

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・ここ数か月、毎月の利用者が過去最高を更新し続けている。中国からのインバウンドこそ減少が続いているものの、それ以外の国や地域からのインバウンド及び国内観光客が好調なことから、中国のマイナス分を補って余りある状態となっている。さらに、今後の物価上昇を見越して、今年度初めから値上げした商品やフードメニューについても、値上げ前と変わらない注文があり、客単価の上昇につながっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年は米国の関税の影響により、4月以降、インバウンドが苦戦したことから、今年はその反動でインバウンドが好調に推移している。国内客による売上は前年をやや下回っているものの、インバウンドでカバーできている状況にある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・物価の上昇や原油価格の高騰、ナフサの供給不安などの問題は引き続きみられるものの、春から初夏に季節が移り変わるにつれ、様々なイベントが開催され始めていることで、客の消費意欲が高まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣食住の各部門で来客数が増加している。特にUV対策関連商材の動きが良くなっている。客が、猛暑を想定して早めに対応している様子がうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・少しではあるものの、観光客による利用が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・4月13日に運賃の値上げを実施したことで、売上は好調に推移している。ただし、利用者数は減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・春以降の人流回復を背景に、店舗への来店や相談は、一定水準で推移している。特に都心部では、料金プランの見直しや固定通信などの附帯サービスに関する相談が継続してみられる。一方、物価の上昇や生活費の負担増の影響から、契約内容や費用対効果を慎重に検討する客が増えており、複数の選択肢を見比べる動きが強まっている。
		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	・観光需要期を迎え、旅客、車両共に増加している。ただし、ゴールデンウィーク期間中に一部欠航がみられたことで、伸びがやや鈍化している。全体的には、今後も期待できる状況となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地域住民を含め、中心街を歩く人が少ない。駐車場の利用状況も、管外ナンバーの車両を始め、利用数がそれほど多くない状況にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数の動きをみると、前年を若干下回っている傾向は、以前と変わっていない。ただし、買上点数は増加傾向にある。商品の値上げが進むなか、より安価な商品に切り替えたり、小容量品を購入したりする動きが目立っている。
		スーパー（従業員）	単価の動き	・物価が高騰していることもあって、景気は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品の値上げが続いている一方で、客単価の伸びはそれほど大きくない。客の様子をみると、単価の高い弁当などを買わない傾向が強まっている。たばこの売上も減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客が消費に後ろ向きな状況が続いている。中東情勢の影響が、客の消費行動にも及んでいる様子がうかがえる。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べると、気温の上がり方がやや鈍く、例年並みで推移している。このため、初夏物の売行きが低調に推移していたものの、気温が上昇するにつれて、動き始めている。景気はこれまでと大きく変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・長期予報で、今年は猛暑が予想されていることに加え、エアコンの新たな省エネ基準が2027年から適用されることが報道されていることで、エアコンの販売が好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・様々な要因による物価上昇の影響で、客の購買意欲が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は伸びているものの、以前と比べて、販売に結び付く割合が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・イベントを開催すると、客の来場こそあるものの、販売まで結び付かない客が増えている。客の興味はあっても、なかなか購入まで至らない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車、中古車、整備工場のいずれも前年比で1～2割ほど増加しているものの、3か月前と比べると、余り大きな変化はみられない。前年がかなり悪い状況であったため、景気が良くなっているとはいえない状況にある。
		住関連専門店（役員）	お客様の様子	・3か月前と比べると、売上の前年比は上昇しているものの、中東情勢の影響を受けている商品の売上が増加していることによるものである。特殊要因が影響していることから、景気が上向いているとはいえない状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・5月の集客動向をみると、ゴールデンウィークに加え、地域一体となった人気アニメのイベントの効果により、増加傾向で推移した。ただし、物価高の影響により、イベント参加企業以外では厳しい状況が続いていることから、景気が上向いているとまではいえない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価高騰の影響が続くなか、消費者の節約志向が強まっており、全体的に支出を控える動きがみられる。ただし、安近短の旅行に対するニーズは強く、前年と同じような水準を維持している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き住宅着工数が落ち込んでいることから、苦戦している。また、原材料の不足や価格上昇といった動きもみられるため、非常に景気が悪い状態にある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・金利の上昇やナフサ問題などを要因に、客の購買意欲が低下している。今後、建築コストが上昇する懸念があることもマイナスである。
		商店街（代表者）	単価の動き	・平均客単価はやや上昇している。ただし、中間価格帯の商品の売行きが落ち込み、低価格帯商品と高価格帯商品の2極化が進んでいることから、景気はやや悪くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの利用客が前年よりも増えている。国内客は、修学旅行が減っているものの、年配の団体旅行や個人の小グループ旅行が増えていることから、前年よりも利用客が増えている。ただし、冬の観光シーズンであった3か月前と比べると、景気はやや悪くなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・最近の相次ぐ商品の値上げ、特に石油関連製品の値上げが客の購買力を著しくそいでいる。し好品である酒類への支出が大きく抑えられている状況にある。
		スーパー（店長）	それ以外	・ナフサ問題の影響で、コストが上昇していることから、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価高への対策がうまくできていないことから、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・中東情勢の影響により、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・社会情勢が不安定なことから、ここに来て客の買物頻度が伸び悩んでいる。来客数が減少しているだけでなく、買上点数も落ち込んでいる。ただし、商品単価が上昇している影響で、売上は前年を上回っている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・客が週末にまとめ買いする傾向が強まっている。ガソリン代を節約するため、買物に出掛ける回数を減らしているという客の声を聞く機会が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・し好品である酒、たばこの売上減少が続いている。それに伴って、来客数も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年であれば、農家の利用が増えてくる時期であるものの、パンやおにぎりなどの販売量の動きが鈍くなっている。様々な商品の値上げの影響を受けて、ちょっとした買物を減らしているとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月と同様に、物価高を要因とした客の節約志向が続いている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・5月の売上は、計画比103%となっているものの、小売部門の商品販売額が90%と落ち込んでいることから、景気はやや悪くなっている。ただし、メンテナンスなどの整備部門の売上が増加していることで、小売部門の落ち込みをカバーできている状況にある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・小規模の医薬品店は、顧客の健康情報をきめ細やかに把握することで安定した経営につなげている面がある。景気を上向かせるためには、自店のアピールと同時に、従業員のレベルを高める努力が必要である。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・ナフサを始めとした石油化学製品の価格高騰、出荷制限の影響により、商品の入荷に支障が出始めている。また、輸入商品を運ぶ船便の寄港が予定よりもかなり遅れていることで、輸入商品の販売にも影響が出ている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・5月は、ゴールデンウィーク後に売上が落ち込んだことから、景気はやや悪くなっている。気温は上がったものの、来客数が減少しており、店内の雰囲気寂しくなっている。ナフサ問題については、当店への影響はそれほどみられないものの、ポリ袋などの購入制限が出ていることから、知人のパン店では、個包装をやめたいとの話が出ている。また、仕入れている魚の単価が上がっており、コース料理に組み込みにくくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中東情勢の影響により、国内客、インバウンド共に、集客が伸び悩んでいる。要因として、ジェット燃料の価格高騰と供給不足により、国際チャーター便を中心に便数が減少していること、食料品や燃料などの価格高騰を背景に国内客の節約志向が強まっていることが挙げられる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・物価高騰に加え、中東情勢を要因とした石油関連製品の価格高騰や供給不安などの報道により、客の消費マインドが低下しており、国内観光需要にマイナスの影響を与えている。インバウンドについては、冬季観光シーズンが終了したことで閑散期を迎えており、就航便数が減少していることがマイナス要因となっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数が緩やかに減少して推移する傾向がみられるなか、ここに来て減少幅が大きくなっている。特に海外旅行の落ち込みが目立っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・予約のキャンセル、旅行の延期が増加している。また、高価格帯商品の売行きが不振であり、費用を抑えることのできる近場の国内旅行や日帰り旅行に需要がシフトする傾向がみられている。客からの問合せ内容を見ると、安く行きたい、割引情報はないかといった価格重視のものが増加傾向にある。これらのことから、先行きへの不安から、消費者が支出を抑える傾向が強まっており、旅行に掛ける費用を慎重に検討し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	・物価高、円安、燃料の価格高騰などの影響で、景気はやや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月は天候の良い日が多かったこともあり、タクシー1台当たりの売上は前年比マイナス5%であった。前年12月に値上げを行ったことを考慮すると、利用状況は前年を大きく下回っていると見込まれる。特に夜間の売上減少が目立っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春を迎えて、気温が上がり、歩きやすい時期となったことから、利用者数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話から、食料品以外の商品も値上がりしているとの話を聞く機会が増えている。店頭での商品の売上もかなり減少している。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前月以降、来客数が落ち込んでいる。特に5月は、前年と比べて、来客数が10%ほど減っている。
		美容室（経営者）	それ以外	・物価高が続いており、効果的な対策もみられないことから、景気はやや悪くなっている。原油やナフサの供給不安による資材の調達難もじわじわとみられるようになっている。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が目に見えて減っている。客の節約意識も強まっており、客単価も低下している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ナフサ問題の影響がじわじわと現れており、包装資材を中心に値上げの動きが強まっている。メーカーも資材価格高騰の影響を大きく受けており、夏頃には価格改定が行われ、買い控えが進むことが懸念される。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後から、極端に景気が悪くなっている。
	×	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の買物の様子を見ると、豆腐や納豆のような単価の低い商品を購入する傾向が強まっている。
	×	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年よりも暖かくなるのが早かったことから、クールビズ関連の商品が早いうちから売れていたものの、物価上昇に関する報道が増えてきたことで、セール商材しか動きがみられなくなっている。非常に厳しい状況となっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・原油価格の上昇や石油化学製品の供給不安などが報道されるようになったことで、消費の停滞感が強まっている。また、非耐久消費財の値上げに伴って、客の節約志向が強まっている。今後、消費マインドが一層冷え込むことが懸念される。
	×	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・物価高騰に伴う消費者の負担増、倒産企業の増加などにより、販売量が減少している。このため、景気は悪くなっている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・石油関連製品の価格上昇により、住民の節約志向が全体的に強まっている。不要不急の消費を抑える際に、タクシーの利用は真っ先に控えらるようになるため、景気は悪くなっている。
	×	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訪れる客の人数が大きく落ち込んでいる。さらに、客の多くが様子見であり、購入するかどうかの意思決定をしないことがほとんどである。
企業 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前と比べると、見積依頼の件数が回復傾向にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度初めから多数の案件の発注が始まっている。規模の大きな案件も含まれており、好調なスタートとなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・新年度の受注工事の着工期を迎え、技術職員の配置がほぼ完了したことから、ゴールデンウィーク明けから全現場が本格稼働しており、順調な立ち上がりとなっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・以前と比べて、発注件数や物流量が増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連企業が新たに進出する兆しがみられることから、景気はやや良くなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・相続や住宅リフォーム関連の売上が好調であった。
		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	・国内の建設投資は、公共、民間共に、堅調に推移している。ただし、人手不足やインフレを要因とした民間プロジェクトの延期、見直しなども生じている。今期の減益を見込むスーパーゼネコンもあり、今後に向けて注意が必要な状況にある。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・青果物、特に果物の収穫前の時期となることから、動きが余りみられない状況にある。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注金額が前年と変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国からのインバウンドが減少していることで、特に中国との就航便数の多い空港で苦戦が続いている。全体的には、ゴールデンウィーク明けに売上が落ち込む傾向がみられたものの、その後は緩やかに回復しつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・倉庫関連では、バターや粉乳などの乳製品の保管が引き続き堅調であり、今後もしばらくは微増傾向で推移すると見込まれる。トレーラー輸送関連では、燃料などのコスト上昇に価格転嫁が追い付かず、収益が圧縮されている。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・ベース商材の動きは良くなっていないものの、中東情勢の影響で、商品が緊急的に動く状況がみられたことはプラスであった。ただし、物資の調達に困難が生じつつあることから、今後については、注意が必要である。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・北海道の住宅着工棟数について、2025年度は2万5000戸を切り、64年ぶりの低水準まで落ち込んでいることから、景気はやや悪くなっている。さらに、ナフサ問題による建設資材の供給不足もマイナスである。住宅着工棟数の落ち込みは、住宅を建てようとする若い世代の人口減少が、最大の要因であることから、今後もこうした傾向は続くと思込まれる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・中小企業において、価格転嫁を続けることへの疲労感が漂い始めている。また、価格転嫁により、需要の減少や同業者との競争に負ける懸念が強まっていることから、景況感はやや悪くなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・例年であれば、不動産売買が活発になり、年間利益の多くを稼ぐ時期であるものの、今年は例年と比べて3割ほど受注量が減っている。要因として、原材料不足による新築工事やリフォーム工事の遅れ、物価上昇に伴うコスト増加が挙げられる。
	×	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・5月の販売量は、前年比マイナス7%であった。3か月前の販売量は、前年比プラス31%であったことから、景気は悪くなっている。
雇用 関連		-	-	-
(北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わっておらず、今期の月平均求人数を維持している。一方、当社が企業に提案した人材との面接数は、前年比で2割の増加となっており、3か月前よりも増えている。このことから、企業の人手不足ははまだ解消されておらず、引き続き採用意欲の強い状況にあることがうかがえる。ただし、前年と比較すると、内定比率は2割強低下しており、企業は妥協してまで、採用人材の質を下げることを考えていないことがうかがえる。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・従来の求人媒体を利用した求人件数が下げ止まらない状況にある。さらに、企業では、セグメント別に人材を厳選しており、採用を慎重に判断している様子が見える。正社員の採用が厳選されていることから、パートやアルバイトなどの求人数が減少していることから、今後も採用人数が大きく増えることは期待できない。
		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0.74倍であり、前年を0.06ポイント下回り、9か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7か月連続で前年を下回っているものの、求人数の減少幅は月によって変動していることから、求人数の減少が景気の落ち込みによるものとは判断できない状況にある。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・人手不足に伴って、企業の採用意欲は上向いている。ただし、求職者とのミスマッチも多いことから、景気が良くなっているとまではいえない状況にある。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人数は3か月前と比べて大きく変わっていないものの、採用者数が減っていることから、景気はやや悪くなっている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・燃料価格や物価の高騰により、業種を問わず先行き不安が解消されていないことから、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・中東情勢の影響により、建設や自動車、工場関連では、資材不足で仕事が円滑に回らない状況がみられ始めている。また、一部商品の品薄感に加え、仕入コストの増加から、企業における先行きへの不透明感も強まっている。こうした状況を背景に、一部の業界では、採用抑制など雇用面への影響が出始めている。一方、仕事量減少の影響を受けて、求職者からの応募は増加傾向にあり、人材市場にも変化がみられ始めている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響を受けて、塗装業者や薬局などから、シンナーや薬のカプセルなどの資材が入ってこないとの話を聞く機会が増えている。実際に話として聞こえてくるのは、氷山の一角とみられるため、資材の価格高騰や調達不安などの影響が幅広く現れ始めているとみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・現時点では、求人状況に大きな変化はみられないものの、企業の経営状況に中東情勢の影響がみられ始めている。特にナフサ由来の資材調達について、中小規模の小売業、塗装業、自動車関連業の企業から、話を聞くことが増えている。今後の求人状況に影響が出てくることが懸念される。
	x	*	*	*

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前比105%と良くなっている。買上点数も同102%と伸びている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・2027年からの新たな省エネ基準導入を前にエアコンが売れている。県による省エネ家電の購入補助も好調の要因となっている。
		一般小売店[茶]（経営者）	販売量の動き	・イベントに出店し、来客数、販売量共に好調であった。
		一般小売店[書籍]（営業担当）	競争相手の様子	・景気はやや良いが、同業他社の事業縮小によるものであり、業界全体のパイが拡大しているわけではない。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・ラグジュアリーブランドの値上げによる駆け込み需要とインバウンド売上の伸長により、客単価が上がっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は気候も良くなり、県外の客が少しずつ増えている。株高の傾向があるため、高額商品はジュエリー、ウォッチを中心に堅調に推移している。日傘やサングラスなどの季節商材も前倒しで動き始めている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・2月以降、来客数は着実に増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食品の売行きは良く、気温の上昇により飲料も売れている。また、自治体が発行する商品券の効果も大きい。
		スーパー（店舗運営）	来客数の動き	・2～3か月前と比較すると来客数は微増している。特にゴールデンウィーク期間の来客数は前年比では良好であった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上が105%、客単価は102%と好調に推移している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、気温の高い日が続き、エアコンを中心に夏物商材の販売量が増加している。来客数や単価も上昇している。一方で、テレビや調理家電の販売が低迷しているため、全体としてはやや良くなっている状況にある。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・原材料価格の高騰による車両価格への転嫁が進んでいる影響もあり、新車販売台数は前年比9割程度と伸び悩んでいる。一方、新車価格の上昇を背景に中古車市場は堅調で、販売台数が例年の2倍以上の店舗もみられる。収益構造の変化が進んでいる。
		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好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は106.4%だったが、今月は108.1%と上向いている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数は1～6日が前年比140%、7日以降は前年並みとなっている。ゴールデンウィークは気温も高く、ファミリー層の来場が多かった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・物価高騰による消費マインドの低下が懸念されたが、来客数は3か月前と同水準で推移している。
		一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・二次製品も仕立ての注文も相変わらず動きは鈍い。
		一般小売店[酒](経営者)	お客様の様子	・景気が停滞するなかで物価上昇が続いており、スタグフレーションのような状況が強まっている。家計への負担が重くのしかかり、外食やレジャーなどの支出が削られている。
		百貨店(従業員)	お客様の様子	・生活防衛意識が高まっており、よく吟味した上で必要最低限の購入にとどめる購買行動がみられる。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・5月の平均1品単価は前年比2%強の上昇となっている。買上点数が前年を若干割り込んでいるが、来客数が前年並みのため、売上は前年超えが続いている。ただし、原価や経費のほぼ全てが上昇しており、商品への価格転嫁が十分に進んでいないため、営業利益の圧迫は避けられない。購買行動は余分な商品の購入が減り、低単価商品の選択が更に進んでいる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・現状、景気回復の材料がない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・商品価格の上昇が続くなか、日替り特売の販売数が多くなり、特売比率が上がっている。さらに、生鮮品の値引き時間に合わせて来店し、かごの中身が値引き品で一杯になっている客が以前より増えている。特に若い年代の客で多くみられる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数は前年同期比で下回っているが、1品単価や買上点数などは上昇傾向にある。客は買物の回数を減らし、このような買物をしている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数に変化がみられない。
		スーパー(商品担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィークや気温上昇により販売点数は増加したが、一時的なものである。景気に変化はみられない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・物価の上昇が続いている。地方は車社会のため、賃金が上がらないなか、ガソリン価格の上昇が家計の負担となり、購買が抑制されている。厳しい状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・物価上昇によりコンビニで買物をする人が減っており、経費の増加に売上が追いついていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・商品値上げの影響により売上は伸びているが、来客数は減少している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・工事関連の企業から作業服等の受注が増加している。しかし、店頭販売は熊の出没により客足が激減し、売上が減少している。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・食品の価格高騰が続いている。また、一時期下がったガソリン価格が中東情勢の影響により再び上昇していることから、客の節約志向が強まっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・価格高騰により全ての商品が購入しにくい状況にあるが、客にも慣れがみられる。また、他の中古車販売店や整備工場でも、部品やオイル等の仕入れが難しくなっている。ディーラーでは、先行きに懸念はあるものの、現時点では在庫遅れなどは生じていない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自動車税環境性能割が廃止されたことを受け、先送りしていた個人客の登録が幾分増えている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](経営者)	販売量の動き	・販売件数が減っている。販売先の倒産、廃業、縮小などに加え、労働人口減少の影響もある。また、競争激化の影響も大きい。空調服など熱中症対策のグッズは好調と聞けるが、単価が高いため導入にちゅうちょしている企業も多い。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・来客数が少ない状態が長期にわたり続いており、回復の兆しがみえない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けの来客数が非常に悪い。財布のひもが固く、外食を控える傾向が顕著になっている。

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
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前比、前年比のいずれでも来客数に変化はない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中東情勢の影響もありインバウンドは苦戦していたが、ゴールデンウィークの大型連休に加え、当地でイベントが多数あったことから、来客数は前年と同じ動きになっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年並みの実績となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2～3か月前から来客数は微増が続いている。ここ半年、予約状況は前年とほぼ変わらず、振り客が若干増えている状況が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・低調だった前年は上回っているものの、前々年に届くかは微妙である。3月からの入園料値上げの影響は特にみられない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者数の推移は前年と変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月もパーマや毛染めなどで定期的に来店する客が訪れている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	それ以外	・潤滑油や作動油、塗料、シンナーなどの品不足に加え、入荷の見通しも立たないことから、受注した作業を完遂できず、断ることが多発しており、業績に大きな影響が出ている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・エアコンの省エネ基準変更前の交換が急増している。生活必需品の値上がりに伴う節約志向の高まりにより、コンロ、給湯器の交換及びリフォーム工事は減っている。
		一般小売店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は客足が落ちている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・今月はマラソン大会や祭りなど多くの人が集まる催しがあった。しかし、近隣のコンビニ店員の話では、来店してもおにぎりや水を買うだけであり、売上にはそれほど貢献していないとのことである。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	お客様の様子	・客単価は変わらないが来客数が減少しており、売上に影響している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・買い方に勢いが無い。価格を意識して必要な物のみ購入しており、販売点数が増えない。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・商品の仕入単価が3か月前と比べて上昇しており、販売価格に転嫁せざるを得ない状況にある。客単価は前年比103%と上昇しているが、客の所得が増えていなければ、景気は良くなっているとはいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークがあったため、来客数は前年比95%と大幅に減少している。人の動きが悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に微減傾向である。商品価格の上昇により、販売単価は上昇しているが、来客数の減少をカバーするには至らない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の伸びが落ち着き、売上に影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年の大型施策の裏年に当たり、販売量は前年比では低下している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・自動車税や固定資産税の支払を目的とした来店があり、来客数は落ちていないものの、売上は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数の減少を客単価上昇でカバーできていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が完全閉店のため大規模なセールを実施しており、大きな影響を受けている。来客数は前年比3割減少、スーツに関しては6割減少している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・中旬に少し冷え込んでおり、気温が上がらないことから春物への移行が進まず、販売不振になっている。特にカジュアル系の中軽衣料が苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規来客数の減少に比例して販売数が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・金利が上昇し、残価クレジットの附帯率が低下傾向にある。これにより、数年後の代替率も鈍くなるとみられる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・オーダーメイドの受注生産をしているが、受注量が減少しており、景気は悪くなっている。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・マンション価格の高騰もあり、インテリアや家電の購入には踏み切れない様子がみられる。今後の価格上昇と資材不足を見越して購入を決める客も一部にみられるものの、全体としては控え気味である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・値上げは少し落ちていたが、値上げ後の単価が消費行動に影響を及ぼしている。米関連の商品は見切り品でも売れ残っていることから、消費者の米離れが加速していることがうかがえる。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・自治体発行の商品券利用に期待しているが、生活必需品から利用されるため、靴や履物を購入するための利用は少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・中東情勢の影響による出荷制限のため、商品流通の乱れが続いており、販売量は前年割れとなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・主燃料に加え潤滑油なども出荷制限されており、販売量が減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年比101%、来客数は同92%である。各店舗の買上客数の減少に歯止めがかからず、苦しい状況が続いている。物価高により1品単価が上昇しており、客単価は前年比109%、売上も前年を達成している。ゴールデンウィークがあり外出機会が増加したため、飲食や土産は好調な推移となっている。一方で、生鮮総菜売場ではこれまでに余りみられなかった夕方のピークタイムにおける来客数の減少が散見される。こうした動きは家計収支の調整によるものとみられ、働き盛りの世代においても節約志向の高まりがうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年であればゴールデンウィーク後はそれほど悪くないが、今年は予約数、来客数共に悪い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は堅調だが、客単価が下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中東情勢への不安感や熊出没のニュースにより、来客数が少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを除き例年落ち込む時期であるが、経済不安の影響もあり、前年と比べて来客数の動きが悪い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安及び燃油サーチャージの値上げ、中東情勢の影響により、海外渡航が敬遠されている。
		タクシー運転手	単価の動き	・買物や通院で利用する人は多い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスの加入者数が減少している。特に今年はゴールデンウィークが長かった影響もあり、新規獲得に向けた営業活動ができなかった。また、家電量販店の窓口への来客も減少したため、転入に伴う通信サービスや電話サービスへの新規加入申込みも減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・美容施術において、単価の低い施術にシフトする動きがみられ、客単価が低下している。
		その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・中東情勢の影響により調味料など食品が値上がりしており、コーヒーなどは内容量が少なくなっている。景気は悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・値上がりりが止まらない。なぜ値上がりするのか分からない。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・当店の主な顧客は高齢層であり、インフレが進む見通しのなかでは生活防衛的な行動をとらざるを得ない。よって、来客数が大きく減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中東情勢の長期化により、あらゆるものの価格が上がっている。自治体が商品券を発行しているが、プラスチックの売上にはなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響により来客数が減少している。また、気温が不安定で服装選びに迷い、欲しい物が定まらない様子もみられる。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・本来は繁忙期だが、中東情勢の影響により法人客、個人客共に激減している。組合団体は時期的な動きに沿って一定の集まりがみられ、大きな変化はない。また、食材や消耗品の値上げにより、利益が大幅に減少している。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンドを中心に団体旅行はほぼ変わらないが、国内の個人旅行者が明らかに少ない。個人旅行の目的が変化しているようにみえる。
	×	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が大幅に減少している。
	×	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築士事務所協会では、会員の退会が年間で約5%発生している。理由は業務を継続できる受注がないことや高齢化による廃業である。公共入札においても低価格での応札、最低制限価格での同札抽選など厳しい状況が続いている。そこに物価上昇や資材供給遅延なども重なり、川上にある設計業務の発注量が減少している。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・中東情勢の影響により、客の動きが鈍化している。また、引渡しの遅延が懸念されている。
企業 動向 関連  (東北)		-	-	-
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークや祭り等のイベントにより人流が増え、特に土日、祝日の飲食店の集客が好調である。土産品に関しては低価格帯の商品の荷動きが良くなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注工事は相応にあり、人手を確保して案件をこなしている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・米の販売価格は若干下がっているが許容範囲である。ナフサ由来の原料不足の影響が懸念されるものの、現時点で景気に変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢による調達不安の影響が、やや悪い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・商談の進み具合が依然として鈍い。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型工事の受注がない。数か月、受注量に大きな変化はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・好景気のまま現状維持となっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の景気は依然として停滞感がうかがわれ、プラスの要素は見当たらない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・特に変化はみられない。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・県内の宿泊業、飲食業、サービス業は、インバウンドや国内旅行者数の増加により引き続き堅調に推移している。住宅着工件数は、材料・人件費高騰の影響により前年比では2～4割の減少が続いている。自動車新車販売やサービス消費は好調である。総じて県内の個人消費は堅調に推移している。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価高騰の影響により節約志向が高まり、消費マインドが冷え込んでいる状況下では、広告費を増やす企業は少ない。広告業界としては、3か月前と比べて大きな変化はない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・予算が大きく減っている客先はないが、中東情勢の影響により経済が不安定であるため、予算執行には慎重な傾向がみられる。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売業、サービス業関係はある程度の売上があり、業績が悪化している顧客は少ない。対して、製造業、建設業関係の顧客は売上が伸びず、業績の改善がみられない。全体としてはやや悪い状況が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・小売店でゴールデンウィーク明けに来客数が減少するのは例年のことだが、今年はそれが顕著である。客単価も減少している。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の店頭価格が下落傾向にある。	

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
		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いる。また、原材料の価格改定が頻発している。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ネット印刷等によるコスト削減をしているようで、印刷の発注量が減少している。広告についても消極的な姿勢がみられる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から示されている先行き見通しを下回る受注量となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク前後に受注の落ち込みがみられた。例年以上に動きが鈍く、積上げが良くない状況である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年と比較して5%以上落ち込む見通しであり、3か月前と比較しても悪い状況である。当社の取扱品目では、輸出入や保管の取扱数量が落ち込んでいる。輸送の取扱いは、特に関東方面行きの荷物の減少が大きく響いている。
		経営コンサルタント	それ以外	・食料品の価格上昇が止まらない。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	それ以外	・石油由来製品の入手が困難となっている。原料・資材確保の見通しの不透明感から、注文を受けたくてもちゅうちょせざるを得ない状況にある。
		木材木製品製造業（従業員）	取引先の様子	・中東情勢の影響による資材不足や物価高騰により、受注案件の取りやめや入札案件の不調が出始めている。仕入先からの納期回答は、めどが立たないなど不透明なものが増えている。また、提示される見積書の有効期間も1か月以下に短縮された上、値上げ通知が急増しており、確認作業が追い付かない状況である。このように急激な仕入価格の上昇が続いているが、受注側への価格転嫁が追い付いておらず、利益率が著しく低下している。
		窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に発注工事が低調で需要が落ち込んでおり、厳しい状況である。
	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新築マンションの動きは鈍化している。また、都心部の顧客が激減し、高価格帯物件の動きが止まっている。新規設備の供給が遅延しており、先行きの見通しも立っていない。	
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・4月末から5月中旬にかけては、求職者数が前年比70%程度まで減少していた。5月下旬以降は回復傾向にあるものの、引き続き様子見が必要である。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・専門学校向けの求人数は例年並みである。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高や燃料費の高騰により、利益が圧迫されている企業が多い。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・建設資材やリフォームの企業を始め、中東情勢の影響により求人どころではなくなっている業種がある。石油由来製品を商材として扱う企業は軒並み業績が厳しくなっており、給食関係や医療関係の企業では手袋が入手できないといった話も聞く。機械メーカーは潤滑油の備蓄が8月までしかないため、それ以降は稼働を減らさなければならないと話すなど深刻な状況になっている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・いろいろな物の価格が上がっているが、上昇が急激であることから、価格転嫁が困難である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人やそれ以外の広告に費用を掛けられない企業が、前年よりも多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告以外の一般広告の掲載も減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・中東情勢は依然として見通しが立たず、原油やインクなどの価格が高騰している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数、有効求人数は前年同月比で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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は増加が続いており、有効求人数は減少している。有効求人倍率は1.1倍台となり、下げ幅も大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で4月の有効求職者数は微増となり、有効求人数は減少している。また、有効求人倍率は5か月連続で前年比マイナスが続いている。総じて弱含みで推移しており、緩やかな減速局面にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・物価高騰や中東情勢と人件費上昇に伴う経営への影響から、新規雇用の余裕がない企業が少なくない。
	x	*	*	*

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北関東)		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月が前年比107%で、今月が124%と景気は良い。要因は前月辺りから報道されている2027年のエアコンの新たな省エネ基準開始の影響である。省エネ達成率100%以上でなければ製造できなくなるため、現行品への駆け込み需要が発生しており、エアコンは前年比で170%となっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・新たな省エネ基準の開始を背景として、エアコンの売上が特に大きく伸長しており、家電全体の販売量、売上をけん引している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前が例年になく売上、収益とも最悪だったため、それと比べれば良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	単価の動き	・物価上昇による値上げが続いているが、品質や価値のある商品は価格改定後も購入されており、客の品質や価値を重視した購買行動がみられる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲料関係の需要が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月も値上げの影響が続いているため、単価の動きはやや良い。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前年よりも暑くなるのが早く、エアコン中心に稼働している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は増えていないが、客単価は上がっている。たまのぜいたくには遠慮なくお金を使うようである。また、物価高に慣れてきて、外食ならこのくらいの値段は仕方ないという理解が深まっている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊は前年比150%と好調である。宴会や会食についても、総会シーズンということもあり、同様に好調である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門はゴールデンウィークや近隣公園の花を見に来る客の需要もあり、週末や祝日は高単価かつ高稼働で販売できている。料飲部門は朝食の喫食率の上昇と総会需要を獲得できたため、やや良くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初めより昼も夜も動きが良く、前年同月と比べて8%の増収である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・5月は前年より土日が2日多いこともあり、単価が前年比ではプラスとなっている。土日の日数を加味しても来場者数は前年を上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・民間の理容美容ポータルサイトを年末から活用し始め、知名度が上がったお陰で、若い世代の来客数が前年同月比で20%増えている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは出掛ける人が多いとみていたが、結構どこにも行かない人も見受けられた。新緑の季節になり、米価は落ち着いてきたが、中東情勢の影響から、今月も物価が上がり、買い控えがみられる。スーパーでは毎日のチラシを見て何をかうか考えている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・以前と比べて、客が食べたい商材を選ぶというよりも、価格の安い商材を選んでいる。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・数か月前から、新車や中古車の販売と車検整備等のサービス部門の売上バランスが横ばい状態である。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、繁忙期が終わった4～5月は、受注のペースが落ち込む傾向にある。	

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
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・中東情勢の影響が、なかなか人の動きや購買意欲等、盛り上がりには欠け、やや冷めている雰囲気である。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・中東情勢の影響により、ゴミ袋やラップ、トイレトペーパー等、一時的に需要が上向いている商材がある。また、気温の上昇により夏物の動きも早くなっており、活発である。
		一般レストラン[居酒屋]（経営者）	競争相手の様子	・夜間の人流がめっきり少なくなっている。同業者も来客数にばらつきが多いようで、不安定な様子である。
		一般レストラン[居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・売上の数字的には変わらないが、体感で客足は良くない。相変わらずだが、予約以外のフリー客の動きが鈍い。
		その他飲食[給食・レストラン]（総務）	単価の動き	・給食業務では4月からの人件費上昇に加え、食材費が高止まりしている。手袋類ほか資材関連も一部入手しにくくなっており、調達先からは買い置きは控えるようにいわれている。値上がり品も多く、結果、収支が圧迫される状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィーク期間中の来客数は好調だったが、連休明け以降は前年より来客数が減少している。6月は更に減少予定である。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・中東情勢の影響が、例年この時期に海外から来ていたグループの来店が減っている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は前年並みの動きだったが、休み明けからは低空飛行である。今後やや悪い状態が予想される。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・中東情勢の影響もあり、当社仕入れに影響が出始めている。サービス提供に必要な機器不足のため、販売量が鈍化している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・中東情勢によるナフサの影響も多少あるが、全体的には余り変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年と比べて、日並びが良いゴールデンウィークに加え、安定した天候に恵まれる等のレジャーに適した日が続いたことやイベント開催などが功を奏し、前年よりも入園者数が増加している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・様々な物資が高騰しており、消費控えが続くとみている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近是不動産のテナント、土地の購入希望等の問合せが非常に少ない。特に、貸事務所は空室が目立ち、問合せもない。飲食店関係では多少問合せはあるものの、なかなか成約に結び付かない。また、後継者問題での閉店が増えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・写真を趣味として楽しんでいた客の来店が少なくなり、このところ、更に減少が目立つようになっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・近隣の橋の架け替え工事が進み、通行状況が更にひどくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・お買い得イベントやセールを開催すると反響が大きく、一見好調に見受けられる。しかし、イベント等の開催前は買い控えが顕著で、来客数も前年を下回る状況が続いている。客の現状がそのまま日々の商環境に直結している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・中東情勢の影響から、当店でも客の使うセロハンテープを廃止したため、客の購買も減少している。今後は包装パックの変更や商材価格の改定も想定されるため、厳しくなる。
		スーパー（商品部担当）	それ以外	・2月中旬から物価支援対策で、プレミアム付商品券の発行が始まり、一時的に数値の上昇があり、ここ数か月は良かった。しかし、その分を差し引くとやや悪い状況で推移している。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数の継続的な減少により、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・商品単価自体は、各カテゴリーでの価格改定や値上げの影響により前年を上回って推移している。一方で、客の節約志向や生活防衛意識の高まりから、購入点数を抑え、必要最低限の商品のみ購入する傾向がみられる。結果として商品単価は上昇しているものの、買上点数や購買量は買い控えが生じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・他業種も含め全体的に物価が上がっており、必要不可欠なもの以外は買い控えになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月はゴールデンウィークで休日が多く、観光地ではない地方ではタクシー利用客はかなり少なく、売上は上がらない。6月には料金値上げが決定したため、更に利用客が少なくなりそうである。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・来客数が前月比で2割減少している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・ナフサ不足による出荷停止の品物や全体的な工事費の高騰により、コストが上昇して、住宅が取得しにくくなっている。これに金利上昇が加わるとダブルパンチで、かなり影響が出てくると予想される。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の品薄や欠品が相次いでいる。案件を受けても工事の日程が見通せず、計画自体が見送りになるケースが増えてきている。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・家電業界だが、エアコンに関する部材やその他の値上がりが見られ、物価高の影響も非常に大きい。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・夏のボーナスについての話題が出てこない。
	×	その他専門店（総務担当）	単価の動き	・品物が入ってこないで、仕入れができない。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・商品の入荷が遅れている。予約販売で対応している。
企業 動向 関連  (北関東)		-	-	-
		経営コンサルタント	取引先の様子	・化成品製造業の一部では、中東情勢等の影響から原材料価格高騰による製品値上げ前、受注が増えている。他方、自動車関連部品の下請企業は、これまでの受注減少傾向が落ち着き、安定している。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の飲食店では、原材料価格の高騰分を価格転嫁したところ、来客数が大幅に減ったと嘆いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今のところ、良くも悪くもなく推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が上向いてきたかというところで、中東情勢の影響により、先行きが不透明になってしまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品により増減はあるものの、全体では余り変わらない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・今のところ、主要取引先の生産は安定している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・夏物家電、特にエアコンは2027年の省エネ基準の影響により、出荷量は増えている。また、冷凍庫等や熱中症対策の空調服等も目立ち、全体的に3割ほど輸送量は増えている。中東情勢の影響により、ナフサやエンジンオイル等の不足等が業界としては響いており、用車費のコストも高く、利益が薄くなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・現状は横ばいだが、今後については不透明感があるため、後退するという取引先が多い。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・大体、いつもと同じ流れである。特に目立って判断を1つ変えるほどの何かはなく、毎月が進んでおり、変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・原油関連製品が全く入荷できないということはないが、値上げ通知が来ている事業所が多い。
		化学工業（管理担当）	それ以外	・主要材料価格が高騰し、高い物を買わなければならない。また、一部の材料は入手が困難となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・中東情勢が不安定であるため、機械加工に必要な潤滑油の入手が困難になっており、近隣の工場では稼働できない状況が発生している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響が、皆、控えているのか、動きが鈍くなっており、注文が徐々に減っている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先各社、ゴールデンウィークで稼働日が少ないため、どこも悪い。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・市内において個人経営の飲食店の閉業が相次いでいる。来客数は悪くないのに経費が高騰しているために営業すればするほど赤字となり、断念するケースが多い。	

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
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・石油製品の品薄の影響により、受注元で生産が遅延しているため、直接影響がなくても、受注は減少傾向である。
	×	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建物設備のメンテナンスでは、資材の供給が遅れて減少している。予定していた受注が延期や未定となるものもあり、受注が減っている。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・5月のゴールデンウィークはやはり人出が期待されており、求人も活発さをみせたが、飲食店、小売の一部では、どうしても対応できないような人選があり、そうしたところはかなり四苦八苦している様子がうかがえる。買い控えもあるだろうが、依然として求人については動きがある。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・コールセンターの派遣業務に求職者が集まり、収益が上がっているため、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で連続して微増であるが、前年同月と同水準である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・本校への求人状況をみると、ほぼ例年並みで大きな変化はみられない。今後は中東情勢によって変わる可能性はあるものの、様子見の状況とのことである。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・以前と比べて物価が高騰しているためか、仕事内容よりも時給を優先項目として仕事を選ぶ候補者が増えている。
	×	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・材料の品薄や高騰で制作に支障が出ている。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔文具、文具用品〕（経営者）	販売量の動き	・大手文具メーカーの価格改定があったため、客の買い控えを心配していたが、その影響はなく、3か月前と比較しても売上が15%程度増加している。文具メーカーも業績が上向きのように、3～4月の新学期シーズンに多くの新商品を発売したことも売上の増加につながっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税売上の前年比での増加率は前月より鈍化したものの、3か月前の30%近い減少からは2けた増加している。免税売上はラグジュアリー商材の動きに寄与し、全館での売上も2けた近い増加となっている（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数が継続して増えている。今までは価格高騰による売上拡大だったが、買上点数が前年を超え、客単価上昇によって売上を確保できている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンの新たな省エネ基準による需要があり、販売台数が伸び、景気は良くなっている。ただし、中東情勢の影響から原油由来製品であるナフサに影響が出始めていることから、需要に水を差される可能性はある。エアコン工事に必要な部材の手配が思うようにはできなくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1～2月頃と比べると、4～5月は宿泊部門が好調である。近隣の大型コンベンション施設等での催事や音楽イベント、フェス等がかなり盛んで、忙しい月であった。宴会部門も各種総会や歓送迎会等が入っており、好調である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ゴルフも前半のハイシーズンに入り、来場者数は好調である。ゴールデンウィークも、遠出をする人が少なかったため非常に来場が多かった。3か月前と比較すると137%、前年同月比で103.8%という結果となっている。一方で、中東の海峡封鎖の影響により、資材不足から人工芝のマットなどの営業に必要な物が品薄となり、仕入価格も高騰しているため、単純に喜んではいけない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・商材が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エアコン、照明器具の注文が増えているものの、商材、部材がなかなか入荷しないため困っている。今までは予約という形で待ってもらっていたが、暑くなってきたのでそろそろ心配である。分電盤等はメーカーに在庫がある。省エネ補助金も始まったので、そちらに期待したい。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・4月から徐々に来客数が増え、売上も増加している。ここ最近では日差しが強く晴れの日が多いので、通常レンズのほかにサングラスを求める客が増え、単価が上昇している。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・5月から既に暑い日があり、日傘や晴雨兼用傘を求める人が多く、商材の動きが良い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭部は、来客数がやや伸び悩んでいるものの、移転してから順調に推移している。外商部もある程度民間需要があり、家具等の入替えなどの大口案件が幾つか入っている。ただし、予想したほど大きくはない。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数は3か月前までと大きな変化はない。食品や化粧品よりも、服飾品や宝飾、時計など高価格帯の商材の売行きが良く、客単価の上昇につながっている（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	来客数の動き	・気温の上昇に伴い、衣料品購買を目的とした来客数が増加している。また、それらの客が食料品などの買い回りもしている。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・前年より肌寒い日も多く、春物衣料の動きが良い（東京都）。
		百貨店（管理担当）	単価の動き	・物価高や為替の関係で、商品単価が上昇しており、来客数は減少しているものの、売上は微増傾向である（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク後は客足が落ちるが、今年は気温が30度を超えた日もあり、飲料やアイスを中心に好調に推移している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店舗近隣施設でのイベントが前年と比べて増加しているため、来客数が伸長している。一方で、近隣に施設がない店舗は、依然として来客数が伸び悩んでいる（東京都）。
		コンビニ（従業員）	単価の動き	・物価の上昇要素が大きく、来客数はそこまで増えていないものの、単価の上昇により売上が伸びている。値上げによる理由が大きく、買上点数や来客数が増えたことによる伸びではないため、純粋に喜ぶことはできない。ただし、値上げによって客が減るケースも十分に考えられるため、来客数を維持できている点は悪くないかもしれない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・施設への来館者数が増加している。前年比では単価が上昇したというより、レジ客数が増えたことにより売上が増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・店頭を巡回する際、以前よりショッピングバッグを持った客が増えている。また、新店オープンの際に限定商品をまとめて買う客も増えていることから、景気は良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月は飲食業では最も暇な時期のため、それと比べると5月は良くなっている。人の動きもあり、気候も良くなっているため、売上が伸びる。各部署でのケータリングなども増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価が上昇し、来客数も増え続けている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・インターネット販売を始めて1年が経過する。実店舗での販売は週2日だが、リピーターも増えている。インパウンドの来客は余りない（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・都内のタクシーは4月に値上げをしたが、乗り控えもなく、順調に利用がある。また、暑くなってきたため、利用してもらえる機会も増えている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年同様に、3か月前より客がやや増えている（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き交渉中の案件受注が増加傾向である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ] ( 支配人 )	来客数の動き	・全世代で前年より10～20%良くなっている ( 東京都 )。
		その他サービス [ 葬祭業 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・徐々に依頼が増えている。
		住宅販売会社 ( 経営者 )	来客数の動き	・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、インバウンドがかなり増えているため、ホテルの稼働率は上がってくる。一方、建設業は、材料費等が大きく値上がりしており、公共工事を含めてスムーズな受注ができなくなっている。
		商店街 ( 代表者 )	それ以外	・国際情勢の変化、原油価格高騰、インフレの影響が確実に出てきている。クレジットカードの取扱は2極化しており、前年同月比では維持しているものの、高額決済がボトムをほぼ補っている。イベントのレスポンスも悪くなく、パワーカップルなどの消費は堅調である。しかし、低単価や小規模店舗はかなり厳しい ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 家具 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・相変わらず景気は悪い。来店客も幾らかあるものの、販売に結び付かないのが現状である ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 食料雑貨 ] ( 経営者 )	お客様の様子	・安定期に入っており、変動はない。
		一般小売店 [ 印章 ] ( 経営者 )	販売量の動き	・路面店のため天候に左右されることが大きい。現在も暑かったり少し雨が降ったりすると、来客数に大きな差が出る。残念ながら低迷している。
		一般小売店 [ 生花 ] ( 店員 )	来客数の動き	・3月はお彼岸や卒業式など花を贈る機会がたくさんあった。5月は母の日のほか、学校教育で使う野菜の苗の注文があったため、3月と同じくらい忙しい ( 東京都 )。
		一般小売店 [ 茶 ] ( 営業担当 )	単価の動き	・5月の新茶より値上げした商材が多数あり、売上が伸びている。しかし、今後の来客数の伸びには懸念が残る。
		一般小売店 [ 茶 ] ( 営業担当 )	販売量の動き	・新茶の時期のため期待をしていたものの、例年どおりで売上もそれほど伸びず、少しがっかりしている。海外では抹茶がブームのようなので期待していたのだが、客の嗜好が変わったのか分からない ( 東京都 )。
		百貨店 ( 売場主任 )	お客様の様子	・気温の上昇とともにインバウンドを含めた昼間の来客数が増加している。値上げの影響もあり客単価が微増している。富裕層による高額品、宝飾、服飾は変わらず好調に推移している ( 東京都 )。
		百貨店 ( 総務担当 )	販売量の動き	・時計や宝飾品の動きは良いものの、衣料品、食料品の動きが悪く、全体では前年の売上を捉えることができていない。カテゴリーによっては回復傾向がみられるものの、全体としては変わらない ( 東京都 )。
		百貨店 ( 総務担当 )	お客様の様子	・ここ数か月、全体的な客の購買行動に大きな変化はなく、横ばいである。インバウンドが活発な一方で、主要な一般客は依然として保守的である。消費から見た景気動向は横ばい基調にとどまり、上振れするような気配は見受けられない ( 東京都 )。
		百貨店 ( 営業担当 )	来客数の動き	・ラグジュアリーブランドや宝飾、時計などの高額品が売上、客単価をけん引し、引き続き好調に推移している ( 東京都 )。
		百貨店 ( 営業担当 )	それ以外	・テナント出店時の工賃や建築材料のコストが上昇している。加えて、工事業者の手配が難しくなっているため、オープン予定日までに工事が終わらず、開業できないことも多く発生している。出店者から想定どおりに収入を確保できないなど、厳しい状況にある ( 東京都 )。
		百貨店 ( 営業担当 )	販売量の動き	・中国からのインバウンド減少の影響は依然として残るものの、欧米を中心に比較的堅調である。国内客の需要は高額品を中心に引き続き底堅く、下支えとなっている ( 東京都 )。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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にあり、イベントやレストラン街も盛況であった。ゴールデンウィーク明けは、前年と同様に気温上昇もあり、紳士婦人共にアパレルが復調傾向にある。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・中東情勢等、地政学リスクの高まりがある一方、株高、資産効果による販売量の押し上げ等もあり、景気に大きな変化はない（東京都）。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年並みに推移しているものの、買上点数の鈍化が続いている。必要な物しか買わない上に、価格上昇が続いているため、もう1品の購入をためらう客が多い。安価な商材には手が出るが、そうでない物には手が出ない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上は前年を超えているものの、依然として買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・食品全般の価格が依然として高く、単価の上昇傾向が継続している。反面、販売量は低調気味だが、来客数は前年に近づいている。価格を気にせず手を出す物と価格を見比べて買う物と、両極端になっている（東京都）。
		スーパー（食品担当）	単価の動き	・今月も来客数は前年比100%、商品単価は同102%で、売上が前年を超えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・単価が上がり、売上は伸びているものの、来客数は前年割れで、厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・当チェーンの方針で、集客のためにキャンペーンを行ったが、売れるのはその商材ばかりで、他の物は買上点数が大きく落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・中東情勢の行方がいまだはっきりしないなか、食品の値上げが続いており、客は価格に非常に敏感になっている。特にコンビニ離れが進んでおり、前年と比べ、減った客が戻ってこない傾向にある（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・日々の来客数が前年を下回る日が多くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価はやや伸びているものの、肝心の来客数が増えず、売上は前年割れが続いている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・毎年5月は母の日で売上が伸びるが、今年はここ数年で最も良くない。プレゼントの件数が極端に減っている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・エアコンの新たな省エネ基準に伴う駆け込み需要で一時的に売上は伸びているものの、物価が上がり続けているため、慎重な客が多い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3か月前及び前年同月と比較して来客数は増加しているものの、中国からのインバウンド減少は変わらないため、販売量の変化はない（東京都）。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・必要な物や先に購入した方がお得な商材に集中する傾向がある（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年以上に来店や既存客の買換え需要が少なくなり、苦戦している。
		乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・燃料、電気、食料品など全てにおいて物価が上昇しており、整備の部品代、工賃も上がっている。賃金が上がっていないなかで、あらゆる物が値上がりしているため、景気は良くない（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・販売量に大きな変化はみられず、景気は良くなっているとも悪くなっているともいえない（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・5月の売上は前年比99.4%、来客数は同98.7%である（東京都）。
		高級レストラン（販売担当）	販売量の動き	・個人の買上点数は堅調に推移しており、景気の陰りはみられない。一方で、中東情勢の影響により用度品の仕入価格が軒並み高騰して利益を圧迫しており、品薄も含め厳しい状態となっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓迎会など宴会予約が前月よりも大分落ち着いている。週末の予約数は多いものの、平日はやや少なくなっている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・3～4月と比べると、6名から8名程度の予約が増えているため、全体の売上は大幅に減っていないものの、フリー客の入店が減っていることから、厳しい懐事情がうかがえる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・給食単価、委託料への価格転嫁交渉が順調に進捗していることが利益の底上げに大きく寄与しているが、最近になり物価や人件費の上昇幅が以前にも増して加速していることから、必ずしも安心はできない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・団体の取り込みが想定どおりに進まず、当月の個人需要が低迷したことで、オフシーズン並みの動きとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比105%で推移しており、先行きも同様の比率となる見込みである（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行に係る費用は随時上昇しており、予算不足のために宿泊から日帰りに変更する団体が増えている。ただし、旅行需要自体は減少していない。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・販売量、客単価共に伸びていない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・料金が掛かるものにはお金を出すが、必要最低限の料金を探している様子が見受けられる。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・運賃改定をしてからずっと変わらない。1番稼げる深夜時間帯に乗客が少ない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・新年度、例年の引き合いが継続して、順調に立ち上がっている。働き方改革の時代に合わせた新番組も加わり、局の認知度向上にも期待できる（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・一定量の契約数と売上は計上されているが、原油調達の問題もあり、不確かな状況は変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に無駄を省き必要最小限の内容を選択する意識は相変わらず強い。
		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、かといって売価をそこまで上げられないため、利益率が下がっている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・何かを買う際に慎重に検討している様子が多く見受けられる。3か月前と特に変わっていない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・インターネット接続回線、テレビ視聴回線の光ファイバー化を進め、競合他社との劣後環境を解消しつつあるものの、契約数は改善されていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・現状はまだ中東情勢の影響は出ていないものの、今後は、端末や施工側に影響が出てくる懸念が大きい（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・前年と比べて変わらない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間は前年と比べて若干良かったが、その後は集客数が落ち込んでいる。
		競輪場（職員）	それ以外	・一時的に事業を休止しており、状況の変化はない。
		その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	来客数の動き	・中東情勢が悪化というよりこう着している（東京都）。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	来客数の動き	・春先はインバウンドの動きも活発であり、中国の渡航制限や中東情勢の影響はあるものの、他地域でカバーし、集客を伸ばしている（東京都）。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	お客様の様子	・近隣に商業施設が増えるわけでもないため、特に変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・従来からの建設費高騰に加え、中東情勢の影響による建築資材等の高騰により、民間では事業中止が発生している。一方で、受注状況は前年よりも良くなってきており、判断が難しい（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約91%となり、どちらともいえない。3か月前と比べてもほぼ変わっていない。みらいエコ住宅2026事業の予算に対する補助金申請額の割合をみると、前年と比べて非常に動きが悪い。ナフサの問題に関してはまだ客も余り気にしていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築アパートの販売について、客の需要は変わらず高い。高確率で成約に至っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の来店状況は余り芳しくない。世の中の景気が良くないという印象が強い。物価が上がり続けているため、客が買物に非常に慎重になっている。

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
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・街に入がない。購買層が多方面に散っている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・最近の客の動きは、金額を慎重に見ながら購買しており、節約志向が高まっているように見受けられる（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは外出しない人が多く、当店の来客数は多かったが、その後の消費は冷え込んでいる。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	お客様の様子	・新規客の獲得が少ない（東京都）。
		一般小売店〔書店〕（総務担当）	それ以外	・採用計画どおりに人材を確保できず、人手不足による現場の業務負荷の高さから、例年以上に休職者が発生している。休職者の業務を補うため、本来行うべき営業活動に十分注力できず、悪循環に陥っている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・富裕層を中心とした高額品の動きは好調だが、物価高の影響を受け、食料品売上の伸びが鈍化している（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・基調としてはやや悪い方向へいっているが、悪かった4月と比べたら5月は天候も良く、ゴールデンウィークもあり、やや良い。生鮮品が少し良くなってきているが、これは今月だけであり、全体の基調としてはやや厳しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年よりもグラム当たりの価格などのユニットプライスが安い商品へと購買が移っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・菓子、スイーツなどの嗜好品を控えている様子で、買上点数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・中東情勢の影響による次の値上げの波について報道されているため、消費者は節約モードに入っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・商品単価が上がり、客のついで買いも減り、目的の商材以外は手にとってもらえない。結果として、売上が10%減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比では6ポイント程度落ちている。物価高によるものか、コンビニのブランドによるものか分からないが、中東情勢の影響もあり、客の財布のひもが少しずつ締まっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は、久しぶりに売上が前年比100%となる見込みだが、来客数は変わらないものの、買い控えが発生し、購入点数が減っている。物価高の影響で単価は上がっているのに購入額は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数が前年同月比で悪くなっている。3か月前に対して1～2%減少しているため、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を割っている。
		コンビニ（従業員）	来客数の動き	・近隣店舗のオーナー交代があり、これまで24時間営業ではなかった店が24時間営業となった。こうした近隣店舗の動きによる影響は大きく、差別化ができていたとしても近くの店を利用する客はとても多い。物価が上昇し、商材が値上がりすることが来客数減少の要因だが、自宅からの距離や価格、店の雰囲気優先する客がほとんどである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・中東情勢の影響に伴う石油由来商材の供給不安により、あらゆる物価が上昇し、当社が扱うドレスや着物等の高付加価値商材は厳しい状況になりつつある。富裕層向けのイベントは好調に推移しているが、全体的にみると前年比3～5%減少している（東京都）。
		衣料品専門店（従業員）	お客様の様子	・中東情勢の影響や物価の上昇から、必要な物しか買わない様子が見受けられ、買い控え傾向が高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・中東情勢の影響により各工場エンジンオイルなどが不足しており、整備売上が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・購買意欲の低下が見受けられる（東京都）。
		乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・受注目標に対して受注が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・物価高と中東情勢の影響による原油価格の高騰、賃 金上昇の鈍化で不安感が先行している(東京都)。
		その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	単価の動き	・原油調達の問題に伴う値上げなどの影響が長引いて いる(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・中東情勢の影響から、様々な物の流通が滞り、客単 価の低下や取組への反応からみて、客の様子も変わっ ている。
		旅行代理店(経 営者)	単価の動き	・諸物価の上昇で、客の財布のひもがますます固く なっており、なかなか緩まない。中東の海峡閉鎖が影 響を及ぼしているという客もいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月はゴールデンウィーク、物価上昇の影響により タクシー利用が減っている。夜の飲み屋からのオー ダーがかなり減っている。
		タクシー(経 営者)	来客数の動き	・燃料費の高騰やナフサ不足による物資高騰、建築業 界等の不振など、景気が上向くような兆しはない。
		通信会社(社 員)	それ以外	・修繕工事の部材が入らず発注できない、人員が足り ずに工期が遅れる、補充備品の納品が滞るなど、目に 見えて中東情勢の影響が出ている(東京都)。
		通信会社(営 業担当)	お客様の様子	・客からのサービス解約や料金見直しの相談が増加し ている。
		通信会社(経 営企画担当)	お客様の様子	・案件の動きが鈍く、商談がなかなか成立しない。ま た、案件数も少なく、今後増える見込みもない(東京 都)。
		ゴルフ場(従 業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは多少降雨の影響を受けたもの の、多くの利用があった。同期間、通常の土曜、日曜 及び祝日の料金割引キャンペーンを行い、PRを行っ た結果ともいえる。ゴールデンウィークを過ぎてから は、特に平日の利用が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場(経 理担当)	来客数の動き	・中東情勢の影響により経済の先行きが不透明となっ ているなかで、プレーヤーが高額なビジター需要の 低迷は特に著しく、物価上昇及び実質賃金の減少を背 景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動 向が定着している。また、業務に不可欠な資材の入荷 も滞っている。
		その他レジャー 施設[複合文化 施設](財務担 当)	それ以外	・中東情勢の影響により、仕入材料が不足している (東京都)。
		美容室(経 営者)	来客数の動き	・仕事をしたくても、材料が入らないという声が非常 に多い。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・客のマインドに不満がにじんでいる。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・全体的に仕事の動きが非常に悪い。今年に入って最 も動きが悪いように見受けられる。世界情勢や石油調 達の問題、物価上昇が原因ではないかと考える。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・中東情勢による影響及び人件費増加のあたりは避け られないが、物件価格への転嫁が難しい。
		その他住宅[住 宅資材](営 業)	販売量の動き	・建材需要の停滞感が顕著である。中東情勢の影響か ら、そもそもの資材調達に不安感があり、決まってい た仕事をそのまま進めていかどうかの答えもなく、 不透明な状況である(東京都)。
	×	乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・仕入れが困難になってきている。
	×	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の販売が停滞している。中東情勢の影響か、中 古車も鈍化傾向にある。
	×	高級レストラン (役員)	それ以外	・インバウンドの増加もあり、来客数などは好調では あるものの、前月同様に国際情勢による不安感とイン フレ、物価上昇、経費の高騰は変わらず、景況感は厳 しい状況にある(東京都)。
	×	その他飲食[カ フェ](経 営者)	それ以外	・来客数、販売量、価格全てがマイナスとなっている 。前月同様に日用品の値上げによる買い控えの影響 がある。加えて、中東情勢の影響が大きく、先の見え ない不安が全体的に広がっている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比ではマイナスが続いている。公園等の無料又は低料金で長時間楽しめる施設の利用が高まっている。食事も弁当を持参するなど、観光、レジャーなどへのコスト意識がより高まっている（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で2%減少している。
	×	その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから夜の一般来場客が非常に少なくなっている（東京都）。
	×	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・ナフサ不足の影響により、建設工事に関する資材調達がままならず、完成引渡しの方法が立たない。事業主負担がどの程度増加するかが読めないため、対応に苦慮している。
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	・3か月前と比べて受注量が増え、売上が増加している。
		その他サービス業 [ 警備 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の入札案件が受注できたので、売上が増加している。
		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、名刺印刷をしている。実店舗とインターネットでも若干受けている。印鑑リフォームの依頼は少ないながらもコンスタントに入っている。インターネット経由での新規の印鑑注文が、通常は1件のところ今は4件あり、やや良くなっている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月の受注量が増えており、前年同月よりはるかに忙しい。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・秋口にかけて大規模修繕の予定があり、見積件数も冬と比べると大幅に増えている。受注量もそれなりに増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年初、春先の取引先の話では仕事量はやや減るとのことだったが、実際には高止まりしている。取引先にも原因はよく分からないようである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の開発スパンが短縮されており、ポートフォリオ拡大が必要になってきている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドは引き続き堅調であり、宿泊需要も同様に堅調に推移している（東京都）。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では新店舗出店や新業態開発に関する相談が増えており、受注量はおおむね横ばいからやや増加傾向となっている。一方で、初期投資を抑えた小規模な出店が多く、慎重な事業運営を行う企業が目立つ。また、例年受注していた大型案件が事業中止により発生しなかったほか、AIツールの活用による内製化も進んでいる。全体として大きな回復ではないものの、3か月前と比較すると、受注機会はやや増えている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・想定より受注量が増えず、景気は悪いままで変わらない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・中東情勢の影響によりナフサやインキ原材料の価格が上がり、仕入れ負担が重くなっている。客からの発注もやや減っており、落ち着かない状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・中東情勢が不透明であるため、自動車業界でもナフサ不足がいわれられており、部品調達に支障が出始めている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格転嫁はしているものの、人件費、車両代金などが上がっており、厳しい（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・中東情勢が不透明ななか、軽油が滞りなく供給されるか不安である。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・閑散期であることと燃料価格の高騰により、収益が伸びない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地元製造業では、燃料等のコスト増加による収支悪化を懸念する声が多い。また、中東情勢の影響に伴うメーカー側の受注調整も続いており、受注は低い水準が続いている。建設業においても、明らかな部材調達難による工期遅延が発生しており、特に雨どいや浴槽等の調達が難しくなっているとのことである。
		不動産業（経営者）	それ以外	・物価上昇は賃上げにも影響し、景気は上向き感があるものの、中東情勢の影響が出てきそうで不安がある（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・新規テナントの募集賃料は3か月前と比べて若干上げられてはいるものの、同業他社との情報交換の印象としては、オフィスの立地条件による賃料格差が少しずつ広がっている（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣の駅まで歩きながら、商店街等の飲食店等を窓越しにのぞくが、新型コロナウイルス感染症発生前は満員だった店でも、今はそこまで客が入っていない。元々余り入っていなかった店は今も全く入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・会社も生き残りをかけて合併や売却など様々な選択をしている様子がうかがえる（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量などは問題ない（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前までは売上が105～110%で推移していたが、今月は100%を僅かに切っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療品容器関連の受注や新企画立ち上げは順調だが、化粧品容器に関しては受注が著しく低迷している。材料仕入れに関しても、納期遅延や値上げ、この先の受注に対する出し惜しみ等、神経質になってきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ナフサ不足の影響により、材料が入らないために現場が止まっている。また、価格高騰で計画していた案件が中止となるケースが出てきている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・燃料価格、消費財高騰、人手不足、取扱量の減少等が続くなか、運賃交渉が進展せず、経営環境は厳しい（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の緊迫化により少しずつ悪影響が出始めている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・運送業では、人手不足解消のため賃金や待遇の見直しで経費が掛かっており、利益が減少している。不動産業では、中東情勢の影響により建築資材の高騰やナフサ関連の住宅設備の仕入れが滞っており、工期が長期化している。また、住宅ローン金利の上昇で客が購入に慎重になってきて、販売に陰りも出ている。飲食業では、売上が減少傾向にあり、倒産する企業も出ている（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月は多少改善する見込みであったが、トピックとしていた案件が低利益となり、今月も厳しい状況となっている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中東情勢の影響による原材料不足などの影響が出ている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・業種によってかなり違いはあるが、総じて資材が手に入らないという困りごとが多い（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・株価は上昇し続けているものの円安が続いている。金利の上昇も僅かななかで、中東情勢ははまだ解決の道筋がみえず、米国大統領の発言に一喜一憂している状況に変わりはない。補助金によりガソリン価格や電気代などの上昇が抑えられているが、先行きへの不安は隠せない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きが悪い。値上げ等の影響もあり、全体的な受注量は低迷気味である。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・ナフサの調達の影響により、資材価格の高騰と調達ができない商材がある。案件の引き合いはあるものの、対応できないケースが多々発生している（東京都）。
	×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・物価上昇と原材料不足の影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小企業では、部材や原材料の入手が困難になり、頭を悩ませている。それを理由に仕入価格が30～50%程度値上がりしている。その価格を支払っても1か月後の入荷は未定といわれている。
雇用 関連  (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣稼働者数は前年比107%である（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所は採用に意欲的である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注数が事務的業務で減少傾向にある。AIやIT化を見据え、現時点で人手不足感はあるつつも業務削減見通しのなかで採用を控えている。一方、成約数は変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前月までと変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人数は大きく変わらず、ほぼ同水準で推移している。求人内容の変化としては、新規クライアントからの求人数は若干減少している。派遣就業人数は微増で推移しており、特に大きな変動はない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社、同業他社共に継続的に中途採用を続けている。つまり、景気の良い状態が続いているという証拠ではないか（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比では増加したものの、前年比では減少傾向が続いている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・各企業からの求人数は結構あるものの、求人要件に合う人材がなかなか見つからない。悪くはないが、余り伸びない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・中東情勢の影響もあり、製造業を中心に一部休業やオーダーのキャンセルが発生している。
		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）	周辺企業の様子	・物価は上がっているものの、派遣料金は低く設定されており、求職者が集まらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月の退職者の充当又は新年度からの増員などの求人依頼が落ち着き、3か月前と比較すると依頼数の減少がみられる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・メーカーからのエンジニア派遣のニーズがやや減少傾向にある。理由ははっきりと聞こえていないが、世界情勢や電気自動車シフト減速の影響が垣間見える（東京都）。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・中東情勢の影響がじわじわと出てきている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・倒産する企業がまた増え始めている。95%が中小企業なので、どうしようもない状態が続いている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の採用活動が縮小している（東京都）。	
	x	-	-	-

## 5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (甲信越)		遊園地（職員）	来客数の動き	・当施設で初めてのイベント実施、春休みやゴールデンウィーク等の繁忙期に入り、天候の改善や観光需要の増加、イベントやプロモーション強化が重なったため、良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・学生相手に商売をしており、4月の入学に合わせて制服や体操服を販売したが、新学期から2か月ほどたって、追加注文が前年よりかなり多いため、上向いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニでは増量セールなどいろいろなキャンペーンがめぐる押しで、その分、売上の的には多少は貢献していると考えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月に関しては近隣の店舗が閉店した影響により、若干良くなっているが、景気自体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（店長）	販売量の動き	・エアコンの省エネ基準の改定の影響で、先取り需要がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・物価上昇に対する懸念からか、燃費の良い電気自動車、軽自動車の新車販売が伸びている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・引き続き、ゴールデンウィーク明けも来客数が前年を超えており、客単価も前年超えで推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・余り良くないとみていたが、金額的には前年より良くなっている。自治体発行のプレミアム付商品券の影響があるのかもしれない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは5連休となり、例年よりも客が多かった。また、連休中の混雑日の料金を前年よりも高めの設定にしたが、完売した。連休中は首都圏からの客が多く、首都圏は景気が良いとみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ゴールデンウィークやイベントも多くあったことで、通常よりも1人当たりの消費単価が大幅に上がっている。しかし、法人利用が減少したことで全体的な利用人数が減ったことから、大幅な伸長にはつながらなかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の2月はホテルにとって閑散期のため、2月と比べればかなり売上や販売量は増えている。特に、ゴールデンウィークの5月2日と3日の宿泊は、コンサートイベント等が重なり、1日の宿泊売上が過去最高を記録した。一方、5月の宴会関係は法人需要が非常に弱く、首長選挙も影響したのか、前年同月と比べて10%落ちている。
		通信会社（社員）	単価の動き	・テレビサービスが引き続き好調で、客単価自体が緩やかな上昇傾向にある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・2027年の規制の変更で家電業界ではエアコン、照明器具の受注は増えているが、低価格商材の購入が多い。景気に関係するとは考えにくい。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・衣料品などの動きに鈍さはあるものの、地域発行クーポンの成果もあり、家電等の生活関連や食品関係等、売上が好調な部門もある。良くなったとも悪くなったともいえない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・以前より買い回り頻度が低下している傾向は変わらず、セール日にまとめて購入する客が多い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・原油調達の影響で相殺されてしまっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・自宅でも値上がりの会話が多くなっているが、世間でも同様の傾向ではないかと考える。売上については横ばいだが、前年比100%をまだ超えない。
		タクシー（経営者）	それ以外	・中東情勢の影響により、燃料や資材の高騰が続き、買い控えが見受けられる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・季節性がある商材にも伸びはなく、1番の閑散期を迎えるため、やや悪い状態で変わらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・相変わらず、国内観光客は減少傾向である。その分をアジア圏のインバウンドがカバーしている状況は変わらない。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・現状の予約状況は順調なものの、前月と変わらず平日に関しては、プレー代、食事代共に、客は金額にシビアである。
		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期間は、ファミリーや若者層を中心に客足も好調でにぎわっていたものの、それ以降の集客は少し落ち込んでいる。しかし、全体的にみると前年より売上は増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ゴールデンウィークも期待どおりの集客とはならず、休み明けからは客足も落ち込んでいる。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・特選ブランド、宝飾、化粧品は堅調に前年をクリアしたものの、衣料品、家庭用品、食品は売上が伸び悩んでいる。中東情勢の影響による原油不安と値上げによる物価高で、客の財布のひもは固くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・トイレットペーパーやゴミ袋は売れているものの、米価の反動減もあり低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上は7%減少、来客数は16%減少と、前月に引き続きどちらも落ちている。3月から1件新たな納品が増え、5月から更にもう1件増えたが、売上は落ちている。資材も値上げの通知が来ており、物価高を痛感している。プレミアム付商品券の発行で、来客数が増えるとみていただけに、残念である。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・中東情勢の影響による業務用物資のコストが増加しており、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夕方以降の来客数の伸びが悪く、19時から是一段と来客数が減っている。
		コンビニ（総務担当）	販売量の動き	・食品や生活必需品の値上げが続くなか、消費者の節約意識が高まり、その影響により来店頻度や購買点数の減少がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・物価高の影響により、今月も車両販売は低迷している。そのマイナス部分をサービス部門でカバーしてきたが、エンジンオイルを始めとして、全ての油脂関係、冷却水等、整備に必要な物が全く仕入れられないため、非常に厳しい状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・とどまることを知らない物価高騰と中東情勢の影響もあり、客足が伸びず、消費は控え気味である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・急激な原油価格の高騰とそれに伴う物価高により、旅行への消費が下降気味である。ゴールデンウィークも日帰り又は予定なしが多く、期待外れに終わっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・昼間も人影はまばらなので、これ以上悪くはならないはずである。期待に応えてほしいところである。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・止まらない物価高の影響により悪くなっている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて売上は下がっている。税金の支払で出費の多い月のため、節約志向かもしれないが、ついで買いをする客が減っている。
	×	その他専門店 [酒]（店長）	お客様の様子	・中東情勢の影響により、以前からの物価高が更に押し上げられ、また、身の回りの物資がなくなるのではないかと、皆不安になっているため、飲食店や平日の客の動きは非常に良くない。5月の2週目頃から、特にこうした雰囲気覆われている。土日は多少客が動いているが、外食は非常に波が激しくなっており、悪くなっている。
企業 動向 関連  (甲信越)		*	*	*
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・見積依頼が増えてきている。
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	取引先の様子	・引き続き、特注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	・工事の受注に関しては、明るい兆しがみえてきたようである。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・荷主の様変わりがやや目立っている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・特需的に受注があるものの、原材料や部品の入荷遅延や価格高騰、供給停止になることがあり、利益が残らない状況である。
		金融業（調査担当）	競争相手の様子	・製造業は中東情勢の緊迫化に伴う受注面への大きな影響はみられないが、サプライチェーン上の供給不安やマインド悪化がみられる。非製造業は物価高に伴う消費者の節約意識の高まりや中東情勢による住宅資材等の供給不安もあり、業況感が悪化している。
	×	その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・催事をしても集客がどんどん悪くなっている。また、うまく集客できた催事でも、購入する客は大幅に減少している。都会の小売店の中にはインバウンド需要を受けて好調な店舗もあるが、相対的には低迷が続いている。
雇用 関連  (甲信越)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内令和8年4月の有効求人倍率は1.16倍となり、前年同月比0.04ポイントの下降となった。月間有効求人倍率が前年同月を下回るのは24か月連続である。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・中東情勢の影響がゴミ袋不足の話が多く、身近に触れる機会が増えているため、景気は上向かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・経済環境の厳しさから、採用に慎重な姿勢が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設資材の高騰が続き、中規模以下の事業所では工事の受注が減少しており、従業員の一部を整理するという話も聞く。中長期的に先行きを懸念した停滞感が払拭できない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が毎月増加しており、2月からの比較では、500人程度増加している。
	x	-	-	-

## 6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東海)		商店街（代表者）	販売量の動き	・財布のひもが緩んでいる様子である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暑さが来て季節商材が動き出したが、エアコンの省エネ基準の改定の影響も大きい。また、エアコン、冷蔵庫の省エネ家電の買換え補助金も重なって、エアコンが非常に伸びた。
		商店街（職員）	販売量の動き	・販売量、来客数共に前年を上回っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・20年に1度の遷宮関連行事が始まってプラスアルファの県外からの客の動きが活発化している。地元関連は全ての物価が上がる一方で、節約モードに陥っている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・天候にかかわらず土日、月曜の来客数がかなり多い。暑くなったため、早朝7時からの来店も多い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数が前年比100%超で推移している。物価高による販売価格が増加し、客単価も増えている。ただし、主要カテゴリーのおにぎりは他のカテゴリーより値上げ幅が大きく、販売数が非常に減少している。菓子パンやサンドイッチに客が流れている印象があり、全体の売上は前年以上を維持しているが、今後パン類の値上げがくると定価販売のコンビニは厳しい。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が前年比110%超で推移しており、会社関係の作業服の購入や外国人の作業服や備品の購入が目立った。ただし、中東情勢の影響により建設や内装、塗装業の客が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの売行きが良い。高単価な商品も普通に選ばれる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・エアコンが売れている。5月になって夏日が増えエアコンの話が多くなっている。エアコンの省エネ基準の改定で、壊れていないが15年以上使っているエアコンの買換えが多い。来年の3月までは前年超えが続くとみる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・5月は連休もあるため、例年来客数、販売台数共に大きく減少する月であるが、来客は4月より多くなった。変わらず中古車が多めであるが、受注も前月を上回った。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き、宿泊部門は観光利用の来客数が前年を上回り好調である。一方、レストラン・宴会部門は前年実績を下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3か月前は寒い時期で客足が悪かったが、今月は急に暑くなり髪を切ってさっぱりしたいと考える人が多く、来客数が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・来客数及び相談件数により判断した。相続が発生した、住人が施設に入ることになった等の理由で不動産の売却相談が同時期と比べて多かった。成約に至らなければ景気が上向いたといえる状況ではないものの、売り物件がなければ営業活動ができないため、現時点でも景気は上向きの印象を受ける。同業者に聞いても不動産の売却相談の数は増えている様子である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・予約はどの店もある程度入るが、予約なしで当日来店する客は、引き続き悪い状況が続いている。
	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	単価の動き	・来客数は増えているが、単価の低いものしか動かない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィークに来店した客は、下見に来ているような人が多く、ほとんど売上に結び付いていない。先週の土日によく購買力のある客が来店し、売場がにぎわっていた。閉店間際になるとインバウンドが来て、以前は購入する人も多かったが、現在は時間潰しのような様子で、食後の散歩のように歩いている人が多く、売上には結び付かない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・中東情勢の不安定化が継続しているなか、株高による資産効果などもあり、海外特選ブランドの売上が好調で、単価も高いため、店全体の売上を伸ばす要因になっている。一方で衣料品は夏の暑さが来ているにもかかわらず、不調である。食料品を抑制するのは難しく、衣料品の買い控えが一定程度あるものと想定している。インバウンドも中国関連が一巡し、前年売上を確保しており、売上を支えている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中東情勢の影響が資材関係に出ており経費の上昇もみられるが、株高の影響により富裕層の売上が安定している。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・物産展の値上げはその分の売上も増加となるが、ラグジュアリー商材ブランドの値上げは上がり過ぎている状態である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークはファミリー層の来店が多く、購入には慎重な様子がみられた。自店イベントや施設の販売促進施策時には来客数が増加し、購入率も上がった。施策による集客効果はみられるが、通常時は大きな変化はなく全体的に横ばいで推移している。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・ちょうど3か月前に競合がオープンしたが来客数はほぼ変わらず推移している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・引き続き安価でお買い得なものの動きは良いが、買上点数、金額はなかなか増えていかない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・キャンペーン、もろもろの販売促進施策は功を奏し、決して数字上は悪い結果ではなかった。しかし、客の様子からはお買い得な商品だから購入するが、コストパフォーマンスをシビアに判断する様子が強くなった。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数は好調である。暑さで飲料が好調に動いており、また、駄菓子やくじが相変わらず好調である。アイスの動きも早い。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・前月より回復基調にあるが、年初と比較すると来客数の伸長は鈍化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月は販売再開した車種が多くあり、販売台数は久しぶりに増加している。
		その他専門店【雑貨】（店長）	来客数の動き	・ターミナル駅の百貨店閉店の影響により、地区全体の集客が落ちている印象を受ける。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・引き続き週末営業、慶事需要は堅調に推移するが、平日夜の法人利用が厳しい。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	お客様の様子	・イベントでの消費者の意欲は高く、集客は前年を5%程度上回っている。売上も5%程度上回っており、消費は底堅い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は、前年比で宿泊者数や売上等が若干プラスであった。今月もそのような傾向であるため、景気は変わらないと判断した。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・レストランは喫茶などが比較的順調である。ゴールデンウィークの宿泊は比較的良かった。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・レストラン利用客の様子には、余り変化がみられない。高単価のレストランの需要が若干落ちた印象を受けるが、それほど目立った状況ではない。単価、数量に関してはおおむね前年プラス3%程度で推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3月の春休みとゴールデンウィークは余り動きがなかった。

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
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・飲食店でもにぎわっている店とにぎわっていない店との差が大きくなってきている。にぎわっている店もここ1年で2～3度価格の改定をしており、平日と土日の昼間帯と夜間帯での来客数の変化が大きくなってきている。多数の飲食店が同じフロアにあるが、にぎわいの差が大きくなってきている。駅前の競合するビル内の飲食店が閉店していることで来客数が維持されている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・物価高騰と中東情勢の緊張感の継続により、海外渡航者に関していえば業務渡航に変化はないが、海外旅行者は微減している。引き続き静観の状態である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・現時点では中東情勢や日中関係の影響は余りないが、今後が不安である。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや土・日曜日のイベント開催に注力したが、来客数は期待値以上に伸びなかった。ここ数年は春先の集客が落ち込んでいるが、明確な原因がつかめずにいる。中東情勢の影響もどの程度あるのか、よく分からない。
		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り、少し客が戻ると期待していたが、実際は余り変わらなかった。
		パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・良くなる要素が特にない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・現在実施しているキャンペーンが開始から2か月を迎えるが、前月から余り変化がない。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	お客様の様子	・春先頃からこん包資材の値上げや納期遅延、発注数制限等に見舞われている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は大きな変化はみられない。
		その他住宅【不動産賃貸及び売買】（営業）	販売量の動き	・単価が高騰しすぎて粗利が上がらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・週末の来客数は変わらず飽和状態で推移しているが、平日の来客数が少し減ってきている。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇が引き金になり、どうしても必需品でない花は買い控える傾向にある。大量に購入する客が少なくなった。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・4月からの大幅な商品等の値上げにより、客の財布のひもが固くなっている。消費者は賢い買物の仕方をしており、特売日には売上は上がるが、特売日でない日は客が来ない。平均すると売上はやや下がっている。
		百貨店（経理担当）	それ以外	・中間所得者の生活防衛的な買い控えに加え、これまで比較的堅調だった富裕層による高額商品の売行きが鈍化する等、全所得者層で消費マインドは低下している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・富裕層の来客が少し落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークや母の日のごちそうは年々売上が落ちている。その後の節約志向での買い控えに合わせ価格を打ち出したが、思ったほどの成果は出ていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が前年と比べ減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年超えているものの、購入点数が上がらないため、売上増加につながらない状況である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・5月の中旬以降、昼間の気温が30度を超える日が続き午後の来客が減少ではなくピタリと止まった。やはり暑いと外出しない傾向が顕著に見えた。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上が前年より減少している店舗が、前月より多くなっており、来客数については更に減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上がりしている商品の販売数が明らかに下落している。例えばおにぎりは販売数が落ち込んでおり、菓子パン等の値上がりを比較的抑えられている商品の販売数が伸長している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・価格に敏感な客の来店が減っており、今まで来客数減少をカバーしていた客単価も前年割れに転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月連続で売上、来客数共に前年比2%程度の減少で推移している。理由はいろいろあるが、景気が悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暑い日が多かったため、飲料の売上は伸びたが、アルコール類の売上が減少し、売上全体としては前年を下回った。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・小売業の指標となるコンビニ業界は、3か月前の時期と比べて景気の停滞感が強まっている。主な理由として、まず原材料費や物流コストの更なる高騰に伴う、店頭商品の相次ぐ値上げが挙げられる。これにより消費者の生活防衛意識が一段と高まり、客単価は維持できても来店頻度と来客数が減少する傾向が顕著になっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。点検などをしなくなった客が多いことと、ディーラーへ流れていることが大きい。新車、中古車を買う人と、整備をしない人とで2極化している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・やはり年度末と比べると客の動きが悪い。中東情勢の影響で、業種によっては購買意欲が下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・中東情勢の影響により、自動車整備に必要なエンジンオイルなどが入荷できなくなってきた。そのため、油脂類の交換を希望する客に対して、断ったり延期をお願いしており、非常に心苦しい状況が続き、売上も芳しくない。最近ではタイヤも入荷未定となることがあり、先行きが不安である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価高騰や中東情勢によるナフサ不足の影響により、客からもそのような話題が挙がり、商品があるうちに早めに購入し、ストックしておこうとする動きがみられる。しかし、客もこれまでの物価の上がり具合から諦めに似た言葉も現れ、これまで買っていたものから商品ランクを落とさざるを得ないとの動きも見られる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は販売量が少なかった。また、値段的に厳しい客が多く、今一つだった。ただし、問合せ数は余り悪くはなく、判断が難しい。今は周辺の景気が良いようだが、自社の動きとして余り良いイメージではなかった。ただし全く悪いわけではない。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・来客数や購買単価が明らかに減少している。消費意欲の減退が懸念される。
		その他専門店【書籍】（社員）	販売量の動き	・新年度向けの購入量が一定見込まれる時期だが、例年と比べて抑えられている。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	それ以外	・新設鋼橋発注量や民間建設投資、鉄骨需要は引き続き低迷し、伸び悩んでいる。
		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で金を使うことが多かったのが、外食する客が少なくなっている。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、売上が全く伸びない。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	単価の動き	・物価高とナフサ関連の物資不足などの不確定要素と消費者の不安感が増している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・客からは、石油由来の資材不足で物件の完成が遅れているという話を聞く。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・長期化する中東情勢の不安定化の影響が出てきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・物価高のため、消費が冷え込んでいる。旅行計画も延期するような流れがある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・中東情勢の影響により販売量が少し悪化している。

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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・大型連休が終わり、早くも夏日となる日も出てきて夏商戦がスタートしていく予定だったが、人出が悪い。このところの中東情勢によるエネルギー問題で、生活に係る費用の値上げに関するニュースの影響を受け、今後の生活に対する懸念や海外航空券燃油サーチャージ値上がりや海外旅行控えにつながっている。7月1日から新規パスポートの値下げだがタイミングが悪い。むしろ既にパスポートを持っている人からは、国際観光旅客税の3倍の値上がりが厳しいという声が上がっている。さらに、国内リゾート旅にシフトする話や来年以降への見送りの声を聞く。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は横ばい、解約数は1割以上増えており、悪化局面とみられる。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・ゴールデンウィークにチューリップが満開となり、雨の日はあったものの、5月は雨が少なく入園者数は増加した。一方で、客単価は減少し、動きはやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と暑くなり忙しくなる時期だが、余り客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・中東情勢の影響を受け、生活必需品以外の消費を控える人が増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話は物価が高いという話題で持ち切りであり、景気はよい状態ではない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話は聞かない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・在庫があるなかでやり繰りしてはいるが、中東情勢の変化による原材料の不足が進み、どの材料も大幅な値上げの通知がメーカーから届いている。施主は計画より工事代金が膨らみちゅうちょしている。施工に悪影響が出ており、この先が心配である。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	販売量の動き	・元請業者を見ている仕事がない業者が多くなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・住宅メーカーの成約数が鈍化している。中東情勢の影響もあり、資材不足で着工ができない、あるいは価格が高騰していることが要因として考えられる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・商談の件数が減っている。以前は契約に至らずとも見積依頼があったが、それすらなくなってきた。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価がかなり上がっている。また、7月以降に更に上がるということなので、皆節約志向であり、景気は良くない状況である。ナフサ不足で接着剤等が入ってこないため、工事ができない。建築関係は大変なことになっている。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・現在、地域の神事に関する行事で街は盛り上がっているが、商売としては全く客が来ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・デパートにはほとんど行かなくなった上に、路面の婦人服専門店がなくなったことで、何年か振りに自店に来店してまとめ買いする客が多くみられた。売上は前年より大幅に上がったが、一過性のものであり、依然として景気は良くなっていない。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・突然、個人や皆の景気が悪くなったというより、世の中で起きていること全てに対しての先行き不安が大きな原因とみられる。
	×	タクシー運転手	それ以外	・ゴールデンウィークを挟んだ前後で期待したような客足はなく、景気は悪い。最近、原油が入ってこないと盛んにいわれているが、何もかもがその影響を受けており、全てが高値になっている。客の動きに影響を受けて景気が低迷し、どんどん悪くなっている。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・住宅を設計事務所に依頼する施主がほとんどいなくなっている。
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・中東情勢の影響から、商品の更なる値上げが進む。買い控えがまた一層進んだ印象を受ける。
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・建築資材の高騰で予測不能になり、下請業者からの見積が出てこなくなった。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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が増加しており、中東情勢の緊迫化やナフサ問題による工場の稼働が落ち込む前に出荷する荷主が多く、物の流れは現状動いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の発注金額において、人件費や材料費等のコストアップを見直し始めている。実感としてその恩恵が出てくると、当社の原価率ダウンの採算も改善されるとみる。
		食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・一部商品の値上げを行ったため、値上げ商品の販売量は減少したが、他の商品は販売量が伸び、全体としての売上はほぼ横ばいで推移している。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・今週も株価の高値更新の一時的ニュースや賃上げ5%台が3年連続という中期的ニュースが流れ、景気は少なくとも後退してはいないようにみられる。一方で日本円がトルコリラより実力低下したとの記事もあり、国際的な競争力を高めなければ日本経済がそのうち破綻するという不安がよぎる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・半導体関係や電池関係での客で設備増強が行われて、順調に稼働している。さらに、磁石関係で中国依存脱却のための設備導入の話が進んでいて、かなりの受注増加が見込める。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想より販売量が増加している商品がある。今後の品不足や値上がりを意識して、先に引き取っておこうと考える動きがある。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米と東南アジアでのAI関連の設備投資の勢いが衰えないままである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・若干減少傾向ではあるが変化は少ない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・株価は上がっていて将来的な景気浮揚は期待されるが、物価高などで購買にストップを掛ける状況もあるため、単純に判断することは難しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間は、受注量、生産量共に横ばいが続いている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先から新しい仕事の下りてくるようになったため多少景気は良いが、前月と余り変わらない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅の販売件数が伸びていない。サラリーマンが新築の戸建て住宅やマンションを購入するため、年収の10倍の借入れが必要な時代になっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・準公共事業やその他客先からの見積を前年の段階で出しているが、今年度は社内の調整や国際情勢等の影響、物価が非常に上がっていることから、前年度の予算よりも現在の物価が高く、なかなか折り合いが付きにくい。
		輸送業（経営者）	それ以外	・軽油だけでなく、荷崩れ防止用のストレッチフィルムなどのコストが大幅に増加しており収益を圧迫している。荷主もコスト増加の対応に苦心しており、値上げが通る状況ではない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の先行きへの不透明感や、物価上昇に備えて行われる駆け込み需要や買い込みによる一時的な荷動きの増加を、冷静に見極める必要がある。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月までと同様に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っている。
		不動産業（職員）	受注量や販売量の動き	・商業施設の売上に特に大きな動きはない。天候が安定したため、屋外施設は比較的好調に推移している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・特に新しい動きは見えず、落ち着いている。
	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	・全体的に低調である。新しい物が出てこない。競合先においても手が空いている状態であり、非常に困っている。	
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・あらゆるモノの値段が上がり、消費動向は重苦しい。特に食品に関する需要の減退を強く実感する。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ハルブ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響により、ナフサ不足が全産業に影響している。原材料や資材等が高騰しており、受注量や販売量共に全体の4～8%減少していることから、景気はやや悪い。
		化学工業（営業担当）	それ以外	・容器をこん包するPPバンド、こん包資材などナフサ由来の副資材について入手が困難である。また、大幅な価格上昇により収益が圧迫している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・元々例年と比べて物件の動きが鈍いといわれているなかで、更に中東情勢の影響を受け資材入手困難となり、値上げの情報が交錯している。実際の利益面はもちろん、消費マインドが落ちていることを取引先と話していても実感する。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・部品価格や仕入価格がかなり高騰しており、原価が上がっているにもかかわらず販売価格に転嫁できていない。競争の関係でなかなか高くできず、市場競争での製品の単価の争いで受注が困難になっており、全体的に悪い傾向になっている。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・中東情勢が長引き物価が高騰している。これから暑くなるため電気代が心配である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事量が少し減っている。荷主の出荷量が減っている様子で、少なくとも自社の荷主は余り調子が良くない。その上、原油価格高騰の影響も出ている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・政治的な要因で、世界経済が混乱している印象を受ける。日本人の堅実な国民性が色濃い一部の企業が、転ばぬ先の杖のような経営のかじ取りをするため、何かを買いだめたり、過剰な節約を始め、消費に対して不安が広がり消極的な雰囲気まん延し始めている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・円安及び石油製品の上昇によって、生活費の支出が増加しており、消費者の生活に影響が出ている。今後もその解決策がみえないため、皆が金を使うことをセーブしているようにみえる。
		金融業（従業員）	それ以外	・日常生活や身の回りの様子から、ナフサ不足や供給の不安定な状況により、物価の上昇が止まらない状況になっている。買いだめなどから、更に供給が不安定となり、国民の生活が不安になっている。
		公認会計士	取引先の様子	・海外情勢の影響により、輸入産業や建設業などが材料仕入れができず、売上は低下傾向にある。物価高の波が再度到来し、原価率も上昇しており、営業利益率も低下している企業が増えている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・原油の供給が不安定であるため、建築資材が手に入りにくくなり、工事の中断や延期を余儀なくされている建設業関係の顧問先が多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・輸送機械器具製造業の客先から年内減産の話も聞いている。原因は原油価格高騰での販売不振とみる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月と比べて日商ベースで2割ほど減少している。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・石油原料に連動して、様々な商品の値上げが継続している。そのため、購入品目が減り、また、消費に使う単価も下がっている。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・安さで大阪の納品業者を選んでいた同業者は、雨の日に欠かせないフィルムが入荷未定になってしまった。大手フィルムのこん包機を扱っている業者も、ライバル企業からフィルムを調達するほど在庫がなくなっている。今後の入荷も未定で先行きが不安定である。
雇用関連		*	*	*
		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価高に加え中東情勢による資材仕入価格の高騰や入荷遅れが目立ち、先行きの不安感が増している。しかし、政府の発表によると大きな悪化にはつなげていない様子である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク中に祭りがあり、初日こそ天候に恵まれなかったが、集客は良かった。3か月前も景気は良かったため、そこと比較すると変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人件数が3か月前比では減少しているが、前年比では横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・一部の大手企業を除き、引き続き物価上昇に賃金上昇が追い付いていない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・景気動向は全体として回復基調であるが、企業間格差が拡大している。材料費や電気代、人件費高騰により、売上は回復しても利益が出にくい状況となっている。特に人手不足が深刻で、省人化やDX投資への関心が高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・大卒の新卒採用が難しくなった分、転職や高卒採用などに切り替える企業もみられる。全体としては人手不足は変わっていない印象を受ける。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3月に一時的に持ち直しているものの、全体的に減少傾向が緩やかに続いている。医療福祉など構造的な人手不足は景気に左右されず、高止まりではあるが、対面サービス業では若干の回復傾向がみられる。
		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8.3%増加した。産業別では、情報通信業や宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業の新規求人数が増加し、建設業、卸売・小売業の新規求人数は微減となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気は上向き傾向にみえるが、中東情勢による物資の不足や物価の更なる上昇が、先行き不安を呼び景気の上昇を抑えつけているようにみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用する企業側が厳選採用の目線に切り替わり難度が高まっている状況である。一方で今期の採用案件が大量に発生しているため需給バランスがある職種から採用決定が生み出されている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・各完成車メーカーの次世代電気自動車開発がストップしている。完成車メーカーに限らず、自動車部品メーカーでも今月時点で業務終了とはなっていないが、今後の対応業務の見通しが不透明になっており、来月以降で業務終了が発生する可能性がある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響により化学製品の入手が困難となり、事業に影響が出てきている企業がやや増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響によりナフサの仕入状況が芳しくない点において、営業が苦しいという声が上がっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模の医院の閉院が複数発生しており、物価高などの影響により事業継続を断念する企業が多方面に広がっている。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・中東情勢の影響から募集を見合わせる企業が出始めるなか、求職者数も先行きに不安を感じ転職活動を控えている様子である。

## 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)		商店街（代表者）	単価の動き	・売上が前年同月比で約50%増加し、極めて好調である。特筆すべきはインバウンド需要の劇的な拡大である。一時期は落ち込んでいた中国からのインバウンドによる免税売上が前年比で約3倍に急回復したほか、ドイツや米国を中心とした欧米圏の富裕層による高額品の購入が急増し、免税総額は前年の2.6倍に達している。また、国内観光客の購買意欲も衰えておらず、高単価な伝統工芸品の需要が国内外で同時に高まっている。特定の国に依存しない多極化により、過去最高水準の景況感となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンの新たな省エネ基準への改定を控え、前倒しでの販売が好調である。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・本格的な夏の到来が直前であることと、新たな省エネ基準に改定される前の需要の高まりにより、エアコン購入台数が例年と比較して大幅に増加している。
		乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・新型車の登場や環境性能割廃止の効果により、販売量は計画より上振れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・改装に投資を行ったことにより、ゴールデンウィークを中心に広域から客が目的を持って訪れており、来客数が増加している。
		一般レストラン （統括）	来客数の動き	・中東情勢や円安傾向などにより良くない経済状況が続いているが、一旦は落ち着いている様子である。特にゴールデンウィーク期間は、旅行や外食を控える傾向もなく、消費者は活発に動いていた。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はインバウンドを中心に堅調に推移している。宴会部門は3～4月は大型宴会が少なく厳しかったが、今月は順調に予約が入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月前半は、ゴールデンウィークの影響により観光客が多く盛況であった。その後は、ゴールデンウィークを避けて観光に来る人もみられ、まずまずよい状態である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは、天候が安定していたこともあり、前年と比べて平日の人出が多かった。暑い夏を予想している洋服店では、夏服やそれに合わせた靴を購入する来街者が目立つ。また、最近では宝飾店で品定めをするインバウンドもよく見かける。
		一般小売店〔精 肉〕（店長）	販売量の動き	・ギフトなどの大口注文が減っている。豚肉や鶏肉など安価な商材の動きは非常に活発だが、牛肉の動きが少し悪く、良いか悪いか分からない状況である。
		一般小売店〔鮮 魚〕（経営全 般）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けの冷え込みが予想より大きく、販売量は若干低下している。生活必需品の値上げに伴い、節約志向も強まっている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・今年の5月は土日が各1日多く、非常に恵まれた曜日回りだった。加えて、前年5月の当店の休日が今年4月に前倒しとなったため平日も1日増え、売上は2けた増加となっている。ただし、特に婦人服については4月にポイントアップ施策を中止したことで苦戦していたため、今月はその反動で好調に推移したにすぎず、景気が良いとはいえない。
		百貨店（販売担 当）	お客様の様子	・主力の化粧品や衣料品は、アイテム、ブランドにより売上の増減があるものの、売上として低迷している。社会情勢と止まらない物価上昇の影響により、節約志向と低価格品志向へ移行している。実際、購入点数は減少し、購買率も低迷するなど、吟味して購入する客が増加し続けている。需要に合わせた低価格商品を提供できず、売り逃しも発生している。
		スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・ナフサ関連による価格上昇に伴い、様々な物の値上げが控えるなか、現状は大きな来客数の減少がなく安定している。駆け込み需要を含んでいる可能性があり判断できないため、動向を注視している。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・売上、利益共に下げ止まっている。客単価は15%上昇しているが、売上は前年比で10%減少しており、単価上昇で売上を維持できない状況が続いている。来客数が激減していることに加え、光熱費と人件費が前年比で1割以上も上昇しており、大変厳しい状況である。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・物価高が続いていることから客の節約志向は強く、必要な物だけを買求めている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が引き続き少ない。新車購入に対して慎重な様子は変わらない状況が続いている。物価高などの報道が毎日続いていることも一因とみている。
		住関連専門店 （役員）	販売量の動き	・比較的高価格帯の商品の動きが少し増えたことにより売上を維持しているが、低中価格帯の動きが鈍いため増加には至っていない。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・物価高騰の影響もあり、外食費が削られている。インバウンドはそれなりにある。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークの日並びがよく、例年並みの集客ができています。
		観光型旅館（経 理）	それ以外	・2024年1月1日に発生した能登半島地震以降休業状態が続いており、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	・団体旅行の取りやめが一部で発生している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客の問合せ内容に変化がみられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、通信、放送サービス共に獲得契約数が前年と同様のレベルで推移している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・全体の来客数は前年並みに推移しており、3か月前との比較でも同様の状況である。
		パチンコ店（経理）	販売量の動き	・回復の兆しも悪化する兆しもみえない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数の減少を客単価で補っている。来店サイクルの長期化が大きな原因である。
		住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・中東情勢の影響が気に掛かるが、まだ身の回りに具体的な事象が起こっていないため、客の動きに大きな変化はみられない。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・メーカーの価格改定により値上げが頻繁にあり、消費者が買うのをためらっている。また、ディスカウントストアの影響も大きいとみている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ファッション関連の販売量や売上が低調であり、季節の二期化により春物の動きが鈍い。また、中東情勢や物価高などの影響により、食品以外の商材に対する購買意欲は高いとはいえない。一部の富裕層には株価と連動した動きがあるものの、全体としては悪くなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客は商品の品定めに時間が掛かっている様子である。
		スーパー（役員）	単価の動き	・中東情勢の影響により、包装資材や消耗資材の値上げを受け入れた。価格転嫁するのは一部で、全てをできるわけではない。また、一部地元業者の倒産や廃業が増えている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ふらっと立ち寄って買物をする客が減り、必要な物、目的の物を目指して買物をする客が増えている。目当ての商品が店頭にないと、何も買わずに退店することも多い。
		コンビニ（店舗管理）	それ以外	・ゴールデンウィークの曜日の並びから当月の売上は良いものの、石油製品関係や輸入品の値上がり激しく、経営を圧迫している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が続いており、生活防衛意識は高まっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・物価が上昇すると購買数が減り、景気が減退する。特に生活に直接影響しない衣類の購買は当然控えめになっている。
		乗用車販売店（総務担当）	それ以外	・中東情勢の影響により、値上げとともに仕入先から入荷しにくい物が増えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店の客は高齢の限られた常連客であり、小規模の経営者が多い。その会話では、品物が入ってこないとか、流通が滞っているという話を聞く。また、物価高による景気の悪循環がみられるという会話も多くなっている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・旅行会社からの団体客は好調だが、ビジネス利用を中心に個人客の前年割れが続いており、客室数は前年並みとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドの利用や県民の夜間飲食が減少し、利用客の動きが悪い。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・原油製品等の不足、物価高、人手不足などの不安材料が多く、娯楽のための資金が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・同業者からは、中東情勢の影響により多少の駆け込み受注があったと聞くが、当社ではその伸びはみられない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・中東情勢の影響による原材料価格の高騰や供給不足のため、コストが上昇するとみている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・百貨店、ショッピングセンター共に空き店舗が増加している。物価は上昇しているが、売上は上がらず、早期の割引セールやポイント還元などが乱発されている。
	×	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・5月に入ってから販売量の落ち込みが激しい。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・全ての業種で値上げが止まらなくなっており、消費者の目線は酒類に対して非常に厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (北陸)	-	-	-	-
	*	*	*	*
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車載関係を中心に受注量が上向きになっており、量産品に関しては目先良好な傾向にある。しかし、新規案件は引き合いはあるものの、2～3か月先に確実に金型や設備製作の動きがみえているものは少ないため、先々の受注傾向は余り良い状況ではない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末のため3～4月の完成工事高は高かったが、中東情勢の影響により主要材料であるアスファルト合材価格が上昇している。
		輸送業（管理会計担当）	取引先の様子	・中東情勢などの不透明な要素はあるが、取引先の出荷量に変化はない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・業種によって差異はあるようだが、全体として好調を維持している。サブスクリプション型の商材は需要が多く、住宅系の業種は投資が伸び悩んでいる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは活発な話を聞かない。また、問合せも少ない状況である。
		司法書士	取引先の様子	・材料費と人件費の高騰で建物の新築価格が上昇しているが、融資が低金利であるためか、件数自体はさほど減っていない。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の傷がまだ癒えず、震災前の売上を大きく下回って推移しているところ、中東情勢によるナフサ由来の包装資材価格の高騰などももろのコストアップが重なり、業績が好転する兆しがみえない。
		繊維工業（総括）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響により、主原料である石油由来の糸や燃料油などあらゆる原材料価格の高騰が続いており、全て価格転嫁をすることは難しい。また、溶剤やこん包資材などの調達に困難になっており、調達できないと稼働停止せざるを得なくなる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。
		プラスチック製品製造業（広報）	それ以外	・ナフサ不足の影響より様々な材料が足りておらず、建築現場で遅れが始めている。また、価格高騰により消費者が買い控えをしている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は販売量が増加したが、中東情勢の影響を心配した一時的な買いだめ需要によるものであり、その後の反動があるとみている。
		輸送業（経理）	それ以外	・中東情勢の影響により原油価格が高騰している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、石油関連製品の価格が高騰している。近年、各業界で値上げや価格転嫁を許容する雰囲気醸成されており、値上げの影響による販売量の落ち込みは限定的である。しかし、シンナーに代表されるように、一部資材自体が不足する懸念が現実となりつつある。
		税理士（所長）	取引先の様子	・5月は3月決算の申告月であるため、様々な業種の決算を見ている。3月までは売上、利益とも良かった会社も、中東情勢の影響により物資が入ってこないという状況に陥っている。
	x	-	-	-
雇用 関連  (北陸)	-	-	-	-
	*	*	*	*
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・ゴールデンウィークなどの長期休暇や新入社員採用から漏れた対象者の求人を期待したが、想定より少ない。また、中東情勢の影響による新規受注の減少などが始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・中小企業を中心に人手不足感が強い傾向は変わらない。業種により求人数の増減はあるものの、全体の傾向としては大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・中東情勢の影響が広範囲に広がり、各種費用が実際に増えていたり、増える見込みだったりすることに伴い、支出を減らそうとする動きが顕著になっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人依頼する企業から、最近では原材料費、燃料費の高騰や調達困難などで苦労しているとの話をよく聞く。	

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

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (近畿)		百貨店（サービス担当）	来客数の動き	・今月も催事イベントのほか、食料品や総菜売場の改装効果で、来客数が約10%増となった。婦人服の初夏物商材やインバウンド需要も堅調で、売上は好調に推移している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は天候や気候が良く、夏物商材の購買が活発化している。暑さ対応の機能商材の人气が特に高く、好調に推移している。食品に関しては、さっぱりとした総菜などの人气が高まっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・売上の推移は全体的に好調であるが、特にシールやカプセルトイなどの文具やホビー関連が売上に大きく貢献している。前年の大阪・関西万博の開催は、当店のような地方店には悪影響を及ぼしていた可能性もあり、今月の売上は前年比で約5%増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新たな省エネ基準に関する報道が増え、エアコンが爆発的に売れている。10年や15年ぶりに買換えにきた客が、今のモデルが高額なことに驚きつつも、リビング向けには高単価モデルを購入している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンの新たな省エネ基準に加え、5月にもかかわらず夏日の日が出てきたことで、エアコンの販売が急拡大している。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・新たな省エネ基準について繰り返し報道され、消費者の関心が高まっている。それに伴い、エアコンの販売量が大幅に伸びている。
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	単価の動き	・5月はゴールデンウィークが順調な動きとなり、月前半の売上は前年比で105%と伸びた。前年がやや苦戦した反動とはいえ、基礎的な商材の販売が順調に伸びたほか、ギフト関連もフレグランスやボディケアが伸びたことで、回復傾向となった。来客数は95%と苦戦したものの、客単価が108%と好調であり、売上の増加につながった。客単価が好調な要因は、値上げによる影響のほか、接客の強化によるセット購入率のアップであるが、値上げは来客数の減少要因でもあり、今後は低単価志向の動きが広がると予想される。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・25日現在で、インバウンド売上は前年比で4%程度増えている。中国からのインバウンドの売上は前年を10%近く下回っているが、それ以外の国の売上が大きく増えている。国内売上も、株価の上昇を背景として、高額品を中心に売行き好調である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・5月はあらゆる分野で前年の売上を上回る勢いである。特に、国内客の売上は前年比で1割増と好調に推移している。インバウンドも中国からの動きは依然として前年を大きく下回っているが、中国を含めた海外の富裕層の売上が引き続き好調で、免税売上は前年を上回る見込みである。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数は前年を大きく上回り、国内客、インバウンド共に、消費は堅調に推移している。株高や円安傾向が続いている影響が大きい。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・4月後半から来客数が増加傾向となり、衣料品関連の動きは良くなっている。食料品も安定的に前年の実績を上回っている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・近隣の商業エリアに新店舗の開業が相次ぎ、エリア周辺への来客数の増加につながっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・中東情勢の影響や物価上昇が続くなか、今月の販売は鈍くなると予想していたが、意外に動きが良く、前年比でもプラスで推移している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・天候が落ち着いた影響で、野菜の価格も下がったため、売行きは良かった。ただし、気温が高いために春野菜の季節がすぐに終わり、残念がる客も多くみられる。
	スーパー（企画）	来客数の動き	・気温が高めであることもあり、直近の2か月間よりも、来客数が前年比で2~3%回復している。	

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(店員)	来客数の動き	・気候の良い時期であり、インバウンドも少し増えた。近隣の学校でも運動会などが開催されたため、休日の来客数も増えている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・少し暑くなったため、冷たい商品が売れている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3か月前や前年と比べて、来客数、単価共に少し改善している。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・物価は上昇しているが、期間限定セールや割引などのイベントを行っているため、売上等はある程度確保できている。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・新たな省エネ基準の導入に伴い、消費者の動きが活発であり、過去にない売上となっている。特に、エアコンの売上は前年の約3倍近い水準に伸びている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・直営店のカフェは、欧米からのインバウンドの来客数が増えている。卸売でも各取引先からの注文数が堅調となっている。
		一般レストラン(企画)	販売量の動き	・年初以来、販売量は徐々に回復しており、来客数も4か月ぶりに前年を上回る水準となっている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークの日並びも良く、例年以上に販売量が多かった。また、団体客の受注も順調であるなど、個人客、団体客共に好調となっている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・前年と比較して申込件数が10%弱増加しており、追加オプションの契約数も増加傾向にある。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9005円で、3か月前の8690円よりも上がっている。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・リニューアル工事の受注が好調で、工事待ちのオーダーが200件を超え、対応できない状況になっている。人手不足が解消されない状態のなか、暇とは無縁の日々が続いている。
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・売上だけを見ると3か月前と変わらず、まずまずの水準となった。ただし、来客数は明らかに減少している。実際にゴールデンウィークを含めて、来客のない日が数日あった。販売量と来客数のバランスが取れておらず、お金を使う人と、節約せざるを得ない人の格差が広がっている。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・無駄な買物がなく、価格の低い商品を中心に売れている。
		一般小売店[菓子](営業担当)	それ以外	・ナフサ問題の影響で、価格の上昇に加え、資材が入手困難な状況となっている。売上などにも影響が出るため、先行きが不安である。
		百貨店(販売推進担当)	来客数の動き	・若年層に合った内装への改装を行った結果、来客数が2けた増となったほか、月後半には株価の上昇もあって美術品などに動きがみられた。ただし、主要な客は微減となった結果、全体的には余り変化がみられない。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・引き続き、国内の中間層の動きは堅調で、富裕層とインバウンドも好調を維持している。気温の上昇で暑さ対策商材が好調に動き出し、化粧品や婦人用品の動きが良い。特選品や時計などの値上げもあるが、全体的に客単価が大幅に上昇し、来客数の減少をカバーしており、売上の2けた増が続いている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・海外ブランド品の価格改定が続いており、値上げ前の駆け込み需要が活発になっている。どれも高額品が多いブランドであるにもかかわらず、値上げが続いている。インバウンド売上も中国は減少しているものの、欧州や東南アジアは増えており、中国の減少を補っている。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・直近の3か月は、店頭売上が来客数の増減と反比例の動きとなっている。ただし、これは改装に伴う、売り尽くしセールの影響が大きい。
		百貨店(宣伝担当)	来客数の動き	・前年は大阪・関西万博の開催で好調となった反動もあるが、来街者や館内への来客数が減っている。特に、インバウンドの変動が大きく、航空券の価格が上がったゴールデンウィーク以降は落ち込みが大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・足元の売上は好調で、気温の上昇によって夏物衣料が動いている。インバウンドも前年比で2けた増であり、中国人客は減っているものの、東南アジアが好調となっている。ただし、不透明な中東情勢に起因する物価の上昇といった不安要素も多く、消費マインドは完全には上がっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増えている一方、売上は前年比で悪化しており、安い店への買い回りがみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は必要な物しか買っていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいで安定している。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・前月までと同様に、依然として競争環境の厳しい店舗が多いほか、商品価格の上昇も続いているため、全体として客の来店頻度が減る傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、値上げの影響で客単価の上昇率が鈍化しており、売上は横ばいとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの後は支出が控えられており、飲食店は平日が暇で、週末だけが活気付いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年は大阪・関西万博が開催され、インバウンドが増えたため、その反動が出ている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・物価の上昇により、食費を節約する客が多くみられる。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・ナフサ不足の影響で、新築住宅の着工が遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・各メーカーが販売促進活動に力を入れつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・地政学的要因による物価の上昇や原油価格の上昇の影響で、購入を慎重に検討している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月の新車販売台数は目標、前年の水準共に下回っている。4月から自動車税の環境性能割が廃止され、効果を期待していたものの、販売は伸び悩んでいる。物価の上昇のほか、新型車種の発売前という時期的な要因も大きいものの、直近は厳しい状況が続いている。全体としては、中古車の販売台数は好調で、サービスの利用は横ばい、新車の販売は厳しい傾向が続いている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売量は低迷した状態が続いている。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・ナフサの供給不足で、家庭用ゴミ袋などの業者による購入や、日用品関連のまとめ買いがみられる。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、UV関連や制汗剤などを中心に、化粧品や化粧雑貨は好調を維持している。一方、医薬品や健康食品、衛生用品などは減少が続いているほか、好調であった食品や日配品などの生活必需品も、値上げの影響で販売は減少に転じている。3か月前と比べて客単価は上昇しているものの、来客数は伸び悩み、買上点数も横ばいとなっている。
		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	・送料の無料キャンペーンが終わり、通常の受注量に戻っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忙しい日とそうでない日の差が激しい一方、売上全体に大きな変化はない。
		その他飲食【洋菓子】（管理担当）	来客数の動き	・前年の6月上旬から、駅周辺の工事に伴って客の動線が変化し、前年比で厳しい状況が続いている。また、ナフサ価格の高騰や物価上昇の影響で、し好品に対する節約志向が強まり、来客数に影響が出ている。
		都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・客の購買行動に、それほど上向きの変化はみられない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・世界情勢の不安定化など、地政学リスクへの不安が続いており、客の心理面での余裕がなくなっている。富裕層の客でさえ、現状に不安を覚え、消費への意欲が減退している。

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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・中東情勢の影響による半導体メモリ価格の高騰で、通信機器の価格が上昇し、原価全体が上がっている。景気が上向いているとはいえないうが、価格を上げなければいけない状況となりつつある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数がなかなか増えない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・伸び率は前年よりも縮小しているが、Web投票が増加し、売上は前年比で5%前後の伸びとなっている。一方、単価に大きな変化はない。レース場では、ゴールデンウィークは前年よりも来場者数が増え、売上も増加したが、その他の日は前年並みとなったほか、場外発売場の売上は減少している。
		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	・施設ごとに、売上が前年を上回る場合と下回る場合があり、全体的な傾向は分からない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・開発事業用地の売買については、ホテルやオフィス、マンションなどで激しい競争が続いており、建築費が高騰している状況でも、活発に取引されている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・中東情勢による値上げ関連の情報が多く、既に値上げを進めている企業もあるが、駆け込み需要の動きは余りみられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・住宅資材を始めとする各種コストの増加が非常に大きく、新築価格を中心とした不動産価格の上昇が続いている。実需向けの郊外物件は販売状況が鈍化している一方、都心部の富裕層向けの高額物件は、選別されながらも堅調な動きが続いている。
		商店街（経営者）	お客様の様子	・物価上昇の影響が出ている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・入出は多いが、売上は悪い。
		一般小売店〔花〕（経営者）	それ以外	・原油の輸入不足で、様々な商品の不足や価格の上昇につながっており、仕入価格が高騰しているが、商品の販売価格はなかなか上げられず、利益が増えない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・ナフサ不足の影響で、クラフトテープや布テープなどのこん包に使用する粘着テープ類が出荷されず、流通もしていないため、現場は困惑している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・中東情勢による燃料価格の高騰で、インパウンドが減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・来客数も減っているが、1人当たりの販売量が以前よりも減っている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	お客様の様子	・商品の値上がりの影響で、来客数が減っている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	来客数の動き	・呉服を扱っているが、生活に必要な物ではないため、世界情勢の影響で全ての物が値上がりするなか、着物の購入がみられない。
		一般小売店〔書籍〕（管理担当）	来客数の動き	・前年の大阪・関西万博の反動で、前年よりも来客数が大きく減少している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月の28日までの実績は、売上が前年比で8.8%の増加、来客数が3.0%増と好調を維持している。担当している食料品の売上も7.7%増と好調であるものの、その要因は近隣に開業した大規模病院の影響が大きい。一方、品目別にみると、単価の高い牛肉の買い控えなどの節約志向もみられるため、今後の動向を注視したい。
		百貨店（管理担当）	それ以外	・店内の各所で改装を行っているため、売上は大幅に減少しているが、想定よりも健闘している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨の前触れのような天候が続く、雨による客足の減少がみられる。節約志向により、雨の日は家にある物で済ませる動きがあるが、雨による減少を翌日以降に取り戻すことは難しくなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は前年の水準を何とか維持できているが、値上げ傾向によって財布のひもが固くなり、1回の買物額が減少するなど、商品単価の上昇による効果が出ていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・欧米や東南アジアからのインバウンドが10%ほど減っている。会社員の退社時間が18時から19時台に集中しており、21時以降は6%ほど減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・石油製品の値上げにより、塗料が入手困難になっているほか、品不足となる既存製品もあり、納期にも影響が出ている。一方、客は値上げに敏感であるため、集客も困難になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・株価は上がる一方であるが、販売の現場ではその実感は少ない。また、客からは景気が良いという声も余りない。
		その他小売 [ ネット通販 ]（管理担当）	単価の動き	・メーカーからの値上げ要請が増えるなか、客の購買行動に影響が出ている。
		その他飲食 [ 自動販売機（飲料） ]（管理担当）	単価の動き	・新商品が低価格帯となっているなど、状況は厳しい。
		都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・世界情勢の悪化による影響を受けている。
		都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・旅行会社経由の予約の取り込みが前年を下回り、販売単価も伸び悩んでいる。経費の増加による影響も大きく、利益が出にくい状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は、円安と燃油サーチャージ引上げの影響で敬遠されている。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・物価上昇やナフサ問題が、旅行マインドに影響している。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・夏休み期間中の旅行予約が増える時期であるが、例年と比べて動きは鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世界情勢の変化やガソリン、ナフサの問題で、国内景気の悪化要因が増えており、タクシーの利用も最低限になっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建築資材などの原材料価格の高騰で、利益が圧迫されている。
		通信会社 [ 貴金属オークション ]（経営者）	販売量の動き	・今までは、ほぼ全ての商品が売れていたが、1割程度の売れ残りが出ている。単価の上昇に伴い、予算の範囲で購入する客の間で、商品を選択して買う傾向がみられるため、今後の動きには注意が必要である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・売上等は前年比で減少傾向となっている。これは、前年末の大手キャリアの3G停波による買換え特需の反動で、販売数量が落ち込んだことが主な要因である。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月は仕入商品を減らした影響もあるが、売上が大きく減るなど厳しい状況である。
		美容室（店員）	単価の動き	・トリートメントやサイドメニューのオーダーを見送る客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売物件に対する問合せ件数が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・6月からの建材や資材価格の改定が発表されたが、販売価格への転嫁が難しい。
		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）	販売量の動き	・円安や原油価格の高騰に伴う物価の上昇で、消費は悪化している。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	販売量の動き	・運営している住宅展示場全体の成約数は、3か月前と比べて減少傾向にある。
	×	一般小売店 [ ガラス細工 ]（店長）	お客様の様子	・客足が遠のいているため、早急に安心できる状況にしなければならない。
	×	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。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・主婦層や高齢の女性による来店が、前年と比べて減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が低迷しているなど、物価上昇の影響をかなり受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	家電量販店（店員）	それ以外	・様々な商材価格の高騰を控えた駆け込み需要や、国や市の補助金制度による駆け込み需要の反面、数か月後の販売価格の上昇などを考えると、需要を先取りした分、購買の減少は避けられない。
	×	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・輸入商品を扱っているが、国内客にとって割安感のある価格は、海外と比べると非常に低い。海外では適性相場の価格でも高いといわれるため、商談に時間が掛かり、売りにくくなっている。
	×	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	それ以外	・ナフサ関連の資材が入手困難であるほか、価格の上昇により、幅広い範囲での物価の上昇につながっている。一方、仕入コストの増加により、中小企業の業績への影響も今後大きくなる。
	×	その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	競争相手の様子	・周囲の店も来客数の減少だけでなく、在庫品が売れないため、新しい商品を仕入れる余裕がない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・花見や歓送迎会シーズンが終わり、会社費用による宴会の需要はあるが、一般客やインバウンドの利用が激減した。生活関連での更なる物価上昇による、個人客の外出控えも影響している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月からの自転車関連の規制強化で、雨の日は来客数が激減している。近隣のスーパーもほとんど客がおらず、雨の日や風の強い日は売上が上がらない。
	×	観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・近隣を含めて、旅館の休館日が増えている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・3Gの停波による契約の移行がなくなったほか、新生活需要も落ち着いたため、販売量が激減している。
企業 動向 関連 (近畿)		*	*	*
		金属製品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・この数か月間よりも注文量が少し増え、良くなっているが、以前の動きと比べるとまだ鈍さがみられる。
		その他サービス業[店舗開発]（従業員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが比較的に長かったため、ターミナル駅だけでなく、中間の駅でも比較的にぎわいがみられた。客単価は低いものの、来客数が想定を上回っている。
		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中は気温が高く、客の入込も増えていたが、月後半は売上が悪化したため、月全体では売上に変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先がナフサ問題の影響を受け始めている。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はないが、外注業者からは値上げの話が出ているため、利益率の低下が心配である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・実際の景気はかなり落ち込んでいるが、当社の製品は機械本体の完成後に取り付けるものであり、価格的にも全体に占める割合は小さいため、来年分の注文まで入ってきている。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢が不透明ななか、石油関連の商材不足の影響で、価格の上昇傾向がみられるものの、現状は大きな直接的影響はなく、業績も安定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の業務は納期が長いので、当面の操業に問題はない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・ナフサ問題で若干の納期調整や価格の変動はあるが、今のところ大きな影響はない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の問題により、原油由来の部材の入手が困難になってきた。価格の高騰もそれ以前から起きていたが、更に加速している。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・気温の上昇に伴い、エアコンの店頭販売が前年を大きく上回っているが、季節要因によるものであり、景気が良くなっているとはいえない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが増えているものの、ナフサ不足の影響で材料価格が上がっているほか、入手しにくくなっているため、受注できるかどうかは微妙な状況である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・中東情勢の不安定化により、建設資材の納期が定まらない状態が続いている。突然の納期変更もあり、工期内の竣工が厳しい作業所もある。

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
		輸送業（サービス担当）	受注量や販売量の動き	・一般の荷物は前年並みの動きであるが、大口の荷物は減少している。その一方、人件費などの経費は増加傾向にある。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響で、原油価格が高騰しているほか、仕入商品の入荷遅延や値上がりにつながっている。
		広告代理店（管理担当）	取引先の様子	・企業の合併や吸収などの話を、よく耳にするようになっている。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・全ての商品が値上がりしている影響で、当社商品の販売数量は落ち込んでいる。
		食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前年は大阪・関西万博の開催効果が大きかった反動で、前年割れの動きが続いている。
		繊維工業（管理担当）	取引先の様子	・仕入価格が高騰しつつある。ナフサ不足の影響はまだみられないが、今後の仕入状況が気掛かりである。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費や加工費、出張経費等の上昇分を販売価格に転嫁できないなかで、利益の減少が続いている。商品の差別化による利益の増加を模索しているが、消費意欲が下がるなかでは利益の確保が難しい。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・ナフサの問題で包装材料の供給不安があるため、いつ製造停止になるか分からないという不安がある。
		化学工業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・中東の海峡封鎖の影響が出ている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の部品や材料については、石油化学製品の品薄状態による値上がりが見られる。荷動き全体に大きな変化はないが、建材や土木関連製品の荷動きは悪くなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・塗装用のシンナーや洗浄液が入手しにくくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取扱製品の需要期が4月で終了し、今月は販売店それぞれの戦略の差が出る時期であったが、各店には攻めの意識がみられない。
		輸送用機械器具製造業（役員）	それ以外	・材料や塗料の入荷遅延により、売上の計上時期の遅れにつながっている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・市場の動きが鈍く、相変わらず原材料価格も高い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・協会の間でも、資材の調達に支障が出てきている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・この2か月はエンジンオイルが市場から消えたため、仕事をしようにも、トラックを動かすこと自体をためらっている。価格が上がるだけならまだよいが、エンジンオイルの販売がないため、買いようがない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・石油不足の影響で商品が入荷されず、納期が遅れている。
		金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・物価の上昇や円安傾向による、生活関連での負担増に加え、実質賃金の伸び悩みで消費が低迷している。また、世界経済の減速や金利の上昇が投資を抑制し、景気減退の要因となっている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東の海峡問題の影響で、ナフサ関連の商品の仕入れが難しくなっており、商品のこん包や出荷に影響が出てくる可能性がある。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・中東情勢の影響で、従来以上に物価の上昇が激しくなっている。ナフサなどの石油製品は、前年の米と同様に一部の企業が抱えている可能性もある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず実店舗が減少し、インターネット販売が増えている。それに伴い、店舗の賃料が下がる、空室率が上がるなど、景気が悪化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降は、交通広告の受注が前年よりも1割程度落ちている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・当社は行政や支援機関から業務を受託しており、その中には個人店舗や中小企業の支援も含まれる。特に増えている支援テーマは、輸入原材料の値上がりや調達難への対応であるが、現状は資金調達に対する支援制度や、相談窓口の紹介のみで決め手がなく、今後は経営難に陥る企業が増えそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業 [ 受託調査 ] ( 調査担当 )	取引先の様子	・ 仕入先からは、毎月のように価格転嫁に心じてほしいとの要請がある一方、販売先からは価格据置きを要請があるため、容量を減らして出荷する状況が続いている。
		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	・ 中東情勢により石油関連商材が不足しているため、販売商品が少なくなり、売上が減少している。
	×	その他非製造業 [ 衣服卸 ] ( 経営者 )	受注価格や販売価格の動き	・ ナフサ関連の二軸延伸ポリプロピレンの袋など、資材関係が品切れとなっている。価格の上昇を見込んだ駆け込み需要が原因とみられるが、製品を入れる袋の不足で、業務への支障が予想される。目下は社内在庫分で対応しているが、6月後半には切れると予想され、調達に苦労している。一方、取扱製品のタオルは精練工程での重油のコスト増により、7月以降の値上げ交渉が本格化するなど、コストアップが顕著となっている。当社による価格転嫁は、コスト全体がはっきりしないため交渉に入れず、7～8月はコスト上昇分を自社で吸収する必要がある。
	×	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	・ 物価の上昇が止まらない。
雇用関連 ( 近畿 )		*	*	*
		民間職業紹介機関 ( 営業担当 )	それ以外	・ 今月は特に2028年卒業者向けの夏季インターンシップの広報が盛況であった。当社を含めて、インターンシップのための合同企業説明会を開催する企業が多いなか、出展数は前年と同等か微増で、参加者数は前年よりも大幅に増加している。
		人材派遣会社 ( 営業担当 )	求人数の動き	・ 前月に続き、事務職の求人減少を実感している。特に、大企業ではAIの普及で業務の効率化が進み、事務関係の求人の削減が顕著である。既存の人員で業務が完結するようになり、新規募集がかなり絞られている。現在、派遣市場で見られるのは、社員の産休や育休に伴う代替求人が中心であり、それ以外の通常の募集は非常に少ない。事務職への就職や転職のハードルは以前よりも高く、求人市場の変化を実感している。
		人材派遣会社 ( 役員 )	求人数の動き	・ 求人数に大きな変化はない。
		人材派遣会社 ( 営業担当 )	求人数の動き	・ 派遣先の時給が7月に引き上げられるが、時給の交渉が厳しい企業では、派遣スタッフの定着に不安がある。
		人材派遣会社 ( 管理担当 )	求人数の動き	・ 一定数の求人はあるものの、新規求人は伸び悩んでいる。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 以前からの物価上昇に加え、中東情勢に起因する資材価格の高騰により、企業収益への影響が出始めているが、求人数への大きな影響はまだみられない。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 中東情勢の影響で、材料の入荷への懸念や困難が生じる事業所が増えているが、求人数自体は減っていないため、景気が悪化しているとまではいえない。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 5月は求人数が前年よりも多めであるが、景気の大きな変化は今のところみられない。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・ 物価上昇などの懸念材料はあるものの、新卒の内定状況などは依然好調である。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・ 有効求人倍率は横ばいであるが、新規求人数は、物価の上昇や省力化の影響を受ける卸売・小売、宿泊・飲食のほか、原油価格の上昇の影響を受けやすい運輸等で減少が続いている。その一方、インフラ工事の好調や金利上昇を控え、住宅需要が好調な建設業のほか、半導体関連が伸びている製造業、報酬の改定で求人が増えている医療福祉では増加傾向となるなど、産業による差が大きくなっている。
		人材派遣会社 ( 支店長 )	求人数の動き	・ メーカーを中心に、状況は芳しくない。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	それ以外	・ 以前から続く物価の上昇に加え、中東情勢の影響で原油関連の諸問題も発生しており、景気は悪化している。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	それ以外	・ 新聞広告やデジタル版の広告などの宣伝費が縮小しているなど、ナフサ問題の影響が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、求人数は約30%減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・企業の需要に対する人材の確保が難しく、他社との競合も多いため、成約数が伸び悩んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・来春の新卒採用については、本学への求人は主に医療業界であり、一般企業の採用活動よりも半年程度遅いことから、これから本格化していく。中東情勢の影響を少し受けているものの、求人事業所数には今のところ変化はみられない。ただし、業績の悪化懸念により、採用予定人数が減少する事業所もあるなど、直近の3年とは状況が異なる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・緊迫した中東情勢が続いており、日本経済の先行きには多くのリスクがみられるなど、不確実な状況となっている。また、今後は利上げのほか、更なる物価の上昇も予想される。
	x	*	*	*

### 9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (中国)		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・新たな省エネ基準を背景に、エアコンの売上は前年比170%と大きく伸長している。それに伴い、店舗全体の売上も前年比120%と好調に推移している。
		商店街（代表者）	それ以外	・最近オープンした若手経営者の店舗は、ターゲットを絞った販売促進で顧客を獲得しているが、既存店は横ばい、あるいは下降気味である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・株価が年初来高値を更新し、含み益を得た客の購買意欲が向上しており、高額商品の動きが出てきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円のジュエリーや洋服が好調に売れている。価格改定を控えていることもあり、駆け込み需要によって今月の売上は非常に好調だった。この勢いが来月以降も継続することが期待できる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸び率を上回る形で販売点数が増加しており、1人当たりの買上点数が大幅に伸長している。価格面の影響もあるが、購買意欲の変化として、極端な低単価志向から脱却する傾向が見受けられる。平日の指数も上昇していることから、売上への効果は高い水準にあると考えられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや母の日といったイベントがあった5月は、天候にも恵まれたことから、来客数が前年比105%と好調に推移している。物価高やガソリン価格の高騰の影響もあり、遠出を控えて近場で過ごす傾向であったことも要因の1つと考えられる。来客数は、3か月前の前年比と比較しても2%以上上回っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・食品の相次ぐ値上げで、買上平均単価は約2ポイント上昇しているが、本来見込まれる5～6ポイント程度の上昇には至っていない。特売商品やお買い得商品の購入が中心となっており、ついで買いはみられないものの、販売点数は前年並みを維持している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・前年と比べ来店客が増加傾向である。特に週末の好天候に伴い、県外からの観光客が増え、軽食やパンを購入するケースが増えている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・新たな省エネ基準の影響により、エアコンの販売台数が増加しており、売上も伸びている。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・新型車の発売が増え、生産台数も少しずつ増えてきている。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前半は天候不良などで苦戦したが、後半は県外からの客が増え、全体では前年を上回る結果となった。来客数はこのところ増加傾向にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・特にインバウンドの増加により、需要が高まっている。

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
		高級レストラン (事業戦略担当)	来客数の動き	・記念日需要の回復がみられる。
		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前半の天候不順により、行楽や各種イベントの中止が相次ぎ、その分、外食利用へ流れる傾向がみられた。その後も週末ランチタイムの利用者数は前年の130%を維持しており、全体売上の底上げにつながっている。また、ランチの売上構成比は前年より約5%上昇し、全体売上の30%を占めるまで拡大した。お買い得感を重視したランチ利用の傾向が、より顕著になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークということもあり、観光客が多かったが、それ以外は波があった。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊については前月と比べ予約ベースが3%伸びており、景気は良くなっていると判断できる。一方、飲食は前月後半から予約ベースが約1%鈍化している。これらを総合すると、全体としてはやや良くなっていると判断している。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク頃から顧客の反応が若干改善してきている。
		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後半は天候が悪かったが、来客数、売上共に大きな減少はなく、予測どおりの結果となった。ゴールデンウィーク明けは例年並みとなり、5月単月では、前年を少し上回る結果となった。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・2~3か月前と比較して、一般レースにおける1日平均売上が若干良くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・特に変化はない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・徐々に売上は良くなっているが、過去の実績には及ばない。
		一般小売店[洋裁附属品](経営者)	販売量の動き	・暑さも影響し、客の動きは鈍い。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・全ての商品の価格が上がり、買い控えが進んでいる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・高額品や特に資産価値の高い商品、ブランドを求める客が増えている。物欲は以前ほど強くないが、将来的に価値が残る資産性のある物を持ちたいという声を聞く機会が多い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売促進を改善するなど、集客を高めることを実施しても、衣料品の売上は改善されない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・ナフサ問題に端を発し、相変わらず様々な商材の値上げや品切れなどで客の購買動向の変化がみられる。買い回り商材はより価格面でシビアになり、客単価下落が進みつつある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・値上げが続くなかでも、来客数は前年の100%前後で推移している。一方、売上の伸びは値上げ幅を下回っており、低価格商品を選ぶ客の割合が徐々に高まっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・依然として売上は前年を上回っているが、販売点数が前年を下回る状況が続いている。
		スーパー(販売担当)	来客数の動き	・来客数は横ばいの状況が続いており、ゴールデンウィークや母の日商戦も盛り上がりには欠け、前年並みで着地した。
		スーパー(財務担当)	来客数の動き	・物価上昇のため、消費者の低価格志向による買い回りの影響で、来客数が前年を上回る状況が続いている。1人当たりの買上点数は前年を下回る状況が続いているが、1品単価の上昇により売上は前年を上回る状況が続いている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・30分圏内に競合店が出店し、既存の競合店が対抗手段を講じてきたため、来客数、販売量共に前年を下回ってきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・売上は上がっているが、前年の同時期と比べて来客数が微減している。
		コンビニ(支店長)	来客数の動き	・賃上げにより人件費がかさんでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (代表)	販売量の動き	・気温が上昇したことにより、夏物の動きが良くなったが、食品の値上げに対応するために節約する傾向もみられる。
		家電量販店(店 長)	お客様の様子	・社会情勢の変化が客の購買意欲の低下に大きく影響している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・予算が厳しい。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・5月の販売量は前年比115%となっているが、前年実績が低水準であったためであり、好調とは言い難い。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・4月以降の市場動向については、年度の切り替わり時期ということもあり、例年低迷しやすい傾向にあるが、本来はゴールデンウィーク明けから回復に向かう。しかし、現在も低迷が続いている状況にある。
		乗用車販売店 (リース担当)	お客様の様子	・客との会話では景気悪化に関する話題が多く、物価上昇の影響により購入が難しくなったという声も増えている。
		その他専門店 [時計](経営 者)	単価の動き	・購入単価に格差があり、全体としては販売単価が低い。行政から生活応援商品券が配布されて来客数は増えたが、高額品販売にはつながらない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから極端に来客数が少なくなっている。商圏が駅の方に移ったことも考えられるが、全体的に客の外出控えがみられる。来客数も前年比で約10%下がっており、厳しい状況である。
		観光型ホテル (予約担当)	来客数の動き	・大型連休は例年どおり来客数が多く好調であったが、連休後は客足が遠のいている。
		都市型ホテル (宿泊担当)	来客数の動き	・3月から引き続き観光客の宿泊は例年より増加している。特に平日においても個人客の集客が確保できている。
		都市型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・国内レジャーではゴールデンウィークで需要が高まり、インパウンドも個人旅行者が引き続き好調であったことから、高い水準で単価が推移した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年5月は余り良くない傾向であるが、今年は特に悪かった。長いゴールデンウィークに加え、その後の乗車率も低迷した。
		タクシー会社 (営業所長)	お客様の様子	・営業回数、売上共に前年からやや減少している。前年比では約5%マイナスである。夜間の動きが鈍く、タクシーは余剰気味の状態となっており、駅ロータリーも空車が目立つ。
		通信会社(企 画・総務担当)	販売量の動き	・新規個人向けインターネット回線の販売状況は振るわず、新規客、既存客を含め、競合他社との取り合いになっている。全体としては景気動向の影響を受けにくい特性があるとみられる。
		放送通信サー ビス(総務経理 担当)	お客様の様子	・ケーブルテレビの利用料延滞率、延滞回収率共に大きな変化はない。
		美容室(経営 者)	単価の動き	・物価が上昇し、客は買い控えの様子である。
		設計事務所	お客様の様子	・新規案件の相談量に変化がなく、進行中の案件も予定どおり進んでいる。
		住宅販売会社 (事業推進担 当)	お客様の様子	・中東情勢の先行き不透明感が続いており、ますます購入意欲が鈍化して、好立地以外は進捗が鈍い。また、価格条件を重視する層においても、資金面に余裕を持って検討する傾向が見受けられる。
		住宅販売会社 (住宅設計担 当)	お客様の様子	・中東情勢による建築資材への影響を販売側が不安視するなかで、客も同様の懸念があるとみられるが、現時点では販売量への影響は少ない。
		商店街(代表 者)	それ以外	・仕入価格が上がったため、粗利が減っている。
		一般小売店 [茶](経営 者)	販売量の動き	・前年は世界的な抹茶ブームの影響で抹茶の仕入価格が2倍以上になって苦労したが、今年は煎茶においても仕入価格が2倍近くまで上昇している。こうした状況は想定していたため、当社の一大イベントである新茶予約については、価格の不透明感を踏まえ中止とした。その結果、同イベントによる売上が減少し、厳しい状況となっている。
		一般小売店[眼 鏡](経営者)	単価の動き	・新規購入ではなく、修理して使う客が増え、買換えサイクルが伸びている。

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	・最寄り品の購入頻度の低下がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・裏地や八掛の価格が上昇し、厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価が上がり、消費動向が縮小気味とみられる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・注目される新発売車種に関しては活発に動いているが、既販車に関する動きは鈍くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減しており、物価高のため購買意欲がなくなっているとみている。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して中国からのインバウンドが減少し、日本人観光客や修学旅行生が順調に推移している。
		その他専門店【革製品】（店主）	販売量の動き	・オーダーメイドの依頼がややまとまって入ってきた点は救いであったが、既に店頭と並んでいる商品を買う客が減っているため、やや悪くなっている。
		その他専門店【宝石店】（店員）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数は約9割まで減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィークが明けると景気は悪くなるが、今年は特にその傾向が強い。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人需要について前年比84%となっており、特に海外旅行については前年比74%と苦戦している。団体需要については、周年行事のトラベル需要がけん引し、前年並みで推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中東情勢の先行きが見通せず、石油関連物資の価格高騰も影響し、景気は沈滞傾向にある。街の活気についても同様に低調な状況が続いている。
		通信会社（運用担当）	それ以外	・中東情勢の影響による経済不安が高まっており、景気は悪化傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・高齢者でサブスク型サービスの解約が増加しており、家計の引締めがより強くなっている。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・企業活動においては、サービス提供に資する設備構築において、資機材の調達不安が顕著となっており、事業活動への影響が生じ始めている。また、日常生活においては、マンションの大規模改修の費用算定や実施時期が確定できない状況となっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・航空券が高くなったことが影響し、インバウンドの動きが悪い。国内利用者は天候に左右され、ゴールデンウィークの利用が少なかった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築費の高騰と中東情勢の影響により、プロジェクトが前に進まないケースが増えている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・主力商品のおにぎりや弁当の売上が連休明けから落ち込んでいる。おにぎりの価格上昇に加え、今月は自動車税の支払時期が重なっていることも影響しているとみられる。特におにぎりや弁当の販売不振が顕著で、それに伴い来客数や売上も伸び悩む厳しい状況となっている。
	×	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客からは、やりくりが厳しいという声が多く聞かれる。
	×	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・中東情勢の影響により、CM出稿が減っている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が広がったままで、商品の売上もほぼない。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築費の高騰により支払条件の折り合いがつきにくくなり、金利上昇などで長期的な支払への不安から、購入をためらう事例が増えている。
	×	住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・中東情勢の影響により、発注制限が掛かるほか、販売単価の上昇がみられる。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車が立ち上がって忙しい状況である。
(中国)		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の取引先からの受注が増え、工場はフル生産で対応している。他社から引き合いもあるが、短納期の案件は断っている。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・主力の自動車を中心に、生産や輸出の持ち直しの動きが見られる。
		繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・原材料の値上げ要請が多くあるが、すぐには価格転嫁ができない状況である。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・中東情勢については不透明な状況が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、先行き不透明な要素が多く、低調のままである。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内、海外共に需要が多い状況である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建設資材は一部で不足傾向であったが、3か月前と比べて状況に大きな変化はない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響で資機材の価格高騰や納期等のリスクはあるものの、ベースアップや価格転嫁がスムーズに浸透している実感がある。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス要素やマイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化がみられない。
		輸送業（企画担当）	取引先の様子	・設備を発注した事業者の多くが複数の案件を抱えており、余り変化はみられない。今後の見通しについても、厳しい状況には至らないとみられる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響は少しずつ始めているが、当社事業の引き合いに直接的な影響はまだ出ていない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・M & Aや補助金を活用した設備投資計画作成支援等の臨時単発契約業務は順調に推移している。ベースとなる定額契約業務も前年度実施した値上げの効果で堅調に推移している。他方、人材獲得投資コストの負担増は大きく、プラス効果を逸失する結果となっている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物の動きがかなり悪い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文数量は徐々に減少しており、消費者意識の変化や価格高騰による買い控えを背景に、厳しい状況が続いている。
		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前の4月には受注があったが、5月中旬以降は受注の回復が鈍くなっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響から、仕入れ、販売共に物の動きが悪くなっている実感がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・プリント基板分野ではA I関連向けの設備投資が増加しているものの、印刷製品や電子機器部品の受注量は顧客の生産調整等により減少が続いている。
		建設業	それ以外	・中東情勢の影響により、原油価格の高騰やナフサの品薄が生じており、資材の納入にも影響が及び始めている。
		金融業（主任）	取引先の様子	・中東情勢の影響もあり、ネガティブな情報が多い。喫緊で業績悪化はないが、間接的な影響は一定数あるとみる。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数は前月と比べ約5%減少、成約件数は約3%減少となっている。
	通信業（企画担当）	取引先の様子	・前年度から続く半導体不足や資材価格の高騰に加え、中東情勢がそれに拍車を掛けた状況となっている。原油や資材の価格高騰、納期の不透明化が常態化しており、取引先においてもデータセンターやクラウド、I T関連投資に対して慎重な動きが見られ始めている。	
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・人材派遣スタッフの登録数が前年比で増加傾向となっており、派遣稼働者数も順調に伸びている。ただし、事務派遣の件数は頭打ちになり、代わりにブルーワーカーの派遣稼働者が増加しており、売上のシェアは変化している。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人広告数が横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・新卒採用市場において、学生の動きが2極化している。早期から積極的にインターンシップや説明会に参加し、内定を獲得する学生がいる一方で、周囲のペースに乗り切れず、活動進捗が緩やかな学生も一定数見受けられる。企業の採用意欲は総じて高い水準を維持しているものの、エントリー数の確保に苦戦する企業が増加しており、学生の動きの鈍さが企業の採用活動の進捗に影響を与えている印象を受ける。
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・担当顧客の採用に対する温度感を踏まえると、状況に変化はない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・2027年卒と2028卒の採用予定人数はほぼ同じで、前年と比較して採用数を増やす企業は減少している。内定状況は4月時点で全体の約7割で前年並みとなっている。内訳は文系が6割強、理系は8割となっている。また、内定を持ちながら就職活動を継続している学生は、文系7割、理系5割弱となっており、全体としては半数を超える学生が就職活動を終了している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比では減少傾向が続いているものの、3か月前と比較した人手不足感に大きな変化はみられず、募集人数を大幅に削減する動きは確認されていない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・扶養内勤務を希望するパート社員の勤務時間を調整するため、従来の所定労働時間を短縮せざるを得ないケースがある。その結果、減少した労働時間分を補うための新たな募集を行うが、応募がない。これまではハローワークで求人を出せばすぐに採用できたが、それができなくなったという中小企業があった。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業を行っており、求職者からのエントリー数は3か月前と比較してほぼ横ばいとなっている。人材紹介や派遣求人に対する求人検索エンジンのポリシーが3月から変更され、有料掲載を行わないと求人が非掲載となることに加え、オーガニック掲載がなくなることが大きな影響を及ぼしている。
		人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・3か月前と比べて応募数が37%にとどまっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価高騰による消費不振が一層進んでいる。流通業界や小売業界では買い控えの傾向が顕著で、飲食業界でも外食機会が減って、大打撃を受けている。
		職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・極端な景気悪化の様子はみられないが、物価高騰や各種原材料価格の高騰などで先行きに不安感を持つコメントが多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・ナフサ不足の影響が出始めている。採用数の減少には直接結び付いていないが、中東情勢の改善がない場合、年末に向けて倒産件数の増加や採用人数の減少につながるかと予想できる。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・前年同期と比較して、求人数の伸びが鈍化している。
	x	-	-	-

#### 10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(四国)		商店街（代表者）	来客数の動き	・中東情勢の影響はあるが、国内観光客やインパウンドにより、にぎわっているため、その影響は少ないとみられる。また、飲食を中心に売上が増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・季節イベント商品の売行きが好調である。母の日商品は4月中旬から5月末まで長期間売れ、販売量も増加した。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・エアコンの新たな省エネ基準に関する報道が増加し、販売数が200%を上回って推移している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・様々な商品価格が上昇傾向にある。客はその傾向を注視しており、値上げ前購入の動きがみられるなど、対象商品の売上が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（館 長）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比110%程度で好調だったが、今月は115%程度で推移している。近隣のコンベンションによって県外からの客の増加傾向は継続しており、土産や飲食店が好調である。サービス業態も足元客が増加し、売上が好調である。
		商店街（代表 者）	それ以外	・地域の再開発が、ようやく形を見せ始めた。郊外志向の影響で、食の量販店が消え、食料難民になっている中心市街地に、食料店が再興できるかが大きなポイントになっている。
		商店街（常務理 事）	来客数の動き	・インパウンドを含む若年層中心の観光客が増加しており、街には活気やにぎわいがある。しかし、需要は専ら飲食や名物の食品、土産物が中心のため、多くの物販店は前年売上をキープするのが精いっぱいである。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	お客様の様子	・商品価格の上昇が継続しているため、買い控えをし、購入に消極的である。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・前年と比較して、来客数、買上点数、単価に変化がみられない。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上は計画どおりに推移した。一方で、消費者の節約志向は依然として強く、買上点数等については減少傾向にある。
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・商品単価の上昇が継続している。今後、包材関係の値上げによって生鮮食品の値上げが発生し、それが継続するとみられる。
		スーパー（財務 担当）	来客数の動き	・ポイント強化日や特売日に来店が集中している。平時は、ディスカウントストアへ流れている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは好調な滑り出しとなり、期間全体でも前年をやや上回る水準で推移した。例年はこの期間が終わると急速に売上が減少するが、今年は天候や気温に恵まれたお陰で辛うじて例年を上回った。ただし、全体でみると、力強さには欠けている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、客単価も上昇しない状態が継続している。物価高が継続しているため、衣料品に余り金は使わないとみられる。
		衣料品専門店 （営業責任者）	来客数の動き	・売上は前年並みで推移しているが、来客数が減少している。価格の上昇に伴い購買意欲がやや低下しているようにみられる。
		乗用車販売業 （営業担当）	販売量の動き	・人気車種の再販売があり、単月で見れば受注台数が増加した。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・3月辺りからその兆しはあったが、今年度初めて前年を下回った。来客のない日がみられるようになった。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・宿泊人数は前年より若干増加し、単価も上昇したため、売上は117%と好調を維持している。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・中東情勢の影響で、景気が見通せないままである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜ともに客の実車率は悪く、3割強程度である。タクシーの稼働率も悪く、平日は3割程度、休日は6割程度である。
		通信会社（営業 部長）	来客数の動き	・例年消費が冷え込む時期であり、来客数は前年同月比で減少しているものの、売上は計画を上回って推移しており、全体としては前年並みとみている。
		観光遊園地（主 幹）	来客数の動き	・来客数の前年同期比の推移に大きな変化はみられない。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから来客数が少なめである。
		設計事務所（所 長）	単価の動き	・単価は相変わらず上昇傾向にあるが、景気が良いという感覚はない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・中東情勢の影響により、原料の値上げや材料入荷の遅れ等による製品の不足状態が続いている。客の購買意欲も減退気味で、動向も鈍い。
		一般小売店〔文 具店〕（経営 者）	来客数の動き	・仕入れをしている品物の中に、石油関連原材料を使用した商品の入荷が滞っており、その影響で売上が減少している。一方、それ以外の商品については、例年並みで推移している。

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（企画担当）	お客様の様子	・客は、必要なことには金を掛けるが、不要な部分は支出を抑えている。特に日用品に関しては、支出が抑えられている。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・買上単価が低下傾向にある。年金収入だけでは生活が厳しいという声も聞かれる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上、来客数の減少傾向が続くなかで、ゴールデンウィーク以降の減少は例年以上である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上は前年比100%超だが、3か月前と比較するとやや鈍化している。また、現時点での来客数は前年比100%をキープしているが、予断を許さない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・商品を見に来る人数は増えているが、検討するのみで購入を見送るケースが多く、販売量が減少している。
		乗用車販売店（役員）	それ以外	・中東情勢の影響により、原油関係の品物不足事象が発生してきている。
		その他飲食 [ファーストフード]（経営者）	来客数の動き	・物価高騰で外食に掛ける費用を絞っているとみられ、来客数が減少傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響がある。また身近な人たちからは、備品が入ってこないので仕事ができないという話を聞く。
	x	一般小売店[書籍]（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上共に非常に悪い。外商売上は、前年と比べて件数も金額も大きく落ち込んでいる。
	x	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・中東情勢の影響により、ナフサを原料とする品物の価格が上昇している。コンビニエンスストアの商品包材にも影響が多く出ており、夏以降、販売価格に転嫁する可能性がある。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春から夏にかけて繊維雑貨は受注が増加する時期であり、加えてインバウンド需要が旺盛である。また、国内景気が上向いているとみる小売店が多く、積極的に店頭での催事等に取り組んでいる。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に減少している。中東情勢の影響からナフサ関連資材の入荷が遅れ、現場工事の進捗が遅れている。6月後半には、工事が止まる現場が出るとの情報がある。
		化学工業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響によるナフサ不足から、価格上昇と受注量の増加が顕著である。ただし、需要増加ではなく先食いともみられ、長期的に景気が良くなっているとは判断できない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は、産業機械は低調だが造船関係は上向きのため、全体で見ると大きな変動はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事はあるが、なかなか受注にはつながらない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・中東情勢の影響の見通しがたたない。
		通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売計画に対して、上振れも下振れなく想定どおりの水準である。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・客の受注状況等に、それほど大きな変化はみられない。
		食料品製造業（商品統括）	それ以外	・一般品や食品の価格上昇は想定されていたものの、ナフサ不足による一層の価格上昇が全業種で発生する可能性がある。消費の冷え込みや、買いたい物が買えない状況につながるとみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価高の影響で、採算確保が難しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材の調達に厳しくなってきたり、契約合意ができない。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・2～3月が繁忙期だったこともあるが、それを考慮しても今月は受注量が少ない。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・地元中小住宅販売・建築・土地分譲業者や全国展開している大手業者とも取引や情報交換があるが、成果の出ている業者は大手が多く、地元中小は厳しい。	

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
		税理士事務所	取引先の様子	・物価の上昇や人件費の高騰など経費面の上昇が続いているが、上昇分を販売価格に転嫁できず、利益率が低下している。
	×	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ほぼ毎月、何らかの資材価格が上昇し続けている。
雇用 関連  (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者の動向による。
		人材派遣会社（オフィス責任者）	求人数の動き	・求人数は少しずつ増加傾向にあるが、時期的に増えるタイミングのため例年どおりである。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・県内の製造業や建築関連業界では、中東情勢の影響を受けたシンナー、塗料不足、潤滑油関連の不足、価格上昇によって、先行き不透明な状況である。在庫で賄っている企業もあるが、原材料費の上昇に苦しむ企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・価格の上昇の影響もあって、住宅メーカーなどを中心に広告が鈍化している。民間企業は自社メディアを使う傾向を更に強め、広告費を削減している。
	×	職業安定所（求人開発）	それ以外	・定期購入していた商品価格が上昇している。スーパーで安売りの商品が短時間で完売している。

### 11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (九州)		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新型車の販売開始や注文停止車両の注文再開に伴い、来客数が多い。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・朝方は肌寒い季節が長引き、寝具の衣替えがなかなか進まない家庭も多いようで、前月までは季節商材が不調であった。しかし、今月になり用意した季節商材が好調に推移している。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・企業からのコンペが増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・5月の気候により、来店客、商店街を通行する来客数が増えている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・高温が続いているが、当地や九州産野菜は高値にならず安定した価格のため、販売しやすい状況になっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	お客様の様子	・飲食店の客先や新規客先を抱えているため、売上が増えつつある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前半はゴールデンウィーク、後半は店舗全体の販売促進施策により、来客数が好調に推移している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・半年に1度開催する会員セールの上売が想定を超えている。また、特定地域の物産展は原材料価格の高騰などの理由により商品単価が上昇しているが、売上は好調である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今月は、季節が一足飛びに進み、夏日が増え衣替えが一気に進んでいる。これまでちゅうちょしていた客も、日差し対策商品や夏素材の衣料品に動きがあった。夏日対策の動きがしばらくは続く。
		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数は、前年比3月95.3%、4月94.1%と前年割れが続いていたが、5月に入り来客数が104.0%と売上と共に上向いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・高気温が続いたため、UVカット用の雑貨や化粧品が好調に推移している。食品はナフサ由来の包装資材の値上がり等で利益確保が困難となり、ばら売り等で包装資材を省く手法を取ることで、買上点数が増加する効果を得ている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温が30度を超える日があり、5月としては異例なほど夏物需要が高まっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの省エネ基準改定の認知度による影響だとみられる。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコンの省エネ基準改定に対する取組で販売実績が上向きつつある。
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカー出荷量が安定して増加しており、受注残の販売量が好調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・遠方より近場への外出を選択する傾向にあるため、ゴールデンウィークの実績が好調であった。
		観光型ホテル（総務）	単価の動き	・ゴールデンウィークの高単価が影響し、好調を維持している。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・一時期は団体客が全くなかったが、今月から動き出した。週末に空室が出ることはほとんどないが、5月は学校行事等で個人の宿泊が減ったため空室が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークやコンサート、学会などで需要が増える要素が多く、販売量が今年1番の数字となっている。
		タクシー（統括者）	販売量の動き	・乗務員の面接や入社が過去最高を記録し続けているため景気は若干良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋には商圏内に大型スーパーマーケットが開店する予定で、当商店街は一段と厳しい状態になる。
		商店街（代表者）	それ以外	・5月に入り景気は悪くなると想定していたが、近隣の同業者の閉店により新規客の増加があった。営業努力で景気が改善したわけではない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が買物をちゅうちょする様子が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は母の日があり、3か月前は異動や退職、卒業の花など花屋の需要があり、売上がそれなりにある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・海外からの売上が回復しており、国内の需要も変わらずに推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費者物価指数の増加に変動はみられず、消費者の生活防衛意識は高止まりしている。来客数の推移も前年割れ状態が続いており、単価上昇はしているものの、それ以上に来客数の減少が大きく、営業成果の指標となる数値に影響している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・物価高の影響か、来客数や買上点数が前年を下回る水準で推移している。特売等の店舗企画を実施すると数値は上向くが、基本的に消費動向が極めて厳しい水準にある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は前年を上回る状況が続いている。商品の値上げが続き消費のブレーキにはなっているものの、それを上回る消費意欲がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーンへの来客数の増加があるものの、お買い得への反応が良いため景況感が上向きとは言い難い。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の効果で買物客が多くなっている。しかし、税金の支払も増加し、支出が増え生活が厳しいと嘆いている客が多い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・気温が高くなり季節物である冷たい麺や冷たい飲物は前年より売れているが、それにプラス1品の購入はない。来客数は前月より少し伸びているが、まだ買い控えがあるようだ。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・イラン情勢などの影響が身の回りにじわじわとみられるようになってきている。消費者は節約の話題が多くなり、買物に関しては余裕がある人しか購入していない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・省エネ基準改定を控え、エアコンが大きく売上がけん引している。値上げする可能性が大きいため購入意欲が出ているが、景気が良くなって売上が増加している状況とは違う。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると若干新規の客が増加している。景気としてはやや良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・3か月前は、シールの特需が始まっており、当ショッピングモールでは全館で来客数が増えていた。現在は、前年比で同水準の推移が継続しており、テナントは、シール需要が落ち着き始め景気は変わらない。一方で、シールに次ぐトレンドアイテムも高稼働し始め、期待をしている。しかし、当館内の多くのアパレル店は高気温のため厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの日帰りバスツアーは好調であったが、その他の国内募集型企画旅行が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・イベントが多かったため、人の動きがよく昼夜とも売上が良かった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き続き見積依頼や引き合い、相談は多く、顧客の投資意欲は比較的高いとみられる。一方で、情報収集や比較検討の段階にある案件も多く、案件化までに時間を要する傾向がみられる。そのため、販売量としては前月と比べて大きな変化はなく、横ばいで推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・中国からのインバウンドが全く来店しなくなった。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・今までと変わらず、新規契約やオプションサービスへの契約について積極性がみられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・指標としてある店舗の来客数は横ばいで変わりが無い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は2～3か月前と比較すると依然として横ばいで、景気は下降傾向である。要因としては、中東情勢や米国の政策による影響が考えられ、世界情勢が不安定になっている。そのため、主婦層の節約志向もあり、なかなか景気回復に向かわない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・料金を安く抑えられるように節約に気を配っている様子が見受けられる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・6月に介護報酬の臨時改定が実施された。介護職員の賃上げの財源確保が可能となることは人材採用面にとって好転要素ではある。しかし、近年の他業界の連続した賃上げ総額には到底至らず、採用環境が劇的に変わることは想定できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築コストや金利上昇などで中古市場との同時並行で検討する客が増え、他社競合商談も増加し厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・石油を原料とする製品の値上がり等、様々な商品の物価上昇により、特に生活必需品以外は買い控える傾向が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・様々な小売店や飲食店の原材料価格の高騰や品薄が地方にも響いている。商店街では来客数の減少はないが、利益幅がなかなかでないという声が多く聞かれる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イラン情勢の影響で石油製品を含め物価高となり、先行きが不透明であるため、来客数が減少し、一層節約志向になっている。3か月前と比較すると景気は悪くなっている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・値上げラッシュで日々の生活にも困窮しているのが現状である。客には年金だけで生活している高齢者が多く、売上にも響いている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高による節約志向の定着で、衣料品等の売上が伸びていない。食品催事は、開催期間短縮の影響もあり、前年割れをしている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ナフサ由来の商品の値上げで消費は下向いている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・気温の上昇につれ一時的に景気が安定してみえるが、単価の下落を来客数で若干カバーしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年より減少している。単価上昇が続く、生活防衛の意識が非常に高い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・売価変更の作業が毎週あり、値上げする商品が増えている。客は以前よりも競合店と比較しながら、購入を決めている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・5月は来客数、客単価、1品単価は前年を上回っているが、販売量が前年比98.9%と低調で、生活防衛思考が高まっている。
		スーパー（従業員）	競争相手の様子	・ドラッグストアを始め、価格訴求型の小売業が伸びている。ガソリンやエネルギー、人件費の高騰等、物価は上昇し続け、経費も増えているが、それに伴う賃金などの収入は増えていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高で景気はやや悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・複数購入の減少やセール商品購入への集中から、節約志向が更に顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・常連客は、商品価格の高騰の影響により買上点数が少なくなり、1回の購入金額がかなり低くなったため厳しい状況が続いている。1品単価が2倍となり、購入できないという声が多くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・物価高と競争が激しくなっている。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・今月は新規事業が振るわず、前年同月を割り込んでいる。家具関連、資材、輸入販売の同業者によると、最近の資材の値上がり等で売上が落ちているなど悪い話ばかりである。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・物価高の影響等で、連休を除いて国内客の動きは悪く、インパウンドは連休後微増となり売上等の激減とはなっていない。
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・当社の来客数は減少傾向で、特にショッピングセンター内の店舗では、大型レジャー施設系のファミリー向け商材の販売動向が芳しくない。
		旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・長期海外旅行は引き続き厳しい状況で、国内についても熊の出没の影響で販売は不調となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・食事会などの機会がかなり減っているため、夜間のタクシー利用者が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・各ゴルフ場で、4月の入場者の前年割れが多く、梅雨が近いこともあり予約状況は少ない傾向にある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・3月には様々なイベントがあり、やや売上が良かったが、料金を半額程度に下げたため経営的に厳しい状況になっている。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	それ以外	・政府の補助もあり、燃料価格は抑えられているが、希望数量が納入できるかが危惧され、油の種類によっては価格が2倍になっている。その他の消耗品等も値上がりし、当社のサービスに転嫁することが難しい状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・20～30歳代の利用や販売量が大きく減少している。
		設計事務所（代表）	単価の動き	・ナフサ不足でリフォーム代が高騰しており、材料も入ってこない。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前までは、来客数や販売量が増加していたが、連休明けから急に来客数や販売量が減少しており、客の購買意欲が落ちている。
	×	衣料品専門店	販売量の動き	・中東情勢の影響や物価高による節約志向もあり、衣類の売行きが鈍っている。
	×	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・周りの物価の値段が上がりに、客の財布のひもが固くなっている。イラン情勢が景気に影響している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィークも動きが悪く、少人数の客は入っていたが、団体客は想定より少なかった。
	×	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光回線市場が縮小傾向である。個社の努力では打つ手がない。
	×	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価上昇、品不足、納期未定と中東情勢の影響が大きく出ている。また、生活必需品にも大きく影響しているが、仕事の対価としての収入は上がってこない。
企業 動向 関連  (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は今後も増えていくと予想されるが、中東情勢の影響により原材料の一部が調達困難であることや仕入価格が50%程度上がったことが、収益を圧迫している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連設備の景気が良いため、受注量が増えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・イラン情勢による混乱で、原油やナフサの調達に支障が出ており、調達に不安を抱える事態となっている。また、原材料も依然として高騰し、先行きがやや不安である。

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
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は大型連休や行楽シーズンで期待していたが、動きが悪い。工場生産は前半は厳しかったが後半は原料も潤沢にあり、生産活動は順調に動いている。商品の値上げなどで消費者は節約志向になっているため、期待していた販売の動きは悪く、今月は現時点での目標達成は厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確保されているが、ナフサ不足により材料の供給がうまくいかないのが現状である。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・原料の調達の状況は余り変わっていない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・メーカーの生産調整や中東情勢により、物量の伸びが悪い。
		金融業（経営者）	それ以外	・久しぶりに、会員数の下げ止まりがみられた。方向性としては改善に向かっているとみられるが、いまだマイナスであるため変わらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・新設住宅着工は1戸建て住宅やマンション共に価格が上昇しており、住宅ローン金利の上昇圧力や資材不足などもあいまって、需要は前年割れの状況が続いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先では、中東情勢の影響が限定的と認識している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・賃金は広範な業種で上がっているが、物価上昇幅はそれ以上と感じている人は多く、中東情勢による将来の不透明感も重なり、プラス要因を打ち消している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の仕事の受注や価格は、ほとんど変化がない。
		新聞社 [広告]（担当者）	受注量や販売量の動き	・株価は上がっているが、景気の良さを体感できない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞いたところ、大きな変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・3か月前からダイレクトメールを配布しているが、余り効果がない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・製造において、瓶はあるがプラスチック製のキャップが入手困難で製造できないため、小売店への出荷は半分になっている。そのため消費者は購入ができない状態である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当初の計画台数に大きな変化はないものの、車両によって中東情勢の影響を受け減少しており、特にガソリン車の減少は影響が大きい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・5月は稼働日数が少ないこともあり荷動が低調な時期であるが、例年にも増して今年は荷動が少ない。物価高による消費の落ち込みは続いているが、それ以外に中東情勢によるメーカー減産で住宅や建築関係の商品不足等もあり、倉庫に物が無い状況が続いている。また、予算で工事等を予定していたが、発注時には商品の単価が上昇しており工事自体を中止にするなど厳しい状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原因は不明だが、例年と比べた際に、値上げによる買い控えが出荷量の減少に影響している可能性がある。また、ナフサ不足の影響により資材が不足し、作業が停止してしまう恐れがある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、石油関連製品の値上がりや不足に関する声が取引先から上がっており、売上の減少が懸念される。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は前年比プラスに転じたが、前月比ではマイナスとなった。依然としてマイナス基調が改善しない。中東情勢が長引いていることから石油関連商品の供給不足に拍車がかかり様々なところに影響が広がっている。景気は3か月前からやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村で今年度に予算化されているコンサルタント等への調査や設計業務等では、高齢者福祉、障がい福祉の計画策定の業務に関する入札や企画提案提出の締切りが今月ピークを迎えている。入札は、この時期としては価格競争が激しい。企画提案書で採用を見込むより入札で仕事を得る業者が比較的多い。予定価格の60%台まで下げないと受注できない状況にある。
	×	食料品製造業（経営者）	それ以外	・イラン情勢の影響による資材の値上げ、納期の遅延などによる経営への不安から好景気どころではない。
	×	繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材が手に入らず、40～60%の値上がりを見込まれる場合があり、この状態では町工場は倒産の危機にある。最低賃金上げもあり二重苦となり耐えられなくなると懸念している。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者からの応募数が約2割増え、成約数も1割強に増えている。求人に対する応募数の動きが、活発になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当県内での求人数が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・燃料や原材料の不足、高騰により景気上向きへの好材料を見いだせない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・若年層は転職が活発だが、中高年層は動きが鈍く、企業側も若年層中心の採用に偏っている。求人広告の出稿も若年層向けが中心で、中高年向けは減少傾向にある。年代によって動きに差があり、全体としては景気が良いとは言い難い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数を前年比でみると、前年度は減少していたが、今年度は2か月連続で増加している。一方で、中東情勢が雇用に与える影響も見極める必要がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・先行きの不透明感はあるものの、現状の求人数は前年並みを維持している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2027年3月卒業予定の大学生、大学院生対象の大卒求人倍率は、2026年卒から0.04ポイント低下したが、企業からは引き続き堅調な採用意欲がみられる。なお、大企業はより新卒へ即戦力を求め採用を絞っている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用基準が上がっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は全体的に弱含みで推移しているため、企業側は採用や人員補充に慎重な姿勢がみられる。特に長期案件については動きが鈍く、短期、スポット案件が中心となっている。また、求職者側も待遇や勤務条件を重視する傾向が高まり、需給のミスマッチが続いている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣受注に関しては企業からの問合せも少なく、企業にアプローチするが反応が悪く、欠員補充などはまず社内で調整している。さらに、求職者の登録状況も停滞している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原材料費や光熱費、食材費が高騰し、中東情勢の影響でシンナーやビニール製品の入荷が遅くなっているため、事業に影響が及んでいる。
	×	-	-	-

## 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)		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・インバウンドや家族連れのレストランが多く、店舗周辺の人流が増加している。
		その他飲食店〔ファーストフード〕（総務部）	来客数の動き	夏場は1年で最も繁忙になる時期なので、現状よりも景気は良くなる。ただし、中東情勢による食料資材不足や原材料価格の高騰が懸念される。
		一般小売店〔土産〕（営業部長）	来客数の動き	・商品を値上げして3か月経過したが、観光客の増加に伴い売上は前年比で伸びている。ただし、購入点数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・戸建て住宅やマンション建設が活発なため、建設業関連の来客数が増加している。
		家電量販店(営業担当)	単価の動き	・新たな省エネ基準の導入や、おきなわ省エネ家電購入応援キャンペーン等で3月から来客数は増加しているが、5月は例年より気温が低いいため、前年割れとなっている。
		観光型ホテル(専務取締役)	来客数の動き	・来客数は前年を上回り好調に推移している。また、客の消費額も前年を上回る状況が続いている。
		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29%増加に対し、5月は前年比30%増加でプラス幅が増加している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・親子割引の低価格プランへの見直し需要や、他社からの乗換え契約が増加しており、端末及び回線の販売量が増加している。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・インバウンドを中心に購入数が増加している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・飲食店が増加し、小売店は減少している。居酒屋や飲食店は好調だが、小売店は厳しい状況のため、どちらともいえない状況が続いている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上は前年を上回る水準を維持しており、底堅さがみられる。しかし、客足や購買意欲は3か月前から大きな変化がなく、全体的な景況感としては横ばいの状況となっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークを終え、5月中旬から下旬にかけて、売上は例年とさほど変わらないが、来客数は減少しているようにみえる。
		その他専門店【陶器】(製造)	販売量の動き	・注文数に変化がないため、景気は変わらないとみている。
		観光型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・足元は堅調なもの、8月の予約状況は低調となっており、9月の大型連休に需要が分散している。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・販売量は極端に減少していないが、物価高の影響で上向き要素がみられない。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・住宅新築相談件数が堅調に推移している。
		住宅販売会社(役員)	単価の動き	・仲介物件の問合せ等は、3か月前と変化はみられない。また、県内の分譲マンション市場は、県外富裕層のセカンドハウス需要に支えられ、高額ながらも好調である。この旺盛な需要を背景に、物件の販売単価や賃料は3か月前と比較しても下落せず、高水準を維持している。一方で、更なる急騰もみられず、売手と買手の価格意識が高止まりの状態に拮抗しているため、景気は変わらないとみている。
		一般小売店【酒】(店長)	単価の動き	・商品包装や、ビニール製品の価格高騰の対応に追われている。
		コンビニ(経営企画担当)	来客数の動き	・来客数が鈍化しており、中食の動向も悪く、回復の兆しがみえない。
		一般レストラン(代表者)	来客数の動き	・梅雨が始まったことで、来客数が減少している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・購入をちゅうちょする客が増えている。エネルギー供給が不安定なことから、支出を抑える客がみられる。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は、販売量及び単価が下がっている。
	x	スーパー(店舗管理)	それ以外	・石油由来の製品類や包材類が値上げしているだけでなく、入手困難になりつつある。価格転嫁しようにも、競合店の出方を様子見の状態になっている。
企業 動向 関連 (沖縄)		輸送業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・大口荷主の契約により、景気はやや良くなっている。
		窯業土石業(取締役)	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響が懸念されるが、見積依頼は3か月前と比較して大きな変化はなく、横ばいの状況である。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢が不透明なため、建築資材や下請の見積に影響が出ている。
		通信業(総務)	それ以外	・直近は景気の変化を感じない。
		会計事務所(所長)	それ以外	・中東情勢による原油関連商品の供給不足や、円安による物価上昇に対して、賃上げが追い付いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営企画部）	それ以外	・中東情勢の影響により、燃料費や物流関連資材の価格高騰に加えて、物価上昇に伴う人件費の増加もあり、全体として原価負担が増加している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・エステや期間限定のレジャー関連において人員確保の動きが活発化しており、接客やサービス業全体の求人数は3か月前と比べて20%増加している。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者の動きが鈍く、マッチングにつながらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で求人数は横ばいとなっており、求人者からは人手不足の相談を受けている。
		学校[大学]（就職支援担当）	求人数の動き	・企業は人手不足解決のために、新卒採用を活発化している。景気は好調に見えるが、物価高騰の影響により消費行動は積極的ではない。
		-	-	-
	x	-	-	-