってか、前年を上回っている。
	○	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・2026年卒の新卒内定率が5割と、早期での内定獲得が目立つ。同時に2027年卒の採用に向けた夏季インターンシップなどの広報が最盛期に入り、イベント出展が前年以上に好調となるなか、出展枠が早期に埋まり、今まで余り出展のなかった業界や企業の出展もみられる。
	□	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・コロナ禍以降は、今月のような時期でも求人数が増えていたが、今年はかなり厳しい状況である。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博が始まったため、万博関連の求人はひとまず落ち着いている。観光全体の求人に関してはまだ増えているものの、条件に合った求職者の応募がない。
	□	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の新卒採用に関しては、慢性的な若手の人材不足を原因として、依然として採用意欲は高い。現時点では、国内での物価上昇や米国の関税引上げによる、求人数の減少などの影響はみられない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前から求人数は減少傾向にあるものの、今月は例年どおりの動きとなった。ただし、景況の変動による動きではないため、景気に大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・物価の上昇に伴い、年金受給者によるアルバイト希望の求職相談が増えている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前の求人数との比較では、1月や2月よりも少なかった一方、3月からは増えている。4月も前年比でかなり増えたため、持ち直しの動きとみられるが、業種は限られるため、景気全体では特に変わらない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に、横ばいである。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の求人数自体は堅調に推移している。どちらかといえば若年層に対する求人意欲は旺盛で、採用活動の早期化がかなり進んでいる。本学は医療系であるため、実際の就職活動が可能な時期は決まっているが、コロナ禍が落ち着いた頃から、選考の動きが早期化している。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・米国の関税引上げなどの影響を懸念していたが、現段階では求人の状況に目立った変化はない。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数、求人企業数共に増えているが、大卒の初任給が増える傾向にある中、中小企業は前年並みであり、採用に苦慮している。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・有効求人倍率は前月から横ばいとなったが、有効求人数の季節調整値は前月比で3か月連続の減少となっている。また、新規求人数の原数値は、前年比で20か月ぶりの増加となったものの、産業別には建設業や製造業、卸売・小売業を中心に減少が続いている。下げ止まりの兆しはあるものの、求人の動きはまだ弱い状況にある。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・米国の関税引上げの影響で、経営状態が見通せない企業で勤務している派遣スタッフが、自身の契約に不安定さを感じ始めている。
	▲	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・米国の政策や物価の上昇など、景気の悪化要素がみられるが、いずれに対しても有効な対策が打てておらず、実際に景気の悪化が進んでいる。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管轄地域の求人数が前年比で約2割減っている一方、求職者や失業給付の受給者数は増えており、求人倍率は低下している。
	▲	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設業の人手不足は引き続き深刻であるが、現場の数は変わらない一方、求人数は減少している。
	×	—	—	—

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)	◎	＊	＊	＊
	○	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず抹茶の売行きが好調である。
	○	百貨店（営業担当）	それ以外	・競合店を含め、地域商業施設及び小売店での競争が激化している。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・大型連休もあり、バッグやウェア関連など外出需要が好調に推移した。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数が前年を下回った。また、週末の大雨で運動会が中止となったため、今月は状況が余り良くないが、3か月前と比べると、来客数や売上は増加している。ただし、来週から多くの商品を値上げするため、先行きが不安である。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・インバウンドは好調に推移し、さらに国内旅行の客も増えている印象を受ける。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客の朝夕の動きが活発になってきている。公共工事や週末のイベントが増えてきていることやインバウンドの効果も現れ、来客数増加につながっている。
	○	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンと洗濯機の販売量が前年を上回っている。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンなど、白物・大物家電が前年比120%以上伸長している。
	○	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・少しずつではあるが、来客数が増加し、成約率も上がってきている。

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
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・3か月前も来客数が増えるなど、身の回りの景気は既に良くなっており、季節変動はあるものの、更に良くなっている。
	○	都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・インバウンドの影響もあり、ツインやダブルの販売増加により単価上昇が図れている。
	○	タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・インバウンド需要は前年より増加している。芸術祭の春会期が開催中であり、港から駅の送迎などの受注が好調である。しかし、一般タクシー利用については動きが今一つである。
	○	通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客からの問合せが多い。
	○	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・GX補助金の発表や住宅ローン金利の上昇気配を受け、客の関心が高まっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントを行うと人通りは増えるが、平時はいつもどおりである。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・多少の動きはあるが、その動きは前月同様弱い。
	□	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	お客様の様子	・人通りが増え、街がにぎやかになっており、外国人を見掛けることもある。ただし、商店街のにぎわいが売上につながっていない。
	□	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・入店客数、レジ来客数共に大幅な変動はなく、前年並みの推移である。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一般客向け商材や国内ブランドなどの店頭での動きは悪い。客が国内ブランドをネット割引で購入しているため、売上が伸びない。以前は海外ハイブランドが動いていたが、そうしたブランドも限定商品しか購入しなくなっている。
	□	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・舶来時計、宝飾品、ブランド品の値上げが相次ぎ、客の購買意欲が低下している。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数は前年並みで、売上も商品単価が上昇しているため、前年をやや上回っているが、利益は減少している。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比100%をキープしているが、販売量が97%と前年を割っている。買物には来るが、買物カゴの中身が増えない状況が続いている。特に平日の客の財布のひもは固い。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・客のカゴの中身は特売商品ばかりで、節約志向が高まっている様子である。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・値上がりの影響による単価上昇で売上は伸びているが、販売点数は伸長なしの状況である。米の更なる値上がりは大きく、米離れも進んでいるとみられる。値上がり幅に対しての収入増加は追い付くどころか離れていく一方である。節約志向の傾向は更に強まっている状況である。
	□	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・他のエリアと比較すると、当県の数値は悪い。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品の仕入価格が徐々に上昇しており、厳しくなっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中小企業は景気が良くなっているイメージがない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は多くないが、商品価格を気にしなくなっている。
	□	衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・外出しやすい季節になり、旅行用の衣類を求める客も増えたが、物価高の影響で買い控える傾向もみられる。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・物価の上昇が続き、来客数が増加しない。
	□	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産できる数に限りがあるため、受注が伸びていない。
	□	乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・来客数が減少し、店に来たとしても、メンテナンス費用を抑えようとする客が多い。
	□	その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・良くも悪くもならず、前年と同程度の数値を行き来しており、厳しい状況は変わらない。
	□	その他専門店〔革製品〕（店主）	販売量の動き	・来客数や売上に特に変わりがない。

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（経営者）	それ以外	・ ゴールデンウィークまでは人の動きがあったが、通常に戻るとめっきり落ち着いている。
	□	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ ゴールデンウィーク前に値上げに踏み切り、売上は前年を上回ったが、来客数は余り変わっていない。ゴールデンウィーク期間中は、常連客以外に帰省客や観光客の利用があったが、ゴールデンウィーク後の常連客の平日ディナータイムの利用は前年を下回っている。
	□	一般レストラン（店長）	お客様の様子	・ 来客数は前年と変わらない状況である。前々月はインバウンドのキャンセルが増えていたが、予約状況は徐々に改善している。駅ビルのオープンの影響は大きく、客からも話を聞く機会が多い。
	□	観光型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・ 前年と比べて昼の宴会の利用件数が若干少なくなっている。
	□	都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・ 大都市圏に比べて地方はインバウンドの恩恵がいまだ限定的であるため、大きな単価上昇にはつながっていない。
	□	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・ 引き続き海外旅行が低調で、需要回復の兆しがみられない。円安より物価高の影響が大きく、海外旅行費の高騰が買い控えを誘引している。国内旅行は宿泊者数が減少しているが、宿泊単価は上昇しており、売上は微増の状況である。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・ 人の動きはあるが、タクシーの利用客は少ない。昼間は忙しいが、夜の利用客が伸び悩んでいる。
	□	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ 年度替わりでサービス照会が増えたが、その後、新規の照会、営業活動への反応は低調である。
	□	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・ 利用料金の回収率、延滞の解消率共に大きな変動はない。
	□	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・ 予約状況は少し上向き傾向だったが、梅雨前で雨予報の日が多く、来場者数が減少している。
	□	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・ 売上がほぼ横ばいである。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・ あらゆる物価が上昇しているため、客の来店頻度が下がっている。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・ 客が必要最低限のことしかせず、新商品が出てても反応が今一つで、物販関係の売上が悪い。
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ 新築住宅、リノベーション、テナントビルなどの引き合いが続いている。
	□	住宅販売会社（事業推進担当）	来客数の動き	・ 安価物件以外では、客からの反響や来場者数が顕著に低下している。
	▲	商店街（理事）	来客数の動き	・ 値上げラッシュで客が目的買いに動いている。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 景気が悪いままで、売上が安定しない。
	▲	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・ 繁忙期が過ぎ、夏場の低迷期になる。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ 3月から5月にかけて、毎月前月比を5%以上下回っている。
	▲	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ 100万円を超える美術品やブランドのバッグなどが売れたが、売上は前年を大幅に下回っている。
	▲	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ 食料品や日用品を中心に様々な商品が値上がりしており、百貨店の主商品である買回品は非常に厳しい状況にある。
	▲	スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・ 野菜価格は安定しているものの、加工食品など多くの商品が高騰しており、販売数量、来客数が前年割れするときもある。
	▲	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・ 単価の上昇で売上は前年を上回っているものの、節約により、1人当たり買上点数の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	・ 販売量、車検、修理依頼が減っている。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ ガソリン、日用品、食料品の値上げの影響で、節約志向の客が増えている。車両価格や任意保険料も上がっており、車に係る費用を抑えるため、安い車検工場の利用やネット保険に加入する客が増えている。
	▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・ 5月の販売量は前年比70%と大変厳しい状況である。

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
	▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年だと5月には市場の需要が戻ってくるが、今月は動きが鈍く、低迷している。来月になって回復するのか不安要素が残る。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・物価高により固定経費や販売経費が利益を圧迫し、利益率が甚だしく下がっている。
	▲	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響が大きく、客の財布のひもが固い。
	▲	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・3月に開業したターミナル駅大型施設の影響が大きい。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・様々な物の価格の高騰や不安定な政情が要因かは明確でないが、人の動きが停滞している。結果、売上の低下につながっている。
	▲	通信会社（総務担当）	それ以外	・個人を取り巻く環境としては、米やガソリンの価格の高止まりや年金改革の方向性が不透明なことから、景気はやや悪くなるとみている。情報通信業界の競争が激しく、顧客のシェア拡大に結び付いていない。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・提案しても、料金で判断するという客からの回答が多い。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・高齢者の固定電話解約は引き続き高止まりで、支出の抑制が続いている。
	▲	通信会社（企画・総務担当）	お客様の様子	・割安なキャンペーン期間が過ぎると解約したり、単価の低い商品へシフトするなど、消費者の価格に対する感度が高まっている。
	▲	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、雨予報で相次いだキャンセルにより、予約時の半数に満たない週末が続く、前年を下回る結果となっている。
	▲	設計事務所	お客様の様子	・大型案件の予定が未定となり、様子見がうかがえる。
	▲	住宅販売会社（住宅設計担当）	来客数の動き	・販売量の源である顧客からの情報量が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が悪い状況で、米国の関税政策問題が加わり、客の消費マインドがかなり冷え込んでいる。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・平均販売単価が低下している。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・物価上昇の影響で来客数が減少している。また、ゴールデンウィークなどで金を使い、客の節約ムードが強まっている。米国の関税政策など不安材料があるため、先行きも不透明である。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入の伸びが見込めないため、客が消極的になっている。
企業動向 関連 (中国)	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産は減少しているが、忙しい。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンター利用やクラウドサービス、ICT関連機器の引き合いが増加している。
	○	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・コンサル案件、請負案件共に新年度に合わせてスタートするケースが多く、受注増加で推移している。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから受注量が鈍化している。
	□	繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・価格改正でコストアップが吸収されている。
	□	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・直接的な輸出入業務はないものの、取引先における影響は少なくなく、米国の関税問題で様子見の状況とみられる。
	□	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	・4月のゴールデンウィーク前の駆け込み需要の反動もあり、当月の生産量は低水準である。発注先の主要設備の故障もあって、発注量が少なくなっている。
	□	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足が解消されない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、超過勤務で対応している。
	□	建設業	受注価格や販売価格の動き	・資材の価格上昇が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・建築工事で大きなプロジェクトは先送りになることが多く、規模の縮小又は改修工事が増えている。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で技術者の稼働が目一杯の状態である。ただし、受注時期とボリュームは不明確な点が多い。物価上昇、適正な工期に関しては、発注者への理解が浸透している感触がある。
	□	輸送業（企画担当）	取引先の様子	・セメント販売量は減少傾向にあるが、価格は安定している。国の施策方針がはっきりしないため、地球温暖化対策のための設備投資計画の決断が遅れているが、遅かれ早かれ実施されるものと認識している。
	□	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス、マイナスの要素はなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	▲	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に売りが悪く、相場も良くない。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常価格では極端に販売数量が減少しているが、生活応援セール価格になると50倍から60倍も注文が入ってくる。
	▲	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・主要な市場では米国の関税や為替の影響を受け、生産量の減少や経費の増加が見込まれている。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税の影響もあり、車載向け製品の受注量が減少している。また、液晶関連装置は引き続き生産調整が続いている。
	▲	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸出企業の荷動きが極端に悪くなっており、全体的に数量減少となっている印象を受ける。
	▲	金融業（副支店長）	取引先の様子	・一定の受注量は発生しているが、受注をこなす人員確保は困難な状態が続いている。また、人件費の高騰で中小企業の景気は悪化している。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・従来の生産活動の低迷に加え、米国の関税政策により先行きの不透明感が強まり、更に景況感が悪化している。
	▲	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月と比べて来客数が約7%、申込件数は5%減少と、やや悪くなっている。
	×	*	*	*
雇用 関連 (中国)	◎	人材派遣会社（経営企画担当）	それ以外	・前年度に取り組んだ派遣先企業に対する料金交渉の効果が今年度より現れ、利益率が改善している。一方で、派遣社員の人数自体は伸び悩んでいる。
	○	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・人材採用意欲がやや鈍化しており、米国の関税問題を含め、様子見をしている状態である。
	□	人材派遣会社（求職者対応）	求人数の動き	・前月と比較して求人数が減少している。求人があっても企業の求める人材とのギャップが解消されないことが多い。
	□	人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・米国の関税政策により、製造業を中心として景気の先行きが不透明になったことで、長期雇用を前提とした正社員求人数は減少している。しかし、足元の人手不足を受け、派遣求人数は前年を上回って獲得できており、米国の関税の影響はほとんどない。
	□	求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・どこの企業も人材不足であるが、求人広告の利用社数は横ばい、あるいは減少傾向である。
	□	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・特に中小企業を中心に求人数を増やす動きは少ない。また、採用に掛ける予算を増やす企業も少なく、業績から追加の予算を捻出しにくいという話も聞く。
	□	求人情報誌製作会社（広告担当）	それ以外	・2026年新卒の4月末の内定保有率は70%で、前年から10%上昇している。内定を持ちながら就職活動続ける学生も増加しており、文系で70%、理系で45%となっており、超売手市場の理系学生の継続率が低くなっている。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・物価上昇、原価高騰、米国の関税といった諸事情で楽観視はできないが、地域の企業は様子見といえる。前年の好業績、賃金上昇、雇用の安定、インバウンド需要等が要因とみられる。
	□	職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・人手不足感は引き続き強いものの、採用に積極的な企業と、人手は欲しいが業況などのため採用を進められない企業が混在している状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・季節要因のため、前月より有効求人倍率は下がったものの、新規求人数は前年同月とほぼ変わっていない。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・求人数は高水準にあり、景気としては良い状態を継続しているが、求職者数に限りがあるため、景気が更に良くなっているとは判断できない。
	▲	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数は前年同月比で増えているが、求職者数の確保が厳しい状況に変わりはない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関連の求人数が米国の関税の影響で減少している。
	▲	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数が3か月前より10%低下している。年度替わりでの転職を考えていた人のニーズが現時点で減少している。
	×	—	—	—

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（常務理事）	来客数の動き	・依然として物価高騰は収束しておらず、客の消費は低調である。しかし、株式市場は一時期の米国の関税政策による影響から抜け出したことで、富裕層の消費は堅調である。国内の政局や経済について、先行きが不透明であるものの、現状では人流も活発で、レジャー、観光、宿泊、高額品等の需要を中心に消費が支えられている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークのイベント、そしてその後の週末ごとのイベントではいずれも多くの人でにぎわった。特に、県内からの観光客やインバウンドが、かなり増加してにぎわってきている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・芸術祭来場者や行楽客の来店が増加している。
	○	コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前より増加している。
	○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・季節要因もあり、来客数はやや増加している。しかし、1つのテーブル当たりの来客数は少ない傾向は変わらない。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・米国大統領の関税のために、経済は大きく混乱している。特に地方都市にとって、消費者行動は可処分所得に大きく連動する。グローバル社会のなかで、大国のリーダーの言動は地方都市にまで影響が及ぶ。
	□	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・新年度が始まり、3か月前と比較して、景気は多少改善している。しかし、この状況が続くか否かは不安である。燃料費や運送費が高騰していることから、今後の状況を懸念している。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・物価が上昇したことに伴い、母の日商品も値上げや内容量の減少が発生した。しかし、例年と同水準の予約が入り、販売量は前年と同程度であった。ただし、インターネットでの注文が増加し、来客数は減少している。
	□	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・4月に入り、インバウンドは、客数は増加しているものの、売上は大幅に減少した。一方、地元客は来客数、売上共に前年よりも増加している。
	□	スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の上昇が続いているが、景気は変わらない。
	□	スーパー（企画担当）	単価の動き	・前年から、商品単価の上昇が続いている状況である。来客数の伸びは鈍いものの、売上は増加している。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月と同様、前年、前々年と比べて、極端に来客数が少なく客単価も下落している。今後、中小企業の状況は、売上は減少し人件費も上昇することに伴い、より厳しくなっている。
	□	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年を5%程度下回って推移している。前月に引き続き、客の動きが鈍く、客単価も下落傾向にあり、景気が悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	家電量販店（副店長）	来客数の動き	・5月前半はゴールデンウィークの行楽や帰省により、売上の伸びは悪かった。2週目に入り、季節商材中心に売上確保はできているが、来客数は前年比93%と増加していない。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・前月末に人気車が再販になったが、今月末に受注台数が生産予定台数に達するため、再びオーダーストップになる。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・来館者、来客数共に3か月前と同様、前年に対し5%以上の増加で推移している。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・韓国や台湾からのインバウンドが順調に推移しており、国内観光客の減少分を補っている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響のため、遍路の仕事がやや少なく、街も夜間の人の動きが活発でない。芸術祭はあるが、遠距離のタクシー客は少なく、景気は良くない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・売上や実車数等は変動していない。また、乗務員不足により、タクシーの稼働率は40～45%にとどまっている。
	□	競艇場（マネージャー）	来客数の動き	・来店客に大きな変動はなく、物価の上昇の影響はなかった。
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・セメント以外の資材については、高止まりして落ち着いてきた。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高騰に加え、燃料価格の高騰が続いており、客の購買意欲が下降している。家計のなかに占める予備費等の割合が低下しており、以前よりも、客は節約傾向になっている。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・物価高のため、商品価格を継続して値上げしており、客が買い控えをしている。
	▲	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・前年までは大口の図書カードの売上が2件あったが、今年は経費削減を理由に2件共なくなった。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年12月から販売は堅調に推移していたが、4月からの商品値上げラッシュに加え、米国の関税政策の影響により、消費マインドが低下している。
	▲	スーパー（統括担当）	単価の動き	・物価高による単価上昇で、利益は確保できているが、消費者にとっては大変な暮らしが続いているとみられる。
	▲	スーパー（人事）	販売量の動き	・米の価格が上昇しても米の需要は変わらないが、他の商品を節約している。
	▲	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数が前年割れとなった。
	▲	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、物価上昇分ほどに客単価は上昇していない。1人当たりの買上点数が減少している。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク頃より、やや消費の伸びが失速してきた。ゴールデンウィークが明けると、商品単価が上昇し、売上はほぼ横ばいで、来客数はわずかに減少している。
	▲	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・小麦の価格はやや安定している。一方で、米、肉、卵の価格が安定せず、野菜の価格は高騰しているため、消費の抑制がみられる。
	▲	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、5月はゴールデンウィークにイベントを実施しており、その時期は大変景気は良いが、その時期を過ぎると景気が落ち込んでいる。今年は特にその傾向が強い。
	▲	家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、下見感覚で来ており購入まで至らないケースが多い。
	▲	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客が今後の景気に不安を感じており、景気はやや悪化している。
	▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・酒類は4月1日より値上げがあったことから、現在は値上げに伴い売行きが悪い。
	▲	都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・諸物価の上昇や政情不安などにより、支出を伴う外出が抑制されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (四国)	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・物価が上昇し、来店頻度が減少した客が増加した。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・働き方改革で定休日を増やした結果、売上は減少した。
	×	＊	＊	＊
	◎	—	—	—
	○	＊	＊	＊
	□	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・前々年、前年と順調に推移しており、注文が前年よりもやや増加している。特に、春からは観光地に、観光客やインバウンドが押し寄せており、活気がみられる。しかし、地方の小売店では、米を始めとした食品の大幅な値上がりの影響で、生活雑貨品の買い控えがある。
	□	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注状況は横ばいである。夏以降は受注状況の改善を見込み、価格改定を行い利益を確保する方針である。
	□	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内では、大規模工事が実施、計画されているものの、慢性的なオペレーター不足や資材価格高騰等の影響を受けている。一方、海外では、一部地域を除き、ここ数年の急速な需要増加傾向が落ち着いてきている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材高騰の影響により、景気が良くない状況は変わらない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ようやく公共工事が1件受注できたが、例年より出足は悪い。
	□	通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前ということもあり、映画やレジャー関係のスポンサーのCM出稿が多かった。
	□	通信会社（総務担当）	それ以外	・フードドライブで、これまでは米が100キロ程度提供されていたが、5月はほとんどなかった。
	□	税理士事務所	取引先の様子	・取引先の状況を確認したところ、特段の変化はなかった。
	▲	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・特筆する理由はないが、景気はやや悪くなっている。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当地域の自動車関連企業は、電池の原料単価高騰に大変苦戦している。一時的に活気はあったが、現状では、やや活気が失われている。
	▲	金融業（副支店長）	取引先の様子	・住宅やマンションの販売戸数が、前年より減少している。
	▲	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築費や人件費が上昇しており、客の要求がかなり厳しい。また、銀行も融資に慎重になっており、取引が活発でない状況が続いている。
	×	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・人手不足のため、採用を実施したい企業は多いが、求職者数が追い付いていない。
	□	職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・どこからも、景気が良くなったという話を聞かない。
	▲	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・来春卒の新卒採用に関する結果が出そろってきた。中小企業は軒並み苦戦しており、採用人数が予定に達していない会社が多い。まだ就職先を決めていない学生の確保に動く企業、中途採用に切り替える企業、2027年卒採用に向けて早期に活動を始める企業と分かれるが、即座に人材を確保するのは難しい状況である。
	▲	新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・契約更新の際に、従来契約を継続する割合は年々低下し、同じ売上でもより多くの手間を要するようになっており、どの業界でも同様と思うが、事業を根本から見直す必要がある。

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

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)	◎	住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・今年は朝晩の冷え込みが長く続いているため、現在も秋冬の高単価商品が推移している。加えて秋冬の羽毛布団などを片付けるタイミングに合わせたクリーニングやリフォームの需要も例年以上に高まっており、好調である。
	○	スーパー（経理担当）	単価の動き	・5月は4月と比べ、単価の上昇が顕著になっている。売上は好調であるが、来客数減少が気になっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの下支えが前提であるが、来客数は増加している。仕事移動中の軽食やドリンク購入が新型コロナウイルス感染症発生前に戻っている。夜から深夜帯の人の動きは、生活パターンの変化もあり低調のままであるが、朝、昼帯の人の動きは活発である。
	○	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・一部の車種について受注停止が続いており、改良車種の販売効果で来客数や注文数が多くなっている。
	○	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・2～3か月前も悪くはなかったが、それ以上に客足は伸びている。
	○	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・大阪・関西万博や7月オープンの大型レジャー施設を起爆剤として、法人や個人客の動きが活発化している。
	○	旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは日並びが悪く振るわなかったが、店頭を中心に来客数が増えてきている。夏の商戦に向けて回復傾向が見込める。
	○	タクシー（統括者）	単価の動き	・3月からの料金改定により客単価を上げる施策を実施したところ増加効果があったが、一方では、乗務員数が前年より減少している。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が増加している。
	○	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・コンペの来客数が増えている。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は前月と比べて変化がない月である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近の食料品などの値上げで特に米の値段が高騰し客は困っているが、おかずに対しての売上も伸びていない現状である。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・食品など様々な物が値上げしているが、客はそのことに慣れてきている状況である。しかし、売上はなかなか伸び悩んでいる。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・生活必需品の物価高による買切りは続いており、店頭特売品にも買物は慎重で生活防衛意識が強いと推察される。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高がニュース等で取り上げられているが、米が高くなった話題がまん延しており、買い控えなど商店街に来店する客も減っている。
	□	一般小売店「精肉」（店員）	お客様の様子	・引き続き単価が高い商品の売行きが好調なことと、新規の取引依頼も増加傾向にある。
	□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドによる売上を3か月前と比較すると、同水準からややマイナスで推移している。国内客の売上は、インバウンドの購買量が減少した分の品薄感は薄れ、若干のプラスとなっており余り変わらない。
	□	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は漸減しており、商品単価は上昇しているものの来客数減少を補い切れず、売上の減少傾向が続いている。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上の中心である婦人衣料を含め、全般的に衣料品の売上が伸びない。家庭用品は好調で、美術品関連では高額品が売れているが、全体の売上は若干前年割れで推移している。

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
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大催事である食品主力催事では、ワインフードフェアも盛況で家族での来場が目立ち会場は混雑していた。長蛇の列ができるほどで、目当ての試食や試飲を楽しんだ後の購入があったことで客単価や商品単価が伸び、来客数や販売数量の減少を補うことができている。一方では、婦人・紳士衣料、リビング催事の来場は厳しく、大催事での決済はクレジット決済やプレミアム付商品券、ポイント拡大のコード決済が多く慎重な支払姿勢が目立っている。また、インバウンドや自家需要、嗜好性が高いインポートブランドに関心が高く、需要が多くなっている。
	□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・日々テレビなどの報道でいろいろな値段が上昇しており、実感をしていない客も生活防衛のため買物を控えることが多い。店頭でも、話の始めは天候であったが、最近では米価が高くなっており、不足しているなど日用品の価格や物価上昇が話題の中心になっており、購買意欲の高まりは期待できない。
	□	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候不順による衣料品の購買不調に加え、物価高騰のため消費者の生活防衛意識から高額品購入の低下が著しい。
	□	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・全体的に、来客数は前年を下回っているものの、単価の上昇や高額品が好調であることから、売上は何とか前年並みを確保できそうである。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価高騰は続いており、消費者の購買動向に変化はない。特売日の売上支持率が向上している状況で、特に食品は顕著となっており、購入を見極める行動が見受けられる。そのため、販売点数の伸び悩みが営業成果の指標となる数値につながっている。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上は値上げの影響もあり前年比10%近く上回っているものの、来客数については前年より微増にとどまっている。
	□	スーパー（企画担当）	単価の動き	・一般食品の値上げが続いているが、野菜の相場が下がったことで客の購買状況はある程度良好となっている。
	□	スーパー（従業員）	競争相手の様子	・来客数は横ばいで推移しているが、商品単価の上昇分売上は増加している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高で商品単価が上がった分、売上の前年比が上回っているが、来客数は横ばいである。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が上昇しないため、例年と比べアイス等の夏物商材の動きが鈍いが、インバウンドの増加等により相殺されている。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価上昇の影響もあり、来客数はやや減少傾向である。客単価の押し上げで横ばいが継続している。
	□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・高騰していた野菜の価格は、少し落ち着いてきている。景気そのものは良くも悪くもない状態であるが、米の価格や米国政権の影響で先行き不透明のため懸念される。
	□	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・4月は年度替わりということもあり、例年では生活必需品の買い足しはあるが、今年は新しい商品を積極的に購入することより、所有物を利用する姿勢が感じられる。
	□	家電量販店（店員）	お客様の様子	・物価上昇に歯止めがかかっていないため、かなり悲観的になっている客もいる。
	□	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・都市部でのキャンペーンは変わらず良くないが、店舗販売は繰り出し効果があり、まずまずである。新規事業では横ばいの状況である。
	□	その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・前年と同時期を比較すると来客数、客単価はほぼ横ばいである。新旧の来客数も出入りはあるがほぼ横ばいである。
	□	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)	お客様の様子	・前年2月は、施設内の複合映画館や主要店舗で、映画のヒット作や市のキャッシュレスキャンペーンがあり好調であったが、今年は苦しい状況となっている。3月は施設の周年祭等が開催されたが、複合映画館は前年比70%以下と不調は継続しており、施設全体に与えるインパクトは大きくなっている。春物を取り扱う専門店では復調した店舗も多かったものの、その減収分まではカバーできていない。

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
	□	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）	お客様の様子	・売上の増加傾向は変わらないが、客単価の上昇や来客数は減少している。また、韓国人による売上減少が続いており、中華圏の客で補っている状態である。
	□	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・例年ゴールデンウィークがある5月は、2月よりも販売量が増加するはずであるが変わっていない。前年との比較でも5月の販売量は下がっている。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・日中の雨天時の利用客はあるが、晴天時には利用が少なく、夜間の利用は徐々に遅くなってきている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・韓国の大統領選挙を前にして韓国からのインバウンドは減少しているものの、中国からの客は増加している。地元市民の節約傾向は相変わらずで、タクシーの売上は若干低迷している。
	□	通信会社（役員）	お客様の様子	・多くの高齢加入者は、生活費の見直しによりプランの切替えを行っている状況である。
	□	通信会社（営業担当）	それ以外	・前月と比較すると、景気上昇につながるような出来事がなかった。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを挟んで大きなイベントも落ち着き、来客数も変わらない状況である。
	□	競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量は、3か月前との比較ではおおむね横ばいで推移をしており、大きな変化はみられない。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前から比べ景気は良くなる予定であったが、数字を見ても客の動きが遅く景気回復していない。物価高騰で客の美容意識の薄さが推察される。気温上昇に伴う動きに期待する。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベント来場など全体的な客の動きは若干減少しているが、具体的な検討をしている商談来客数は今までと変わらない。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・物価の優等生である卵の価格が非常に高くなるなど単価の動きは継続して上がっており、景気を圧迫し、消費は冷え込んでいる状態である。
	▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・春闘の交渉で満額あるいはそれ以上の回答があり、客の購買行動は上向いていた。しかし、実質賃金が上がっていない統計結果や米国大統領の言動により客の購買が急に止まり、購買力が落ちている。
	▲	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・新茶の時期であるが来客数が少なく売上は低くなっている。物価高騰の影響で客の財布のひもは固く、生活必需品のみの購入のため売上は上がらず、景気回復はしていない。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・春夏はセットでの需要が少なく、1点を慎重に検討している客が見受けられる。
	▲	スーパー（店員）	販売量の動き	・客は最低限生活に必要な物だけを購入しており、衝動買いなどで商品の購入をしていない。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合する店の事業が続いている。
	▲	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・物価高の影響が大きくなっており、洋服も値上がりしているため、価格高騰を実感する客が増えている。
	▲	家電量販店（店長）	来客数の動き	・特に週末の来客数が非常に少なく、他の買物を控えていることも考えられ、景気回復に不安を感じている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前は決算期であったため販売台数も多かったが、5月は来客数や販売台数共に減少している。
	▲	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・小型車中心の販売や中古車相場の価格が落ち着いた影響で、新車や配車台数が減少している。そのため販売台数が減少しており、収益状況は悪化している。
	▲	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年と比べて団体客が減っている。旅行業者によると大阪・関西万博への流出やバスの予約が取れないことが原因である。
	▲	観光型ホテル（管理）	単価の動き	・仕入価格は上昇し続けているが、その分を商品値上げに転嫁できない。
	▲	都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・前年度より状況は良いが、予想より伸びていない。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2年前の稼働率に比べて販売量が下がっており、要因としてはインバウンドの実績が下がっていることやコンサートなどイベント数も少なかったことが考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線の販売が低迷している。解約数が多くなっており、契約数も横ばいである。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・海外からの客の減少や天候の影響により、入場者及び予約数が少なくなった。
	▲	美容室（店長）	来客数の動き	・連休後の疲れや多くの出費で、客足が悪い。
	▲	その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・水道光熱費の高騰や食材、特に米の価格上昇により、全体コストが増加している。他産業では大幅な賃上げを行っているが、介護業界では価格転嫁ができないため賃金格差が更に拡大しており、人材不足も重なって厳しい経営状況となっている。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・住宅建設の材料や製品単価の上昇は続いており、生活必需品の価格上昇も収まっておらず、仕事の対価は増えていない。そのため、景気は悪くなっている。
	▲	設計事務所（代表）	お客様の様子	・来客数が少なくなっている。
	▲	住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・物価高の影響で集客が落ちており、前年の半分以下になっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度初めの諸準備が落ち着いたことや買い控えにより、ゴールデンウィーク後に急激な来客数の減少があった。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・諸物価高騰の影響により来客数が減少しており、販売量がかなり減っている。
	×	その他専門店〔書籍〕（副店長）	販売量の動き	・大型複合ビルの開業により来客数や売上共に減少している。また、入居するビルの1階が改装中のため、通りの一部から見ると閉店している様子が見受けられ、売上減少の要因となっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークがあったが、予約が入らなかった。世の中の動きが止まっているかのような状況である。
企業 動向 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	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そのものにそれほど変動はないが、実際のスタート時期が米国の関税の懸念から先に延びると推測される。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は例年好調な月であるため、売上計画を大きく組んだことで、100%達成は少し厳しい状況にある。原因は原料不足であるが、引き合いは強く鶏輸入の関係などによる供給不足となっているものの、前年を上回る予想である。例年より梅雨が半月早い、商品に大きな影響は出ていない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の受注が芳しくない。以前の予想と違い、客に問い合わせても回復時期が遅れ予想がつかない状況となっており、前年比50%以下の売上が半年以上続いている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前回に引き続き受注は低調に推移しているが、下げ止まり感も出てきている。
	□	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・半導体関連は、相変わらず生産低迷となっており、余り伸びていない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・建設業では資材コストが増加しているが、価格転嫁ができており大きな変化はない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・依然として物価上昇の影響が多方面に及んでいる。地元の飲食店や小売店では売上への影響を注視しながら慎重に価格転嫁を模索する動きが強まっている。人手不足や後継者不在により閉業する老舗企業が増加している。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の業種全般で物価が高く、人件費高騰の影響は続き、利益率は低調である。収益面の改善策が見当たらない状況が続いているため、借入金の返済に苦戦している顧客が目立っている。
	□	広告代理店（役員）	受注価格や販売価格の動き	・景気上昇の好材料に乏しく、下向きになる要因もない。
	□	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況に大きな変化はない。
	□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・先日、同業者の集まりがあり、どの業者も新しい動きが見られないため、対策を検討している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の関税の発表により、急に受注量に変化が出始めている。不確定要素が多く、加えて、客の輸出量の問題が影響している。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2024年問題でメーカーは全国に保管機能を備えた配送拠点を設ける一方、親会社が子会社を吸収合併し、工場等を減少させ各拠点の稼働率を向上させる会社もある。また、物流費が上昇しているため、メーカーは入札を行う回数を増やし、経費削減の提案ができる物流会社を選択する傾向にある。
	▲	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量が減っている。物価高騰による買い控えなのか、要因は定かではないが景気の流れは悪くなっているように推測される。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・所得環境が改善傾向にあることなどから、スーパーマーケット等の売上が堅調に推移しており、旅行・観光関連企業の売上も増加している。一方、住宅や家電の販売は弱含みで推移している。
	▲	金融業（営業）	取引先の様子	・ゴールデンウィークも終わり、天候不順もあり消費に勢いがなく少し停滞している。大阪・関西万博が目玉であるが、地元の人以外に響いていないと懸念している。
	▲	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算時期になり内容を確認すると、売上には変化がないが、経費や人件費の高騰により利益が減少傾向になっている。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上について前月・前年同月と比較するとマイナスになっている。新聞折込広告での顧客効果が見込めずマイナス基調が続いている。外的な要因でも米国の関税が悪影響を及ぼしていると推測される。また、ロシアウクライナ紛争の解決についても長期化が避けられず、前月よりやや悪化している。
	▲	経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・日本酒の売上は前年を15%減少しているが、果実酒、リキュール、焼酎、ウイスキー等は10%上昇している。大容量で、安価で水割りができる種類に移行しているとみられる。
	▲	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	・当県内の市町村からの調査や計画、設計等に関する委託業務は、行政の予算により発注件数が減少している。このため、予定価格の約30%で応札する会社も出ており、受注する機会が減少し、景気が悪くなっている。
雇用 関連 (九州)	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・物価高騰、賃金上昇、工賃上昇の影響で安価な海外へ生産拠点を移しており、どの工場にも仕事がない状況になっている。20～30%の流出で国内工場は稼働に影響が発生し閉鎖となっており、過去20年で最悪な状態である。
	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の数が、緩やかではあるが上昇傾向であり、今後も回復が見込める。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・受注数は、様々な業界から派遣社員の問合せなどを含め上向き傾向である。社員欠員補充に派遣社員を導入検討する企業が多くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・ここ数か月、変化がない状況である。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・依然物価高が継続しており、景気回復のための好材料を見いだせない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・インバウンドも堅調で、中心市街地や郊外大型店舗への人出は多いが、物価高もあり消費自体は抑え気味になっている。そのため景気全体としては余り変わらない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・インバウンド需要を背景に宿泊客の増加が見込める企業がある一方で、新型コロナウイルス感染症発生以降客足が戻らず、経営悪化のため廃業する飲食店もある。加えて、米を始めとして物価高騰の影響でダブルワークを始める相談もある。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・前年と同様に早期に大学生の内定が出ており、特に理系人材は争奪状況であるため、学生にとって有利となっている。

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
	□	学校「大学」 （就職支援業務）	求人数の動き	・2026年3月卒業予定の大学生や大学院生対象の大卒求人倍率は1.66倍と2025年卒の1.75倍から0.09ポイント低下したが、企業は引き続き堅調な採用意欲がみられる。就職活動の早期化が2024年度よりも更に進展し、2025年4月1日時点内定率は75.8%と前年比3.4ポイント上昇しており、過去最高を記録している。
	▲	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が約3割程度減少している。また、求職者の応募も減少し、契約成約者については4割減少している。
	▲	新聞社「求人広告」 （担当者）	それ以外	・米価格の高騰で、取材先の大学の学生食堂ではご飯の自由なおかわりがなくなり、大盛り料金が値上がりした表示であった。このことから米の生産や流通の問題が異常事態になっていることがわかる。
	×	—	—	—

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)	◎	一般小売店「土産」 （営業部長）	来客数の動き	・国内やインバウンドなどの入域観光客が増加している。
	○	一般小売店「酒」 （店長）	販売量の動き	・景気は良くなっているが、物価高が収まらず所得が上がらないため高い商品が売れなくなっている。
	○	百貨店（経営担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークでファミリー層とインバウンド客が増加している。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数が増えていることから、身の回りの景気はやや良くなっている。その要因として、ゴールデンウィークによる需要増加と、例年より梅雨入りが遅かったことで人々の外出が促され、経済活動に良い影響を与えているとみている。
	○	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・気温の上昇により、季節商材が大きく伸長している。
	○	その他専門店「陶器」 （製造）	販売量の動き	・注文数に波がなく増えており、工房近くの人通りが多い。
	○	その他専門店「書籍」 （部長）	お客様の様子	・円安が影響し、外国人観光客が増え続けている。繁華街は連日にぎわっている。
	○	観光型ホテル （企画担当）	販売量の動き	・2月の販売室数が前年比6%増加なのに対し、5月は前年比23%増加と、プラス幅が大きくなっている。
	○	観光型ホテル （総支配人）	単価の動き	・販売価格の上昇傾向が続いており、値上げを行っているが消費者は離れていない。
	○	住宅販売会社 （役員）	お客様の様子	・賃貸物件の家賃が上昇傾向であることも影響しており、新築、中古住宅共に顧客の購買意欲は高いとみている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店の出店が多く、物販の出店は少ない状態である。そのため、街中は飲食店が多くなり、物販業がやや衰退している。判断は難しいが、現状は一長一短であるとみている。
	□	コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・観光客の増加に伴い、来客数も増加している。また、梅雨入りが遅れた影響で雨の日が少ないことが、前年同期よりも来客数が増加した要因となっている。
	□	衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・物価高騰にもかかわらず、賃金が上がっていない人が多い。一方、店も商品の価格を上げざるを得ない状況である。そのため、以前よりも客が購入を迷う様子がみられる。
	□	旅行代理店（マネージャー）	単価の動き	・物価上昇は良い面もあるが、消費者の購買意欲が追い付かないほどの上がり幅は落ち着いてほしい。
	□	住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・住宅やマンション取得に関する相談が継続的にきている。
	▲	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・物価上昇により客単価は上がっているが、来店頻度が減っている。売上は客単価の上昇により、前年比で辛うじて変わらないが、見通しは良くない。特に嗜好品に対する支出が控え気味である。
	▲	乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・生活必需品と同様に、車両購入においても金利の引上げや車両価格の上昇が続いており、消費者は購入に対して慎重な姿勢がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークと母の日が過ぎた後から落ち着いている。
	▲	その他飲食店「バー」（経営者）	来客数の動き	・当店を含め、街全体に人の動きがなく、明らかに人出が減少している。
	▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数と販売数の減少がみられる。客の購買意欲も落ちている。
	×	—	—	—
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼を3か月前と比較すると、公共工事は若干増加傾向であるが、民間工事は横ばいの状況である。
	○	建設業（経営者）	取引先の様子	・既存先だけでなく新規先からもマンションや事務所建設の見積依頼がきている。
	○	輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で増収増益となっている。
	□	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・観光客の増加により、観光及び業務関連の食品需要は増加しているが、米価格を始め食品の値上げの影響によりスーパーでの需要の動きが鈍い。
	□	会計事務所（所長）	それ以外	・為替や関税など国際情勢に大きく影響を受けている。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—
	×	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	学校「専門学校」（就職担当）	求職者数の動き	・前月に増して2027年卒向けのインターンシップの案内を受けている。
	□	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人数に対して応募者が少なく、人手不足が続いている。
	□	求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・5月はゴールデンウィークの影響により、サービス業界においては繁忙期に当たるため、求人需要の減少を予想していた。しかし、夏場の繁忙期に向けた人材確保の動きが活発であったため、求人数は3か月前の水準を維持している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動きに大きな変動がない。
	□	学校「大学」（就職支援担当）	それ以外	・生活において物価高騰による消費の抑制が続いている。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—