

・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）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	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・春商戦での通信端末の売行きが予想以上となっている。数か月前よりも初期導入コストに対する抵抗感が小さくなっており、高価格の通信端末が売れている。	
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・以前よりも旅行や食事の話題が出始めており、客の購買意欲が増してきている雰囲気がある。	
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数、単価とも上回っており、売上が増加している。もともと3月は繁忙期であるが、月末の動向次第では前年並みの売上も見込めることから、全体的に消費がそれほど縮小していない印象を受ける。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・不安定な天候が続いたことから、春物が不振である。また、大型店の食の物産展の開催効果で一定の集客はみられたが、他店への波及効果はそれほどみられなかった。全体的に、3か月前と状況は変わらない。	
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、客の行動に変化はみられない。また、売上そのものは相変わらず減少傾向にある。	
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、3月はまだ雪が残っていて寒く、週末の客足もまばらだが、高速道路料金引下げが始まったことから、最終週の土日に限っては、観光客も売上も15%ほど増加した。ただ、全体としては、3か月前と比べて、それほど変化はみられない。	
		スーパー（店 員）	来客数の動き	・3月に入り、1～2km圏内の大型商業施設や百貨店の空き店舗に大型スーパーが出店しているが、今のところ、当店への影響は全くみられない。	
		スーパー（役 員）	単価の動き	・最近になり、スーパーの値下げが相次ぎ実施されており、値下げ合戦が激しさを増しているが、当社においては、3月の客単価が前年比100.6%となっており、ここ数か月状況に変化はみられない。	
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・製造業の減産による影響は続いているが、北海道新幹線や高速道路の工事従業者による需要は増加傾向にある。しかし、全体的に客単価の低下が続いている。	
		家電量販店（店 員）	単価の動き	・製品が壊れても修理をして使うと言う客が増えており、客単価が極端に低下してきている。	
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・ここ3か月、販売量はほぼ前年並みとなっており、横ばいでの推移となっている。ただし、依然として商品単価が低下しているため、売上は前年を下回っている。	
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）の影響なのか、得意先の飲食店ではここ1週間の売上が良くなかった。	
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・競合店の撤退などから、若干の売上増加を見込んでいたが、期待外れに終わった。相変わらず、客の買い控えがみられる。	
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経営 者）	お客様の様子	・最近石油製品の価格が安定しており、需要も安定している。また、車の買換え需要は減少している一方で、車検や車両整備の需要が引き続き増加している。	
		一般レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・前年に比べて来客数が10%減少している。客単価も5%低下しており、売上は15%の減少となっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話注文が減少している。	
		設計事務所（職 員）	競争相手の様子	・補正予算で発注される官庁の委託業務入札で、限られた業者がごとごとく低価格で落札している。年度末を迎え、資金繰りに窮しての対応かもしれないが、他社が追随する状況も多くみられ、価格低下が深刻な状況にある。	
		やや悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・販売量の減少に加えて単価の落ち込みが目立つ。特に、高額商品の販売が不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数がやや減少している。高単価商品の売行きは非常に悪く、季節商材や特売品についても慎重な買い方が依然として続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は気温が高かったことから、春物のコート等に動きがみられないまま、価格の引下げが始まっている。客も価格が下がるのをねらっており、かなりの低価格でなければ買わない様子が見える。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・比較的暖かな冬であったため、冬物衣料の販売量が予想よりも少なく、前月に引き続き減少している。一方で、好材料として新たな飲食店の出店がみられたこともあり、来街者数は増えている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・販売量、売上共に大きく落ち込んでいるが、前年比で見ると、販売量の落ち込みよりも、売上の落ち込みが10%以上上回っている。各商品群の買上単価をみると、食品はほぼ横ばいであるものの、紳士物や婦人物のファッション衣料が前年比80%台、宝飾が50%台と大幅に低下しており、生活に最低限必要な物以外の出費を抑えている消費者の購買動向がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・単価もさることながら、来客数及び販売量が大きく減少している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・接客販売を徹底することで、客単価は上昇傾向にあるが、来客数が低迷しており、結果として売上は減少傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・青果のばら売りやレジ袋の販売の影響で、店舗全体での販売量は前年比106%と伸びているが、売上は前年比98%と前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・タスポの効果で売上は維持しているが、大手スーパーやコンビニで値下げや特売が活発な動きとなっているため、景況感としてはやや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・例年以上に気温が低く、また積雪も多かったことから、飲料水やアイスクリームの売上が減少している。また、客単価も低下しており、卒業入学シーズンに向けての節約傾向がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・近ごろは、売出しを行っても客が来店しない。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・春物の販売量が落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・平日を中心に状況はやや悪いが、暇なことに慣れてきている面もある。市内の他店の様子を見ると、バイキング店が混雑しているようである。一方、高価格店では女性の年金生活者の来店が多いが、長居するので回転が悪いようである。最近は、適正価格で満足度の高い高級店も平日であれば予約なしで入れることが多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外からのツアー客の落ち込みが顕著である。地元客も伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人客は可処分所得があっても、先行きの不透明感から消費を控えている様子が見える。また、法人客は、依然として旅行の決定要因を価格に求める傾向が強い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年3月は、年末の12月に次いで忙しい月であるが、昼も夜も客が減っており、売上は前年を大きく下回っている。今年に入ってからは、毎月10%ほど売上が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暖かい日にタクシーに乗らずバスや電車を待っている客の姿が目についた。天候の悪い日には、それなりに利用客はいたが、それでも3か月前に比べると売上は減っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・例年と比べて、問い合わせ件数が激減している。また、問い合わせがあっても、かなり慎重になっている様子が見える。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・若いファミリー層の将来に対する不安感の表れか、特に戸建て住宅の消費意欲が冷え込んでいる。

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
	悪く なっている	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・例年であれば、3月は春物の動きが最も活発化するが、今年は客の低価格志向が強まっていることから苦戦している。正価品では値ごろ感が出るように限定で作られた商材が唯一健闘しているが、定番のジャケットやスプリングコートの動きが悪い。一方でニットなどの単品購買が目立ち、タンス在庫の活用がうかがえる。また、月末に開催したセールは手ごたえが感じられたが、新規需要というよりは、正価品の代替購買によるものとみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上動向をみると、引き続き悪化傾向にある。セール日の売出しでも前年実績を確保ができないこともあり、客の生活防衛意識は更に強まっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費者の低価格志向が強まっているせいか、最近では、冷凍ギョウザ、うなぎ、落花生などの商品群で中国産品の売上が国産品の売上を大きく上回るようになってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・数が月ぶりに客単価が前年を上回ったものの、送別会の季節にもかかわらず、送別会の受注件数が減少している。送別会による来客数は前年の半分程度となっており、低単価の居酒屋などに移行したことがうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・団体客を取り込んだことで、売上は前年を7%上回ったが、団体客分を除くとほぼ前年並みの売上であった。また、客単価は前年から10%上昇したが、高単価のものを割引して提供したためであり、粗利益は減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平日の宿泊客の減少に歯止めがかからない。また、宿泊単価も低下しており、依然として節約志向の強さがうかがえる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊客は、海外客、ビジネス客共に前年を大きく下回っている。また、地元の法人宴会も件数、利用人数共に減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円高の影響で個人客の海外旅行が増えているが、販売単価が極めて低いいため、安定した収入の確保につながっていない。また、国内旅行は低空飛行状態にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は少しずつ回復してきているが、ゴールデンウィークの申込件数に伸びがあまりみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼夜を問わず、また天候の善し悪しを問わず、タクシーを利用する客が激減している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・年末以降、個人客は前年並みを維持しているものの、国内団体客は大幅に減少している。また、海外団体客も落ち込みがみられている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・例年と比べて天候不順による欠航が多かったこともあり、利用客数は5か月連続で前年を下回った。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・定額給付金や高速道路料金引下げの効果が現れ始めているものの、消費者の節約傾向は強まっている。国産原材料を用いた食品加工製品へのニーズは高まっているが、節約型の内食や低価格の外食に消費が移行しており、引き続き厳しい状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンションの売上が悪いことが、住関連産業に影を落としている。3月の期末にもかかわらず、需要が盛り上がってこない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・依然として景況感の水準は低いが、取引額や取引先の様子からは、平行線での推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産売買の取引が減少している。これは景気の悪化も1つの要因であるが、地価の下落が続き、安定していないことも要因とみられる。
	やや悪く なっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、年度末としては受注が少なく、販売量も減っている。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・他社と仕事の取り合いになっていることから、単価が低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業界の動向が特に悪く、生産量が相当落ち込んでいる。工場によってはマシンを廃棄する製紙工場もみられる。一方、飼料や肥料、飲料関連の動向は前年並みとなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・商談数の減少に歯止めがかからない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・鉄鉱石の価格低下により、材料の値下がりが見込まれることから、消耗品の買い控えが広がっている。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・工事、建物物件の中止や再々延期の情報がどんどん入ってきている。また、製紙工場についても生産量減少の動きが顕著になってきた。また、鋼材やその他の雑貨の荷主からは値引き要求が出ており、取扱数量の減少と相まって収益の悪化が進んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・老舗企業の経営破たんが相次ぎ、企業の投資マインド、個人の消費マインドが冷え込んでいる。比較的堅調に推移してきた食品メーカーも、個人消費の低迷や観光客の減少で幾分ブレーキがかかっている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築件数が少なく、登記件数が減少している。銀行の貸し渋りによる先行き不安から廃業する企業もみられる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3月の企業説明会の動向をみると、前月と変わりはない。報道によると厳しい状況のようであるが、求人動向からは大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の人件費に対する慎重さが強まっている。派遣先企業では、販売に関する人材のオーダーが急激に減少しており、事務系など一般派遣のオーダーも手控え感が強くなってきている。中途採用のニーズも緩やかに減少しており、また採用の基準も高止まりしているため、なかなか採用に至らない状況にある。その一方で、求職者は増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数に下げ止まり感が出てきたものの、周辺企業の破産などがみられるようになっており、予断を許さない状況にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上は、前年比89%となっている。人材派遣、清掃等の環境衛生の募集広告は横ばいであるが、東京のクライアントによる介護、金融等の大口募集広告が激減している。ただ、地元の落ち込みはそれほどではなく、全国的には健闘している状況にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・2月の新規求職者数は、前年を15.7%上回っている。また、事業主都合離職者は増加を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を22.9%下回り、12か月連続で前年を下回った。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が一段と減少している。全体では前年比63%まで減少しており、なかでも建設業は前年比50%を下回っている。減少は個人消費関連の販売職にも波及しており、販売職の求人件数は前年比60%を下回り始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・2月の有効求人倍率は0.33倍と前年を0.11ポイント下回っており、4か月連続で前年を下回っている。また、求人数が前年を下回る一方で、求職者の増加傾向は変わらない。

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比114%、来客数が111%、客単価が102%と好調を維持しており、前年のタスポ効果が現れた当初よりも景気は上向いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・温暖な気候が続いていることもあり、来客数が若干増加している。

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	
変わらない		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車優遇税制の先取りによる値引き販売やETC利用者への高速道路料金引下げの効果により、売上が増加している。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・車の販売量は増加していないものの、ETCは伸びているため景気は若干上向きに動いている。	
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・大河ドラマの効果で観光客が増加しており売上が増加している。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・2月末に発売された地域振興券の影響により、買い控えの雰囲気は少し緩み、客は目的以外の品物を見る余裕が出てきていることから客単価が上昇している。また、県外観光客の増加に伴い旅館からの発注が増加傾向にあるが、飲食店では相変わらず景気低迷の打撃を受けており、ケース単位からバラ単位での受注が増加している。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・依然として景気が悪い状況が続いているが、このところ底打ち感がみられ、来客数、売上共に回復の兆しが出てきている。	
			商店街（代表者）	競争相手の様子	・3月は気候に恵まれたものの、卒業、入学、就職、転職等といった季節要因からくる消費の盛り上がりは全く感じられず、商店街では、売上が前年比で2割減少の店は当たり前であり、4割減少のところも出ている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、新入学や就職関連の衣料、文房具などの購入で商店街がにぎわう時期であるが、不況や少子化の影響で、売上は前年を下回る状況が続いている。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・売上が、最低水準のまま横ばいで推移している。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・周辺の人通りはまばらであり、景気は低迷したまま底を打っている。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費者の購買意欲が減退しており、ダイレクトメールや折込チラシによる販売促進策を展開しても反応が鈍くなっている。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・オケージョン対応の特選婦人服の売上は依然として低迷しているが、温暖な気候の影響により、春物ファッションは前年並みで推移している。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・低単価の均一セールでは商品の動きは良くなるが、客単価が3%低下しており、全体的に買い控え傾向が続いている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・低単価の輸入品や特売品が好調であり、買上点数は増加傾向にあるが、客単価が低下しており、売上は前年を下回っている。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・精肉類を除く生鮮食品は、前年より1品単価が2%低下しているが、買上点数が増加している。また、加工食品は、1品単価、買上点数共に前年を上回っている。全体としては、1品単価は前年並みで、来客数、買上点数がやや前年を上回っていることから、売上は前年より微増の状況が続いている。
			衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・フレッシュアズやセレモニー需要など、目的がはっきりしている需要については、安定しているが、ビジネス、普段着の買換え需要は低迷している。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の最大需要期にもかかわらず、2月までの落ち込みと同レベルで低調に推移している。
			住関連専門店（経営者）	単価の動き	・客は購入予算をかなり低く見積りしており、価格が折り合わず、売上に結び付かないケースが増加している。
			その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少もさることながら、常連客も減少傾向が続いている。
			その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費マインドは冷え込んだまま回復せず、業者間の競争が激しさを増すなか、適正な利益を見込めない価格で納品する状況が続いている。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・主婦層の財布のひもが固くなっており、ランチタイムの来客数も前年に比べて減少している。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・建設業関係の業況悪化は、店の売上に影響を及ぼしており、厳しい状況が続いているが、このところ底打ち感もみられる。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業の送別会の売上は前年を下回っているが、個人客が比較的堅調であることから、前年並みで推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンであるが、不景気のため自粛ムードが高まっており、来客数は前年に比べ減少傾向が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・例年、春休みに入ると旅行の申込が増加するが、今年は動きが鈍くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の需要期であり、前月より売上は伸びているが、前年と比べると10%程度の減少傾向が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・基本メニューに何かを組み合わせる客が依然として少なく、客単価は低水準で横ばいに推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街に大型店が開店したにもかかわらず、相乗効果はなく、来客数や売上の増加につながっていない。例年であれば公立高校の合格発表後から増加するが、ここ数年は厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・価格が高いハードカバーの書籍の動きが悪く、低単価の文庫、新書の売行きが良くなっていることから、客単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・プロパー商品の動きが悪くなっており、マザーニーズやフレッシューズ、春物カジュアルのコートやジャケットは単品買いが目立っている。売上が前年を上回るセール品といえども客は価格に対してシビアになっており、必要な物以外は買わない傾向が強まっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・高単価商品を回避する客の消費行動が顕著になっており、1品単価が低下傾向にある。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・主力の婦人服は、単品買いの傾向が強くなっており、売上が減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の生活防衛意識が高まり、サイズが小さい物や、グレードを落とした物を購入する消費行動が顕著になっており、1品単価の下落幅が拡大している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合他社では、年度末の決算セールでチラシ価格を強化し、ポイントセールなどの販促強化を実施していることから、当店の来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みを維持しているが、内食化や、低価格のし好みへのニーズの高まりを背景に、総菜部門やインスタアペーカリーの売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は、前年に比べ1%増加しているが、客単価が2%低下している。高齢者の客単価は高いが、20～30代の男性客は、昼食を即席麺とおにぎり数個のみで済ませるなど、低下傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこを除く商品の売上は、前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数、売上はタスポ効果により前年を上回る状況が続いているが、客単価は低下傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が若干減少しており、高単価商品が売行きも悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大学卒の新入社員は、就職活動で着用したスーツで入社時に臨むケースが多くなっていることから、前年と比べ来客数が激減している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・春らしい温暖な気候となり、春物衣料がようやく売れると思った矢先に降雪があり、春物商戦に急ブレーキが掛かっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数共に減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が依然として向上かないものの、減少幅は縮小傾向にある。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・将来に対する不安が高まり、消費が冷え込んでいる。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の所得減少に伴い、客の買い控えの傾向が強まっている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリン需要が減少するなか、単価の下落に歯止めが掛からず、全国平均より7～8円も安い状況が続いているため、収支が悪化している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・消費低迷により更に厳しさを増している。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・宴会部門では、会議利用が前年並みで推移しているものの、一般宴会が減少しており、規模も縮小傾向にある。宿泊部門では平日の宿泊者数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・当店は低価格メニューであるにもかかわらず、来客数が減少している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	お客様の様子	・中心街区から郊外に客が流れており、来客数が減少している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・客室は週末に辛うじて満室となるものの、平日は過去に経験がないほどの少ない入込となっており、前年に比べ15%程度の減少となっている。また、歓送迎会シーズンであるが、例年のような大きな団体利用はなく、企業の小グループ単位の利用が目立っている。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・宴会部門の売上は前年に比べて2%の減少、レストラン部門では5～6%の減少、宿泊部門では20%の減少となり、全体では5～6%の減少となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・個人による一般宴会が比較的堅調である一方で、企業主催の会議が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・料金の値下げを実施するタクシー会社が増加しており、この業界は厳しさを増している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会シーズンに期待していたが、今年は例年より乗客数が大幅に減少しており、昼夜問わず低水準で推移している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・景気悪化に伴う消費マインドの冷え込みや、週末の天候不順の影響により、来客数は前年と比べて13%の減少となり、客単価も低下傾向にある。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・景気悪化に伴い、予約客のキャンセルが出てきている。
	悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街への来客数が減少傾向にあり、特に休日に顕著となっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・花粉症の症状が辛い時期であるが、薬を服用しないで我慢する人が多くなっている。また、周辺の繁華街では例年、送別会シーズンでにぎわう時期であるが、今年は一次会だけで終了するケースが多くなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・消費者の節約志向の高まるなか、3月は気温の低い日が例年より多いことも影響し、来客数が減少している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に低調に推移しており、厳しさを増している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・高額品ばかりではなく、季節衣料や働く女性向けの衣料に至るまで買い控え傾向が顕著になっており、客単価が低下している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・来客数の減少もさることながら、セール品以外のプロパー商品の動きが悪くなっており、月を追うごとに売上が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・生活防衛型の消費傾向が顕著になっており、高単価商品の売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が10%減少しており、特に新聞、雑誌を購入する朝の通勤客や、代行運転手のドライバーの利用が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・解雇者が増加していることから、消費マインドは低下し、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年と比べて97%まで落ち込んでいる。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、スーツやコートなどの高単価商品の動きが悪くなっており、客単価が低下している。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・春物を購入するビジネスマンの来客数が大幅に減少しており、前年の60%程度となっている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・雇用や収入への先行き不安から客の財布のひもは固く、さらに新年度からの自動車優遇税制の実施を控え、買い控え傾向が顕著となっていることから、新車、中古車販売台数は、前年に比べて30%程度減少している。

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	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売台数は、前年比50%の減少となっている。車検では、安価な中古部品を利用する客が増加しており、部品の手配に数日要することから作業効率が悪くなっている。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客は最小限の費用でまかなう傾向が強くなっていることから、進学や転勤シーズンに発生する新生活用品の需要は縮小傾向にある。	
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・2月以降、売上が極端に落ち込んでおり、取引がある飲食店からは、これまで経験がないほど来客数が減少していると聞いている。異動シーズンに入り、多少の動きは出ているものの、深刻な状況は依然として続いている。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業では交際費が削減され、所得が安定している個人客も周囲の雰囲気によって節約志向が高まっていることから、来客数は減少している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンであるが、今年は町内会の会合がある程度で大きな動きがなく、厳しさを増している。	
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の先行き不透明感から客は消費を手控えており、例年開催している会合でも参加者数が減少傾向にある。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなる要素が全く見当たらず、宿泊者数は、前年に比べて3割以上の減少となっている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年に比べて15%以上の落ち込みとなっており、厳しさを増している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・非正規労働者の雇止めや正社員の削減、大企業の業績の下方修正が行われていることから、消費マインドは更に冷え込んでいる。来客数の減少もさることながら、客からの追加オーダーが少なく客単価が低下傾向にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・卒業式や送別会シーズンは、ホテルは活況を呈する時期であるが、今年は、婚礼件数の減少という状況も重なり、売上は前年に比べて20～25%の減少となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気悪化に伴い、予定していた会合のキャンセルや規模縮小する事例が出始めている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・不況が続くなか、当社では人件費を削減するため管理職のリストラが行われている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当社や取引先では年度末で派遣社員の雇止めが行われており、消費マインドの低下要因となっている。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客の買い控えにより客単価も低下している。			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・高くても安全な物を求める消費者の増加を背景に、有機農産物の取扱業者の業況が改善しており、例年延滞傾向にあった支払いが、今年は半年早まっている。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1、2月の売上は、前年比20%の減少であったが、3月は10%の減少にとどまっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復にはほど遠いが、小口工事の成約件数が増加している。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン業界では、世界経済が悪化する前から価格高騰により客離れが進んでいるが、現在、仕入価格が一時期の半分以下まで低下しているにもかかわらず景気回復には至っていない。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先では価格に対してシビアになっており、高単価商品の動きが悪くなっている。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・優良顧客でも契約更新が困難なケースが出始めている。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として客の設備投資予算は縮小したまま回復していない。	
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・取引先企業の財務状況から業況の改善傾向はうかがわれない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上旬から中旬にかけて商品の動きが悪く、下旬の3連休で多少持ち直したものの、受注量はやや減少している。	
木材木製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価が安値競争となっており、採算性が悪化している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・売上は前年に比べ10%減少しており、特に地元の小 中学校からの受注が激減している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先での受注状況は、依然として減少傾向にあり、 前年に比べ5割減、7割減というところも出てきて いる。
		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	・リストラなど、可能な限りの絞り込みを行っており、 さらに最近はや安傾向にあることから景気の悪化 幅は縮小傾向にある。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の決算書では、ほとんどの企業で売上が減少 している。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・土木関係の取引企業を中心にリース与信が通らなくな っており、倒産件数も増加していることから、販売 量、価格共に下落傾向にある。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・消費者の節約志向が高まり、低価格商品への需要シ フトが進むなか、パック清酒のシェアが拡大してい る。
	悪く なっている	農林水産業（従 業者）	それ以外	・前年の農家収入が例年の7～8割程度ということも あり、農機具メーカーの売上が減少している。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、国内はもちろんのこと、北 米や欧州向けの需要の激減により、受注が計画の半分 程度の状況が続いている。
		建設業（企画担 当）	それ以外	・急激な景気悪化に伴い受注が激減しており、非正規 社員の人件費削減が現実的になっている。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・当地域の製造業が生産調整をしており、減産幅も拡 大傾向にあることから輸送量が減少している。
		輸送業（従業 員）	取引先の様子	・年度末にもかかわらず、輸出入共に荷動きが停滞し ている。
		広告業協会（役 員）	それ以外	・新年度を前にして広告主からの引き合いが少なく、 特に情報通信関係の大手広告主からの予算提示がない ことから不安が高まっている。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・E T C関連の仕事が突発的に発生しているものの、 例年発生する年度末の駆け込み受注がほとんどみられ ない。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・小売店の業況や商売意欲のパロメーターとなる折込 チラシの依頼が落ち込んでおり、2～3月は3割以上 の減収となっている。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先企業の決算状況を見ると、前年下期からの業 績悪化傾向が続いており、厳しさを増している。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では、来客数は前年並みで推移しているもの の、客単価が低下しており、買上点数も1～2割減少 している。
		協同組合（職 員）	受注量や販売量 の動き	・毎月のように受注量が減少しており、周辺企業でも 一時休業の実施や雇用安定助成金を利用するところが 増加している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求職者は安定を強く求める一方で、求人側はコスト を抑えた条件を提示しているため、両者の溝が埋まら ない状況が続いている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・エネルギーや通信業などの一部業種を除いて派遣社 員の需要が減退している。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・電子部品製造業において派遣労働者を含む非正規社 員150名の解雇が行われるなど、雇用情勢は厳しさを 増している。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に受注減少が続いており、一時帰休に よる雇用調整を行う事業所が増加している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年に比べて大幅に落ち込み、3か 月ぶりに減少に転じている。有効求人数は、前年に比 べて相変わらず減少傾向にあることから、有効求人倍 率は、長期間低水準で推移している。
	悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・当社からの派遣社員の直接雇用が進んでおり、危機 的状況となっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・自己都合での退職が減少していることもあり、求人 数の減少が続いている。
		アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・新年度の自治体との派遣契約の更新がピークを迎え ているが、派遣料金が下落傾向にあるため、厳しさを 増している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・京阪地域の不況の波が当地域にも押し寄せており、流通業を中心に求人が激減している。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・地元新聞社が運営する住宅展示場からハウスメーカーが3社撤退したが、1社が会社清算、2社が業務縮小と人員整理が進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・周辺の小売業は極端な売上不振にあえいでおり、雇用を増やす余裕は全くないことから求人数が減少している。
		職業安定所(職員)	それ以外	・求人数は製造業を中心に減少しており、すべての年代で求職者数が増加していることから、求人倍率の低下傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規、有効求人数共に前年に比べて減少幅が拡大している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整や一時帰休を実施する企業が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年比21.1%減少で、16か月連続の減少となっている。また、受注減少に伴う雇用調整により解雇者が増加している。

### 3. 北関東(地域別調査機関:(株)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	良く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・世間では景気が悪いと言っていたので心配していたが、学販の方も思ったより販売量が減少しなくて大変助かっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・朝、昼、晩のピークの時間帯での来客数が過去最高を何度も塗り替えている。売上は前年比で118%、来客数は117%増加している。
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・客の動きが少し良くなっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比10%ほど増加し、少しずつだが上向き傾向にある。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・今まで長く消費が落ち込んでいる。今後は高速道路料金の引下げ等で多少お金を使う機会が増え、効果が出るのではないかと期待している。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・同業者ではホテルで飲食部門、パンケット部門を取り止めてしまうという情報が流れている。また、事実取り止めになったというような経過があり、逆に客が多くなってきている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕(職員)	販売量の動き	・先月から先々月が底だった感じで、下げ止まりの感触がみられる。当然ながら今までと全く同じものが動いているわけではないが、確実に数字は戻している。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・ランドセルの売上数は前年より極端に減少し、大型店の安価な商品へ消費が移っている。
			百貨店(営業担当)	お客様の様子
		スーパー(店長)	販売量の動き	・低値仕入の施策を実施し始めたところ、来客数が120%増加した。また、買上点数が予想以上に伸びている。しかし、世の中は価格の安い方向に向かっている。
家電量販店(営業担当)			販売量の動き	・必要な商品は購入しているが買上点数が大幅に減少している。
乗用車販売店(経営者)		販売量の動き	・新卒者の車購入の需要が多くなる時期だが、例年に比べ非常に少ない。	
乗用車販売店(販売担当)		単価の動き	・今年に入って、全く高級車は売れていない。販売量が少ないうえに、安価な車しか売れない。売上は減少し、販売台数も伸び悩んでいる。	
住関連専門店(仕入担当)		販売量の動き	・12月以降買上点数は減少傾向である。価格訴求品は必要以上の購買にはつながらず、来客数を維持しても売上が減少傾向である。	
スナック(経営者)		来客数の動き	・悪くなっていく状況から下げ止まってきたものの、最悪な状況に変わりはなく、上がる気配は無い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・近隣企業の業績は、一部の業種を除き悪化のままである。企業の利用は減少しているが、官庁関係、一般客の利用は微増している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が3月に入っても伸びない。春休み前の旅行シーズンを迎えるに当たっても、客の動きは鈍化している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・多くの企業が年度末ということもあり、決算や締めで忙しく、それほど経済状況が悪くない客も他の客への顔向けで、様子見の多い月である。特に4月以降についても話ができないような雰囲気があり、個人についても春休みに入って少し動きが出ているが、前半から中盤に掛けてはほとんど動きがない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春闘の結果は芳しくはなかったが、予想して諦めていたところでもあり、労働者にショックや悔しさは感じられない。結果、依然として財布を締め堅い生活になっている。また、定額給付金はとても新たな消費に結び付くとは考えられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2、3月に掛けて例年であれば、新生活、新入居の時期で動きがあるが、今年はその傾向が弱い。量販店にしても前年比での売上が伸びておらず、少なからず影響を受けている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年と同じである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・購買単価が減少している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年明けから、仕事に関わる来客は無いに等しい。昨年末から関わっている仕事が延長しており、仕事はあるものの、個人住宅の計画はほとんど無い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年明け以降、毎月の受注量はほぼ横ばいで推移して、特に大きな変動は見られない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金の申請が始まったが、商店街へ客が来るか不安である。今のところ人通りは先月より減っている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・客は商品の相場が低下しても必要量だけしか買わない。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・食料品、衣料品共に超目玉商品ばかり多く売れ、衣料品は値下げをしても売れない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の買上単価が減少している。余計な物は買わない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は食品の売上が減少し、アパレル並みに雑貨、身の回りの品の売上也減少している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ディスカウント傾向が鮮明になっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮食品等の鮮度劣化の早い商品は、必要な量しか買わない。来客数はほぼ横ばいのため、鮮度の良い商品をその都度購入している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、客の買上単価は減少傾向である。野菜等の小分け商品や総菜、水産等の使い切りパックの伸びが顕著で、消費者の慎重な買物姿勢がうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の自動車業界は繁忙期で販売台数が伸びるが、消費の買い控えが続いている。エコカーや高額車両が低迷し、一段と厳しい。
		高級レストラン（店長）	競争相手の様子	・2月から同業者の注文がかなり減少しており、3月は特にひどい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・卒園、卒業シーズンなので、それなりに来客数はあるが、販売量の減少が目立ち、単価も安い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒冷期から温暖期に入ってきたため、人の動きが活発になってきている。善光寺御開帳が迫っていて、行事が多く何かと人が動いている。		
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・ホテル業の競争がますます激しくなり、極端な安売りをするホテルがある。客の一部が料金の安いホテルに移るといった傾向がある。		
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数の減少もあるが、旅行相談が縮小傾向にある。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・単価は依然低調なまま推移している。来客数に関しても上向き加減が一時見られたが、月末近くなり、下降気味になっている。大体3～4%は下向きになるのではない。		
ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・天候も安定しており、客の出足は好調であるが、なかなか売上は伸びない。		

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
悪く なっている		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・年度末コンペも非常に減少している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・収入が減少したり、リストラされた客が多くなり、受注につながらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客の反応として、買い控えが始まっており、消費が低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年の3月も悪かったが、今年はそれを下回る。年度変わりて新入学等の買物があっても良いが、ほとんど無い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気に入ったものがあっても自分自身の物は買うが、他人にあげる分までは考えていない。買上点数が減少している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・新入学の商品の動きを期待していたが、消費者の財布のひもは固く、価格の安い量販店、ホームセンターなどで間に合わせている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・昔の良い時期に比べたら半分くらいの売上である。良い方向に向くことはない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・引き続き、宝飾等高額商品は厳しい。また、進入学、フレッシューズといったオケージョン商材の最需期であるが、手持ち品で間に合わせる傾向が顕著であり、その他衣料品全般についても、買い控えが目立っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・これまで以上に無駄のない消費傾向になっており、買上点数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付き商品券が発行されたが、農機具、車等の高額なものに使われているようで、我々小売の拡大になっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・いつも売れる学生用衣料が全く売れない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・毎年この時期に寒さが戻り品物が動かないが、今年は来客数が1割程度減少している。また、定額給付金の給付前のため買い控えをしている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は販促施策等で増加しているが、客単価が減少している。付加価値の高い商品も、消費者自身が必要と感じない機能や効能については触手を伸ばさない傾向が強くなってきている。購入予算にはシビアである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車の販売はとにかく悪い。3か月前の約6割しか売れない。前年の販売量は到底売れない。当社始まって以来の販売量の減少である。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。また連動して1品単価が下落している。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数は前年を維持しているが、買上点数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価がなかなか良くならない、高くないということ消費を控えている。食事の回数も減っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比12～13%減少であり、主に家族客の減少が大きな原因である。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・努力だけでは前のようにならない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年3月は歓送迎会の貸切パーティが少なくとも5件は入っていたが、今年は1件しか入っていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・出張者がいなく、街の活気がなくなり貸店舗の張り紙だけが増えていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会といったものは会費制でやる傾向が多いため、あまり景気は関係ないが、宿泊に関しては大手企業が動いていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2、3月と連続して売上が前年比80%台まで減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・送別会等で利用客が増える時期だが、1次会で帰宅する人が多く、深夜の利用客が減っている。売上は前年比15～20%減少している。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きも良くないが、夜の10時以降の動きが特に悪く、前年比で15%減少している。		
観光名所（職員）	販売量の動き	・新規の販売低迷に加えて別荘を手放す人が増加している。		
ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・生活必需品以外の商品の単価が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		美容室（経営者）	それ以外	・卒業シーズンなのに、前年に比べて、ほかまの着付け等が少なくなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えない。例年、卒業式、結婚式などの行事で3月は売上増加と予想しているのだが、今年は客数も売上も減少している。着物を着て卒業式に出る人の着付けの売上が全くない。他店では、2割ほど売上が減少している。当店では前年比で約13%減少している。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月になってから全く物件情報が無い。全く無いということで、今後の悪化を感じさせる。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず家賃の値下げ交渉及び退去等がまだまだ進んでいる。最近では賃貸住宅まで家賃の値下げが波及してきた。家賃が安いのが当たり前という状況下で、大家、当方共に非常に困惑している。	
企業 動向 関連	良くなっている	その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11～1月からの受注生産のため、今月と来月は大変忙しい。	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多くの得意先が工場の稼働日数を減らしており、当社の生産量も前年比5割以上の減少ではあるが、韓国向け自動車部品の突然の増産や新規案件の問い合わせもあり、かすかではあるが明るい兆しがある。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活関連の家電、インテリア等の物量は、例年並みに輸送を確保している。一時、荷動きが良くなっている。	
	変わらない		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月になってから受注量の下降が止まってきており、少しずつ上がる傾向にある。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注受注はいくらかあるが、店頭販売品動向が思わしくない。
			金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の仕事が少なく、取引先が休んでいるのでとても大変である。
			不動産業（営業担当）	取引先の様子	・事業所の休みが多くなっている。ビジネスホテルもやっているが、宿泊の稼働が上がらない。
	やや悪くなっている	電機機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち込んだまま継続している。年度末で一段と調整され、仕事が全くない。	
			輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量、販売量が良い会社もあるが、悪い会社の方が多い。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・住宅ローン、消費者ローン等個人向け融資の需要も減少していることから、買い控えが考えられる。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・今年は昇給がなく、週休3～4日といった企業があるなか、サラリーマンのローン返済が残業を前提に組んでおり、ここにきて住宅を処分する事例が開始している。今月のチラシ出稿量は88.3%、新聞広告は60%台である。チラシの出稿枚数はほとんど変化が無いが、サイズの小型化が顕著に出てきている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・3月は2月と比べると良いが、それ以前と比べると着実に落ち込んでいる。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・今年に入ってから最近までの業況を聞くと、年末ごろの落ち込んだ状態のまま、または受注、販売が止まって低迷したままというところが多い。最近も金属加工の下請企業が廃業し、中小企業全般に借り換えや短期融資の借り換え、売上回復までの小規模の新規融資等を求める声が依然として多い。	
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が10%ほど減少し、身の回りでは、3勤4休という会社があり、食料品も買い控えてより安くなりつつある。	
食料品製造業（営業統括）		受注量や販売量の動き	・取材等で取り上げられている一部メーカーでは好調に推移しているが、全体的に低調な水準にある。		
電機機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・自動車が始めたが、他の設備関係の仕事が、4月以降全く先が見えない。非常にダメージがあり、このままでは危ない。		
電機機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・景気の急激な落ち込みから、当社客先の商品も売行きが悪く、受注が下降を続けている。		
輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量については3か月前と比べても大幅に減少しており、3月が前年比42～43%と非常に厳しい状況になっている。そういう部分ではこれが底かなという感じがするが、まだまだである。資金面でも大変な状況になっている。		

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
		その他製造業 [ 宝石・貴金 属 ] ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・宝飾品の売上が極端に減少している。売上は前年比50%に近い。ほとんどの店舗で仕入をストップしている。店頭で売れないので新しいデザインを見せても買うところか借りることさえ出来ない。今後ますます厳しくなる。
		建設業 ( 総務担 当 )	受注量や販売量 の動き	・指名競争入札に参加しても相変わらず同札でのくじ引きが続いている。3月は1件の受注が出来たが、これも運頼みである。また受注物件は設計価格より20%引きであり利益の計上が見込めない。
		通信業 ( 営業担 当 )	受注量や販売量 の動き	・受注量は依然苦戦状態であり、客の財布のひもは固い。
		金融業 ( 総務担 当 )	取引先の様子	・取引先では、21年度の入札で今年度の金額よりも大幅に安い金額で他社に落札されてしまうケースがいくつかあり、仕事が減っている。
		広告代理店 ( 営 業担当 )	受注量や販売量 の動き	・年度末が近づくにつれて、販促費を抑えるのは例年と変わらないが、抑え方が尋常ではない。印刷、広告会社は大幅な売上減少である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・後継者がいない事業所などは、今回の不況で廃業を決断するところも出ている。
		その他サービ ス [ 情報サー ビス ] ( 経営者 )	取引先の様子	・客の生産量、出荷量、販売高が減少しており、収益の悪化が進んでいる。それに伴い、設備投資、情報化投資の延期、中止が多くなっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない			
	やや悪く なっている	人材派遣会社 ( 経営者 )	求職者数の動き	・製造業関係は電機、電子、住宅関連、車両等も含めて求職者数が徐々に増えてきているように見受けられるが、12、1月あたりでの解雇といった状況も浮かがる。サービス、飲食関係については募集が目立っている。
		求人情報誌製作 会社 ( 経営者 )	周辺企業の様子	・製造業関係の企業からの求人は、依然としてほとんどなく、生産調整のため週休3～4日の企業も多い。求人誌の募集広告も極端に少ない。募集されている業種は医療関係が目立つ。
		職業安定所 ( 職 員 )	求職者数の動き	・2月の新規求職者数は前年比17%の増加である。増加幅は小さくなってきているが、依然として増加傾向が続いている。
		民間職業紹介機 関 ( 経営者 )	求人数の動き	・製造業を中心にリストラによる正社員解雇、派遣社員の契約解除等が進行して、かつて無い有効求人倍率となっている。
		学校 [ 専門学 校 ] ( 副校長 )	求職者数の動き	・この時期、毎年欠員に伴う新規採用求人が出てきているが、本年度はほとんどない。
	悪く なっている	人材派遣会社 ( 営業担当 )	周辺企業の様子	・3月末の契約終了は予想以上に多い。輸出関連を中心に、その不振が地域に連鎖的に広がりつつある。一向に底が見えない。
		求人情報誌製作 会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・求人の掲載件数は、当社が28年やってきたなかで、過去最悪の状況である。特に、派遣は他社の求人誌を見てもほとんどゼロに等しく、今のところ募集広告が伸びる気配がない。
新聞社 [ 求人広 告 ] ( 担当者 )		周辺企業の様子	・自動車関連の企業では、週休3、4日というところやラインを1週間止めるところもある。	
職業安定所 ( 職 員 )		求職者数の動き	・新規求職者数は前年比39.5%の大幅な増加となっている。これに伴い有効求職者数も39.8%の大幅な増加となっている。ほとんどが会社都合による解雇や契約の打ち切りといった非自発的な離職である。	
職業安定所 ( 職 員 )		周辺企業の様子	・仕事が減少し、休業をしているため、雇用調整助成金の申請が増加している。また、求人数が前年比で60%減になり、新規求人倍率がここ数年ぶりに1倍を下回っている。	

#### 4. 南関東 ( 地域別調査機関 : ( 株 ) 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	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年暮れあたりは、とてもひどい状態だった。今も良いとはとても言えないが、3か月前よりはましである。クレジットカードの取扱高も、昨年同月割れの状況で落ち着いている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・2月は非常に売上が悪かったが、3月に入り少し持ち直し、WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）等の影響で皆の気持ちが一層向上に向かっている。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	販売量の動き	・家庭用ゲーム機が売行き好調であるというニュースが報道された。ハードが売ればソフトも売れ、人気ソフトが出るとハードが売れる好循環ができています。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は人の動きがかなり活発なので、売上は3か月前より少し伸びているが、前年同月比では、やはり10%から15%落ちている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・商品告知後の反応が良い。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・年度末でもあるし、歓送迎会で人の動きが少し出てきている。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・月々1万円以内の支出である当社の顧客は、財布のひもを引き締めていない。テレビ加入者がインターネットを追加する例がかなりある。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎え、先月よりも来場者、売上共に伸びている。また、前年比もプラスとなっている。新規マンションが増えたこともあり、住民が増えていることも1つの要因である。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・WBCの盛り上がりにより、高額であるにもかかわらず、関連商品、サービスへのニーズが極めて高い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は建売分譲の金額を下げたら、あっという間に客が来ている。やはり客はいると動きに敏感で、金額さえ合えば動く客が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会の売出イベントバス旅行で、定員90名が受付から3時間で満員となり、驚いている。日帰りで3,000円と格安のツアーであったのも原因であるが、客からは大変喜ばれている。スタンプラリーが久しぶりにヒットしている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・前半は温暖な気候に伴い来客数が増えたが、20日過ぎの寒さのぶり返しによって後半は客足が鈍り、また、3月最後の土日の高速道路料金引下げに伴って街から人が減少してしまったようである。月をトータルで見ると、前年よりマイナスポイントが高かった反面、3か月前に比べるとその減少幅、マイナスポイントが多少小さくなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品の流れは正直言って良くないが、たまたま当社の客のなかで、設備投資等の話やそれに伴った商品の動きがあるので、前年とほぼ同じくらい確保できそうである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数等、すべてにおいて変化がない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年度末ということで、今までよりは多少客が来ている。リフォームの注文も入っているので、悪いながらもこのままの状態が続く。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・まず、小売の単価に関しては、確実に下がっているが、客数に関しては若干増えているので、そこでなんとかプラスマイナスゼロになっている。ただ、大型の物件、案件、民間の設備投資等は、単価が極端に下がっている。その分、件数を増やして補っている。何とかなっている状況ではある。ただし、間違いなく世間の景気としては、購買単価がまず下がり、物件、案件もすべて減っている形になるので、努力で数を増やすということだけでは追いつかない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・12月以降4か月連続で前年同月比90%を下回るトレンドで推移している。春物の本格稼働となる3月だが、来客数、買上客数、客単価共苦戦している。希少性の高い、これまでに無い機能性を備えたオリジナル商品に対しても、価格に対する価値をシビアに判断する客が急激に増えている。食品フロアのみ前年並みの推移であり、ホワイトデー向け洋菓子の提案でベストセラー商品が生まれている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新生活需要においても、客は必要な物しか買わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ホワイトデーギフトは好調であったが、春物関連は動きが鈍い。春休みイベントなどへの参加者、来客数はまずまずであるが、食品や雑貨類の購入にとどまり、高額品の消費にはつながっていない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・全体的に下げ止まり感が出てきているが、厳しい状況は変わらない。特に高額品の減少幅が大きく、紳士、婦人の衣料品の落ち込みも大きい。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・2月ごろから客の買い方が非常にシビアになっており、単価が少し下がっている。買物動機を与えるためにいろいろ手を打っているが、なかなか結果が出ない。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・昨年と比較して、気温の低い日が続いていたため、豆腐、めん類等の涼味商材が5～10%前後ダウンしている。また、販売数量自体は前年同様であるが、価格競争による単価ダウンによって売上に影響が出てきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年だと2月よりも3月の方が売上が良くなるが、今年は、2月の方が3月よりも良く、逆転傾向にある。来客数は少しだけ伸びているが、客の買い控え、安物を買う傾向が顕著に現れており、客単価が下がっている分、売上が下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・政府の景気対策の1つ、高速道路料金引下げの効果がある程度現れている。夜遅くの交通量が増えてきて、総体的に客の数も増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候不順の3月は売上の読みづらい月であるため、早めのイベントと、集客商品に特に力を入れている。ようやくではあるが、3か月前とほぼ変わらない売上となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気候の低下による客の消費マインドの低下と、景気の不況感による景気マインドの低下が、来客数の動きに反映されている。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・節約志向の高まりによるダウンサイジングが顕著に現れている。単価ダウンは、薄型テレビを筆頭に、ネットブックパソコンの構成比上昇による影響が大きく、パソコンまでも低下している。ユーザーの商品選択はますます厳しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算期にもかかわらず、販売台数が伸びない。土日の新規来客数も増えず、ETCの取り付けの話は多いが、車両販売とは一切結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月からの重量税等が変わるということで、買い控えが起きている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・年度末商戦月であったが依然低迷に歯止めが掛からない。4月諸減税前で量販車の売上が伸びず、販売量は前年同月比マイナス50%見込みである。中古車販売も、売り玉不足や客の買い控えもあり、販売は同マイナス25%で推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが一向に回復しない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はとても寒い日が続いたせいか、客足が悪い。早く帰る客も多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・不況不況という掛け声で、ケーブルテレビ、インターネットの解約が増加するという懸念を持ったが、生活必需品になっているのか、恐れていた事態にはならず、順調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・転入の時期でもあり、インターネットの加入者数は好調に推移しているが、テレビサービスにはその影響も少なく、昨年同時期と比べてもむしろ下降気味である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3月はテレビの課金純増が回復している。例年3月に転居解約が大幅に増加していたが、今年の課金増加は2月に早まっている。ただし、3月もテレビの獲得は厳しい状況が続いている。ネット、電話の獲得は3月は堅調になっている。
		その他サービス [結婚式場]（従業員）	お客様の様子	・毎年受けている大手企業の入社式でも、予算が大幅に減っている。その他の企業でも、入社式自体を自社で行うなど、経費を抑えるところが増えている。また、相変わらずキャンセルが多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・悪い中で横ばいが続いている。新しい展開は皆無であり、ただ単に資料等の整理を行う日々が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(職員)	それ以外	・年明け以降、顕著な変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の45%と例年に比べるとかなり悪い数字となっている。今年に入り販売量が回復していたが、今月はまた景気が悪くなり、3か月前と変わらない状況である。昨年末に買い控えしていた客が今年の1~2月にずれ込んで動いた結果、1~2月は販売量が少し増加したが、3月まではもたなかったようである。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が1棟多いだけである。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客の来場が減っている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・マンションの在庫処分は進みつつある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・相変わらず景気の厳しさは変わらない。建物の販売棟数及び土地の流通を見ても、前年を大幅に下回っている。また、1棟当たりの受注価格も前年を15%ほど下回っている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・客は普段と変わらないが、本当に無くて困る物しか買わず、食料品以外はほとんど売れない。その食料品も、安い物のみ買っていくという状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・当社は店頭販売と訪問販売をしているが、今月は特に訪問販売で、見てはもらえが販売までこぎ着けず、非常に苦戦している。客が買い控えに入っている。
		一般小売店[家電](経理担当)	それ以外	・3か月前は年末の忙しい時なので、それと比べればやや悪い。例年のこの時期と比べると、変わらない。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・客は来ているが、商品を見て良いとは言っても、なかなか買おうとはしない。一層引き締めているという気がする。
		一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・思ったより年度末による需要が伸びない。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・3月に入り春物の動きは厳しいが、中旬の気温の上昇で売れ始めている。値ごろ商品に集中しており、単品買いが多く、前年同期比82%である。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・今月は確かに悪い。新学期を前にしてこれで大丈夫かという状況が続いている。
		一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・当店の主客である年配客の変化は少ないが、若い客が周りのスーパーの値下げによって動いているようである。円高の恩恵のない米だけに、自分の利益率を落として競争しているようで、スーパーも無理は長くは続かないので我慢の時期なのだろう。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・来客数は昨年並みであるが、単価が下がっている。昨年は祝賀会用に大口需要があったが、今年はなく、売上が落ち込んでしまっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・せん茶等の原料販売も低迷が続いている。せん茶等を抽出する給茶機などの販売及び4月に向けての契約更新に係る値引き、無償サービス向上を客が求めてきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・3月は春物が活発に動く月である。しかし、天候や気温の不安定も影響してか、春物新色、新製品も購買につながっていない。手持ちの物で済ませる傾向がある。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・当店における売上高は1、2月共前年を2けた下回っており、今月も1、2月ほどではないものの2けたに届く状況である。競合店を見ても同様の状況であり、12月までの状況に比べれば「さらに」「やや悪くなっている」と判断せざるを得ない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・3月に入っても2月に続き、来客数の減少が続いている。アパレル関連の売上の状況は変わらず、同業他社と比較しても商品単価下落の影響も大きく、明るい兆しは見られない。特に25~35歳の年代の購買力が落ちており、将来への不安といった心理的なものなのか、実際に所得が落ちて購入できないのかの見極めが難しい。食料品関連についても伸びの鈍化傾向が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	それ以外	・来客数が大きく変わらない中、確かに販売量の動きも良くなく、単価もダウンしてきているなど、複数の要因がある。また、商品アイテム上では、食品はそれなりに前年比を維持するような傾向にある中で、特に衣料品を中心に動きが悪い。商品によっての差がかなり出てきている。ただし、全体としてはマイナス傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が前年と比べて123円、94%の落ち込みである。客数は前年と同じくらいなので、単価のダウンが大きく売上に影響している。3か月前と比べると、月を追うごとに、前年の数字が未達のマイナスの幅が大きくなってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、販売量は横ばいだが、単価が落ちている分、非常に厳しい状況になっている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は上旬の集客できる週末等に雨が降り、客数、客単価共に減少しているため、非常に厳しい売上となっている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、平均単価、客の買上金額が前年を下回る状況にある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数等は多少減ってきている。今まで1日の流れの中で、朝昼夕の時間帯のうち人の流れが途切れることはあまり無かったのだが、最近、店内に客が2～3人ということが各時間帯で15～30分間くらいあるような気がする。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価の落ち込みが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果は下降気味ではあるが、客数は前年比108%前後で安定している。しかし、客単価の下降が止まらない。低単価商品、値下げ、特売商品への反応は良いが、通常価格、高単価商品は厳しく、買上点数も下降気味な状況が継続している。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・普段売れている物の、動きが鈍くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が落ちている。特に、婦人アウターのおしゃれ物の動きが非常に良くない。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・消費の状況は、2月は最悪で前年比で大きな落ち込みとなった。3月は持ち直したが、前年比では依然としてマイナスである。WBCの優勝を記念してのセール展開など、施策をいくつか実施しているが、焼け石に水状態である。消費意欲を喚起するような話題が必要である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備、販売をしているが、整備は順調に入っているが販売があまり芳しくなく、今月は50%減少している。関連法案の成立によって取得税及び重量税が免除される4月以降は販売が上向くのではないかと期待している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最需要期の3月は前年比70%と前月から比べるとやや上向いているが、相変わらず客の財布のひもが固い。政府もいろいろと手を打っているようだが、自動車の販売促進までにはいかない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・土日はある程度来客数の動きがあるが、販売量の動きは比例していない。なかなか販売に結びつかないのが現状である。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・3月に入り寒い日が多く、早めに仕掛けた春物の動きが悪い。先月は好調だった花粉症関連商品の動きが止まり、逆に寒かったため、単価の張らない使い捨てカイロが伸びている。1品単価の違いにより、大きく売上と利益を落としている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が3か月ほど前に比べて、かなり大幅減になっており、145人ほど減少している。特に夜の法人の来客数が急激に減少しているのが大きな要因である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月に入ってから、歓送迎会の時期にもかかわらず予約が極端に少なく、予約問い合わせの無い日もある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の様子や、来店頻度がやはり急に減っている。急に悪くなってしまった、不景気になった、という声から客からも多々聞かれる。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・前年と比べて客の動きが悪くなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前の全体の1か月あたりの来客数は、前年比96%ぐらいだったが、今月の全体の来客数は同92%まで下がってきている。来客数、特に宿泊とレストランが目立って回復しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼は好調なものの、一般宴会の引き合いが少なく、キャンセル、規模縮小など、全体的に需要が停滞している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年より団体旅行の見積件数が減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話が掛かってこない。事務所の中が静まり返ることがある。また、残業もほとんどない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年より歓送迎会後のタクシー利用者が少なく、依然として夜の飲食店街、街の客が寂しい感じである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・月額料金の割引率を大きくしたインターネットサービスと電話のバック商品の導入などで前年の数字をクリアしているが、サービスの解約数も予想を上回る数字となっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・当社の既存の客からの解約が続いている。最近では競合企業が戸建住宅エリアでの営業活動にも力を入れており、戸建住宅の客の解約も増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2009年に入ってから、放送事業の中心である多チャンネルの加入獲得が、解約に押されて非常に厳しい状況になっている。これは当社のみならず業界全体の動きであるため、景気悪化も一要因になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約に慎重になっていることに加え、他社との競争が激化しており、契約数が伸び悩んでいる状況である。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、サービスのひとつであるテレビ販売量が純減（加入-解約）する見込みである。しかも、退職や収入減による解約理由が急増している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・土日の天候の関係でやや来客数が少なくなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今年に入り、前年同時期に比べ毎月確実に来客数が減少している。特にビジターの減少が大きくなっている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・特に7～9時といった夕方から夜にかけてサラリーマン客が多く来るピーク時の客が減っている。
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・タスポの導入によりたばこの販売数が激減している。
		その他サービス [フィットネス クラブ] (マネージャー)	お客様の様子	・基本商品の陳腐化は無いにもかかわらず、金額を下げて集客を試みても、客はお金を出すのに慎重になっている。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・販売量は相変わらず低調で落ち込んでいることは落ち込んでいるが、落ち込み方がこれまでに比べると多少落ち着いてきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の来客数が目に見えて減っている。世間の景気の話、いろいろと補助金等が出る出ないの話によるのかもしれないが、いずれにせよ衣料関係は最悪の状況である。世の中花も咲いてきれいな春になっているが、そちらの方に気が向いているようである。和服業界も着物を着てお花見などという時期がまた来ればよいと思う。
		一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・様々な販促をしても競合店にも分散してしまい、以前のような集客はできない。
		一般小売店[靴・履物] (店長)	単価の動き	・来客数や販売量も下がっているが、特に単価が安い物をとということで、今まで10,000円の靴を履いていた人が、平気で1,000円の靴を買うような傾向がだんだん強くなっている。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・来客数も客単価も、これまで経験したことのない落ち込みである。食品であっても、客が安売り店に流れている状況が確認できる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・比較的前年に近い数字で推移してきた食品も前年同月比90%と厳しい状況である。ファッション関連については、軒並み同80%台前半と春物不調が響いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上は前年より下回っている。来客数は前年より多くなっているが、購入商品の単価が下がり、購入品数が少なくなっている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・価格に関する関心が非常に高まっており、高額商品、婦人衣料の動きは非常に鈍化している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ファッション関連では春物に対する感が鈍く、地下食料品売場からなかなか上層階に客の流れが出来ない状態である。一部価格を抑えた商品群を投入した売場はまとめ買いが見られるが、これも品の動きでしかなく、他の商品にまで波及していない。また、月末になり、近隣に新規商業施設ができたが、買い回りが見られるのは食品のみの状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・食料品では近隣の価格の安いスーパーへ、衣料品は価格の安い専門店へ客足がシフトしている。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・展開規模は小さいがバーゲンの動きは好調である。しかし、3月は春物のプロパーが動きだす月だが、極端に1人当たり客単価、商品単価共に10%前後落ちているために、来客数が前年比若干減でも売上は極端に悪化している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・3月の来客数は前年同月比98.4%、買上客数は同95.7%、客単価は同91.6%、1品単価は同89.8%であり、来客数は2月に対して増加しているが、買上客数、単価については、マイナスとなる。要因としては、衣料品が引き続き不振で大幅前年割れの状況にあるが、食料品が前年同月比100.3%、住関連については新規商品導入効果もあって同114.5%と引き続き好調で、単価の低い商品のウエイトが拡大したことがあげられる。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・特にチラシの入ったお買い得品の販売量は多いが、月間のトータルで見ると、残念ながら前年同月を下回る売上で推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・販売促進のため、本部企画、低価格商品のみ、売上が好調である。反面、通常価格での商品の売上は大幅ダウンしている。客が商品の価格に非常に敏感に反応している。売上増が見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は後半の寒さの影響で来客数が減少している。特に、商店街の通行量が減少しているために、来客数が減っている。売上は3割ほど低下し、客単価も下がっている。顧客に対しては訴求活動を行なっているが、反応が低い状態が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・原油高のときは企業努力でコストを吸収できたが、来客数が非常に減っており、来客数が回復しないと難しい。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・春本番で前年ならジャケット、コート、インナーなどすべてのアイテムが売れていたのに、今年は来店はするが買上まではいかない。とにかく慎重すぎるくらい買う気がなく、前年比75%くらいで終わる。売れ筋を仕入れ、利益を少なくし安く提供しても、買わない状況である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・買い回りが多く発生し、今まで衝動買い等で購入していた商品の比率が少なくなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・大手ユーザーでは本来、事業計画ということで3、4月に1年度分の発注をするのが普通であった。しかし、今回はあくまでも景気の先行きが見えないということで、細切れ状態の1台や2台等の発注になってきている。こういう状況の中で、販売量がやはり前年同月比で相当落ちている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・秋口にはクレジットの与信も全く事故なく通っていた取引先の大口ユーザーが、倒産している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・その日、その商品が売れたとしても次の日には売れなくなっている。商品の回転率が悪すぎる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランや宿泊の個人利用が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月も非常に悪い。前年比20%近い減収である。また、近所の中堅タクシー会社が破産した。その他にも、数社が危ないと言われており、これからますます落ち込むのではないかと心配している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約顧客からの無線オーダーは20%減、チケット利用率24%減と、ここ数か月、前年比で大きな落ち込みが続いている。特に夜間の時間帯が悪く、流し営業では何時実車できるか分からない状態なので、普段駅構内営業しない車両も入構してくる。待機時間が大幅に増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件がほとんど無い状態が数か月続いている。リピート業務については、ユーザーからの5～10%値引きを強要されていて、来期の売上のめどが立たない状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築の建物の建設が減少しており、販売量と賃貸状況も良くないため、契約に至らない。
		競馬場（職員）	単価の動き	・来場者の1人当たりの購買額が12月以降、各月すべて前年度を下回る状況となっている。非常に厳しい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・毎月のように仕事量がダウンしている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・極端に仕事が減ってきたことから、人員を削減しながら会社の存続をしようとしている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・何よりも経済が悪すぎて、建築意欲が沸かないのが実態である。このままでは明るい見通しが無い。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、最近、価格が極めて低く赤字で販売している状況である。資金繰りが極めて難しく、銀行の融資が以前のように受けることができない。地方銀行より融資が受けられても、審査が厳しくなかなかうまくいかない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている			
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～4月は年度末関連の仕事が多く出ていることで、作業量は多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・会社設立の動きが出始めたと感じている。設立に使う代表者印があるが、2月は4本しかなかったが、3月は6本出ている。正方形の角印なども出ている。また、会社を設立したいという問い合わせの電話なども入ってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注案件がここに来て増えてきており、引き合いも複数出てきている。消費者が若干動き始めている。
	変わらない	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・期末という季節要因に加えて販売促進策を実施していることもあり、今月は幾分回復基調である。
		その他製造業【ゲーム】（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪くはなっていないが、低迷したままである。
		その他製造業【靴】（経営者）	取引先の様子	・得意先は非常に景気が悪いということを口にしているが、当社の仕事としては量は変わっていない。やはり、特殊な仕事の中でやっているためなのかと思われる。要望にこたえられる技術を持っていないといけないと、気を張って取り組んでいる。
		その他製造業【化粧品】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年末から始まった急激な景気の悪化は、依然全く良くはならないが、悪い中で一段落した様子が見える。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年末も受注が全然伸びなかったが、年度末を迎えてもぱったりと工事案件が無くなってしまい、小額の営繕工事ばかりの受注が続いている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・店頭において例年活発化する年度末商戦に強い動きがないものの、客足が遠のいている雰囲気でもない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・光ファイバー回線の開通数が通年は年度末になると増加するが、横ばいである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の業績状況が悪化の一途ではなく、少し停滞気味になってきている。倒産企業、支払遅延企業が無くなってきている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・建設、土木業については受注単価の引下げがあり、これに加え受注も減少している。依然として厳しい状態が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・客数、客単価ともに下がっている企業、店舗が見られる。
その他サービス業【映像制作】（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず少ない状態で低迷している。		

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
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・首都高速など車の量が増えてきているが、繁華街はタクシーがあふれている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・近隣の自動車関連、精密機械関連の会社の業績が惨たんたるもので、その影響が当社のような食品関係にも伝わってきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の増加につながる贈答用の商品が、買い控えられている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・印刷用紙の仕入先より、印刷用紙の需要の急減による事業縮小の通知があり、今後は倉庫を印刷用紙以外の用途に使用すると連絡が入っている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子	・異動が少ないのか異動をさせないのかは不明だが、名刺やあいさつ状の印刷の発注が少ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末で大手顧客の棚卸しと在庫調整のダブルパンチで、受注量が前年同期に比べ5割落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月、今月の受注状況を見ると、例年の売上を下回ってきている。やはり、すべての業種に不況の波が押し寄せている。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・数日前、大手アパレルメーカーの中の取引先ブランドの突然の撤退の連絡があり、当社としても対応に苦慮する状態である。生産途中の製品もあり、相手の対応待ちである。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・来客数が減少し、古い物件が決まらなくなっている。50万円以上の店舗及び15万円以上の住宅の客が減っている。当地区は大学生も少なくなっている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告業は本質的に年度末商戦が始まる前の時期が多忙になる構造である。年度末自体は受注は一段落し、来期に向けての引き合いや問い合わせに追われるというのが理想だが、今年はこの引き合いや問い合わせ等が、今月中盤に収束してしまった感があり、月末近い今の時期に電話の鳴る機会が例年より少ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・雇用調整給付金の申請の相談が増加している。顧客企業の受注が半減しているケースも増加している。
	税理士	取引先の様子	・受注量や販売量、受注価格や販売価格の動き、取引先、競争相手の様子のすべてである。会計事務所をしているが、特に取引先、顧問先の建設業者は特殊技術があり、社長の営業力と人脈が良いため、昨年3月、春頃まではまあまあ良かった。しかし、そのあたりから不動産の市況が落ち、土地の価格が落ちて悪くなってきており、職人も徐々に抱えていられなくなっている。その取引先は社長の営業力とちょっとした特殊技術でなんとか持ちこたえているが、そういったものが無い所はかなり厳しい。	
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・組合員の取引状況を聞くと、OEM（相手先ブランド生産）が主流の組合員のほとんどが、受注量が大幅に減少しており、短納期、小ロットの注文を強いられる状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話が非常に少ない。見積の無い日もある。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・クライアントの次年度計画で、大幅な広告宣伝費削減を理由に値下げ交渉が発生している。それに伴い、定期案件の回数、数量減が大きく影響している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・発注先の組織変更や部署の異動などがあり、発注停止の状態となっている。設備関係の生産予定が全く見えない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部受注が増えているが中国向けだけで、景気は良くなっていない。中国向けは中国での生産拠点がある場合は中国で生産するため、日本国内を地盤にしている国内企業にはほとんどメリットが無い。たとえ中国向けで少々受注が増えても、大企業はいずれは中国生産に切り替えるので、根本的な解決にはならない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が4～6月までは激減している。稼働率が10%というような状態になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・今まで500台以上出ている機械のメンテナンス関係が主で、ほとんど新規受注が無い状況が続いている。当分、新規需要は期内も全く先が見えない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今工場は壊滅的である。当社の12月10日に取った20Lの油は、100日経った今でもまだ封を切らないという状態である。油屋も、工具屋も皆80%減とか90%減である。こういう状態が何か月続くのか先が見えないので、これで何とかしようと思っても自分一人ではできないし、どうなるのかわからない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工業系の会社では、週休4日もある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が全然売れない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注量が非常に減っている。特に、自動車関連、弱電関係の製品、並びにそれに使用する部品メーカーからの受注が極端に減っていて、4割程度の受注になっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では、全く受注が取れないということである。我々のほうにも当然、仕事が回って来ない。この先どこまで我慢が出来るかが問題である。いつ倒産するのか本当に分からない。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・銀行の貸し渋りにより、資金が非常にタイトになっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末は繁忙期であるが、今年は、荷主の生産調整等で輸送量が激減している。先が見えない状態である。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子だが、製造業に関しては売上が通常の2～3割ということで、仕事が無い。自動車関連も、同じように在庫調整等のために売上が相当ダウンしており、小売業に関しても、消費がまだまだ低迷している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車、電機関連企業の減産により、下請部品メーカーは受注減にさらされている。資金繰り安定化のためのセーフティネット別枠保証はあるが、利用限度がある上、急激な売上減のため、資金繰りのひっ迫状況は解消されていない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ここにきて、テナントの一部から事務所スペースの縮小、退去の話が急激に増え始めており、景気の悪化を実感している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・中小企業緊急雇用安定助成金を使って、休業する会社が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先企業の半数近くが3月決算を迎えている。詳細はこれから明らかになるが、ほとんどの企業が前年実績を割り込んでいる。内需系の企業も昨年秋過ぎから低迷が始まり、今日に至っている。各社、来年度計画をスタートさせるが、厳しいとらえ方で、前年実績をカバーできれば上々との認識が多い。人件費を含む経費計上は、当然引き締め傾向である。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社はビルのメンテナンス業だが、ビル所有者の変更に伴う契約解除、テナントからの契約金額の減額が出てきている。この業界は企業の間接費なので、倒産は別として、一般の契約金額等の変化よりタイムラグがあり、後から来るケースが多い。
		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	・客先である工場の稼働率悪化が大きく影響しており、売上の減少が続いている。前年同期比50%程度の落ち込みとなっている。また、同業他社との低価格競争、顧客争奪戦も激化している。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・顧客からの値下げや作業回数減の要求が増えている。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3月に関しては1、2月と比較してSP（販売促進）広告の出稿量が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新しい求人の動きが全く無い。製造業が特に悪い。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・3月派遣契約終了の数は契約開始の4倍弱である。その内訳としては、直接採用に変更となるもののほか、業績悪化による終了等があり、理由が良かったり悪かったり様々である。受注は比較的多い。

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・派遣業界でいわれる2009年問題は、本来長期に働いていた派遣社員を直接雇用にするのが目的だが、それを派遣切りの理由にしている企業が圧倒的多数で、直接雇用がほとんど進んでおらず、職を失う人が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新規求人数がほとんど発生していない。また、企業によっては業績不振に伴う、派遣スタッフの雇い止めも発生しており、求職者数も増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・採用予算の削減のため、PRパンフレットのDM数を半減、説明会イベントのキャンセルなど中小企業にも拡大し、厳しい状態である。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者が引き続き増加し、うち離職者に占める事業主都合や雇用期間満了を理由とする者が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比32%増加している。事業主都合退職が40%を占めている。新規求人数は同35%減少し、新規求人倍率が1倍を切っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の新規求人数が前年同期を大きく下回っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は12月以降、前年同月比で3割強の増加となっている。雇用調整に関する助成金の相談、申請が大変多く寄せられ、担当窓口はその対応に追われている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・以前は求人案件のない職種でも良い人がいればということで、紹介していたが、最近はそういった可能性も少なくなり、非常に難しくなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・全体の求人数の減少が下げ止まらない。新しく入ってくる求人数に比較して、採用活動をストップする求人数の方が多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年になく求人票が届かない。各企業を訪問等して聞いてみると、採用予定が無い、または、採用しても数名であろうという意見が多い。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年度に比べると採用数の減少に伴い、早期に説明会が終了している企業が多くなっている。また、年明け前には採用を前向きに検討していた企業の、採用中止が目立ってきている。	
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・期末を迎えての契約終了及び原価低減のためのコストダウン要請、一時帰休と底なし沼に入った状況である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・企業都合による契約打ち切りが止まらず、底が見えない。受注も変わらず少ない。
求人情報誌製作会社（広報担当）		求人数の動き	・当社で扱っている新聞広告は前年比75%ダウン、人材紹介も同60%ダウンでもうつぶれそうである。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・日に日に、状況は悪くなる一方である。募集が出るのは、ますます増えている介護、あるいは病院、医療関係、掃除ぐらいで、他は運転手の募集や、すべて決まるところしか出ない。それも段々なくなる状況である。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求人の減少傾向が更に進行すると共に、外国籍の求職者が増加の一途をたどっている。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で約30%増となる見込みである。前月は同20.0%増、前々月は同22.0%増となっており、増加幅は大きなものとなっている。また、会社都合退職者数も増加しており、前月、前々月は前年同月比で約6～7割増となっている。今月についてはそれ以上となることが見込まれる。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求職者数が増えていることはもとより、1日の相談件数及び来客数がかかり多くなっている。	

### 5. 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））

（-：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	良くなっている			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月前半は2月と同じで、街の人通り、来客数は共に少なく、販売量、売上も増えていなかった。しかし、3連休ごろから春休みにかけて来客数が増加し、売上も若干増えつつある。

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
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢神宮への参拝者が増加している。それに伴い、観光産業はどこも好調である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の安定や高速道路料金引下げの効果が始めている。旅行客の動きが活発化して、来客数は10%伸びている。ただし、客単価は10%低下しているため、売上は前年同月並みである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は、前年同月と比べると40%減少しているものの、数か月前と比べると増えている。また、サービスの売上も伸びている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行代理店にとっては、定額給付金や土日の高速道路料金引下げが、良い方向に向かっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線が強くなっているため、美白関連の商品が今月は良く売れている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大手自動車メーカーの減産ショックから3か月が経過して、影響は徐々に消えつつある。低価格帯の物件は、順調に伸びてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず、客単価が非常に低い。また、販売量も増えていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、客単価、来客数は、低い状態で安定している。ただし、販売量の前年同月比は75%まで落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は、相変わらず必要最低限しか購入していない。客の様子を見ると、景気の底打ち感はまだない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は、年始から前年同月比7～8割で推移している。客は相変わらず、必需品以外は買い控えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お彼岸の売上はやや落ちているものの、その他に関しては横ばいである。卒業、退職等用のギフトはまずまずである。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・今年は例年よりも花粉症の患者が多く症状も重いため、売上は好調である。しかし他の薬に関しては、必需品以外は買わず、高単価の栄養剤も売れなくなっている。化粧品も同じで、必需品しか売れなくなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・売上は、前年同月比97%前後で推移している。年明けから同水準で推移しており、低い水準で安定している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月以降、売上の前年同月比は、わずかながらプラスで推移している。来客数は15%ほど増加しているものの、客単価が低下しているため、売上は微増にとどまっている。また、高額なウイスキーやワイン、商品券は全く動いていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果によって、売上が前年を上回る状態が継続している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・全体的には、大きな変化はない。ただし、セールのご案内状を送ると来店してくれる客があり、来客数は増加している。以前と比べて客単価は低下しているが、前年と比べると売上は良くなっている。
		衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・ファッション商材の売行きは、何とか前年並みである。催事等によって、来客数は好調に伸びている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・前年後半以降の落ち込みは大きかったが、今は落ち着いており、来客数は変わらない。ただし、安い商品しか売れなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の動きは変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客の動きは少なく、積極的に車を買う姿勢にはない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末から厳しい状態が続いている。増販が見込める要素は全く見当たらない。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・今月は金曜日、土曜日のどちらかが雨のパターンが続き、気温も低く、また野球のテレビ放送もあって、客が外出を控えている。そのため、来客数は低い水準で推移している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・月全体の変動は小さいが、日別にみると、受注数が多い日、少ない日がある。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・企業、個人、小グループ共に、来客数に全く伸びがない。日帰り宴会の特需を除けば、全てにおいて前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・春の3連休は、直前になって駆け込み予約が増えしており、販売量は例年並みになっている。		
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・販売量の鈍化に伴って、客へのアプローチを以前にも増して行っているが、年明け以降の状況はやはり悪いままである。		
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・春休み中は例年ならば活気があるが、今年は出控えムードを感じる。		
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・旅行業界では、円高による海外旅行の低料金化や、定額給付金向け商品の発売、燃油サーチャージの大幅値下げ、高速道路料金引下げなどの好材料がある。ただし、現在の状況は変わらない。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年10月ごろから、繁華街の入出も、タクシー利用者も少なくなっている。3月は送別会の時期であるが、例年よりも人手は少ない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、来客数は伸びていない。27日、28日は少し良かったが、それ以外は相変わらず暇である。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月後半の送別会等に伴うタクシー需要に期待していたが、思ったほどではない。		
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数の減少と解約の増加に加えて、低価格メニューへの移行も進んでいる。		
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・温泉施設へのスキー、スノーボード客の立ち寄りが順調である。法事、卒入学、各種団体の宴会需要も順調であり、まずまずである。		
		美容室(経営者)	お客様の様子	・卒・入学式の来客数は、例年並みに増えている。ただし、客単価は例年と比べて低い。		
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・4月からの改正介護保険法の影響は、今のところ感じられない。		
		やや悪くなっている		商店街(代表者)	それ以外	・高速道路料金引下げにより、レジャーに出掛ける人は増加しているが、買物客は減少している。
				一般小売店[書店](経営者)	販売量の動き	・仕事の減少により、リサイクル書店への来客数は増加している。しかし、買物客数は減少している。
一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子			・今月中旬以降の天候不順によって寒い日が多く、来客数は減少している。自動販売機の売上も低調である。客は日常生活では節約しているが、収入が減少しているため、資金を取り崩している。		
一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子			・例年ならば3月の売上は増えるが、今年はやや悪くなっている。チラシを入れると来客数は増えるが、チラシを入れないと客は来ない。客は、安くて良い商品のみを、チラシ等で情報収集したうえで来店している。		
一般小売店[惣菜](店長)	単価の動き			・比較的年配の客が多く景気に左右されにくい売場でも、現在は明らかにセールが中心となっており、節約志向は加速している。		
一般小売店[文房具](店員)	お客様の様子			・来客数は変わらない。しかし、購買意欲は見られない。		
百貨店(企画担当)	販売量の動き			・春物の販売動向をみると、需要の落ち込みが顕著である。衣料品が全く動かなくなっている。特価品等での対応では済まないほどのマイナスである。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子			・春物に関しても、客は非常にシビアである。なかなか商品に手を伸ばさない。		
百貨店(企画担当)	販売量の動き			・今月に入り、前月までは比較的堅調であった食料品や化粧品も、前年の売上を確保できなくなっている。婦人服、紳士服といったファッション商材も、過去に経験したことがないほど前年売上を大きく割り込んでいる。カード優待などの刺激策を実施しても、数か月前と比べて反応は明らかに鈍くなっている。		
百貨店(販売担当)	単価の動き			・商品単価は、前年同月比で95%を常時切る状態が続いている。客が少しでも単価が低い商品を探していること、メーカーも従来より更に低価格な商品を投入していること、百貨店も低価格商品を販売促進していることが影響している。		
スーパー(経営者)	販売量の動き			・売上は、徐々に減少している。		
スーパー(経営者)	お客様の様子			・工場、サービス業などで残業が減って収入が減少しているため、消費は低迷している。客は自己防衛して、割安な店を探してる。		
スーパー(経営者)	単価の動き			・来客数は変わらないが、単価に伸びがない。安売商品が買い求められているため、売上は伸びていない。		

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	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は必要最低限しか買わず、ついで買いが減少している。販促品も何もない状態では、商品は売れない。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売商品の動きが更に活発化している。安い時に買い置きする傾向も高まっている。プライベートブランド商品の動きも良く、味は多少変わっても、安いものを選択するケースが増えている。	
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、2%ほど減少している。	
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・スーパーからディスカウント店へと業態変更されるケースが増えており、客は安い店を選んで購入する。何もしないと、単価、販売点数は限りなく悪化する。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・工場が立地している地域の店舗では、来客数は明らかに減少している。その他の店舗でも、客単価が徐々に低下している。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は、大幅には減っていない。しかし土日の来客数が減少している。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・パソコンの販売台数は変わらないものの、単価は大幅に低下している。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・若干ながら単価に持ち直しは見られるが、来客数は減少傾向にある。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は回復していない。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数は半分ほどに落ち込んでいる。新規客もない状態が続いている。また、値引き要求も厳しくなっている。車検に関しても、客は格安店に流れている。客があっても、ほとんど整備をせずに、安く車検したいという傾向が顕著である。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・セール日と平常日との間で、来客数、客単価に違いがあり、平常日の来客数は少ない。	
		スナック（経営者）	単価の動き	・例年ならば送別会の予約が入る月であるが、今年は月後半に少し予約が入った程度である。また、自前で支払う客が増加しているため、値引き交渉してくる客が多く、単価も低下している。単価の低下により、売上は例年の2割ほどに落ち込んでいる。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元で利用される昼食、夕食の来客数が、非常に伸び悩んでいる。	
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業、電機機器製造業の客の出張による宿泊数が、かなり減少している。前年同月比で、約30%減少している。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信量は全体的に減少しつつあり、収益も減少傾向である。	
		通信会社（開発担当）	それ以外	・親会社からの発注が減っている。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げによっても、日帰り客が多いため、売上は増えていない。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・比較的暖かい日が続いたにもかかわらず、来場者数、売上共に、目標及び前年同月を下回っている。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が非常に長くなっている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、仕事量が減少してきているとよく耳にする。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・来客者と会話していると、明らかに仕事がない様子である。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・少しずつ、小さい住宅なら建てようかという客が始めている。ただし、客の所得環境などを考えると、心配な面もある。	
		設計事務所（営業担当）	それ以外	・ガソリン以外の物価は、まだ高い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数は、2割ほど減少している。	
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・高額物件は、株価の低下で資金が減っているため、なかなか売れていない。	
		悪く なっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品業界にも、不況が徐々に浸透してきている。以前はこだわり商品が売れたが、今は安くて良い商品しか売れない。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が引き続き減少しているため、売上は非常に厳しい。

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
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客に購買意欲が全く見られなくなっている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、単価が低下しており、買上数量も減少している。違ったジャンルの本を複数購入したり、気に入った本をまとめ買いしていた客が、今は1冊だけ購入している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の来客数が、極端に減少している。客は定年退職者が多く、販売員をつかまえては話をしている。紳士服フロアは暇で、販売員はただ売場に立っているだけで、2時間に1商品売れるくらいである。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ホワイトデー商戦は、想像以上に厳しい。宝飾品を贈る男性客の減少が著しい。14日が土曜日でカップルの来店を増加を見込んでいたが、結果は普段と変わらない。また最近、婚約指輪の購入の減少も感じている。高単価商品だけに、売上への影響が大きくなっている。
		百貨店（販売担当）	それ以外	・リニューアルに向けて売場が変わっているためか、売上は落ち込んでいる。需要が低いブランドでは、前年同月比50%割れも珍しくない。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・例年この時期は、宝飾品の催事を行っている。今回の催事への来客数は、前年同月比150%と大幅に増えている。しかし、売上は前年割れとなっている。客は購買意欲がわからないのか、非常に厳しい状態である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店の客からの売上が激減している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上単価は、更に低下している。特売品や低価格品を選んで買物をする傾向が加速している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数も単価も悪化している。主力商品の弁当、おにぎりが、前年同月と比べると壊滅的に売れていない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は前年割れを続けている。また、低単価商品への移行傾向もある。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・ほぼすべての分野で、売上は社内の全国平均値を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが一段と大きくなっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比2割減で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・最近の客との会話では、景気が悪いという人の業種が広がってきている。景気の悪さが浸透している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の販売実績も、前年同月比65%だった。決算月にもかかわらず、低調に推移している。新年度からの自動車に関する優遇税制も影響して、月末の登録台数が伸びていない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築現場では、戸建住宅、分譲マンションに加えて、公共工事、民間の設備投資共に減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	来客数の動き	・来客数は減少しており、厳しい経営状態が続いている。客単価も、前年同月比で大きく落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数の減少が相変わらず続いているうえに、客単価も、全曜日で下げ幅が拡大し始めている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・とにかく節約で、販売量も単価も来客数も減っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・インターネット経由の宿泊予約割合が高くなってきているが、料金を非常に低く設定しないと売れない状況である。企業の宴会は、春以降の引き合いがほとんどなくなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行よりも国内旅行への志向が高まっている。法人に関しては、国内出張まで抑制する大企業があり、その影響が出ている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規申込件数と同じ程度の電話回線の休止やインターネット回線の廃止がある。
		美容室（経営者）	それ以外	・1月にパーマをかけた客が3月に来店すると思っていたが、今月は寒かったためか客足が悪い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客の回転は悪い。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・来客数は、非常に少なくなっている。また、低単価の物件しか売れていない。

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
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・分譲地の広告を出しても、問い合わせは全くない。
		その他住宅投資 の動向を把握で きる者[工務 店](経営者)	販売量の動き	・売上は、今までになく落ち込んでいる。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	紙加工品[段 ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は全体的に回復傾向にある。また、少しではあるが新規の見積依頼も増加している。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・わずかながら、受注量は増え始めている。3か月前には通常の3分の1であったが、今は半分程度にまで回復してきている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先業界が年度末に設備投資を実施しているため、売上は増加している。
	変わらない	化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・更に落ち込むという感じはなくなり、底ばいになった印象である。
		化学工業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・4月以降の受注量の予想は、まだ回復基調にない。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注、引き合い共に、1件もない状況が続いている。また、海外の代理店では資金繰りが悪化しており、支払いが順調に行われないケースが増えている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・年度替わりで新しい案件も出てきているが、依然として大幅減の状態である。
		輸送業(経営 者)	取引先の様子	・生産財のみならず、消費財の物流も引き続き低調である。
		輸送業(エリア 担当)	競争相手の様子	・大手の同業他社では、運ぶ荷物が少ないため、同業者に営業をしている。なりふり構わない状況が見られる。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・客の環境の改善は見られない。3月期は特に厳しい。
		金融業(企画担 当)	取引先の様子	・企業、個人共に、不動産の動きは極端に鈍化している。また、自動車業界を中心に、売上は引き続き低迷している。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・年度末で折込広告の増加を期待していたが、前年を下回っている。
		行政書士	受注量や販売量	・出荷量の減少が相変わらず続いている。
		会計事務所(職 員)	取引先の様子	・企業は、週休3日で残業なしなどの対策を取っている。
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・広告掲載の営業実績が上がっていない。
		金属製品製造業 (従業員)	競争相手の様子	・仕事が少なく、仕事の確保に苦労しているという話をよく耳にする。原材料の動きも悪く、投げ売り話も耳にする。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は激減しており、月末の受注残高は30%強の減少となっている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・新規の設備投資が凍結されていることに加えて、在庫削減のため生産調整も続いている。
		輸送用機械器具 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・客からの受注量は、2月に比べると少し良くなっている。ただし、4月の受注見込みをみると一進一退であり、低い状態が続いている。
	輸送用機械器具 製造業(財務担 当)	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注量が、依然として回復していない。	
	輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・輸送貨物量は、前年同月比約20%の減少である。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷動きは3か月前と比べると14.2%減であり、前年同月と比べると28.7%減である。	
	広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・広告の中に、求人広告はほとんどない。商品広告も、企業の予算減少のため、出稿量は減少している。	
	その他サービス 業[ソフト開 発](社員)	取引先の様子	・製造業からの需要は減少している。	

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
	悪くなっている	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・1月以降、一段と厳しくなっている。20年来取引のある3つの企業では、廃業状態になっている。その他の企業も、金土日の休業は当たり前であり、時短も多くなっている。ライバル社も閉店休業状態である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が、すべての取引先において減少している。
		化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・今は生活に必要で、品質が良く、割安な商品しか売れなくなっているため、メーカーにとっては非常に厳しい。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・食器、タイル及び衛生陶器等の窯業界は、住宅着工件数の減少や発展途上国からの輸出増加もあって、壊滅状態にある。
		鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材単価は、3か月前と比べて、約20%低下している。売上は40~50%の減少である。全業種で、取引量が縮小している。1週間のうち火、水曜日は全ての企業が活動しているが、他の曜日はいずれかの企業が生産停止している状況である。
		金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・単価、販売量共に、悪化している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、引き続き3割程度落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年11月以降、自動車、電機、工作機械の各分野で、生産は極端に減少している。ピーク時の20~60%の落ち込みである。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注が、大幅に減少している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・マンション、建売住宅共に、売上は過去にないほど落ち込んでいる。
		建設業(総務担当)	競争相手の様子	・経営状況は非常に厳しく、今後は合併等が進む可能性がある。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連、半導体関連の貨物量が、かなり減少している。
		通信会社(法人営業担当)	取引先の様子	・自動車製造関連企業では、夜勤の廃止、残業の削減等によって、余分な設備投資を極力控えている。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた、性急な商談や決済が多い。
		広告代理店・新聞販売店[広告]	受注量や販売量の動き	・広告出稿量は、前年同月の6割である。
		企業広告制作業(経営者)	それ以外	・学生の就職活動は、事実上停止している。企業は次年度の採用計画を立てられない状況である。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績悪化が進んでいる。顧問報酬の値下げ要請までである。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・雇用調整助成金を受給する企業が増加している。
その他サービス業[広告印刷] (従業員)	受注量や販売量の動き	・受注が停止している。工場の機械が稼働しない時間が増えてきている。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・例年並みの求人数がある。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・派遣労働者に対する新規求人や社員の退職に伴う人員補充の依頼は、ほぼ凍結状態となっている。大手自動車メーカーでは一部で求人があるものの、その水準は前年同月の3~4割である。自動車部品メーカーなど下請企業では、求人を全面的に凍結している。厳しさは変わっていない。
		職業安定所(所長)	周辺企業の様子	・短期の仕事はあるが、単価が安い。IT関連で一部動きが見られるものの、受注残で生産を行っている企業では、今後の計画が立てられない状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は、高止まりしている。
職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は、前年同月比200%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
やや悪くなっている		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規注文はほとんどなく、これまでの受注分で何とかやっている状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・各企業は先の状況が読めなく、採用計画が決まらない様子である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が激減しており、求める人材のハードルも高くなっている。求人状況は大変厳しくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年末に人員調整が行われたが、その後も段階的に大幅な人員削減が行われている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比マイナス20%前後で推移している。ほとんどの産業で減少傾向にある。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・減少率が小さくなってはいるものの、求人数は依然として減少し続けている。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・今までは数名の応募しかなかった求人に対して、200名以上の応募がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業では、現場の人員削減が進んでいる。事務職の派遣にも契約の見直しが進められており、契約終了が増加している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣先の研究開発グループでは、内部人員の活用が進んでおり、契約の打ち切りが大量に発生している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの在庫圧縮が一巡する5月ごろには生産量が安定してくるとの見方もあったが、底はまだ見えていない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・グループ内の物流部門の収入は、前年同月比80%にとどまっている。その影響が自社にも及んでいる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・生産調整に伴う人員削減はまだ継続している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告の売上は、前年同月比30%台に落ち込んでいる。2月の40%台と比べても、一段と低下している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の一般求人広告は一段と悪化しており、前年同月比40%台まで低下している。特に製造業の募集が大きく落ち込んでいる。タクシー運転手、ビル清掃員、介護関係の募集は少しあるものの、パートやアルバイトの募集が中心である。正社員の募集は極めて少なくなっている。
職業安定所（所長）		求職者数の動き	・求職者の増加は依然として続いている。非正規労働者の雇止めも、依然として続いている。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求職者数は12月以降急激に増加しており、ここ数年にないほどの求職者数となっている。職業安定所内は非常に混雑しており、相当な待ち人数、待ち時間となっている。	

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・レジ前の小物類に動きがでており買い控えの傾向が弱まっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上の前年割れは続いているが、以前ほどの大幅な落ち込みはなくなった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げや燃油サーチャージ引下げの影響で、客の旅行意欲が活発化している。特にゴールデンウィークの海外旅行取扱見込みが各方面前年に比べ120～150%で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約に対する大幅値引きが売上増加に拍車をかけた。また、買換えに関しても機種種の増加により好きな機種を選べる幅が広がったため、買いやすくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数は少ないものの、昨年と比較して契約件数は増えている。また、契約額も増加傾向にある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・新入学に向けた関連商品の取扱店は例年並みであるが、他の店舗は来街者数の割には売上が伸びず、目的以外の買物をする客は少ない。
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・来店しても、目的のショッピングやイベントに直行し、買い回りせずに帰る客が多い。	

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
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・ギフト需要が少し動き始めたものの、業況に大きな変化はない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・競合店の進出により、数か月前から売上が芳しくない状況が続いている。近隣企業の従業員の自宅待機の実施などもあって、来客数が減少している。しかし、以前と比べて売上の低下幅が縮小し、前月と同程度の景気の悪さである。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・状況的には変わっていないが、ETC助成金、高速道路料金引下げ効果で来客数は増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・個人客では卒業・合格祝いの食事会があるが、最低単価のメニューが一番多い。昔のような接待ゴルフや会食がなくても、メールや携帯電話で済ますことができるため、前年秋から落ち込んでいる接待需要は全く回復しない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・3月に入っても1月中旬以降低迷し続けている客数の推移に変化は見られない。客単価も変化がなく横ばい状態。2月と状況は変わらない。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・アナログテレビのデジタル化に伴い必要となる家電製品の購入動機に変化が見られず、依然として買換え・移行の様子見による停滞傾向が強い。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・毎年3月は引越転入者や新社会人等を狙いとしたケーブルテレビ・インターネットの加入促進キャンペーンを展開しているが、今年はデジタル移行の追い風もあり、新規契約者数は前年比約5割増で推移している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前と比べると車券の1人当たり購入金額は変わっていない。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・見込み客の動きが以前と変わらない。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子
	商店街(代表者)		お客様の様子	・平日より休日の客足が、めっきりと減り、人通りもまばらである。客は外出せずに家で過ごす時間が多いようで、車の交通量も以前に比べて少ない。
	一般小売店[鮮魚](従業員)		販売量の動き	・歓送迎会なども盛り上がり欠け、売上の低迷状態が続いている。
	百貨店(売場主任)		単価の動き	・高額の生活向上商品でも、単価を意識する顧客が拡大している。以前は生活必需品にその傾向が見られたが、全体に消費の引き締め傾向が見られる。
	スーパー(店長)		単価の動き	・単価の下落が顕著になってきている。競合店も同様に値下げ販売に変更する傾向にある。結果的に売上高も減少傾向となっている。
	スーパー(店長)		単価の動き	・客単価は、3か月前と比べるとまだ良くないが、定額給付金の給付が近づいているためか、前月との比較では良くなっている。
	スーパー(店長)		単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価は前年に比べると100~200円程度の低下となっている。
	スーパー(総務担当)		単価の動き	・比較的堅調だった食品部門においても、3月後半から、特に買上点数の減少により客単価が前年を下回り、売上が伸びない。
	スーパー(営業担当)		単価の動き	・来客数は前年並み、1品単価の低下、買上点数の大幅な減少などで客単価は前年と比べて5~8%低下している。客は無駄な物、無駄な量を買わないようにしている。
	衣料品専門店(総括)		販売量の動き	・買上単価、買上数量共にダウンしている。
	家電量販店(店長)	お客様の様子	・即決で購入する消費者が少なくなっている。	
乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・3月は年間最大の自動車の需要月だが、受注、販売共に前年を大きく下回り、この傾向に歯止めが利かない。販売車種も低価格車が主流になっており、売上単価も低水準で推移している。サービスの売上だけは堅調であるが、全体の収益をカバーするほどには達しない。		
乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・決算月にもかかわらず、受注が伸びない。登録台数は前年比激減の見込みである。消費が喚起されないと状況は変わらない。		
乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は、前年同月の約半分に落ち込んでいる。		

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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・操業短縮により燃料需要を約4割も減らす工場が出てきた。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・景気低迷のなか、打開策として価格を下げて販売しているにもかかわらず、買上点数は既存店で前年比0.1点減少している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・ホテルでの消費単価が前年より約5%下がっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会全般において利用客が減少している。例年の送別会利用が規模縮小等により伸び悩んでいる。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・リニューアル効果により、販売量は前年に比べ増加しているものの、3か月前に比べれば減少している。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・景気悪化の影響から前年度に比べ新規入会者数が減少している。これに伴い、売上高も減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月は年間でも来客数、売上の比率が高い月であるが、特に今月は落ち込みが大きくなっている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・今まで順調に推移していたローコスト住宅の来客数は40%近く激減した。それに比べ高級注文住宅の来客者はあまり変動していないものの、以前にも増して契約までに時間がかかり、結果として受注増につながらない。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・住宅ローンの借入金を予定より低くするケースが多く、新築住宅の規模が小さくなってきており、客の動きに活気がなくなっている。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・客は住宅購入のため動いているが、物件選定には慎重で、かつ予算は控えめの傾向が強い。
	悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・例年の年度末需要が全く見られない。各企業の残予算がないためか買い控えが目立つ。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月はセレモニー、進学就職、人事異動などの時期であるが、ギフト分野の売上は、前年の約半分となっている。ここでも生活防衛の意識が出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上単価の下落、買上点数の低下などが見られ、客の財布のひもは非常に固くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微増が続いているものの、客単価は低価格商品の購入が多いため、低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・決算セールを実施したが目玉商品しか売れず、来客数は増加したものの客単価が大幅に低下し売上は前年と比べて2%減少した。客の財布のひもがますます固くなっていることに加え、平日は近隣の工場の休日増加に伴う通勤客が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年3月の売上は2月を上回るが、今年は前月比で大幅に落ち込んでいる。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・例年3月は卒業などの行事があり、黒のワンピースやスーツが良く売れるが、今年はほとんど売れず、そのほか高額商品も動いていない。安い商品に動きがあるものの単品である。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・客の来店機会が減少し、購入商品に対する予測がしにくくなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数自体が減っていることに加え、1人当たりの買上点数も減っている。客は、必要最小限の物しか買わず、ついで買いも極端に減った。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き	・新車販売の落ち込みが車種によっては壊滅的であり、価格も台数も予測を超えて落ちている。中古車も高額車は売れず、長期在庫となりつつある。
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・経済環境が極めて悪化し、車販売台数も更に悪化の一途をたどっている。ただ、ようやく底が見えてきた。
		住関連専門店 （店長）	単価の動き	・来客数は減っていないが、売上、客単価がダウンしている。高価格商品の動きも悪く、1品単価も下がっている。
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年度末は人が動く時期であり、お金が必要となる時期でもある。小売業にとっては客の財布のひもがより固く感じる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・得意先企業の業績落ち込みの影響で、売上は前年に比べ3割減少し、今年に入って低空飛行が続いている。他の客にも節約ムードがうかがわれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊人数は前年に比べ84%、宿泊単価は同98%、売上は同81%であり、いずれも前年を下回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・売上が半減している。個人の格安海外旅行は件数で急増しているものの、全体では底が見えないほど悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費者の節約志向が広まっている。駅や病院などへの送迎は家族が行っており、極力タクシーを利用しない。中心部の繁華街への人出も、平日はもちろん、週末でも最近では少なくなり、1~2時間の客待ちは普通になった。また、会社関係のタクシーチケット利用が極端に減ってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・駅や空港などではビジネス客が減少し、ビジネスホテルの宿泊客も少ない。当然タクシー利用客も減少している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・全体の来客数は前年同期比30%減少し、売上でも同20%の減少となり、大変厳しい集客状況となった。個人客は前年比10~15%の減少にとどまり、やや健闘しているものの、海外からの観光客数は同40%の減少、一般企業を中心とした団体客も同30~40%の減少となっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・12月から2月まで非常に悪い状況が続いたが、3月に入り若干落ち着いた動きとなった。4月以降の受注も増えつつある。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料関係、車両を始めとした非衣料関係共に、1月以降低迷している。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・取引先の状況もなかなか厳しい。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧州と国内の受注が少し動いている。しかし、米国市場がまだ動いていない状況である。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者の話を見ると、まだ仕事が止まっているという話が多い。
	やや悪くなっている	新聞販売店[広告](従業員)	受注量や販売量の動き	・売上高は前年に比べ10%余り下回っている月が数か月続いている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産売買に関連して価格面で強気だった売主が価格を下げてきたり、ほかにも養育費の減額請求等金銭面での困窮がうかがわれる事案が多い。
		食料品製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・前年秋に業界各社で値上げが実施され、年末までは前年を上回る売上高が確保されていたが、年明け以降消費動向は一層の低価格化が顕在化し、また荷動きも鈍り始め、収益が悪化している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注面では商談成立が遅いうえに、量的な確保が難しい状況が続く。さらには低価格商品へのシフトがあり、売上確保が苦しい。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・住宅向けは低調に推移し、さらに車・家電向けも落ち込みが見られる。
	悪くなっている	精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・関連各社の荷動きの量は、各社共に2~3か月前に比べ、一段と少なくなっている模様である。
		税理士(所長)	受注量や販売量の動き	・大手の製造業の下請企業は厳しい状況が続いているものの、それ以外の販売関係などでは大幅な減少は見られない。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・元請の共同企業体の1社が自己破産した。幸い、共同企業体の子企業が単独で工事を続けることになり、親企業から当社が受け取っていた手形も、この子企業の手形に差し替えされ事なきを得たが、単独受注の会社が破たんしていたら大きな影響を受けていたところである。
	建設業(総務担当)	それ以外	・特に製造業からの見積依頼件数の減少が顕著になり、当然のことながら受注量も減少傾向が続いている。	
	輸送業(配車担当)	取引先の様子	・消費が拡大しないなかで、メーカーでは在庫を抱え新たな生産ができず、物流量が減少している。	
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・前年後半からの景気の下降が決算書や調査報告書の数字に表れるようになってきた。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べ1回の平均求人件数が50件ほど減っている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材の新規需要は皆無に等しく、また継続更新もない。優秀な労働者があふれている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業の派遣社員は雇止めが中途解除に遭っており、4月以降の雇止めも聞いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月の求人広告は前年比6割減となった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年のこの時期には、新4年生の内定通知の報告があったが、今年はほとんどない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の件数は相変わらず少ない。全国的な求人誌の休刊が発表され、企業の求人意欲は低いまま新年度を迎える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は製造業を始め運輸業、サービス業、建設業で前年に比べ半減している。一方、新規求職者数は事業主都合離職者が大幅に増加しており、有効求人倍率は低下傾向となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年12月以降、前年に比べ30～50%増加している。特に、中小企業を中心に複数の事業所で人員整理等があったため、事業主都合離職者が大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・加工機械・部品メーカーの子会社への派遣社員が一部休業していたが、年度末をもって契約終了となった。

#### 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・菓子類などをメーカー品からプライベートブランド商品に入れ替えているため、来客数が増えている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・前年に比べると来客数は12%ほど減少しているものの、桜の開花が例年よりも1週間早く、花見を兼ねた客の増加で客単価は上向いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・販売単価は上昇していないものの、海外の観光客からの受注が再び増え始めている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末の申込数も多かったが、例年落ち込む2月の申込実績が前年比で3割以上伸びている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月は最高グレードのレースが行われたため、客単価は22,063円と、12月の14,795円よりも良くなっている。場外発売と比較しても、今月は11,316円と、12月の11,073円よりも少し上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月に入って展示場への来客数が増えている。ただし、購入マインドの向上はみられず、成約に至る割合は低いままである。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・2月に続き、売上の前年比が2けた減となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲そのものが感じられなくなっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・高額商品が1個売れたため、今月の売上が押し上げられたが、それを除くと厳しい状態は変わらない。電池交換などの値下げ競争により、値段を聞くと交換をやめる客や、ホームセンターで購入した安い電池を持ち込む客など、対処に困る動きが増えている。
		一般小売店〔花〕（経営者）	お客様の様子	・毎月納品していた客からの契約解除が増え、売上は減少が続いている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・例年は年度末で様々な商品がよく売れるが、今年は盛り上がり方に欠ける。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・客の購買意欲が高まらず、取引先のレストラン関係も厳しい状況にある。
一般小売店〔雑貨〕（店長）		販売量の動き	・タスポ導入後は、売上の半減した状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は大きく減少しているが、販売量は比較的健闘している。ただし、客単価の低下により、売上は非常に厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の買い控えや低価格志向に大きな変化はなく、依然として厳しい状況が続いている。バーゲン商品などの低価格品の動きは悪くないものの、春物の新商品に対する反応は非常に悪い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物衣料の発売が始まり、一部のヤング、キャリア商材は動いたものの、主力のミドル、熟年層向けは動きが悪い。また、ホワイトデーなどのギフト商材も低迷している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・割引セールやポイントアップセールを実施した際は売上が伸びるが、その前後の落ち込みが大きいなど、客の価格に対する反応はより敏感になっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・食料品の動きが芳しくない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物商材のバーゲンも盛り上がり欠けていたが、春物商材の立ち上がりも活気がない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・衣料品の買い控えがみられるものの、生活必需品は好調に動いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多く、客は毎日の広告を見て動いている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・先月に続き、来客数、客単価が前年を上回っている。大型ショッピングセンター全体では食品売上も落ち込んでいるが、当店では広告日に大雨が降っても、翌日にその分の購入がみられる。ガソリン価格が下がっても遠くの店へ行かず、近くの店で必要な分だけを買物する傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は買物する店舗を1か所に決めておらず、用途や価格に応じて買い回っている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比は、既存店ベースでここ3か月変化していない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・主に低価格で割安感のある商品が動いている一方、春物衣料や入学、卒業関連のフォーマルスーツ、弁当箱、文具などが苦戦している。新生活関連の収納、洗濯用品や単身用の布団セットなども不調である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が低水準で推移する傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が前年割れで客単価も落ち込んでいるため、売上の減少につながっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・値下げ商品の動きは非常に良いが、セールによる通常商品への波及効果が薄い。ただし、セールに支えられて、全体的な売上は現状維持となっている。
		コンビニ（マネージャー）	販売量の動き	・数か月前から弁当などの中食関係の販売量が前年比で悪化している。特に、サラダや総菜といったプラス1品の落ち込みが大きい。その一方で、今まで落ち込みの大きかったお茶や水などの飲料は、ほぼ前年並みに回復している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は若干上向き傾向にあるものの、株価動向などまだまだ不安材料が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算時期にもかかわらず受注量が伸びない。過去5年と比べても、今年の販売台数が最も少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・依然として買い控え感が強く、乗り換えを検討する客は少ない。車検なども低価格の店へ流れている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・販促のダイレクトメールを送った影響で、価格の安い商品は買上点数が非常に伸びているが、売上は前年比で10%程度ダウンしている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・昼食時の弁当の売上は特に変わっていない。
		その他専門店【医薬品】（店員）	来客数の動き	・暖かい日と寒い日が交互に来るなど、気温の変化が非常に激しかったため、来客数はあまり伸びていない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・直営店の来客数は前年比85%と落ち込んでいるが、目的意識を持っての来店が多く、客の購買率は高い。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	競争相手の様子	・業績悪化により、競争相手が倒産するとのうわさが聞かれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数は、昼間は前年と変わらないが、夜間がかなり減っている。一方、高速道路料金引下げ以降は週末の来客数が減っている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・個人客は客単価が落ちているものの、動きはそれほど悪くない。その一方、団体客は前年に比べても動きがかなり悪い。全体としては、売上は前年比でマイナス10%程度となっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	単価の動き	・宿泊部門では、国内外の観光客の動きは悪くないが、単価を押し上げるまでには至らない。宴会部門も前年並みに推移しているものの、レストランについては夜間の客が依然として減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高と燃油サーチャージの低下で、海外旅行の予約件数は前年比150%と大幅に伸びているが、金額はほぼ前年並みとなっている。一方、景気後退や株安などの影響で、国内旅行は前年比で90%と伸び悩んでおり、売上全体としては前年比95%程度の水準が続いている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・定額給付金の給付が決まって様々な商品を出しているが、かなりの割安感がないと購入には結びつかない。需要を高めるきっかけとして期待していたが、客の動きは鈍い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・割賦販売の開始以降、携帯電話の買い換え需要は低調なままであるが、大手通信会社が販売促進を行ったことで商品がやや動いている。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	お客様の様子	・女性客を対象としたイベントには落ち込みが全くみられないものの、物販関係の展示会は全体的に今一つの状況である。
		その他レジャー施設 [ 飲食・物販系滞在型施設 ]（企画担当）	単価の動き	・来客数は依然として伸びておらず、厳しい状況であるが、客単価は大きく落ちていない。
		その他サービス [ 保険代理店 ]（経営者）	それ以外	・売上が少し上向いている会社もあるが、業種による差が大きい。知り合いのカーディーラーでは、販売台数が3台だけという営業所もある。
		その他サービス [ マッサージ ]（スタッフ）	来客数の動き	・最近少し寒い日が続いたため、来客数が減少している。オイルマッサージで服を脱ぐため、暖かくなると客が増えない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ件数の減少が続いている。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場者アンケートでは、建築計画が1年以内の客は相変わらず少なく、家を建てるタイミングを見計らっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ブランド品が中心の品ぞろえとなっているが、高額品には買い控えがみられる一方、割安感のある商品は動きが良い。
		一般小売店 [ ゴルフ用品 ]（店長）	来客数の動き	・来客数、販売量共に減少している。
		一般小売店 [ 食料品 ]（管理担当）	販売量の動き	・販売量はかつてない水準まで悪化している。
		一般小売店 [ 鮮魚 ]（営業担当）	お客様の様子	・安価で割安感のある商品しか売れず、高額品の売行きがかなり悪化している。
		一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少により、売上も悪い状況となっている。
		一般小売店 [ 家具 ]（経営者）	競争相手の様子	・超大型店の進出により、中小の同業者に閉店や倒産が増えるなど、かなり苦戦している。
		一般小売店 [ 花 ]（店員）	単価の動き	・繁忙期にもかかわらず、客単価が落ちている。
		一般小売店 [ 酒 ]（店員）	来客数の動き	・前月よりも、来客数が明らかに減少している。
		一般小売店 [ 菓子 ]（営業担当）	来客数の動き	・不況の長期化により、生活必需品などを除いて買い控えが増えている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・婦人服では特に、時代によってデザインが大きく変化しない通勤服などの売行きが鈍くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・昨秋から非常に悪かった婦人服に復調の兆しがあるものの、紳士、子供服関連は更に悪化している。一方、ギフト関連の需要は堅調であるが、自家用の需要は非常に鈍い。全体的には、質が高く割安感のある商材が動いているものの、新学期向けといった季節商材には依然として買い控えがみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・訪問販売では30万円以下の宝飾品やバッグの買上げが増えてきたが、それ以上の高額品は低迷している。その一方、店頭売上は増える兆しがない。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・アクセサリーなどは生活必需品ではないため、売上がどんどん悪くなっている。前年の60～70%まで悪化しており、様々な販促や値引きを行っても客の反応は鈍い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・昨年9月以降、売上は前年比で10%程度の落ち込みであったが、3月は14%減と販売状況が更に厳しくなっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・建て替え工事や営業面積の縮小で入店客が減少し、売上はかなり苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3月の中ごろまでは前年よりも雨が多かったため、食料品を除く衣料品や住居関連商品の動きが鈍い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・以前に比べて、売上目標を達成できないケースが増えている。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・今年に入って客単価の低下が進んでいる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上の前年比が、3か月前に比べるとやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルの入居率が更に落ちたことで、来客数が低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が悪化しているほか、販売量自体も前年比で落ち込んでいる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・新規客は少しずつ増加しているが、既存客の売上が伸びていない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・身の回りの不況感が高まったことで、客の財布のひもが固くなっており、低額商品を求める節約傾向が強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年3月は2月よりも売上が伸びるが、今年は客が閑散としている。あまり良いニュースもないので、客は不安で縮こまっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今年に入って以降、客の動きに大きな変化はないが、年始に比べるとやや悪い。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・新学期用のデスクの売行きが極めて悪く、前年の20%まで落ち込んでいる。不況に強いといわれる子供用品の売行きに鈍化がみられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・低価格商品やサービス商品を求める客が増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の前年比が依然として回復してこない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・昼の営業では、一部のメニューを見直したことで、一般利用や団塊世代の宴会が伸びている。その一方、夜の営業では法人宴会の件数、客単価共に悪化傾向となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は異動に伴う団体客の増加に期待していたが、小規模の集まりが少しあった程度で、2月よりも悪い状態となっている。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店	来客数の動き	・依然として来客数の減少が続いている。定額給付金などが消費の増加につながる感はない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・春になってきたが、上向きの動きは全くみられない。来客数も前年比で2けた減となっており、客単価も下がり気味である。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・1人当たりの客単価が低迷しているほか、予約のペースが非常に遅い。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・京阪中之島線や阪神なんば線などが開通し、アクセス条件は良くなっているものの、同業者から明るい声は聞かれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊では韓国を中心としたアジアからの観光客が激減しているほか、ビジネス客では関東や中部からの減少が続き、宴会関係でも法人利用が大幅に減少している。レストランの来客減はやや収まってきたものの、高額メニューの売行き悪化により売上が減少している。
		都市型ホテル (役員)	お客様の様子	・宿泊部門は2月よりも稼働率が若干上がったものの、売上は前年比12%減と厳しい。レストランの来客数も落ち込みは前月よりも小さくなったが、依然として前年比10%のマイナスとなっている。一方、宴会部門は3月下旬になって送別会などの予約が入ってきている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は20日以降に旅行代理店経由の客や個人の客が増え、久しぶりに前年並みの稼働となったものの、客単価の低下で売上は前年を下回っている。料飲部門も相変わらず厳しい状況が続いており、底の状態から抜け出せない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は乗客が多少みられるが、夜になると客足の引きが早い。電車のある時間に家へ帰る傾向が強まっており、全体的に売上が減少している。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・3か月前に比べて入場者数が減少し、1人当たりの購買単価も低下している。
		美容室(店長)	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品の売行きが落ちている。ただし、前月の売行きが良かった反動という面もある。
		その他サービス [コインランドリー](経営者)	来客数の動き	・景気後退に伴う節約志向の影響で、前年の売上よりも15%程度悪化している。
		その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・数人の入会があったものの、6年生の退会が例年よりも増えたことなどで、全体の生徒数は減少している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・一般的な3,000万~4,000万円程度の購入希望者が明らかに減っている。在庫の値引き効果も少なく、物件はあまり動いていない。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・中堅不動産会社やデベロッパーなどの倒産が増えている。
		その他住宅投資 の動向を把握できる者 [不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・客の間で消費意欲の減退傾向が強まっている。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築マンションの販売センターへの来客数は昨秋に比べると増加傾向にあり、年度末に向けて成約数も堅調である。ただし、これは各社の在庫処分に伴う大幅な値下げによるものであり、市場が回復したとは判断できない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街では昨年にプレミアム付き商品券を発行したが、年末年始は居酒屋などの娯楽関連の利用が多かった。今年に入ってから、必需品の購入など、生活に直結する利用が増えている。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・ここ数か月は、販売量が前年比10%台前半の減少となっている。対応策は打ち続けているものの、来客数と客単価の悪化が止まらない。
		一般小売店[珈琲] (経営者)	それ以外	・不況の報道はマスコミが先行していると感じていたが、身近な所でも生産調整や雇用調整の動きが活発になっている。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、3月が89.0%で、12月が91.3%となっている。ここ数年で10%以上の落ち込みはなく、悪化が更に進んでいる。
		一般小売店[精肉] (管理担当)	販売量の動き	・近隣の量販店では値下げ販売が目立っている。客の需要が弱いなかでの安売り競争は、小規模の小売店にとっては非常に厳しい。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲は非常に低く、来客数、販売量共に悪化している。
		一般小売店 [花](店長)	お客様の様子	・現状は厳しいの一言で、先行きの不透明感にも変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	販売量の動き	・客の購買力が大きく落ち込んでおり、卒業式関連の消費もほとんどみられない。また、年度末の企業や官庁への納品も全くない状況である。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・セールで低価格品を買う場合にも電卓を持参し、合計金額が予算を超えればレジで返品するケースもみられる。たとえバーゲン商品でも、絶対に無駄にお金は使わないほか、商品のデザインよりも価格を見て売場に来る客が増えている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・販売量、入店客数共に苦戦している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・消費が減少するなか、シェア獲得をねらった値下げ競争が一段と激しくなっている。来客減に伴う販売点数の減少が著しく、いずれも5%程度の落ち込みとなっている。特に衣料品は来客数が10%減、販売点数が15%減となっており、肌着や婦人、紳士洋品関係の落ち込みが顕著である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今まで購入のあった客が最近では来なくなっている。来店しても安い商品を少し買うだけで、高額品はあまり買わなくなっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・工場に勤務する客からは、ラインの停止や自主休業など、受注の急減で仕事がないとの声が聞かれる。
		その他専門店〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・客には購買意欲が全く感じられず、修理の依頼も少ない。このままでは営業を続けていくことは無理であり、閉店も考えている。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシー業界は非常に危機的な状況にある。不況に加えて気候も良くなったため、客の数が減っているほか、近距離の利用が増えている。
		タクシー運転手	それ以外	・不況に伴い、タクシーを利用した企業訪問が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日ごとに客の乗客数が悪化しており、今では前年比で3~4割減少している。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・固定客からの無線呼出回数が前年よりも減少している。法人チケットの利用が非常に少なく、交通費の節約傾向が顕著となっている。
		通信会社(経営者)	競争相手の様子	・客は徹底した予算削減を始めており、競合相手にも経営が回らなくなっているとのうわさが多い。
		住宅販売会社(総務担当)	お客様の様子	・予想以上に販売が鈍化している。様子見の動きもあって、契約になかなか結びつかない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で25%程度落ち込んでいるが、受注状況は少しずつ良くなっており、マイナス幅も2月に比べて5%以上改善している。同業他社や取引先との会話でも、2月が底であったとの声が多い。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前は受注が前年を下回ったため、それに比べると好転しているものの、まだまだ回復したとは判断できない。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・先月と同様に取引先からの注文が多く、残業や早出が続いている。
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・新店舗による宣伝効果で知名度が上がり、どの店舗の売上も目標を超えている。配達予約も2週間先まで一杯となっている。	
	変わらない	食料品製造業(従業員)	取引先の様子	・出荷量に多少の増減はあるが、操業時間の極端な短縮などはなく、通常の操業を行っている。
		出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	受注量や販売量の動き	・今月だけをみると受注量は増えたが、4月以降は見通しが立っていない。ただし、電気機械などの弱電関係では海外向けの生産調整が一巡しつつあるほか、病院経営を除く医療業界も堅調である。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・建築工事の休止や延期が増加するなか、受注競争が激化している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多く、特に原発や水処理設備分野などの取引が多い。これらの分野の状況はそれほど悪くないため、ここ数か月はほぼ現状維持となっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・例年1~3月は引き合いや注文が増えるが、今年は前年比で20%ほど減少している。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年9月以降、受注が前年比で30~50%減少している。特に、1,000万円を超える大型製造装置の受注が減っており、数十万~300万円の注文が入る程度となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間企業は設備投資に慎重な姿勢となっており、工事の中止や延期が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で受注が減っており、この時期にしてはやや少なくなっている。
		輸送業（営業所長）	それ以外	・例年3月はトラックや臨時作業員の確保が難しいが、今年は例年になく集めやすい。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・企業業績の悪化に比例して注文が減り、例年はこの時期に増える地方公共団体等からの注文も、減少傾向となっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・小規模の建売業者には原価に近い価格まで値引きする動きもみられるが、住宅ローンは個人事業者などへの審査が厳しくなっており、購入契約が流れることも増えている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までの非常に悪い雰囲気は後退したが、取引先ごとにばらつきがある。地方の卸売業者は在庫積み増し意欲が低いため、主要取引先の大手現金問屋の売上は低調となっている。その一方で、小口の法人向け需要は動いているほか、量販店でも堅調な売行きとなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資に関する予算は減少が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格の商品にも徐々に不況の影響が出ており、販売量が減少している。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事で動くのは高品質で安い商品のみであるため、売上は前年比で30%の減少となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月末になっても受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年冬は仕事が少ない分、春の仕事が増えるが、今年は少ない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産や卸売、製造業などの売上は大幅に落ち込んでおり、業績が悪化傾向にある。また、期末を迎えて、資金繰りの悪化で破たんする企業が増えている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産購入者に対する銀行の融資姿勢が極端に厳しくなったため、開発業者による建売用地、分譲マンション用地の需要が減っている。
広告代理店（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・取引先では全体的に販促予算の減少がみられる。	
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・4月以降の新聞広告の出稿が更に減っている。	
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・顧客企業の業績や業界の様子が芳しくない。	
悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で明らかに減少している。	
	化学工業（企画担当）	それ以外	・食品業界では、エンドユーザーに近いメーカーが原料サイドに業務を拡大した影響で、準大手の原料メーカーが倒産し始めている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の大幅な減産により、自動車部品関連は前年の30%程度の受注しか確保できていない。	
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・3月の決算は赤字であり、部署によっては1日の仕事量を確保できなくなっている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・マンション販売や住宅着工の不振による影響が徐々に出ており、受注実績は最悪の状況になってきている。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・景気の悪化により、身の回り品への購買意欲も低迷している。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンションデベロッパーが賃貸マンションを売り出しているが、買主に対する銀行融資が非常に厳しく、なかなか成約に至っていない。自己資金が購入額の半分に満たないような場合は、融資はかなり厳しくなっている。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・どの取引先も印刷物の発注を大幅に削減しているほか、他社からも見積書を取って、少しでも安い業者との取引を進めている。	

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・昨年末から求人が激減している製造業派遣では大幅なマイナスが続いているものの、減少幅は若干小さくなっている。その一方、事務職派遣は依然として悪化傾向が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・来年入社予定の学生の動きに悲壮感が漂っている。目指す企業のレベルを下げて、1日でも早く内定を取るうと必死になっている。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・求人数は前年比で40%減という厳しい状況であるが、実数は1月を底に横ばいとなっており、底打ち感も出てきている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・企業の新卒求人に関する報道内容は予想よりも良いが、求人を取り消す企業も増えているため、実際はもう少し悪い。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・IT技術者がかなり余っている状況に変化はないほか、新入社員を採用し過ぎた企業が、3か月後には派遣社員の契約を打ち切るといった話も出てきている。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・市況の悪化で入札に参加する会社が昨年よりも激増しており、落札価格が著しく低下している。
		求人情報誌製作 会社(企画担 当)	求人数の動き	・求人数が前年比で更に悪化している。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・例年この時期は月間就職件数が最高になるが、今年は低迷している。求職の申込件数は増えているものの、年末から求人数の減少が続いている。また、優良な企業よりも、採用してくれそうな企業を選ぶ求職者が増えており、単に条件の良い求人よりも、固定給が保証されている求人に応募者が殺到している。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者が依然として前年比で2~3割増えており、厳しい状況となっている。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・主に製造業、運輸業では大幅に業務量が減少しており、休業による雇用調整のほか、非正規社員を中心に人員整理を進める事業所が増加している。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・多くの事業所が希望退職の募集や休業を進めるなか、先行きに不安を感じた求職者の来所が増えている。また、退職後の雇用保険に関する問い合わせや、職業訓練に関する問い合わせも増えている。一方、事業所の動きでは、雇用調整助成金に関する問い合わせが、零細企業の間でも増えている。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・建設業を中心とした日雇求人数は、前年の半分近くまで減少しており、更に少しずつ悪くなっている感がある。
	悪く なっている	民間職業紹介機 関(営業担当)	求職者数の動き	・周辺企業のリストラにより求職者が増えている。
新聞社[求人広 告](担当者)		周辺企業の様子	・今月に実施した就職説明会では、今年3月の卒業生の参加が多いなど、報道以上に新卒求人の環境は悪化している。新聞の求人広告も激減しており、就職説明会の存続も厳しい状況である。	
新聞社[求人広 告](営業担 当)		周辺企業の様子	・各新聞社の求人広告は前年比で30~65%の水準で推移している。チラシやインターネット広告も低迷している状況である。	
新聞社[求人広 告](担当者)		周辺企業の様子	・厳しいのが当社だけではない点は安心できるが、いつまでこの状態が続くのが不安である。どの取引先も、多かれ少なかれ広告費を抑えている。	
新聞社[求人広 告](担当者)		それ以外	・新聞広告全体の数字が非常に悪く、特に不動産業界の落ち込みが激しい。	
職業安定所(職 員)		求職者数の動き	・12月以降は求職者が前年比で20%以上増加しており、特に直近の事業主都合離職者は前年比84%増と大幅な増加となっている。一方、新規求人数は引き続き減少しており、製造業では2か月連続で50%を超える減少となっている。	
民間職業紹介機 関(大学担当)	周辺企業の様子	・派遣、契約社員の人件費の削減が続いている。新卒採用については、中止する企業もみられるが、枠を減らして継続する企業が少なくない。一方、中途市場についてはかなり厳しい状況となっている。		

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

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：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	良くなっている	その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（支配人）	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、高速道路の利用が大きく伸びている。
	やや良くなっている	一般小売店[紙類]（経営者）	お客様の様子	・店舗を訪ねる観光客が、特別な祭等のイベントもないのに、増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2か月前から近くで道路工事が始まったため、車の流れが変わって店舗の前の交通量が増加した。これに伴って来客数、売上が前年比で7～8%増えている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・スーパー訪問時に客の様子を見ると、買い物の量や単価が上昇しているように感じる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・必要なものしか買わないという傾向は強いが、ポイント5倍、10倍の時には、 unnecessaryなものでもまとめて買って置くという客が出てきた。また定額給付金が給付され、必需品以外のものを買う客が増えている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・前年比で客単価は低下しているが、来客数は増えている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・年末商戦の状況に比べれば、明るさが見えている。ただ、今まで我慢していた需要がここへ来て動いたのか、それとも景気が回復基調へ転じたのか、判断はまだ難しい。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・半月ばからETCの助成制度がスタートし、ETC機器の販売が大幅に伸びている。その影響もあり、来客数も前年を上回る勢いで増えている。
		その他専門店[時計]（経営者）	単価の動き	・景気は良いとは言えないが、マスコミで報道されているほど客の購買力は落ちていない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数は伸びないが、客単価がゆっくり上昇している。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月、来客数が前年を下回ることが多かったが、今月はほとんどの店舗で増加しており、売上も前年比で2けた台の増加となってきた。
	都市型ホテル（従業員）	お客様の様子	・ビジネスを中心に宿泊は悪く、宴会やレストランも企業主催のものは減少しているが、送別会や謝恩会などは例年並みに受注している。個人消費の落ち込みはそれほど感じない。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・最近、全く止まっていた個人住宅の設計依頼がたて続けにあった。予算や規模は小さいものを中心だが、建築物価や金利が下がり始めたことが、検討のきっかけとなっている。反面、非住宅の物件は相変わらず動きが止まっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数・購買額ともに悪いまま変わらない。
一般小売店[酒店]（経営者）		それ以外	・依然として節約意識が強く消費が伸びないが、花見や歓送迎会等で、人が動き出している。	
一般小売店[印章]（営業担当）		お客様の様子	・この時期には、団塊世代の子供が独立するに当たっての印鑑注文があるが、今年は単価が安いものも多く、家計の苦しさをうかがわせる。企業の注文が相変わらず少なく、特に会社設立のための会社印や代表者印の注文が少なく、元気がないようだ。	
一般小売店[酒店]（営業）		販売量の動き	・相変わらず消費マインドは低いながらも、料飲店の売上が徐々に持ち直しているなど、漠然とはしているが、底打ち感がある。消費マインドが低くなりすぎた反動かもしれないが、定額給付金なども若干効果はあったようだ。	
百貨店（営業担当）		単価の動き	・来客数はほぼ前年並みであっても、客単価が下がっており、売上が前年を下回る日が多かった。特に高額品の売上が落ちている。	
百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・例年より春の訪れは早いですが、本来この時期に売れるはずの卒業式、リクルート関連の衣類が非常に悪い。	

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
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品については紳士服、婦人関係ともかなり苦戦している。ただしこの3月にインテリア・寝具、住居関係の売場を全面改装し、素材や機能性を重視した商品を重点的に投入したところ、来客数、購買数、客単価共に上昇している。また、子供服のバーゲンの際、会場にミニ遊園地のようなものを設置したところ、ガソリン代を使って郊外に行かなくても近場で遊べると、大変好評だった。食料品関係については、イベントを中心に好調を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・先月から低価格を前面に打ち出した販売促進により、来客数が前年をやや上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は低い伸びにとどまっている。食料品は必需品で景気の変動に関係がないと思っていたが、特売品の売行きが厳しい。ディスカウント関係の店舗の売上が多少良い程度で、客の間に買い控えが浸透している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・まわりの同業者に聞いても、景気の良い話は聞こえてこない。
		その他専門店【布地】（経営者）	単価の動き	・以前は、客は店が勧める商品については価格をあまり気にしていなかったが、最近気にする客が増えてきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し暇になった気がするが、特に来客数が減少したという雰囲気はない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・2～3か月前までの宿泊は、悲惨とさえ言える状況だったが、直前予約等の増加により、前年並みの数字は確保できた。高速道路・瀬戸大橋の料金引下げ効果が大きく、特に3月20日以降の週末は、春休みとあいまって満室が続いている。反面、法人利用は相変わらず低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会では、歓送迎会の民間企業からの予約がさっぱりで、会場の空室が多い。営業担当者が顧客を訪問しても、今年はしないという所が多い。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・例年、4月は観光の時期でホテルは自然と宿泊関係の予約が伸びるが、今年は鈍い。ただし売上は、例年並みを確保できるかどうかといったところである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として夜の客が増えていない。一時的に、休日の夜の客が増加した時期もあったが、ここに来て元に戻っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の声では景気は相変わらず良くなっておらず、特に製造業は休業などの話ばかりで、財布のひもは固くなっている。夜の動きも悪く、送別会などのある月にもかわらず、低迷している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・契約数は前年の秋以来下降気味であり、その状況は変わらない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当社の中心商品は、他社と比較してコストパフォーマンスの点で優位性があり、その点から当社への契約の切り替えが進んでいる。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量の増加が見られず、現在と変わらない状況が続いている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みを維持している。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・天気に恵まれ、来客数は比較的好調だったが、県内全体の状況を見れば良いとは思えない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・サービス業は景気が悪くなるとどうしても回転率が悪くなるので、チラシやダイレクトメールで何とか前年並みを維持している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・こちらから積極的に動いているが、受注につながらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・新聞、マスコミのせい、客の間に消費意欲が鈍っている雰囲気が漂っている。
		一般小売店【茶】（経営者）	販売量の動き	・年度末は注文を控えるデパート・スーパーが多いが、今年は例年以上に多いため、売上が落ちている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・割引販売を実施したが、来客数は少なく、まとめ買いをしないうえ、客単価も低かった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・販売の落ち込みが顕著であっても、今までは前年同月比90%台の売上は確保していたが、この3月は、館全体で前年比90%を下回っている。中には前年を上回っているテナントもあるが、全体的には悲鳴に近い状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・立地している商店街自体への来客数が減少しており、冬物も春物も売れない状況が続いている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月も、全体の売上は前年比の2けたマイナスである。2月はバーゲンのおかげで、婦人衣料は好調だったが、3月は婦人衣料も低調、食料品も低調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・2か月前までは販売点数、客単価共に前年比102%程度で好調だったが、前月あたりから徐々に落ちてきている。今月は販売点数が96%、客単価が99%程度であった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ポイント倍増やセールの時だけ客が集中する傾向が、以前より顕著になっている。同時に価格に対する客の視線が厳しくなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・特売などの単価が低い商品ばかり売れていて、嗜好品や上質な商品、定番商品の動きが悪く、1品単価、客単価とも前年割れとなっている。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・3月21日までの既存店客単価が前年比98.48%、来客数は99.08%である。1品単価は98.13%である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・価格や内容量の変更でお買い得感が減少しているのか、来客数が減少し、広告の目玉商品も売れ残りが目立つようになった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、来客数の前年比に変化はないが、客単価が2.0%下がっている。買上点数や買上単価も下降気味である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ホワイトデー関連商品の売上が大きく減少した。バレンタインデーの義理チョコが減少したことが響いている。また、必要なものしか購入しない傾向は、いよいよ顕著になっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	競争相手の様子	・大型競合店が低価格路線に変更し、苦戦を強いられている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・期末で新生活が始まるにあたって、いつもなら家電等も一式揃える客が多いのだが、今年はあるものをできる限り使うという客が多かった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年比70%の売上で推移しており、大変に悪い状態にある。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	3月の販売量は前年比70.2%と大変厳しい状況となっている。この状況は前年10月から続いており、特に商売車の買い控えが目立つ。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ハイブリッド車を扱っていない販売店としては、依然厳しい状況が続いている。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・来客数は減少していないが、客単価が下がっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の懐具合は大変厳しくなっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・現在の経済状況を見れば、景気が回復しない限り、旅行どころではない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運行回数が減少しており、良くない状態である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・もともと3月は転出による解約が多い時期だが、今年は例年を上回る解約件数となった。景気の低迷が続く、家計の引き締めが進んでいる。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の集まりで価格を下げないと客が集まらないという話しが出ており、実際安い店にどんどん客が流れている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入の大幅な減少のために、客は消費に慎重になっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・一向に改修・改装工事などの設備投資の話題が出てこず、価格低下の話しか聞こえてこない。財布のひもがますます固くなってきているというより、財布の中身がない状況である。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・客が住宅購入の検討を開始する3月に実施した販売イベントでも来客数は少なく、来場した客も物件価額を他の地点と比較して慎重に検討している。しばしば値下げも求められる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・マスコミがおおるため、客の購買意欲が急激に落ち込んでいる。3月10日から売上が急降下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー服、子供服を扱っており、前年より3週間早くバーゲンを開始したが、客の反応が全くない。前年は4割引にすればかなり反応があったが、今年はそれもなく、普通の商品と同じ売行きである。客の購買意欲は冷え切っており、将来どうなるか非常に不安である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は来店はするものの、購入には至らない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・喫茶店を経営しているが、客単価が下がってきて、来客数が減ってきている。特に夕食の落ち込みが激しい。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	競争相手の様子	・市街中心部、郊外にかかわらず大規模店舗や展示場などが安売りや金券の配付などを実施し、価格競争が凄まじい3月だった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・景気の底冷えがひしひしと伝わってきており、小売業としては大変厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・海外の最高級ブランドが、バッグ、靴を問わず大苦戦した。衣料品は前年比85%で推移し、唯一好調であった食品もとうとう前年を下回ってきた。客は価格志向が強いにもかかわらず、割引特別招待でも商品が売れない状況が続く、全店平均の売上は前年比89%となった。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・本当に必要なものでなければ、価格が安くても買わない客が増えている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・外商販売でも購買単価が下がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価が下がってきている。また客の他店舗の買い回りが激しく、客単価も以前に比べて低下してきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が低下し、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数に伸びがない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・景気悪化による雇用不安により、買い控えがますます進んでおり、既存店の来客数が前年の97.2%と前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品単価については、コンビニ各社とも下落傾向にある。大手スーパーにおいても、ナショナルブランド商品の値下げ報道にある通り、全体的に商品単価は下落傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・あまりに売行きが悪かったため、例年1月で終了する秋冬の処分セールを、3月まで引っ張らざるをえなかった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・メンズを中心に非常に来客数が少なく、売上が減少した。特にボトムスの動きが悪く、動きが良いのはシューズやバッグといった小物くらいである。またまだ寒いため、軽く羽織るジャケットなどは前年より伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比マイナス10%が続いており、厳しい状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・週を追うごとに来客数が減少している。大変厳しい状態である。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が、前年に比べて60%程度と、大きく落ち込んでいる。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・必要なアイテムさえ我慢するほど、買い控えが続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・休日の外食控えを痛烈に感じている。来客数も前年比で2けたダウンしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3月末だというのに送別会関係の客を1人も見ない。売上は前年比で10%以上も減少している状態が続いている。また会社は運転手を30人も増やしたのに、売上はやはり10%以上減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・派遣業の客など、出費を抑えるために来店間隔が伸びている。商品の売行きも芳しくない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来客数は、多少減少している程度だが、客の反応が悪すぎる。購買する意思はあっても、やはり買い控えの傾向の方が強くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月から商品を値上げするためか、ここ1～2か月、売上が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車の在庫調整が順調に進んでおり、生産台数が増加傾向にある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約数が増加している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少により、工場の稼働率の低下が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の受注には大きな改善は見られないが、エレクトロニクス関係の受注に若干明るい兆しも見え始めている。ただし稼働率は前年比で6割程度である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連、携帯関連ともに受注量が大幅に減少している。一時帰休の対応をせざるを得ない状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・沈んだままあまり変動がない。大変厳しい状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の急激な後退に伴い、民間の設備投資意欲が減少しており、受注の確保が非常に厳しい状況になっている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらずランニングコストの値下げに関する客からの相談数が減らない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、欧州向けは在庫調整が進み、やや回復しているが、主力の北米向けについては、輸出の低迷が続いており、全体で工場の操業度は前年比の6割程度となっている。
		やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外
	金属製品製造業（総務担当）		競争相手の様子	・業界全体で仕事量が不足している状況にあり、同業他社が価格を下げて受注活動を行っている。当社でも、得意先から10～20%の値下げ要請を受けている。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・国内、海外共に自社製品の販売不振が続き、在庫を抱えて、苦戦を強いられている。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・船舶を中心に、大型案件受注のキャンセルが増えつつある。
	輸送業（統括）		それ以外	・年度末のせいもあると思うが、通常月に比べ解約となる顧客が非常に多い。
	金融業（営業担当）		取引先の様子	・建築関係は相変わらず仕事がない。不動産関係では場所によっては宅地造成の話があるが、今までは坪10～11万の売値だったものが、今は8万を切らないと売れないという状況にある。
	広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・3月初旬に同業の広告代理店が倒産し、県の中央部では、好転どころではない企業がひしめいており、県内の広告業協会の会合でも、今はひたすら我慢するしか手はないという声ばかりである。
	悪く なっている		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・通常操業の生産量の確保が困難となり、月末には操業を休んで3S（整理、整頓、清掃）活動を実施した。
輸送用機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・主要顧客である自動車産業が、1～3月と生産量をぎりぎりまで落としている。	
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・以前は4か月前発注が当たり前だったが、最近は売れ筋商品の絞込みを行っていることもあり、小分けにして発注が出てきて、生産する上で非常に厳しくなっている。	
通信業（部門長）		受注量や販売量の動き	・売上の勢いが完全にストップした。主力である光回線の新設の伸びが鈍化しており、廃止が増加傾向にあるため純増分が低い。売上が計画の2割程度分落ちてきた。	

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
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・厚生労働省が実施している、事業縮小に伴う雇用調整助成金の申請を行ったり、あるいは検討中の客が増えている。従来は適用要件に該当する事業所はあまりなかったが、最近では助成金の申請が可能な事業所がかなりある。
		その他サービス業[建築物清掃業](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・21年度の業務の入札について、ほとんどの物件で落札金額が約2～3割下落しており、各社とも利益が出なくても仕事を受注しようとしている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社(担当者)	周辺企業の様子	・各企業の求人意欲は、変わらず低迷している。
		民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・製造業の既存客では、今年の上期の新規受注は絶望的との見方が大勢で、喉から手が出るほど採用したいと思う人材がいたとしても、社内で稟議を出せない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・自動車や自動車部品業界への派遣労働者がほぼゼロになった。また、製造業事務職の派遣スタッフの契約更新が、年度末で打ち切りになるケースが散見された。
		求人情報誌製作会社(担当者)	求職者数の動き	・新卒の合同企業説明会への参加社数が減少している。
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・10月以降の求人状況が前年に比べると非常に悪くなっている。
	悪くなっている	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・前年に比べ、求人数が10%強少ない。
		人材派遣会社(支社長)	求人数の動き	・求人依頼件数が前年比の50%と激減している。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・来年4月の採用人数がまだ決定していないような会社もある。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・求人が大幅な減少となっている。製造業では、世界的な景気悪化に伴う大幅かつ急激な受注減が直接の原因と考えられ、また、卸売・小売業やサービス業については、企業実績の不振による雇用不安や所得減少の懸念などから、消費者の買い控え傾向が一層強まると判断していることが大きな要因となっている。	
職業安定所(職員)		周辺企業の様子	・企業の担当者からは、1月以降受注量が突然激減した、受注がゼロになったうえに今後の見通しが立たない、景気の底が見えない、という話を聞く。こういう状況のため、さらに大規模な人員整理も予定されている。また、生産調整のための雇用調整助成金等の新規の相談や申請が続いている。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・求職者は増加しているのに、新規求人数、有効求人数共に前年比2割以上の減少が続いている。	
		職業安定所(雇用開発担当)	周辺企業の様子	・雇用調整助成金、中小企業緊急雇用安定助成金を活用して雇用調整を実施計画する企業が、大企業から中小・零細企業まで広がっている。
		民間職業紹介機関(職員)	雇用形態の様子	・技術系職種の求人について、去年までなら採用されていたレベルの求職者でも、不採用になることがほとんどである。企業が費用対効果を考えて採用基準をかなり切り上げている。

#### 9. 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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・花見の客が少しずつ増えているため、少し来客数が多い。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・販売価格の低減化により、販売数が前年に比べやや増加している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・卒業式などの行事が多いので来客数は多い。しかし、例年に比べると決して良いとは言えない。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・3月初旬の商店街全体のイベントにおいて、かなりの人出があり、そこそこ春物も売れた。しかし、まだまだ景気が回復基調にあるとは言えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	それ以外	・政治の混迷が悪影響を及ぼしており、景況の先が読めない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・高速道路料金の引下げで観光客が増えており、お土産の売上が前年に比べて伸びているものの、地元の人々の消費は伸びていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・相変わらず定価の商品の動きが悪いが、割引すると動き出す。高額品に限らず購買に慎重さがうかがえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・低価格品や特売品の売上が増加している。節約志向を感じる。値上がり商品は買い控えが継続している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・直近3か月の客数が前年比ほぼ横ばいで推移している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3月の客数は前年を下回っているが、客単価は前年並みを維持している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・引越し、新入学需要が予想よりも多かったため、前年並みの販売台数に近づいた。しかし、1台当たりの単価は以前より下落した。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・高速道路料金引下げがスタートし、ETC取り付けに対する補助金等の政策により、旅行や子供が田舎の両親の所へ、両親が別居の子供の所へといった移動の機会が増える事で、消費が増える。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月にもかかわらず、販売量が前年の80%にも満たないような状況で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年明け以降、来客数が競合の激しい店舗を中心に伸びなくなっている。また、客単価も伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・昨年秋以降の景気の落ち込みにより旅行業界は非常に厳しい状況にある。団体旅行の申込み減ってきており、法人の業務出張も確実に減少している。法人需要のウエイトが高いこともあり、景気は良くない。個人旅行も旅行代金の安い韓国旅行の需要は旺盛であるが、他はあまり目立った動きはない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、3月に利用客が増加していたが、今年は人の動きが悪い。平日は特に少ない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・依然状況は悪いが、ここ数か月で見ると下げ止まった感がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・少しずつ観光客が増えてきている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・昼間の来客数が大幅に減少している。夜になると若者を中心に飲食関係は賑わっているが、小売関係の来客数が、特に平日は、前月と比べ大幅に減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・景気が悪化するにつれて単価が下落してきている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・広告の売価に対する客の反応が強くなっており、カテゴリでのポイントセールや日替りの価格訴求広告の集客力が非常に良い。反面、それ以外の日に必要なものしか買わないので、客単価は若干低くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本州四国連絡橋の料金引下げにより、サービスエリアの話がテレビなどで大きくクローズアップされていた影響からか、3月の第3週以降、売上が大きく減少した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年明け以降、前年比10%前後のマイナスが続いているが、3月は春物の動きが悪く、来客数の落ち込みに加え、買上単価の低下が激しい。3月は1～2月を更に上回る20%近い前年割れとなる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の商談時間（日数）がかなり長くなっている。以前は商談開始から1か月以内に契約できていたのが、数か月掛かる場合や、買い控えて車検を受けるケースが多く見られる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・小型の車への乗り換え志向が軽自動車販売の追い風になることを期待したが、春の需要期ながら、自動車関連税制改正前の買い控えにより、受注状況も前年比89%と大きく落とした。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は異動シーズンであるが、売上の前年同月比の落ち込みがかなりひどく、知人でレストランされた人も出てきており、景気の悪さを感じる。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売単価が下落気味である。また、宴会が小規模になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	通信会社（支店長）	お客様の様子	・来店客は、品物を見るが、購入しないか、購入しても単品といった具合である。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・年度末を迎え、今期の売上は激減した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・たまに来る客であっても、買い控えをしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年来の来街者数の減少はまだ底を見ていない感がある。また、飲食の減少で客単価も落ちている。社員が経費で飲めなくなったことや若年層の酒離れで、夜の市街地で遊ぶにしてもかなり消費が抑えられてしまっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・客入りも悪く、消費者の外出を控える傾向はどんどん強まっている。前年より新聞の販売店も始めたが、折込チラシが2割以上減っている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・新学期セールは、まとめ買いが期待できるが、今年は必要な物、不要な物を厳密に色分けして、不要な物は買わないという客が多く見受けられる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	それ以外	・最も懇意にしている卸業者の廃業を告知された。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客、売上高共に下回った。ラグジュアリーブランド及びファッション感度の高い商品群が苦戦し、前月同様の状況が継続しているが、当月は宝飾・美術品は若干改善された。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・新規の売出、催事、イベントなどを実施しているが、来客数が前年に届かない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客がポイント5倍日に集中して、平日に売れなくなってきた。その5倍日でも単価の高い物が売れなくなってきた。一方、酒の売上が2けた伸びている。外食産業が不振で、家で酒を飲む人が増えたのか、ビール類がよく売れるようになった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売台数等がだいぶ低下している。現在は前年比約40%、3か月前は前年比約60%だったので、その差の分、悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会、委員会、学会等、景気に左右されないものは例年並みにあるが、旅行者が減っており、それに伴い宿泊人数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べ、客の絶対数が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が少なくなってきた。
美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比較して、今年は卒業シーズンの割には来客数が少なく、来店客の様子を見ても、単価を抑えた内容が多い。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	通信業（部長）	受注量や販売量の動き
	変わらない	通信業（営業担当）	それ以外	・定額給付金や高速道路料金引下げなどのプラス要因に加え、生活防衛、個人消費の控えについても我慢の限界に近付いて来たのか、おしほりリース会社の経営者から「一部のエリアで土・日の注文が本州四国連絡橋通行料金が引下げになって以降急増している。」や、複数の建設業のマネージャーから「儲けは少ないが仕事が途切れなくなった」などの明るい話を聞くことが多くなってきた。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先の決算や月次の試算表等をみると、この2、3か月前よりは、少し良くなっており、下落傾向が弱まっている。若干、底を打ってきたのではという兆しを感じられる。
変わらない	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず低価格帯での競争が続いている。	
	輸送業（社員）	受注量や販売量の動き	・依然として製紙業界においては生産調整を実施しており、回復のめどが立たない状況である。自動車関連及び輸出関連企業においても出荷数量が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、一番の繁忙期である。稼働率は常に100%を超えているが、受注価格の低下から利益確保に頭を悩ませる状態である。同業他社は、機械が回っていないところもある。
	やや悪くなっている	繊維工業(経営者)	競争相手の様子	・首都圏の大手寝具問屋が経営破綻し、民事再生法の申請をした。当地でも数社が売掛債権を保有しており、産地としても痛手である。それほど市況が悪化、また金融情勢が逼迫している状況であり、今しばらくの景況感は非常に良くない。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・高所作業車は、レンタル各社において一番の需要期であるこの時期に、レンタル車両が大量にヤード内で眠っている状況である。年度末にもかかわらず、大型クレーンについても仕事量の確保ができず、チャーター料金の引下げ競争となっている。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・車、流通、不動産等幅広い分野の得意先の販売不振により広告費が削減されている。
	悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・一般の小売店、スーパー、ホームセンター、ドラッグ等の商品の動きが悪く、小売店より値下げ要求が非常に強い。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・設備部門は受注残も終わり、本当に皆無である。引き合いの話がやっとできたという案件はあるが、その他は全滅である。環境部門は非常に好調である。太陽光発電パネルの販売は、例月に比べて売上は2倍程度である。しかし、トータルでみると微々たるものであり、景気は非常に悪い。
		建設業(総務担当)	それ以外	・地価の公示価格が発表された。前回まで、上昇傾向にあった当地区も、今回再び下落した。当社が斡旋していた土地の売買も値が合わず、入札流れとなった。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・企業から送られてくる新4年生対象の求人数や求人数は、前年と比べてもそれほど悪くはない。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・業績の先行き不透明感が続くなか、採用は全般に低調で様子見状態である。即戦力を期待する中途採用のニーズは前年比約60%減の状態である。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整についての相談が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・今月は教育学習支援業、複合サービス業、公務を除く他の全ての産業で減少となった。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・特に不動産広告が激減している。マンション販売は多少出稿されているようだが、売家、宅地共に低調である。業者によると、たまに購入希望者があっても、以前ならローン審査を通過していた層が金融機関の審査が通らなくなっているとのことである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・2月の新規求職者は、全年齢層で増加がみられ、特に中高年の増加率が目立った。自動車関連では、リストラ及び休業が続いているが、運輸やその他の産業にも雇用調整が広がってきている。
		民間職業紹介機関(所長)	雇用形態の様子	・直前まで求人依頼があった企業が、景気悪化のため求人を見送りたいという例が増えてきている。また、今までの取引先企業でも、有料での採用が難しいので、ハロ-ワ-クに切り替えるという企業が、この3か月間で増加した。

#### 10.九州(地域別調査機関:(財)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	良くなっている	百貨店(営業推進担当)	それ以外	・セールにより、売上は大きく伸びている。良い物をより安く購入する消費者が増えている。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・高速道路料金引下げの開始により、ETC車載器が売れている。
	やや良くなっている	一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・昨年暮れからマスコミ報道で、倒産等が多く取り上げられ、関係ない高齢者の購買意欲が低下していたが、その購買意欲は少しずつ上昇している。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・例年3月31日は母の日に次いで忙しい日であるが、これまでで一番良い売上となった。需要があれば売れる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月にリニューアルオープンしたが、来客数は前年比130%に増え、売上も好調である。商圈内になかったブランドを導入した事がプラス要因となっている。景気が悪くても、客のニーズに合った物を提供すれば売れる。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	お客様の様子	・客の話によると、定額給付金の使い道は身の回り品の購入という声が聞かれ、やや良くなる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・パソコンの抱き合わせによる販促が奏功し、販売量が飛躍的に伸張した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・卒業や就職、進学等により出費が重なり、家計が圧迫されている。客は買物を控える傾向にあり、客単価が下がり、来客数も減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費者の購買意欲が全くなく、物が売れない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、物が動く時期であるが、販売量は増えない。天候の影響もあるが、今月末は特に悪い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・不景気に関する報道がやや落ち着いており、消費行動も少し安定している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・新規客の来店が少しずつ増えている。一方、昔からの客の来店が減っている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・個人客も事務所もお茶の注文間隔が延びており、消費者の節約は続いている。必要商品だけの注文が多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数、レジ客数の減少に加え、買上単価も前年割れとなっている。また、バーゲン売上のシェアが低下している。食品を核とした物産催事は、前年を確保している。各地の銘菓や実演等現地に行かなくても、地元で気軽に旅気分を味わえると好評である。消費者の食と旅への関心は維持している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人用・紳士用の衣料品が不振である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比1割減で推移している。買上単価と1品単価については、前年と同水準で推移している。衣料品は婦人、紳士共に苦戦している。バーゲン品についてはやや動きが良いが、正価販売品の動きが悪い。食品は物産店等の催事はかなり良いが、通常の商品の動きは悪い。特に衣料品が全体の売上の足を引っ張っている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年の11月から大幅な前年割れの状況が続いている。回復の傾向もなく、停滞感がある。百貨店として物が動く時期ではあるが、来客数は若干回復しているものの、依然前年比5%程度の減少となっている。売上や買上客数、客単価、商品単価いずれも前年比8%程度の減少となっており、苦戦が続く。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・先行きの不透明感により、客は無駄買いをしなくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品に関しては、急激な数値の変動はみられない。ただ、単価の高い商品に関して、わずかながら買い控えの傾向が出ている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・大型店も厳しい状況で、平日の売上げをどう取るかがポイントになっている。来客数が前年比97%と減少しており、買上点数が増えるよう販売促進をしている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・自社を含め同業他社も価格の引下げを行い、何とか客を呼ぼうという傾向が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品小売業は好調ではあるが、ディスカウント業態や大手を中心とした値下げ、安売り競争で体力勝負となっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるものの、単価や買上点数は減少傾向である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数はあまり変わらないが、たばこのみの購入が増えており、客単価、買上点数共に減っている。
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の3、4割引きの販売を行い、前年をクリアした。また販売促進強化により何とか売上を伸ばしている状況である。	
	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・春物商品が出ており、来客数は増えている。しかし客は見るだけであったり、購入しても1着程度にとどまっている。催事を行ったが、集客は厳しかった。	

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
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・購入する客には不景気感がさほど感じられないが、来客数がとても少なく、前年の売上を上回るの難しい。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・商品量の動きが前年と比べ、非常に悪くなっており、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期であり、小型車の受注が少し伸びた。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月は自動車業界にとって最大の需要期であるが、来客はあるものの、販売に結び付かない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・ガソリンの小売価格は2月に比べ若干、上昇傾向にある。3月28日から高速道路料金引下げが実施され、走行後に給油する客が増加した。客からは、浮いたお金で外食をしたなどの声が聞かれた。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、厳しい状況が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・歓送迎会は前年同様の予約状況となっている。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・旅館型ホテルは1泊2食が基本プランであるが、1泊朝食付きの要望が多くなっている。また1室1～2名の希望が多く、飲料の持ち込みも増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊に関しては、個人客、団体客共に動きが鈍い。レストランにおいても企業等の接待は皆無に近く、唯一ランチのみで集客している状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・韓国への旅行客数が前年比で2倍を超えている。国内はビジネス出張の自粛により、東京、大阪、沖縄方面の需要が減退している。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・景気悪化が法人需要に与える影響が、厳しくなる一方である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるが客の動きは全然なく、夜の繁華街にも陰りがみえる。全体的に売上が極端に落ちこんでおり、生活が大変だという声が社内でも出てきている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・会社の資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・卒業式や入試の合格発表等で平日も学生やその親を中心に来客数が増え、週末も販売は増えている。しかし全体的に買換えサイクルが長期化しており、携帯販売台数は前年を下回っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客については、宿泊、ゴルフ共に連休と週末だけにぎわっている。また大学の卒業式や謝恩会、結婚式も例年並みの需要があった。ただし、平日の落ち込みがあり、全体としては横ばいとなっている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・依然として来場者数は前年を下回っているものの、3か月前の落ち込みほどではない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・卒入学式があり、例年であれば忙しい時期であるが、リストラ等マイナス要因が多く、市場の活性化がみられない。定額給付金の効果もいまひとつである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が依然、低迷している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街は相変わらず空き店舗が多く、来街者が一段と少ない。アーケードも老朽化しており、商店街の組合も破産という状況となっている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・悪い状況が続いているが、落ち方はやや緩やかになっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・全体的に購買量が落ちている。来客数が減ったというより、客の購買に対する慎重さが目立っており、接客時間が非常に長くなっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・セールを行っても、集客できず、目玉商品ですら売れ残る。客の消費を控える傾向が強まっている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・来客数、買上客数の減少に歯止めがかからない。売上の減少傾向も続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の動きが悪く、冬物衣料は値引きをしたら売れるが、正価販売品については動きが悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価、1個単価は共に減少している。特に食品は、低価格志向が顕著となっており、セール品の買い回り傾向がある。衣料品は特に紳士羽織物、婦人、子供服が不振であり、処分価格で単価を落とすものの、売行きは良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に減少している。高額商品の買い控え傾向も続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・精肉、デイリー、加工品は前月よりも改善傾向にあるが、青果は2月の日照不足の影響で春物の新野菜の入荷量が十分でなく、前月よりも苦戦している。水産、惣菜、雑貨は前月と変わらず不調である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・卒業式や行楽シーズンで通常は売上も上がるが、今年是不景気のおおりの受け、客単価が下がり、売上全体も前年を大きく下回っている。また、タスポ効果も一巡し、伸び率が大幅に下がっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・春商戦の売上は前年比2割近く減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に低迷しており、入学用学童机も家具専門店での購入が年々少なくなっている。2度のキャンペーンを行ったが、厳しい状況となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が少なく、活気がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の昼の動きが悪く、夜の動きも前年よりはるかに悪い。
		タクシー運転手	単価の動き	・客の消費意欲が減退しており、低価格料金のタクシー等により価格競争も激化している。以前と同じ料金では競争に負けるので、価格は前年比5%程度減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年割れが続いており、今月も前年比30%減少している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・発売額は前月比で若干伸びたが、来場者数は大きく減少している。
		美容室（店長）	お客様の様子	・低料金の店に客が流れており、厳しい状況である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・値段を安くしないと客は購入しない。それも利益を薄くして、ようやく購入につながる状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者数が減少しており、客単価もかなり低くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年のようなまとめ買いがなく、消費者は価格に敏感になっており、1枚単品で購入する客が増えている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、レジ客数共に減少している。客単価も減少し、日に日に悪くなっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・食品の売上は前年の水準を何とか維持していたが、3月に入り前年比3%減となっている。価格も1、2月より値下げしているが、なかなか購入に結びつかない。また、入園入学やホワイトデーについても前年より客単価が落ち、全体的に売上は低下傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購入に対して非常に慎重になっており、価格にますます敏感になっている。まとめ買いは一切みられない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・値下げや買上点数の減少がみられる。また、カード顧客での特別なポイント付与など、実質的な値下げとなる販売促進企画も増え、結果として客単価は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年が明けて状況は更に悪くなっており、今月もまた落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、販売量、客単価も減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・依然として来客数が少なく、相変わらず値段を見るだけで全く購入する気のない客が多い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・春物シーズンとなり、悪いなりに来客はあるが、客との会話で、景気の悪さが感じられる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・売上は前年比7割減となっており、非常に厳しい状況である。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・日を追うごとに、身の回りに失業者が増え、物販店の売上も下がっている。財布のひもが固くなりつつあり、当分はこの厳しい状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月後半は送別会等が少し入ったが、前半から中盤にかけては予約が入らず苦戦した。売上、来客数は前年を下回っており、景気悪化は続いている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・3月に入り、来客数は急速に減っている。客単価も下がっており、通りを歩く人の数もまばらとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上が共に過去最低となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・鉄鋼、自動車等の製造産業が多い地域であるため、一層厳しさを増す減産状況により、関連企業等の出張による来客数が減少している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・団体客は例年通り確保できているが、個人客、特に出張客が非常に少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓楽街の客が極端に減っている。売上は前年比10%以上落ちている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・企業の新規申込が非常に少なくなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新規加入者の増加率が以前より小幅になっており、加入者の視聴料の未回収が増加している。
		音楽教室	それ以外	・自社も不況の影響で派遣切りを行っており、自社の周りも規模縮小を始めた。ハローワーク担当者に話を聞くと、1人の求人に対して300人が応募するような状況だと言う。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年度末を迎え、物件の問い合わせが極端に少ない。例年、年度末前に駆け込み需要があるが、それさえない状況である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・販売関係は厳しいのは変わらないが、3か月前と比べると少し良くなっている状況である。
	変わらない	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大幅に落ち込んでいたリース、割賦の契約高が少しづつではあるが、回復傾向にある。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前半の動きは悪かったが、後半になって少しずつ良くなっている。特に今年は桜の開花が10日ほど早く、それに合わせて取引先のスーパー関連の動きが良くなっている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比15%程度落ち込んだ状況が、家具業界では続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年年度末になると工事量が多くなるが、今年は前年の半分以下となっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・期末にかけて緊急保証制度を利用した借入の申込が増えている。この傾向は年明け以降ずっと続いており、資金繰りが悪化している企業が増えている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業において在庫調整等が進み、生産水準は例年より低いものの回復傾向にある。総じて景気が大きく後退する局面は落ち着きつつある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな増減がない。
	やや悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・畜産品相場の下落に伴い、受注価格、販売価格の下落が激しくなっている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・飼料価格は円高等により、下がっている。ただ輸入量も増加し、販売価格が下がり、苦戦している。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・決算に向けてメーカーはかなり厳しい状況にある。原油、一部資材価格の高騰が落ち着いているが、消費の低迷、経済の不安定、賃上げ等の問題も含め各企業、業績が悪化している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は、3月としてはここ10年で最も悪い月となった。決算で商品の荷動きがあると期待していたが、月を追うごとに悪くなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷動きが非常に悪くなっている。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・地域金融機関は全体的にアパート新築資金等の箱物融資に慎重な姿勢である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・受注量は前年比20%程度落ち込んでいる。前月から更に低下している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。また、経営の立て直し、経営効率化、原価削減、コスト削減等を行う企業が増えている。
		悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	繊維工業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・今まで不景気ながら稼働していたが、今月の受注量はここ2、3年で一番少ない。周辺では半月以上休んでいる工場もある。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企画もほとんどなく、商社の在庫調整により商品の荷動きが悪く、受注生産をしている。月を追うごとに悪くなり、当社の雇用調整を検討中である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの客からの受注がほとんど途絶えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は勿論、見積すらない状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、精密機械機具関連等の動きは鈍く、あらゆる金型関連企業で最悪の状況である。リードフレーム、コネクタ等の電子部品金型においては底知れない状態が続いており、非常に厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きは日を追うごとに先が見えなくなっている
		金融業	取引先の様子	・大企業の下請企業のうち、比較的体力のある企業は資金繰りが一服しているが、零細企業の資金繰りの悪化は依然深刻である。大企業からの受注の回復に目処が立っていない。
		その他サービス業	取引先の様子	・国の補助金の減少により、市町村の事業は減少し、それに伴い委託する業務も減少している。民間の事業者の受注は減少しており、最近では2つの業務、3つの業務を抱き合わせて1つの業務として発注するようになり、実質の発注金額を減少させている。これを入札で発注するため、業者は受注金額を更に抑えられる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕 （就職担当者）	求人数の動き	・求人票の受理件数は前年と同水準であるが、採用予定数が縮小傾向にある。また、採用予定数を未定とする企業や、求人活動を中止するという企業も現れ、例年にない状況である。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・人材派遣の入札金額は前年より大幅に減少している。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	周辺企業の様子	・広告チラシの量が更に減少している。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	周辺企業の様子	・取引先の求人系広告会社によると、若手社員を中心とした退職が増え、ベテラン社員も希望退職や解雇で退職している。
		学校〔専門学校〕 （就職担当）	求人数の動き	・すべての業界において求人票の出方が思わしくない。
	悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・各企業が4月以降の予算を作成しているが、人件費を圧縮した計画を立てる企業がほとんどである。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・派遣を終了するところも多く、休業日を設ける企業も多い。正社員の早期退職を考えている企業も出ている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が月を追うごとに落ちている。かつてだと考えられない状況となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・2月の新規求職者は3,465人で、3か月前に比べ48.3%と大幅に増加している。また、パートを除く新規常用求職者のうち事業主都合で離職した人は803人で、3か月前と比べ70.5%増、前年比113.6%の増加となっており、企業の事業縮小、倒産などによる離職者の増加が顕著となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の状況を見ると、前年比31.2%と大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年と同程度にとどまっているが、新規求人数の減少幅が前月よりも更に大きくなっている。それに伴い、月間有効求人倍率も今年度最低であった1月の0.63倍を更新し、0.58倍となった。0.5倍台になったのは、平成18年5月以来、2年9か月ぶりとなる。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は、前年比で大幅な減少傾向にあり、多くの産業で求人意欲が低下している状況にある。	

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
		民間職業紹介機関（社員）	雇用形態の様子	・年度末を迎え、派遣社員の雇止めが前年比15%増と大幅な増加となっている。派遣先に休業手当等の請求をしても断られるケースがあり、自社の費用負担のみ急激に増加している。雇止めとなった派遣社員の新しい就業先も、募集が極端に少なく、非常に困難な状況である。民間の案件が非常に少ないなか、官公庁案件に人材ビジネス会社が集中しており、相変わらず安値の取引となっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・3月末の契約終了者が昨年と比べ1.5倍となっている。加えて、契約終了者の後任不補充がほとんどである。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・景気が悪いと言われるなかでも、一服感がある。卒業、入学、春の気候でデザート類や飲み物が予想以上に売れている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・前年の3月に比べて5%ほど売上が増加している。観光客は減っているが、平日の地元客の歓送迎会が増えてきている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・携帯電話の需要期ではあるが、予測以上に販売量がある。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・部門によってバラつきがあり、住居用品やチケット関連などでは好調に推移している部門もあるものの、主力である衣料品が浮上せず苦戦している。
		スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・一点単価が安くなってはいるが、買上点数が若干伸びている状況にあり、その為客単価としては前年と同様となっている。しかし、客数がマイナスのため売上もマイナスとなっている。
		コンビニエンスストア（経営者）	競争相手の様子	・新規の競合店の影響が固定化している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・目に見える在庫、即ち店内に陳列している商品がやや減っている店舗が見受けられる。雑貨等の売れにくい商品や、デザート等の販売期限の短い商品の調節により無駄な在庫を削減していると考えられる。資金繰り対策の一環の表れでもある。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・景気の悪化は以前に比べれば一段落した感があるが、前年の春に比べると販売量は減っている。消費者の財布のひもはまだ固い。
		通信会社（店長）	単価の動き	・新規契約数については、小中学校の卒業時期に合わせて前年と同様の水準であるが、低価格で販売している商品に購入が集中しており、前年後半からの不景気に変化は無い。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・プレイ料金を下げても景気が良くなる気配が無い。利用人数についても、県内ゴルフ業界でも5~10%、前年を下回る状況にある。
		住宅販売会社（商品開発担当）	お客様の様子	・敷金や礼金が無い物件を求め、初期費用を抑えようとする客が増えている。まだまだ不景気だと肌で感じる。
	やや悪く なっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・県内行楽客の減少が感じられる。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・入域観光客数の減少に伴い、レンタカーの利用客も減少しており、稼働率が前年比90%と厳しい状況が続いている。
	悪く なっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年に比べて大幅に落ちている。売場の縮小や支店の撤退など、不採算部門の大幅な見直しを展開中である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・新入学シーズンであり、この業界では例年ノートや筆記用具などの動きがあって一番の繁忙期であるが、前年にもまして動きが良くない。新学年向けの参考書や、ガイドの動きも芳しくない。また新学期用品の文具なども動きが良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (商品企画担当)	販売量の動き	・前年11月以降、客室稼働率は前年を割り始めたが、差は拡大してきている。11月は前年比で4.5%のマイナスだったが、今月は前年比で14%マイナスの見込みである。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前の12月の当施設の利用者数は、前年同月比で100.6%、今月は26日現在で同91.6%と大幅な落ち込みである。この下げ幅は前月に次いで大きい。この状況では3月の沖縄県への入域観光客数も前年同月比で大幅に落ち込んでいるものと推測される。来園者は一般団体、家族連れ等が中心である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注単価が減少傾向にあるが、受注量が増えている。
	変わらない	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・建設業界の荷動きは当面堅調であるが、観光客数が激減し、観光客向け商品の販売数低下や本土向け個口輸送などの荷動きは減少傾向にある。
		輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・県内一部の地域を中心に出ていた土木関連も一段落したが、建築基準法移行問題も解消されつつあり、学校関係の公共工事が中心に出ている。
		コピーサービス業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印刷物件の受注量が前年とほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	窯業土石業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規引き合い物件が減少している。
	悪くなっている	会計事務所(所長)	受注量や販売量の動き	・保険の解約や保険金額の減額による資金繰りを行うところが増えている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・2月は新規依頼が減った上、契約更新をしない派遣先が複数あり、売上・利益の減少幅は今年度で一番大きかった。しかし3月に入り依頼数が増えてきている。短期、長期含めて新規依頼も出てきている。
	変わらない	学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・求人数については、求人を取りやめる企業もあれば、この環境の中、良い学生を採用しようと積極的に求人活動している企業もあり、全体的には相殺されている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・県内大企業については、とりあえず来年3月までは採用を現状維持としている。一方、中小企業は現状を人材確保のチャンスと見て、前向きに採用を検討しているところもある。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	雇用形態の様子	・正社員雇用より、契約社員雇用が増えつつある。契約期間内で適正を見極め、良い人材であれば正社員登用へ移行する動きがある。契約期間を設けることによって、採用側はいつでも雇用調整ができるメリットがあるものの、将来を見据えた人材育成が以前より出来なくなっている。余剰人員を抱える企業基盤が更に弱まっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年比で19.5%、常用求人数は同22.2%減少している。また、新規求職者数は同6.5%、常用求職者数は同8.9%増加している。