

## 景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由
- II．景気の先行きに対する判断理由

## Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由

景気の現状に対する判断の理由について、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

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕 (店員)	・去年は有珠山の影響で来客数が減少したが、今年はその影響が薄れ、団体客、個人客ともに来客数が増加し、客単価も上昇している。
	やや良くなっている	百貨店(売場主任)	・婦人服、服飾雑貨、子供服の部門で単価上昇がみられる。ただし、食品、リビング関係では、来客数、売上ともに減少しており油断できない状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	・来客数、レジ客数が増加しており、単価も上昇している。
		住関連専門店(営業担当)	・ガーデニングブームが来客数を底上げしている。
		住関連専門店(統括)	・来客数が増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	・レストラン、一般宴会、婚礼等のすべての部門で良好であり、お祝い重、行楽弁当の受注も増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	・グループ客が例年の7割程度に減少したが、低価格のディナーセットがヒットしたため、全体的な売上は増加している。
		美容室(経営者)	・客単価が若干上昇してきている。
		美容室(経営者)	・来客数の増加、客単価の上昇により、売上が3か月前よりも増加している。客の来店回数も若干ではあるが良くなっている。
		設計事務所(所長)	・周りの状況を見ても、かなり仕事が動いてきている。
		住宅販売会社(営業担当)	・春になって住宅取得を計画する人が多くなり、展示場の来客数が増加している。
変わらない	百貨店(売場主任)	・先月に続き来客数が少なく、前年比で9割程度である。広告に出している超目玉品ばかりに購買が集中し、客単価も低水準のままである。	
	スーパー(店長)	・来客数は増加しているが、低価格傾向は当たり前の状態となっている。そのような中で客に支持される価格を全面に打ち出している店舗は、売上も前年度並みをキープしているが、大幅に伸びるまでには至っておらず、全体的にみると単価が落ち込んだ分、売上の確保が厳しい状況である。	
	スーパー(企画担当)	・客単価は低下傾向にあるが、来客数は、1、2月と比べて変わらない。	
	コンビニ(エリア担当)	・来客数、買上点数は例年並であり、一品単価も低いままである。	
	家電量販店(店員)	・3月末までは家電リサイクル法施行前の駆け込み需要があったが、4月はその反動で売上が伸び悩んでいる。	
	乗用車販売店(経営者)	・販売台数は、前年同月を越えたが、平成10年、11年の実績を下回っており、依然として低水準で推移している。	
	乗用車販売店(従業員)	・イベントを開催しても来客数が芳しくない状態が続いている。	
	自動車備品販売店(店長)	・高額商品のタイヤ、ホイール等この時期一番重要な商品の売上が前年度比で150%、全体としても120%と売上は好調だが、来客数は前年度と変わらない。	
	高級レストラン(スタッフ)	・観光シーズンに入り、昨年より条件が良いはずであるが、観光客の入込が芳しくない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		観光型ホテル（スタッフ）	・1月から3月の宿泊件数は昨年より若干下回ったが、4月は回復している。しかし、単価は低下しており、全体としてみると変わらない。
		旅行店代理（従業員）	・旅行受注件数、取扱件数が横ばいである。
		旅行代理店（従業員）	・円安が進んでいる割には海外旅行の受注が順調に推移している。
		美容室（経営者）	・卒業式、入学式も終わり客足が一段落している。
		住宅販売会社（従業員）	・契約件数に変化がみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数に目立った変化はないものの、買物の仕方が慎重になっている。また、商品単価が低下しており、特に、特売品セール時には、その傾向が顕著である。
		スーパー（企画担当）	・衣料品の単価は下げ止まり感がある。ただし、3月の発泡酒の売上が金額ベースでビールと逆転したことに象徴されるように、食品の単価の低下は依然として続いている。
		スーパー（店長）	・商品の回転数、単価が更に低下している。
		スーパー（店長）	・客の必要な物だけしか買わない傾向が続いており、客単価、一点単価の低下が止まらない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は去年並みであるが、単価が高い酒、ビール、たばこのカートン買いの売上が鈍っている。
		衣料品専門店（店長）	・まとめ買いする客が減少し、客単価が低下している。
		衣料品専門店（店員）	・ゴールデンウィーク前で来客数が減少しており、来店してもお金を使う客が少ない。3月と比べて行事が少ないためスーツなどの売上が見込めず、主力のカジュアル商品は単価が低く、売上が減少している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客は、本当に必要な物しか求めない。また、容量が少ない物を好み、必要な物がなければ店に来ないという傾向があり、来客数と購買点数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	・先月から引き続き、来客数、売上ともに減少傾向であり、客単価も低下している。
		一般レストラン（スタッフ）	・客の外食の回数が減少しているようである。
		タクシー運転手	・例年、雪どけとともにタクシーの利用客数は減少するが、今年の4月は暖かくて天候が良かったため、例年よりも利用客が減少している。特に、夜間の利用客の減少が目立つ。
		タクシー運転手	・業務の終了時間になっても売上を確保できず、なかなか会社に戻ってこない運転手が多い。
		タクシー運転手	・タクシー料金の低価格競争が激しくなっている。市内では倒産の動きも多い。
	悪くなっている	衣料品専門店（店長）	・展示会等に来場する中小企業の社長の奥様方の間で、景気が悪いという会話がましい。
		スナック（経営者）	・4月の歓迎会需要に期待していたが、昨年と比べても最悪の状態である。
その他飲食〔酒卸〕（店長）		・繁華街の飲食店の来客数が減少しており、4月は創業以来で最低の売上である。メーカーや問屋も同じ状況であるが、打開策がない状況にある。	
観光名所（役員）		・道内客、道外客ともに入込が減少しており、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	食料品製造業（団体役員）	・春の行楽、ゴールデンウィーク向けの受注製造が活発化している。
		家具製造業（経営者）	・高額商品が良い動きをしており、住宅メーカーのモデルハウスの建て替え需要も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	通信業（営業担当）	・通信業の客や関連する業界の人との話では景気は良いと感じられるが、我々から遠い業界の方との話では景気が下向きという意見が多い。
		通信業（営業担当）	・3か月前よりも客に投資意欲があるとみられるが、年度変わりの4月ということもあり、数字となってみえる状態ではない。
		金融業（企画担当）	・設備資金の申込が少ない。また、業種を問わず価格競争、過当競争の傾向が強い。
		その他サービス業 [建設機械リース] (営業担当)	・設備投資意欲が依然として低迷している。
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・単価の低下により売上は減少しているが、集会の件数は前年と同程度である。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・輸送業界では民事再生法の適用、企業整理、自己破産が続出している。季節波動の影響もあるが新年度になってから荷動きが良くない。荷主からの料金値引き要求も更に強まっている。
		司法書士	・新規採用者の賃金が良くても前年並み、もしくはマイナスという話を客先からよく聞く。
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	・取引先からの手形の書換えの依頼や、自主廃業したため残高を払いたいという動きが増加している。
	悪くなっている	金属製品製造業（統括）	・出荷が落ち込んでいる。
		司法書士	・不動産取引がかなり減少しており、建物の新規着工も少ない。
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（編集者）	・正社員の求人は微増だが、パート等の求人は相変わらず全業種に渡って大きく伸びている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業界では昨秋の受注請負が先月から動いている。春先に新店企業が多く活性化している。業種でいうと運送業や飲食店で上向き傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・契約社員の期間延長がなく、アルバイトがその分増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告の取扱状況から判断して、相変わらず臨時雇用の比率が高く、常用雇用は低水準で推移している。一般事務職の採用にはコンピュータスキルが不可欠な状況となる等、雇用のミスマッチ状況もみられる。
		職業安定所（職員）	・引き続きリストラによる離職者の増加等により、新規求職者が増加している。求人数は増加しているがパートの求人が多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告の掲載件数は増加しているが、伸び率はやや鈍化している。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・アルバイト、パートの求人は、増加傾向にあるが、低賃金のため離職者が多く、欠員補充に求人するという繰り返しの募集がみられる。
		職業安定所（職員）	・1月から3月に求人開拓で訪問した企業の業況感が、「良い」が減少して「悪い」が増加している。また、労働条件の不満や会社の先行き不安から在職中の求職者が増加している。
	悪くなっている	-	-

2. 東北

( - : 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	景気の現状に対する判断理由	
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（経営者）	・新車発売効果の影響が大きい。	
		タクシー運転手	・客待ちの時間が少なく、深夜まで客がいる。	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・売上が対前年比で増加している小売店が増えている。 ・婦人服などの衣料品の売上が好転している。	
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・店頭がにぎわい、平均単価は低い但し売上は堅調である。	
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・来客数や売上は対前年比で減少しているが、3か月前より多少良くなっている。	
		百貨店（企画担当）	・新入学、就職関連の需要が期待を上回り、売上がそこそこ増加している。	
		コンビニ（エリア担当）	・キャンペーン効果が出ている。	
		衣料品専門店（店長）	・行楽用衣料の売上が順調に伸びている。	
		一般レストラン（経営者）	・来客数は増加しているが、依然として客単価は低下している。	
		一般レストラン（スタッフ）	・売上単価が上昇している。 ・客の表情が明るくなっている。	
		スナック（経営者）	・来客数が増加している。	
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近所の牛丼屋が安売りを始め、それに伴いコンビニも安売りを始めたが、影響を受けていない。	
		住宅販売会社（従業員）	・契約件数、受注件数ともに増加し、受注金額も増加している。 ・これまで停滞していた物件が動き出している。	
		変わらない	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・来客数は対前年比で増加しているが、売上金額が減少している。
			百貨店（広報担当）	・返礼品や答礼品などの単価が下落している状態が続いている。
	百貨店（売場主任）		・イベント効果で一時的に売上や来客数が増加しているが、ギフト需要が依然低単価で単品買いが多い。	
	百貨店（売場担当）		・安い商品が数多く出回っているが、安くても不要な物は買わないので、あまり変わらない。	
	スーパー（店長）		・イベントなどの仕掛けに乗らない客が多い。	
	スーパー（店長）		・一品単価の低下が続いており、売上金額も下がったままの状態が続いている。	
	スーパー（企画担当）		・例年この時期は競合出店が多く、来客数は減少し、客単価も低下している。	
	衣料品専門店（総務担当）		・売上が芳しくなく、高額品が出ない。	
	乗用車販売店（従業員）		・受注状況は前年並みであるが、大型乗用車の受注が少なく、低価格車の契約が増加している。	
	乗用車販売店（企画担当）		・自動車の販売は対前年比でみて変わらない。 ・客は買いたい気持ちはあるが資金繰りに苦労している。	
	住関連専門店（経営者）		・今冬より客足が鈍いまま推移している。	
	高級レストラン（支配人）		・客単価が上昇し、売上は前年を上回っているが、今月は高額所得者の利用が多かったための一時的な現象であり、依然来客数の減少と客単価の低下は続いている。	
	観光型ホテル（経営者）		・入込客数は昨年並みであるが、日帰り客が多く、歓送迎会が激減し、その他の会合は会費制で館内の売上が伸びていない。 ・団体客が減少した分を個人客で充足しているが、部屋を埋めるのが精一杯で料金は二の次となっており、売上は伸びていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・プライダが例年に比べ不調である。 ・価格競争が激化している。
		通信会社（営業担当）	・客からは依然安さを求められる。
		遊園地（経営者）	・来客数は昨年並みのペースで推移しており、イベントへの反応もそこそこである。
		観光名所（職員）	・天候に恵まれ、来客数は増加しているが、客単価は低下している。
		観光名所（職員）	・客の土産品購入にも買い控えがある。 ・客の表情は明るく、観光を楽しんでいる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・依然消費動向が悪い状況が続いている。客単価、購買価格の下落が著しい。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客単価が低下している。 ・昼の来客数に変動はないが、夜中の来客数が減少している。
		百貨店（売場主任）	・特に給料日前の客の購買行動では、価格や商品などの選択に厳しさが増している。
		スーパー（経営者）	・来客数、買上点数は増加しているが、客単価が上がっていないため、売上の増加に寄与しなくなっている。
		スーパー（店長）	・チラシ価格競争が更に激化しているが、集客に結び付かず、売上は増えない。
		スーパー（店員）	・共同購入の対象客は対前年比91.3%と大幅に減少しており、店舗販売は対前年比95.9%で厳しい。
		スーパー（総務担当）	・客単価の低迷が続いている。 ・関連商品が動かず、目的買い傾向が強まっている。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が著しく減少している。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の実施により、来客数が減少し、購入単価も低下している。
		乗用車販売店（経営者）	・高額車が売れず、低価格車は多少売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の売行きは良いが、新規需要や買い換え需要も期待できず、前年水準を超えるのは困難である。 ・買い換えサイクルが長期化し、カーケア用品の売上が増加している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬タイヤの履きつぶしなど、客の節約指向が目立って強くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・業界の規制緩和でガソリン1リットル当たりのマージンが圧縮しているため、洗車、車検、タイヤなどの油外商品の販売に重点を置いているが、客の経費節減傾向が強まり、収益が上がらない。
		観光型旅館（経営者）	・冬から春にかけて客の引き合いが落ち込み、来客者も館内消費に向いてくれない。
		観光型旅館（経営者）	・対前年比、前々年比で2月の売上は増加していたが、今月は減少している。 ・客の流れが悪く、団体客が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	・客単価が上がらず、稼働は同じでも一件当たりの来客数、単価が落ち込んでおり、売上につながらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋田県知事選挙に向けた様子見で客の動が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・対前年比に変化がない。 ・客単価の下落に歯止めがかからず来客数も横ばい状態であり、売上が減少している。
旅行代理店（従業員）	・海外旅行の受注が低迷している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数はまずまずであるが、全体的に物件が小型化しており、金額が小さくなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	・来客対応の中で、他の団地の値引き状況を持ち出したり、家具などのプレミアム要求が出たりしている。不動産の価格下落が明確に出ている。 ・客に購入意欲はあっても、銀行や住宅金融公庫などの貸し渋りにより、数件の客を逃がしている。	
	悪くなっている	スーパー（経営者）	・客の消費行動は更に堅実で、節約指向が高まっている中、一品単価の下落は一段と強まっている。	
		衣料品専門店（経営者）	・人出を期待していたが、1月よりも悪い状況である。	
		一般レストラン（経営者）	・客単価が低下しており、パーティーの需要が少なくなっている。	
		通信会社（営業担当）	・同業他社との価格競争が激化している。	
		競輪場（職員）	・利ざやに回る金が少なく、競輪の売上、来場者数ともに減少している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている			
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・市販小売店への販売は厳しい状況であるが、飲食店への販売は回復している。	
		輸送業（経営者）	・物流や消費は一進一退で変化がない。	
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・設備投資を実施し製造品種の変更などを行っているが、製造ラインによっては受注が減少している。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・スーパーからの通常価格帯商品の受注が少なく、チラシ広告品や特売価格の商品が動くだけで、利益率の低下が著しい。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・半導体業界で市場価格が低迷しており、生産、供給量が減少している。	
		建設業（従業員）	・公共工事の大幅減少など、受注の減少傾向が続いている。	
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	・セーター類の輸入品の比率が95.1%となり、低価格商品がはらんし国内生産が大きく減少している。	
		一般機械製造業（経理担当）	・アメリカ経済の減速により輸出が減少している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・今月は、前月の前倒し受注の影響もあってか、ここ数年間の中で最悪である。 ・半導体の設備や携帯電話の受注が落ち込み、加工組立が軒並み低迷している。	
		輸送業（従業員）	・物量が増えず、客の値下げ要請が厳しい。	
		輸送業（従業員）	・輸出貨物量の減少が著しく、航空機の貨物スペースが大幅に余っている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読者減少の主な理由は転勤であるが、次が経済的理由である。 ・地元商店のチラシが激減している。	
		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）	・年度をまたいで活況で、特に今月は入札の引き合いが多く多忙である。
			人材派遣会社（社員）	・注文数は堅調に推移しているが、その動機が社員の解雇の補充であるため、景気が上向いているとは思えない。
	やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・企業の人員整理が緩まず、またメーカー系を中心に新規雇用の勢いが衰えている。
			人材派遣会社（社員）	・派遣業界ではIT関連の勢いが弱くなり、依頼数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		アウトソーシング企業（社員）	・競合他社との兼ね合いで、良くなっているような見せかけをしているが、受注が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用の下支えをしていた製造業の落ち込みが著しい。設備投資の減少も雇用状況を悪化させている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告の申込が減少している。
		職業安定所（職員）	・製造業、サービス業、卸売、小売業を中心に求人が増加しているが、反面企業の人員整理が進行している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は小口求人が多いものの増加し、製造委託事業所からの求人が急増しているものの、事業主都合の解雇が増加している。特に1人から2人を解雇する合理化が他県からの出先事業所で多くみられる。
		職業安定所（職員）	・新規求人の対前年比の伸び幅が縮小している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向から減少に転じ、新規求職は減少傾向から増加に転じ、有効求人倍率が低下している。
		職業安定所（職員）	・求人増加が鈍り、求職者が増加し、有効求人倍率が低下している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人雑誌の求人掲載企業が減少している。
職業安定所（職員）		・製造業の求人が大幅に低下しており、中でも弱電の落ち込み幅が大きい。	

### 3. 北関東

（ - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（販売担当）	・3か月前に比べると、買物に対する客の態度がかなり積極的になっている。 ・贈答関連品がかなり出てくるようになっている。
		一般レストラン（店長）	・来客数、客単価が若干回復している。
		通信会社（営業主任）	・CATVとインターネットの加入者数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・契約高が通常より10%アップしている。
	変わらない	商店街（代表者）	・例年、春物の新色がそろそろ一通り商品が売れるが、今年は財布のひもが固くて注文が入らない。
		一般小売店〔精肉〕（従業員）	・来客数の減少が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人衣料品では、20～30歳代の動きが好調であったが、40～50歳代のミセスは、依然として消費マインド、売上基調が上昇しない。
		スーパー（店長）	・入園、入学やゴールデンウィークの準備関連商品の動きが鈍く、客は無駄なお金を使わない。
		衣料品専門店（統括）	・中心街全体で恒例の春の売出しを行ったが、入出が非常に悪い。
乗用車販売店（営業担当）		・必要最小限の買い替え需要しかなく、現状維持が精一杯である。	
住関連専門店（店長）		・3月に比べると数字は持ち直しているが、その主たる要因は天候であり、客単価そのものは低迷したまま大きな変化がない。	
都市型ホテル（スタッフ）		・宿泊人員、会議、宴会が減少している。一般、団体ともに予約が入らない。	
住宅販売会社（経営者）	・土地の価格が下落しており、販売が不振である。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	・客の低価格志向が強くなっており、買上後に高いからと返品する客もいる。客単価は低下し続けている。	
		乗用車販売店（経営者）	・ゴールデンウィークを控えて修理には動きがあるが、販売台数、利益は昨年より減少している。	
		ゴルフ練習場（経営者）	・来客数は減少し、客単価は低下している。	
		設計事務所（所長）	・忙しくても収益が伴わない。設計価格も低下している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・中心街で人通りの最も多い通りでも、空き店舗が増加している。来街者数は徐々に減少している。	
		旅行代理店（従業員）	・受注が減少しているのに加え、キャンセルなどがある。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・引き合いが活発であり、仕事量が継続して増加している。	
	変わらない	一般機械器具製造業 (経営者)	・新規受注品が本格的に立ち上がったが、従来品が大幅に減少して、合計すると変わらない。	
		経営コンサルタント	・B to B（企業間電子商取引）の分野で、引き合いなど手ごたえはあるが、具体的な商談や受注にはまだ結び付かない。 ・B to C（企業対個人の電子商取引）の分野では、客の反応があるが、様子見という状態である。	
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量がかなり落ち込んでいる。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月前と比べ10%、前月比では30%の売上減少となっており、コストダウンの要請もあるため、厳しい状況である。	
		新聞販売店 [広告]（総務担当）	・比較的狭い地域に折り込む地元のチラシの広告量が、前年比70～80%となっている。	
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先はどれも仕事が減少していて、仕事が回ってこない。自社の生産量も落ちている。	
	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）	・衣料品関係の購買はかなり良く、派遣需要が伸びている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・人材派遣に対する需要は依然手堅く、良いスタッフを求める企業の動きは衰えていない。	
		学校 [短期大学] (就職担当)	・時期的に若干求人があるが、予定外の退社の補充程度である。	
やや悪くなっている		職業安定所(職員)	・新規求人数が減少傾向にあり、採用意欲が減退している。特にIT関係、機械関係の製造業、介護サービスなどの減少幅が大きい。 ・今月に入り、求職者数が大幅に増加している。	
悪くなっている		-	-	

#### 4. 南関東

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・例年より気温が高く、婦人関連を中心とした初夏物のファッションが好調に推移しており、個人消費の底上げにつながっている。
		百貨店（企画担当）	・リニューアル効果による来客数増加もあり、季節商品を始めとして、全般的に動きがみられる。
		衣料品専門店（販売担当）	・4月には気温の高い日があった影響で、客は春物衣料を飛び越し、夏物衣料をまとめ買いしたり、薄物のコートなど高額商品を購入している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
変わらない		乗用車販売店（販売担当）	・新型車発売の効果がまだ続いているため、受注台数が多い。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・店頭に来る客の動きが、いくらか活発になってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価、稼働率が若干上向いている。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の問い合わせ、申込等が非常に多くなっている。
		タクシー運転手	・今月は行事が多かったため、売上が好調である。
		通信会社（営業担当）	・引越しや新規入居のところもあり、ケーブルテレビの放送とインターネットへの加入は堅調に推移している。
		遊園地（職員）	・当月の動員数は前年比で予想以上に多い。この状態は春先から続いている。
		商店街（代表者）	・値段の張る商品の売行きが良いが、バーゲン品の売行きは悪い。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・定例特売市の開催等、何かきっかけを提供し、お買い得であることを強調しないと売れない。
		百貨店（企画担当）	・気温不順の影響もあり、婦人服はミセス、ヤングともに苦戦している。 ・他方、引き続き好調な食品に加え、昨年不振であった紳士服や貴金属の回復が全体の単価を少し押し上げ、昨年並みの売上を維持している。
		百貨店（企画担当）	・雑貨は好調に推移しているが、ファッションが今一つ不振である。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は増加しており、食料品や身の回り品も安定した動きをみせているが、単価は相変わらず低下傾向にある。 ・主力のファッション衣料やファッション関連商品は、春物の動きが期待されたが長続きしない。一進一退で予測がつかない状況である。
		スーパー（店長）	・衣料品の売上は依然低迷しており、価格が低下した物しか売れない。 ・住居関連では、家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、家電売上が減少している。入園入学関係の商品等、必需品は売れている。 ・食料品売上は好調である。全体的には、客は必要な物しか購入しない。
		スーパー（店長）	・4月は対前年比で来客数96%、客単価97%と大変厳しい状況にある。カジュアルのウエイトが高くなり、客単価はますます低下するが、ゴールデンウィークで来客数が増加しており、全体では変わらない。
		スーパー（統括）	・客の財布のひもは相変わらず固く、余分な物は買わないという状況が続いている。買い回り等をしながら、できるだけ家計を節約したいという声が聞かれる。
コンビニ（店長）	・販売量が多少増加傾向にあるが、商品単価が低下している。		
衣料品専門店（経営者）	・大型連休を前に、売上の下げ止まり感がある。旅行、お出かけ、母の日のプレゼントなど、単価は低いが、客の購買意欲が出ている。		
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・レンズ交換のみや修理等による再利用など、客の購入姿勢が慎重になっている。 ・買い換えサイクルも延びる状況が続いている。		
一般レストラン（店長）	・単価が上昇せず、来客数も頭打ちで変わらない。		
旅行代理店（従業員）	・国内の宿泊申込が全く増加しない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		通信会社（総務担当）	・契約数が伸び悩んでいる。解約の理由も、引越し転居によるものから、支払の余裕がない、必要性が低いという理由に変化してきている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	・春休み期間中の利用状況は、前年と比べて低水準で推移している。
		その他サービス [語学学校]（総務担当）	・生徒の入学状況は特に変化していない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築、増改築の受注件数、土地の動きはほぼ横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・バーゲン商品は売れているが、これまでも時折販売していた高額商品の売上が、かなり減少している。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	・フレッシュャー需要が減少し、ゴールデンウィークのレジャーバックも売れない。
		百貨店（副店長）	・相変わらず特売志向が強く、買上単価の上昇が望めない。特に、雑貨関係の不振が目立つ。
		百貨店（販売促進担当）	・アパレル関係、特に、キャリアゾーンの婦人関係の売上が厳しい。
		百貨店（広報担当）	・不安定な気候も影響し、春物商品の動きが悪い。ミセスの婦人衣料は健闘しているが、ヤング、キャリアには勢いがなく、単価も低下している。
		コンビニ（店長）	・クーポン券等継続的に割引券を発行しているが、依然として売上に反映しない。
		衣料品専門店（経営者）	・得意先の来店頻度が減少している。売れても客単価が低下しており、天候不順にも左右されて、かなり苦しい状況である。
		家電量販店（店長）	・3月の家電リサイクル法施行前の特需の反動で、売上は減少している。単価も全体的に低下している。
		住関連専門店（統括）	・受注件数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	・暖かくなったにもかかわらず、夜の客が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約が前年比で半分程度に落ち込んでいる。
		タクシー運転手	・3月末に開通した地下鉄に客が流れ、売上は3割ほど減少している。
	住宅販売会社（従業員）	・正月以降、住宅展示場への来場者が減少している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・街には客が少なく、売上は改善する兆しが無い。
		その他小売 [雑貨卸]（経営者）	・フィルム、カラープリント、銀塩カメラ等、主力商品の売上が極端に少ない。
		スナック（経営者）	・電話がなくなり、客が来なくなっている。
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）		・ゲームセンターへの来場者が前年に比べて減少している。客単価も低下している。	
住宅販売会社（経営者）		・契約件数が減少している。 ・住宅を見学する客も減少しており、見に来てすぐ購入の決断をせず、1、2か月かかるケースがある。	
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	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度替わりでの人事関連の名刺やゴム印受注が、例年に比べて非常に少ない。企業サイドで発注を最低限に抑えているようである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量が横ばいで、販売量は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・ゼネコン不況や流通業界の不振により、この数か月間受注が低迷している。特に、中小企業が多い冷凍機業界は、今年に入り非常に厳しい状況が続いている。
		通信業（営業担当）	・提案に対する客からの受注があまり見込めない。
		不動産業（総務担当）	・大型ビルへのオフィス需要は相変わらずおう盛であるが、目立った動きはない。
		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	・同業他社との価格競争が激しくなっている。 ・4月より法改正が実施され、問い合わせ件数が多いものの、なかなかビジネスにつながらない。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	・受注量や販売量が伸びないばかりでなく、値引きをしても販売量は増加しない。
		輸送業（営業担当）	・仕事量が大幅に減少している。
		広告代理店（従業員）	・小口の仕事ばかりで売上が低下している。
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	・昨年度から情報通信関係の設備投資を提案しているが、なかなか契約までこぎつけない。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注が少ない。外注の仕事は取り合いの状態、単価も相当低下している。
		精密機械器具製造業（経営者）	・周りでは仕事がなく遊んでいる人が多数おり、納入単価もますます下げられている。
		輸送業（経営者）	・4月の始めから受注がますます減少している。連休前で少し動きはあるが、月平均では相当の落ち込みとなる。
	雇用関連	良くなっている	-
やや良くなっている		学校 [専門学校] (教務担当)	・求人は昨年に比べ約1か月早く、求人数も多い。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・50歳を過ぎた販売員の就労先は依然として少ない。 ・催事等の雇用日数、雇用人数が減少している。
		職業安定所（所長）	・新規求人数の増加、新規求職者の減少は今月も続いている。紹介件数は増加したが、就職件数は減少するという厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、内容的には不安定雇用、いわゆる臨時、パート、派遣が増加している。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・単発や短期契約の派遣要請はあるものの、長期契約の受注が減少している。 ・新規企業からの問い合わせや受注が減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材採用計画のない会社が増加している。
		職業安定所（職員）	・対前年比でみて、50%前後増で推移してきた新規求人数の伸び率が10%台の増加へと大幅に鈍化している。要因としては、常用求人の減少が大きく影響していること、IT関連、特に電子機器製造業、情報処理サービス業からの求人数の減少幅が大きくなっていること、新規求職者に占める非自発的離職者の割合が、依然として高水準で推移していることが挙げられる。
悪くなっている	-	-	

## 5. 東海

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
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〔土産〕 (経営者)	・客単価は低下しているが来客数、購入個数は増加しており、売上は微増になっている。
		一般小売店〔惣菜〕 (営業担当)	・前年同期と比べても来客数はかなり増加しており、売行きも好調である。特に若い世代の来客数が増加しており、店に滞在する人の数も増加している。
		百貨店(企画担当)	・ヤング、キャリア向け衣料や雑貨が増加傾向にある。高額ブランド品も好調である。
		スーパー(店長)	・来客数、仕入金額、販売金額、客単価が確実に上向きになっている。特に春物衣料の定価での購買増加や、食料品売場での季節商品にも動きがみられる。客の滞在時間が長くなっているためか、全体的に販売件数の増加傾向もみられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会の売上が前年と比べても良くなっている。
		その他住宅〔不動産コンサル〕(経営者)	・比較的高額な土地物件の成約が続いている。
	変わらない	商店街(代表者)	・大型スーパーの出店が続いており、競争が激化している。
		百貨店(企画担当)	・来客数の減少、客単価の低下傾向が継続している。
		百貨店(経理担当)	・売上は依然として前年割れの状態である。
		スーパー(店長)	・来客数は変わらないが、客単価は対前年比96%と低迷し続けている。
		スーパー(店員)	・相変わらず、近隣にできた競合店に客が流れている。競合店が5店ほどあり、チラシを出さないと売れない。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は増加しているが、安売り商品の割合が多くなっている。たばこのカートンにガムを付けるなどサービスを向上させて、前年同期の売上を保っている。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・受注量は増加しているが、客単価が低下しており結果として売上が変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	・販売数量が前年並みで推移している。
		乗用車販売店(従業員)	・法人客の新車売上台数は増加しているが、車検やオイル交換などが低価格化傾向にあり、全体的な収益は変わっていない。
		その他専門店〔化粧品〕(店員)	・新製品の発売で客単価は上昇しているが、来客数は相変わらず減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	・新しい料理メニューに対する客の反応は良く、売上は維持できている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宿泊・宴会とも前年並みで浮揚する兆しがなく、特に家族、個人客が低調である。
		タクシー運転手	・終電、終バス後は街の人通りも少なく、出費の節約傾向は相変わらず続いている。
		通信会社(社員)	・インターネットに伴う通信サービスで、ISDNやADSL等の新サービスの構築を進めているが、需要に追いついていない。
		テーマパーク(職員)	・来客数は例年並みだが、有料施設への入場が少なく、全体の収入に伸びがみられない。
		住宅販売会社(従業員)	・アパート建設への投資意欲が依然として低迷している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・来客数は変わらないが客単価が低下しており、例年と比べてもやや落ち込んでいる。
		一般小売店〔結納品〕(経営者)	・商店街やショッピングセンター全体でみても、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・特に日中来店する客は商品を眺めているだけのケースが多く、土日の売上も増加していない。
		スーパー（店長）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、4月はかなり落ち込んでいる。 ・気温が急に上昇したため、春物衣料を売る期間がなく、値引きしないと売れない状況である。
		その他小売〔陶器卸〕（営業担当）	・客からの入金が遅れるケースが目立ってきている。
		高級レストラン（経営者）	・予約の客単価が3～4千円程低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓迎会や研修等の法人利用は増加傾向にあるが、披露宴の利用が大幅に減少している。
		旅行代理店（従業員）	・個人客は低価格志向を一層強めており、法人の団体旅行も回数を減らしたり日帰りに変えるなど、全体的に取扱量が減少してきている。
		設計事務所（経営者）	・物件規模が小さくなっており、設計単価も低下している。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	・主力商品の弁当、パンの売上が10%以上減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・過去3年間でみても、すべての数字が最悪の状態になっている。
	企業 動向 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		輸送業（エリア担当）	・客からの問い合わせが増加している。
		通信業（営業担当）	・客の設備投資が増加している。
変わらない		食料品製造業（企画担当）	・卸売業、小売業、スーパー、コンビニ等、全体的に客単価の低下が続いている影響で、特にし好品の状況が良くない。
		輸送業（エリア担当）	・取扱荷物の平均単価は変わっていない。
		金融業（企画担当）	・建設関連を中心に、採算確保が困難な受注が依然として見受けられる。
やや悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	・物件ごとの利益が減少しており、特にシステム物件の受注が極めて低調である。
		建設業（企画担当）	・大型工事物件がほとんどなくなってきており、仕事の規模も小さくなり仕事量が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシが対前年比で10%前後減少している。特に不動産広告が40%近く減少している。
		輸送業（従業員）	・例年の同期と比べても、荷動きが一層低調になっている。
	公認会計士	・企業の借入金がまだ返済できていないことや、調子の良かったIT関連産業の下請企業がかなり厳しい状況になってきており、一段と悪くなっている。	
悪くなっている	化学工業（営業担当）	・大企業の製造拠点の中国や東南アジアへの移管が進み、中小企業の仕事量が減少している。	
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（社員）	・全業種で派遣注文の増加傾向がみられる。特に通信や金融関係の注文が増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数に大きな変動はない。取材先で人事担当者の採用意欲を聞いても各社マイペースで、必要な時に必要な数だけ良い人材を、というケースが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・IT関連を中心に求人がストップしているが、全体的にみると大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・相変わらずパート、アルバイト、業務請負が中心で一般求人は少ないが、求人広告の申込件数は対前年115%前後と堅調である。
		職業安定所（所長）	・新規求人件数は増加傾向にあるが、有効求人倍率は横ばい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣よりも更にコストダウンさせるために、アウトソーシングを活用する動きが目立ってきている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車関連の一部を除いてほとんどの業種で生産減少傾向にあり、労働力も徐々に余剰感が出てきている。
		職業安定所（職員）	・3か月前と比べて、有効求人が1.1%の減少、有効求職者が10.3%の増加で、有効求人倍率は0.13ポイント低下の1.05倍となっている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・減少傾向で推移していた新規求職者が大きく増加に転じており、増加を続けていた求人数にもかげりが見られる。

## 6. 北陸

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	自動車備品販売店（従業員）	・春タイヤの履き替え等により、来客数、買上客数ともに増加しているため、売上もほぼ予定どおりに推移している。特に低下すると考えていた客単価も、新製品、高額商品の順調な売行きで、昨年を大幅に上回っている。
		設計事務所（職員）	・客からの引き合いは小型化しているものの、受注への手ごたえが感じられる。
		住宅販売会社（従業員）	・展示会の来場者数が若干増加している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・今年らしい春の色を打ち出した婦人の衣料・雑貨品などは好調な動きをみせているが、紳士関連、家庭用品などは依然として厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	・当社でも競合店でも、会員様招待会などの開催により定価商品を優待するサービスを継続している。
		スーパー（店長）	・客の購買態度に変化はなく、不要不急な商品は買わない。商品に対する客の目はより厳しくなり、購買決定まで時間がかかる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニ業界全体が低価格化傾向にあり、競争は激化している。
		乗用車販売店（経理担当）	・イベントの来場者数が依然として少なく、新型車効果も長続きしない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約客、フリー客ともに伸び悩んでいる。
		スナック（経営者）	・4月は花見シーズンにもかかわらず、団体客は増加せず、帰り道に2、3人で立ち寄りという状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊客数は増加し、稼働率は上昇しているが、単価の下落が大きい。
		タクシー運転手	・特に午前10時から午後5時までのタクシー利用客が少なく、依然として売上が増加しない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数は横ばいである。契約単価は低くなっているが、件数でカバーしており、資金面では自己資金の割合が非常に多い。
やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・特にビジネス関連を中心に、来客数が減少し、客単価も低下している。	
	百貨店（営業担当）	・客の購買行動はかなり慎重になっている。すぐを買うという客は少なく、下見に来た上で友達や家族と相談してから商品を決めるケースが増加している。	
	スーパー（店長）	・客は特売商品しか買わないため、来客数は若干伸びているものの客単価の落ち込みをカバーしきれない。	
	スーパー（営業担当）	・販売価格や広告価格が次第に低下しているが、販売数量は増加しない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・コンビニチェーン間の値下げ競争により、おにぎり、サンドイッチ、弁当など主力商品の単価が大幅に低下している。
		衣料品専門店（経理担当）	・来客数の減少が続いており、客は必要な物以外は買わない。
		家電量販店（経営者）	・予想どおり、家電リサイクル法対象4品目の特需の反動が大変厳しい。来客数の減少により、4品目以外のパソコンやオーディオ商品にも大きな影響が出ている。
		乗用車販売店（経理担当）	・乗用車販売の最需要期である1～3月の反動もあるが、例年よりも来客数や受注量が減少している。
		住関連専門店（店長）	・売上は昨年対比で50%を切っている。来客数や買上点数の減少よりも、客単価低下の影響が大きい。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・給与支給日以降の買物が若干増える傾向にあるが、逆に給与支給日以前や平日の買物が減少している。
		旅行代理店（従業員）	・競争激化により旅館の仕入単価が値下がり傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・高額商品の売行きが減少気味である。
		テーマパーク（経営者）	・家族5名で入店しても、食事は4名分だけの注文にとどめる場面もみられ、消費単価が低下している。
		競輪場（職員）	・入場者数は横ばいであるが、最終レースになると2、3割の客が帰ってしまう。
	悪くなっている	家電量販店（店長）	・来客数が非常に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・客の購入意欲がますます弱くなっている。売れるのはバーゲン価格帯の車のみで、中級クラス以上の車はほとんど売れない。
		観光型旅館（経営者）	・将来に対する不安感から旅行の手控えや低価格化が続いている。また、大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で、宿泊客数が減少している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	司法書士	・近隣の分譲マンションがほぼ完売し、会社の設立等の話が若干増加している。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・出荷量や受注件数などに変化がない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規登録件数があまり増加していない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・小売業者の宣伝活動がやや縮小傾向にある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・特売回数は変わらないが、1回の販売数量がますます減少している。
		化学工業（営業担当）	・現在市販している商品を改良しても、価格に上乗せできず、利益の圧迫要因となっている。また、他社が同様な商品をすぐに追随して発売するため、更なる改良経費増に追い込まれている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・業界の老舗2社が倒産し、また大手メーカーの3社がリストラのため数十人の強制解雇を行っている。
		建設業（総務担当）	・設備投資の手控えが続き、工事物件の減少に加えて受注単価も一段と厳しくなっている。採算確保が困難なため、特に受注を見合わせるケースも起きている。
		輸送業（配車担当）	・受注量が減少しており、受注単価値下げの話も出ている。取引先全体の様子をみても、良い業種がない。また、同業のライバル企業においても、経費削減のためリストラに取り組んでいる。
		不動産業（営業担当）	・昨年暮れから設備投資に伴う土地の需要が、特に大型案件を中心に一段と弱くなっている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・依然として競合が激しく、受注価格が低下している。
		建設業（経営者）	・受注がほとんどないため、下請工事を探し回っている現状である。また、ゴールデンウィークの5月1、2日は営業損の発生を覚悟のうえで、現場を休ませている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
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	職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、求職者が減少していない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の求人状況は、大手企業が停滞、中堅企業の求人が若干名の表示、中小企業の求人数が1名か2名の表示となっており、回復の気配がみえない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・製造業のアウトソーシング業者からの求人数が急激に減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用向けの求人広告掲載件数が2、3割減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・タクシーの人員募集などのレギュラーもの以外に、新規広告が少ない。
		職業安定所（職員）	・賃金単価の低下により、派遣社員、構内下請、アウトソーシングに勤務する人の求職登録が増加している。 ・改正雇用保険法による駆け込み離職者の発生により、求職者が非常に増加している。 ・製造業のリストラが相当活発に行われており、アウトソーシングの需要が高まっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者は増加しているが、求人は少ない。また、職種間のミスマッチも生じている。
	悪くなっている	-	-

## 7. 近畿

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（売場主任）	・夏物商品の単価が上昇している。 ・エンゲージリングの予算が昨年は20～30万円だったが、今年は40万円になっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・購買の決定にかかる時間が短くなっている。
		コンビニ（店長）	・来客数が増加し、売上も増加している。
		乗用車販売店（経営者）	・例年、4月は決算期の3月より売上が減少するが、今年は3月上回っている。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕（経営者）	・パーゲンセールでは単価は若干下落したものの来客数は伸びており、売上も少し増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価の高い店の売上が増加している。
		観光型旅館（経営者）	・来客数が増加し、客単価が若干上昇している。
		都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの波及効果によって個人宿泊客が増加傾向にある。
		美容室（店長）	・新商品が発売になり、売上が増加している。
	変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長）	・相変わらず客は安い物しか買わず、食堂など飲食店からの注文が減少している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・来客数、客単価とも大きな変化はない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・低価格志向が続いている。
		百貨店（売場主任）	・来客数は増加しているが、高級ワインなど非常に高い物の売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	・客の表情は硬く、依然として慎重に商品を見極めている。
		百貨店（企画担当）	・春物商品の動きが今一つで、宝飾、時計など高額品の動きもあまり変わらない。
		スーパー（経理担当）	・引き続き、来客数、客単価の下落傾向が続いている。
		スーパー（店長）	・食品価格は下落傾向であるが、買上率が少しずつ上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		家電量販店（店員）	・来客数が変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年に入り販売台数は前年比2割以上の増加が続いており、4月も好調に推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	・高額品の買い控えが続き、客単価が低い。
		高級レストラン（支配人）	・売上が大きく伸びることもなく、微増の安定した状況で推移している。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上ともほぼ順調に推移しているが、客に積極性がみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前半はユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果で客が増加したが、後半になり春休みが終わるとともに来客数が減少している。
		旅行代理店（営業担当）	・ゴールデンウィークの旅行は、国内が前年を超えたが、海外はほぼ前年並みである。金額の高い日はずし、前後に休みを取るなど出かける人は多いが、旅行費用は相当抑制している。
		観光名所（経理担当）	・来客数が横ばいで売上が増加しない。
		遊園地（経営者）	・客に割安感を与える企画を実施したら、来客数は増加したが、売上はあまり変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	・来客数の前年比1割程度の落ち込みは変わらない。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	・客がイベントを厳選して来る傾向にある。
		その他サービス [ 学習塾 ]（経営者）	・入塾者が増加したが、受講教科数が減少しており、全体では変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・来客数は多いが、実際に買物をする客は少ない。
		百貨店（売場主任）	・営業時間を延長しているが、来客数は減少している。
		百貨店（売場主任）	・昨年は、ピンクという色、デニムという素材、ミュールといったアイテムに集中したが、今年は若い客を中心に購買行動が慎重である。
		スーパー（店長）	・客単価の下落傾向が止まっていない。
		スーパー（店長）	・連休中の来客数は多いが、時間過ぎしの人が多く、買上客数は減少している。
		コンビニ（店長）	・各コンビニとも安売り合戦をしており、客単価が毎月30～40円ずつ下落している。
		家電量販店（企画担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動が対象4品目にとどまらず、来客数、売上単価ともに大幅に悪化している。
		自動車備品販売店（営業担当）	・来客数が減少しており、売上があまり伸びない。
		タクシー運転手	・来客数が減少している。
		競輪場（職員）	・1人当たりの購入単価が下落している。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が減少している。 ・購入成約に至る率が低下している。
悪くなっている	商店街（代表者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンにより客がそちらに流れた。	
	スーパー（経理担当）	・既存店の売上が減少している。	
	家電量販店（経理担当）	・既存店の売上が減少している。	
	その他専門店 [ 宝石 ]（経営者）	・チラシ、新聞広告等の反応がますます悪化し、来客数、客単価が落ち込んでいる。	
	旅行代理店（店長）	・これまで前年並を維持していた国内旅行がここ2、3週間は前年を下回るようになり、海外旅行も前年を下回っている状況。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
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	・受注が徐々に増加している。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・売上があまり伸びない。	
		金属製品製造業（経営者）	・受注価格の低迷が続いている。	
		輸送業（経営者）	・仕事が増加しないため、空車率がまだ高く、遊んでいる車が多い。	
		金融業（支店長）	・取引先は、受注量は増加しているが、単価が下落している。	
		広告代理店（営業担当）	・テレビスポットに大きな動きがない。	
		経営コンサルタント	・取引先の売上がまだ増加しない。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・商品価格が低い状況が変わらない。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・販売量、受注量等が徐々に減少している。	
		金属製品製造業（団体役員）	・徐々に出荷数が減少している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・問い合わせ、見積が減少している。	
		司法書士	・仕事の件数が減少している。	
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	・受注量がますます減少している。	
		繊維工業（経営者）	・倒産が多く、信用不安が広がっている。	
		金属製品製造業（経営者）	・輸入品攻勢が非常に強く、国内では荷動きが悪い。ユーザー側から値引き要請が強い。	
		金属製品製造業（営業担当）	・売上が減少している。	
	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）	・新規の需要が頭打ちになっている。 ・契約を更新する企業が頭打ちになっている。	
やや悪くなっている		求人情報誌制作会社（編集者）	・特に中小企業の中途採用の手控えが目立つ。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の業種に引き続き偏りがあり、人材サービス以外の件数が非常に減少している。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者が著しく増加している。	
		民間職業紹介機関（支社長）	・採用を停止する企業が出始めている。	
悪くなっている		民間職業紹介機関（職員）	・求人数が低水準である。	

## 8. 中国

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	・主婦の来店が増え、客単価が70円上昇している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・リニューアルした地下の食料品売場での売上と、紳士服の売上が順調に推移している。
		百貨店（売場担当）	・紙屋町地下街シャレオのオープンの影響でにぎわっている。 ・消費者の購買意欲が上がってきており、商品に対する興味も高まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スーパー（店長）	・客単価が金額で17円下がり、比率で0.1%下降しているが、逆に集客率は1.8%上昇しており、売上全体も増加している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・春夏物の衣料品が売れてきている。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・出産、引出物、結納関係のお返し物の売上が伸びている。
		一般レストラン（店長）	・高速道路の開通や市のイベントなどがあり、観光客の入込が非常に多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・地下街がオープンし活気づいている。レストランの利用も少し増えている。
		タクシー運転手	・土日の昼夜に特に入出が多く、歓迎会でのタクシーの利用も多くなっている。
		テーマパーク（職員）	・来園者数、客単価ともに若干回復の傾向があり、学校団体の来園が前年を大きく上回る状況にある。
		住宅販売会社（営業担当）	・建替需要が増えており、売上も少し上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	・来店頻度や購入単価に変化がない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・冷酒、ビールの売上が減少し、発泡酒の売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	・今まで以上に低価格志向が続き、客が必要な物しか買わない。 ・良い物や安い物を薦めても、客は見向きもしない状況にある。
		スーパー（店長）	・3か月前と消費の形態が変わっておらず、低価格商品の売行きが良く、高額商品の売行きは悪い。
		スーパー（店員）	・来客数に変化がなく、客単価が広告によって日々上下する。
		コンビニ（エリア担当）	・引き続き低価格の弁当、おにぎりを販売し、定着して売行きが良いものの、その販売構成比が高いため全体の売上が増加していない。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・チラシ商品を求めての来店が多く、低価格を要望する客が増えている。 ・ビジネス向けでヤングの来客数は増加しているが、シニアは減少している。	
	衣料品専門店（店長）	・来客数も少なく、相変わらず客単価も低い。	
	乗用車販売店（従業員）	・例年良くない時期であるが、来場者についてはやや上向きになっている。しかし購入となるとあまり変化がない。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・売上や予約状況に変化がみられない。	
	競艇場（職員）	・売上が横ばいであり、客の購入単価も変わらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・購入物件はあるものの、金額的に小さい物しか売れていない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	・山陰道が開通したにもかかわらず、その効果が出ず、売上があまり良くない。
		百貨店（売場担当）	・来客数は例年を大幅に上回っているが、購入客数は大幅に下回っている。 ・販売促進時の値引き販売は例年を上回らず、家庭用品を中心に大幅に例年を下回っている。 ・紳士・ヤング服は上向きであるが、主力の婦人服関係が例年を下回っている。
		スーパー（店長）	・芸予地震の影響で買上点数、客単価が例年を下回り、回復には少し時間がかかる見込みである。
		スーパー（店長）	・食品は流れが変わらないが、衣料品、住居関連の落ち込みが激しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		家電量販店（企画担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で販売が鈍ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・商談が激減しており、契約成立まで時間が長かかっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・来客数が減少しているとともに、新型車の効果がやや薄くなっている。
		自動車備品販売店（店長）	・相変わらず来客数が少なく、客が必要な物以外は買わない。
		スナック（経営者）	・内装業関係者が忙しい状況にあるため、あまり来店しなくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	・契約件数が減少傾向にある。
	悪くなっている	家電量販店（店長）	・家電リサイクル法施行前にあった駆け込み需要もなくなり不調である。例年と比べても売上が60%程度になっている。デジタル放送で火がついた好調な状況も、商品が不足しているため火が消えてしまっている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・異業種からの引き合いも活発に出始めている。
		輸送業（営業担当）	・地下街オープンの影響で、市内に向けての荷動きが活発になってきている。
	変わらない	非鉄金属製造業（経理担当）	・主力商品の販売が、主力ユーザーの低迷により3か月前から低迷したままである。
		輸送業（総務担当）	・一般家庭を中心とする小口の依頼に変化がない。
		広告代理店（営業担当）	・山口きらら博を控えてホテルの新築・改築広告が増えているが、その一方で小倉のそごうの目途がつかないことが影響を及ぼしている。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	・受注が減ってきており、エレクトロニクス材料に関しては一段と厳しくなっている。
		建設業（経営者）	・受注量が減り手持ち工事が減少している。
		通信業（営業担当）	・待機する技術者が大変多く、生産活動をしていない。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーにおいて、受注量の減少と販売価格の下落が生じていること、新規顧客である電子部品メーカーからの製品受注量も落ち込んできていることなど、マイナス要因が大きく表面化している。
金属製品製造業（総務担当）		・売上高が30%落ち込んでいる。	
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（社員）	・長期的な雇用はまだ停滞しているが、7月から始まる山口きらら博に向けての短期中期雇用が増加傾向にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求職者は増加しているが、年度末の一過性のもものと見込まれている。
		学校[大学](就職担当)	・企業整備も少なく落ち着いた状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣終了分が集中しているが、企業は継続して派遣労働活用を行わなくなっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・正社員の採用は中核的業務中心であり、派遣労働の雇用情勢は厳しい。
		新聞社[求人広告](担当者)	・先行きの不透明感から欠員補充をすぐに行わず、採用しないケースが増えてきている。
		職業安定所（職員）	・住宅関係を中心に、求人広告が依然低調である。
	悪くなっている	-	-

9. 四国

( - : 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	景気の現状に対する判断理由	
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(店長)	・連休の出足は、やや良い状況である。	
		衣料品専門店(経営者)	・例年4月は売上が伸びる月であるが、今年は例年以上に商品が動いている。	
		通信会社(営業担当)	・来客数が増加している。	
		ゴルフ場(従業員)	・土、日、祝日前の来客数が増加している。	
		その他住宅[不動産](経営者)	・以前は割安感のある物件でも売れない状態であったが、現在は割安感の高い物件の成約のケースが多くなっている。	
	変わらない	商店街(代表者)	・就職、進学時期であり、本来ならば良くなければいけないが、変わらない。	
		一般小売店[生花](経営者)	・景気の先行きがみえないため、無駄なお金を使わないようにしている。	
		一般小売店[書籍](営業担当)	・どうしても手に入れたい物にはお金を惜しまない客もいるが、全体では伸び悩んでいる。	
		百貨店(営業担当)	・婦人用品、婦人雑貨、子供服では客単価の上昇傾向がみられるが、リビング関連では低下傾向が続いている。	
		スーパー(店長)	・来客数はやや上向きであるが、客単価は下向きであるため、売上は横ばいである。	
		衣料品専門店(店長)	・客単価は上がらず、1人当たりの買上点数も少ない。	
		乗用車販売店(従業員)	・新型車効果はあるが、全体的には前年割れが続いている。	
		乗用車販売店(従業員)	・低価格での車検、新規参入の業者がみられ、厳しい状態が続いている。	
		通信会社(総務担当)	・通信にかかる費用を優先的に削減しようという動きが続いている。	
		観光名所(職員)	・春休みに入り観光客が増加傾向にあるが、地元の人が多い。	
		設計事務所(所長)	・大型物件が少なく、改修やリニューアルが多い。	
		設計事務所(職員)	・建設関連の受注が依然増えていない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	・客の買上率が依然として向上していない。
			百貨店(売場主任)	・3月は改装オープンにより好調であったが、4月は来客数が少なく、苦戦している。
			百貨店(営業担当)	・来客数がますます減少している。
	スーパー(総括担当)		・買上点数の減少と低価格志向により、売上は対前年比92%となっている。	
	コンビニ(経営者)		・季節が良くなり期待していたが、来客数はさほど多くない。	
	家電量販店(店長)		・家電リサイクル法対象4品目の駆け込み需要の反動減に加え、その他の商品の動きも非常に鈍くなっている。	
	家電量販店(営業担当)		・特にエアコン、洗濯機の売上が落ち込んでいる。	
	乗用車販売店(営業担当)		・実績が年々下がっている状況である。	
	都市型ホテル(経営者)		・法人需要が低迷している。	
	旅行代理店(経営者)		・期待していた海外旅行が全然伸びず、前年実績を割り込んでいる。	
	タクシー運転手		・1人で乗車する客が多く、グループで出かける人が減っている。	
	タクシー運転手		・飲屋街に出ている人は少なく、昼間も利用者は減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	美容室（経営者）	・来客数が増える時期であるが、対前年比では良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注棟数が減少し、1棟当たりの金額も低下している。
		スーパー（店長）	・平均単価は下げ止まりがみられるが、来客数、買上点数はともに大幅に減少している。
		スーパー（店長）	・客の購買行動が非常にシビアになってきており、少しでも損をしないような買物をしたいという動きがみられる。
		衣料品専門店（経営者）	・人通りが減っている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	・芸予地震の特需により、一部の業者は受注が大幅に増加している。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーを回った結果をみると、市況は普通である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量は少ない。
		輸送業（配車担当）	・荷物の動きが相変わらず悪い。
		広告代理店（経営者）	・携帯電話をはじめとするIT関連以外の地元スポンサーは厳しく、広告出稿に変化はみられない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・得意先からの値下げ要求が非常に多くなっている。
		通信会社（支店長）	・今月に入って来客数が減少している。 ・法人向けのシステム販売が思わしくない。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	・例年以上に荷動きが悪く、3か月前と比べて同業者の中には15～20%受注が減少しているところがある。
		広告代理店（経営者）	・春夏衣料品について、小売店、スーパー、百貨店からこのような厳しい状況はかつてなかったとの声を聞く。
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	求人情報誌制作会社（編集者）	・求人広告はほとんど横ばいで変わっていない。
		職業安定所（職員）	・求職者は対前年同月比で増加しているが、増加傾向にあった求人数はほとんど変わらなくなっている。
		学校[大学](就職担当)	・新卒採用件数、求人数が対昨年比でやや悪い状況がこの3か月変化していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・例年、年初から4月ごろまで人材派遣の需要が伸びる傾向にあるが、今年は伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	・4、5月の人材派遣の受注は少なくなっており、マイライン関連の特需も一段落している。
		職業安定所（職員）	・人員整理は相変わらず高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖やリストラが増加している。
	悪くなっている	新聞社[求人広告]（担当者）	・4月に入り、広告主からの新しい発注がない。

## 10.九州

( - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	住関連専門店（経営者）	・利益の問題はあるが、売上が増加している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・相変わらず低価格のものは売れているが、雑貨や食品では定価商品が動いてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		百貨店（総務担当）	・閉店した地元百貨店の売上が、一時期は地区一番店に独占されていたが、最近は当店にもその分が回ってきて、婦人服、衣料品雑貨、家庭用品等が好調に推移している。
		百貨店（売場担当）	・売上は前年比で増加、来客数は12%増加しており、客単価も改善している。
		スーパー（総務担当）	・好調だった住居用品、食品部門が依然として好調で、今まで不調だった専門衣料が住居・食品に引きずられる形で徐々に好調になってきている。
		コンビニ（店長）	・月前半は好調だったが、後半はゴールデンウィーク前の買い控えもあり前年を下回り、月全体では前年比0.8%減と下げ幅は以前に比べると縮まってきている。
		家電量販店（企画担当）	・進学や就職のシングルの需要が売上に貢献しているほか、家電リサイクル法対象の4品目もそれほど落ち込みがない。
		高級レストラン（経営者）	・1～3月期の売上が例年に比べ非常に悪かったが、4月の落ち込み幅は縮まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・プロ野球1試合当たりの観客動員数に伴い、ホテルの稼働率が前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	・ゴールデンウィーク中の取扱は、価格競争の影響で従来よりも価格を下げて販売しているのが功を奏したのか、海外向けが前年比3割増、国内が同じく2割増となっている。
	変わらない	商店街（組合職員）	・客の購買意欲が低く慎重で、低価格志向が続いており、商店街の中ではリサイクルショップだけが活気がある。
		百貨店（営業担当）	・一品単価と客単価の下落で、売上は非常に厳しくなっている。 ・ブランド品は好調だが、中級品の中でも特に紳士服の売上が厳しくなっている。
		百貨店（営業担当）	・季節衣料品の一品単価、客単価は依然として前年の水準に届いていない。
		スーパー（店長）	・客は値段に非常に敏感だが、安くても必要な物以外は買わないという状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・例年、4月に入ると、新入生、新社会人の動きに伴い来客数が増加するが、昨年の同時期の来客数を下回り、客単価も低下している。
		衣料品専門店（店員）	・季節の変わり目ということで客の購買意欲はあるが、単価的に厳しいものがあり、一部の客を除くと、それほど実際の購買には結び付いていない。
		家電量販店（店長）	・高額商品の動きが鈍く、家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動があるほか、パソコンが前年を割っている。
自動車備品販売店（従業員）	・売出しでの客の反応が鈍い。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・5年ほど前まではセールスプロモーションをかけると、客の反応はかなりあったのだが、現在はどんなプロモーションをかけても財布のひもが緩むまでには至らない。		
高級レストラン（スタッフ）	・今月は特に動きがない。宴会の数は少し多くなってきているが、1回当たりの人数が減ってきているので差し引き変わらない。		
通信会社（企画担当）	・3、4月の新規契約数は伸びたが、契約の内容は学生割引のような客単価の低い契約が大部分を占めている。		
観光名所（職員）	・ゴルフ場については単価を下げたことから来客数が増加しているが、団体客数は不安定で、客単価も低下している。		
設計事務所（職員）	・新年度ということで期待していたが、新規の契約物件が全くなく、仕事は小さな物しかない。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・消費者の購買意欲の落ち込みは続いているし。
		百貨店（売場主任）	・来客数は増加しているが、レシート1枚当たりの買上金額が下がっており、売上が落ちているという状態が続いている。
		スーパー（店長）	・昨年より更に客単価が下落しており、下げ止まる雰囲気も感じられない。
		家電量販店（店員）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、ある程度の落ち込みを覚悟していたが、考えていた以上にその他の商品も含めて売行きが悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	・3か月前は来客数も一時的に増えていたが、最近はやや減っていることに加え、客は冷静であり、成約に至るまでの商談回数も増えている。
		住関連専門店（店長）	・新築やプライダル需要で家具が売れる時期であるが、まとめ買いが少なく、単価も下落している。
		スナック（店長）	・4月は天気が良かったので花見に行ってしまう来店がない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・日蘭交流400周年を記念したイベントが3月で終わり、今月は前年を大きく下回った。
		パチンコ店（店員）	・客単価が低下し、客が長時間遊ばない状況にある。
	美容室（経営者）	・パーマなど単価の高い客の来店サイクルが長くなっており、シャンプー、ブローなどで毎日来店する客が減ってきている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・客が商品をよく吟味しているのと同時に、買物時間が伸びていると同時に、客単価は下がっている。
		通信会社（経営者）	・今月は仕事の受注がゼロである。
		設計事務所（所長）	・契約高がなかなか決まらない。
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（経営者）	・居酒屋関連の加工商品が伸びており、スーパー等の加工商品も春先のメニューの入れ替えで好調である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・本年度は例年以上に公共工事の発注が遅かったため、現時点でまだかなりの受注残があり、その出荷が今後1、2か月は続く。
		建設業（総務担当）	・新年度に入って地方自治体及び民間からの引き合いが増えており、受注には至っていないが、受注のチャンスが広がってきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・店舗における来客数は増加したが、客単価が大幅に下落しており、工場においても出荷数量は増加したが価格は低下している。
		建設業（営業担当）	・前月と同様、医療福祉関係の物件が多いが、大型物件が少ないため価格競争が激しく、なかなか受注に結び付かない。
		輸送業（従業員）	・3か月前に比べると出庫が少なく、入庫が多い。
		輸送業（総務担当）	・IT関連商品は生産が落ち込んでいることで荷動きも悪くなっており、前年比5割減となっている。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の空室率が高くなっている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・受注額が伸びず、厳しい状態が続いており、周りの話を聞いても新規の受注は入っていない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・IT関連の受注がまだまだ回復していない。
		建設業（経営者）	・受注量が減少したままであり、物件も少なくなっている上に競争も激化していることから、受注金額も下がってきている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・特に半導体関連のリードフレームは全国的に非常に減少しており、半導体装置関連も並行して落ちてきている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・メーカーが生産調整をしており、下請にとっては厳しい状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
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（社員）	・新卒採用していた企業で、人材派遣を利用するところが多いほか、マイラインの営業のための人員確保の要請が多い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人企業の数も、求人の職種も3か月前と変わっていないうえ、再就職支援の依頼もほぼ同数程度である。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・雇用情勢は前月とあまり変わっておらず、偏った形での求人がある一方、まだ再就職できていない人が多い。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が増加し、事業主都合による退職も前月比、前年比ともに増加している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人数は、新規も有効も前年よりは増加しているものの、去年の11、12月をピークに増加率は連続して低下しており、特に電気機械製造業を中心にその動きは顕著である。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・消費の落ち込みも影響し、得意先、特に物品販売業の業績が落ち込んでおり、リストラされた社員が活発に就職活動をしている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・派遣企業の求人広告が少なくなっている。	

## 11. 沖縄

（ - : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 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	スーパー（店長）	・商品の単価下落に歯止めはかからず、依然として低下傾向が続いている。特に衣料品については単価下落が著しく、食品においてもその兆しが一部みられる。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的に低価格消費へ移行しており、客単価の低下がみられる。
		高級レストラン（副支配人）	・観光客は増えているようだが、依然として個人消費型の傾向が高く、宴会等が少ないことから、売上に回復はみられない。
		観光名所（職員）	・来客数は前年同月比で横ばいの状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・家賃の滞納状況に変化はない。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	・来客数が前年同月比で2ケタ減少している。
		スーパー（企画担当）	・客単価の低下は続いており、競合店との競争は厳しさを増している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの宿泊状況が悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・小規模な小売店は依然として厳しい状況にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門はかなり受注が落ち、飲食関係も悪く、宿泊の客単価も上昇せず、売上がかなり減少している。
	企業 動向 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		-	-
変わらない		輸送業（総務担当）	・今月の物流量は特に増えていない。
		通信業（従業員）	・依然としてIT業界に対する市場の目は厳しく、日々の営業状況において変化は感じない。
やや悪くなっている		-	-
悪くなっている		-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
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	職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数ともに増加傾向にあるが、失業保険受給者も増加傾向にある。
		学校〔専門学校〕 （就職担当）	・求人の状況は、あまり変わっていない。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

## II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕 (店員)	・有珠山の噴火の影響も薄れ、観光客の動きもだいぶ回復している。大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンが北海道観光にどのように影響を及ぼすかが不安材料である。
		住宅販売会社(営業 担当)	・4月に新しい展示場を2つオープンしたところ、春ということもあり大勢の客が来場している。冬期は住宅購入を検討する人は少ないが、これから2、3か月後は住宅契約に向けた話が期待できる。
やや良くなっている		百貨店(売場主任)	・天候による夏物商材の活発な動きが予想される。また、新内閣に対する期待感がある。
		スーパー(企画担当)	・道内の失業率は依然として高い水準だが、小泉政権の誕生で消費マインドは上向く。
		一般レストラン(スタッフ)	・5、6月の食事予約が少しずつ入ってきているので、売上の増加が見込めると期待している。
		旅行代理店(従業員)	・旅行受注件数が個人客で上向きにあり、法人客でも若干ではあるが先行きが明るい状況になっている。
		住宅販売会社(従業員)	・来客数が増加傾向にあるので、価格競争はあるものの営業展開によっては多少状況が改善される。
変わらない		商店街(代表者)	・購買動向が消極的かつ慎重になっている。
		商店街(代表者)	・依然として慎重な客が多く、必要な物を必要なときに買うという考え方が主流である。また、季節商品についても今後ますます価格競争が激しくなる。
		スーパー(店長)	・地域の基幹産業である水産業で、漁獲量割当ての削減による低迷が続いている。
		スーパー(店長)	・観光シーズンも本番に入り、有珠山噴火の影響もなく、観光客の増加も期待できるが、客単価の低下が利益を圧迫することが懸念される。
		コンビニ(エリア担当)	・気候が良くなり来客数は増加しているが、全体として安い物に走るのて売上は前年と変わらず、今後もこの傾向は続く。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は回復基調にあるが、買上点数が変化しておらず、今後も客単価の上昇が期待できない。
		衣料品専門店(店長)	・買い渋りが目立っている。
		衣料品専門店(店員)	・最近では洋服にお金をかける客が少なく、小物、バック、帽子に目が行くようである。洋服を多く売るには来客数も多くしなければいけないがその見通しが立たない。
		乗用車販売店(従業員)	・法人客で買い換えが控えられている中で、個人ユーザーもこれに引きずられている。
		自動車備品販売店(店長)	・売上は、この2か月間好調であるが、来客数については、前年をクリアするのがやっとという状況である。
		住関連専門店(営業担当)	・競争が激しく価格低下が続いている。
		高級レストラン(スタッフ)	・観光のオンシーズンに入り昨年の悪影響も払拭され好調に推移するとみられるが、地域経済に明るい材料がなく今後も個人消費の伸びはあまり期待できない。
		高級レストラン(スタッフ)	・低価格志向が続き、来客数が増加しても売上増加は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・夜間や雨の日などタクシーの利用が増加するときに、利用が増加していない。
		観光名所（役員）	・道外客は団体客から個人客にシフトしており、道内客の状況も先細りである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・低価格志向が続いており、売上の増加が全く期待できない。
		百貨店（売場主任）	・単品買い中心であり、高額品の動きがない。
		スーパー（店長）	・当地域においては今年度の春闘ベースアップがほとんど上がらない状態であり、可処分所得も実質マイナスの状況である。
		スーパー（企画担当）	・春物衣料に動きが出たが、食品、日用雑貨については買い控えが続き、全体的に生活防衛の意識が薄らいでいない。今後は食品など買い回り頻度の高い物の買い控えが強まる。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下が続いている。天候が良くなっても、ビールや飲料水の伸びが悪い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・連休中の宿泊状況は満室であるが、5月以降の予約状況は出足が非常に悪い。
	悪くなっている	タクシー運転手	・観光客の入込は多いが、1人当たりの購買力は非常に鈍っている。
		スナック（経営者）	・3、4月は歓送迎会需要があると期待したが芳しくなく、これからも明るい見通しはない。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（統括）	・住宅の着工が始まるので、これに伴い受注が増加する。
		通信業（営業担当）	・今月は、年度明けということで設備投資をする客が若干多く、このままいけば2、3か月先には、良い流れになっている。
		その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）	・今の状況は悪いが、仕事はたくさんある。15か月予算、特にゼロ国債関連の工事発注が予定され、順調な着工が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・加工原料である中国産の安価な原料が増加しており製品価格の競合が激しく製品単価が一段と低下している。企業間の経営体力にも格差があり小企業の倒産が増加している。
		通信業（営業担当）	・通信業界に関しては、依然として投資意欲があるが、全体の景気をみると、先行きへの不安感が広がっているようである。
		金融業（企画担当）	・中小企業に対する特別保証制度が3月末で終了して企業倒産件数も増加している。設備資金も現状のまま低水準で推移するとみられる。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・重機、車輛関係の動きが悪い。また、旭川地域は木材産業が不振で明るいニュースがない。
		その他サービス業 [建設機械リース]（従業員）	・設備投資が依然低調で3か月先もこの状態が続く。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・物価がますます低下していくような気配を感じる。道内で状況が良いという話も聞かない。
輸送業（支店長）		・取引先の中には金融機関の融資条件が更に悪くなり資金繰りが困難になっているところがある。今後は第二分類の会社が倒産予備軍となるとみられる。製紙業の好調も頭を打ってきている。	
悪くなっている	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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（編集者）	・ゴールデンウィークが終わり、農業を含めた一次産業が動き出し、公共事業も継続しているという状況の中で、パート主導ながらも雇用が少し改善される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・5月からのマイラインに伴い関連業種で、募集、出店、新店舗に伴う求人などの動きがみられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイトなどの求人は、増加する可能性はあるが、雇用全体の状況が良くなるとは考えにくい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新規求人数では、営業社員募集件数が若干増加したが、内勤事務系の募集は依然として少ない。
		職業安定所（職員）	・新規求人の対前年度比の増加傾向が続き、就職件数も増加しているが、求職者数は依然として減少していない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているが、パートの割合が高く被保険者数は減少傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職状況は非常に悪く、企業の採用枠も増加していない。学生の意識としても、まだ景気は良くなっていないという感じである。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	

## 2. 東北

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	タクシー運転手	・夜の街に活気が出てきて、人も多く客待ちの時間が少なくなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・昨年4月が最下点で一進一退が続き、今年に入ってから昨年より好転している。今年の5月から7月が山場であり動向を注意している。
		商店街（代表者）	・今年は猛暑予想であり、夏物の売行きが期待できる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・新年度、新たな体制により店頭商品に期待感が持てる。
		百貨店（売場主任）	・母の日ギフトやブライダルギフトなどに期待している。
		スーパー（店長）	・わずかであるが、特売商品以外の商品も動き出している。
		観光型旅館（経営者）	・6月の申込が先行して良くなっている。 ・東北地方では、アジア、特に台湾からの客が増えているが観光対策が著しく遅れている。
	変わらない	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・来客数は増えているが、買上価格が低下しており、強弱どちらの指標も出ている。
		一般小売店〔カメラ〕（店員）	・特別これといった行事もなく、このまま推移する。
		百貨店（広報担当）	・中元時期の選挙は強い抑制が働くため影響が大きいだが、夏のセールなどが早まり一時的な希望は持てる。 ・厳しい状況の中で比較的好調を維持しているのは、輸入ブランド品、婦人靴、化粧品などであるが、紳士服やリビング関連は改善されていない。消費の二極分化と言われており、消費は単純に抑制傾向にあるのではなく、シビアになっている。この業界では、そうしたニーズに迅速に対応できるかで明暗が別れる。
		スーパー（企画担当）	・競争激化に伴い客単価が低下している。売上を増やすためには集客を上げるしかないが、現状打つ手がない。
		コンビニ（エリア担当）	・単価に動きはなく、季節的なイベント次第で来客数が左右される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・夏物は天候次第であるが、現在の悪い状況から急に景気が回復するとは思えず、この悪い状態が続く。
		家電量販店（店長）	・天候次第ではあるが、ボーナスが出てみなければ分からない。 ・必要な電化製品でも新製品が出なければ購入に結び付かず、厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・天候的に恵まれた4月の販売からみて、販売計画以上の売行きは期待できない。
		高級レストラン（経営者）	・現在の景気の悪さは、客に金が無いのではなく、多分にマインドによるものである。将来に対する道が開ければ、回復していく。
		一般レストラン（経営者）	・社会情勢からも先がみえず、ストレスを発散するために来客はあると思うが、これまで同様に低単価である。
		一般レストラン（経営者）	・客単価の低下に歯止めがかかっていない。 ・リピーターの回数が減少している。
		通信会社（社員）	・客への各種提案には新規導入の話はほとんどなく、既存のコスト削減に重点を置かざるを得ない。
		観光名所（職員）	・予約状況や問い合わせ状況から、改善の兆候がみられない。
		やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）
	百貨店（売場主任）		・カードでの買物が激減している。
	スーパー（店長）		・チラシ価格競争や一般食料品の主力定番商品の価格引下げが続いており、利益確保ができず一段と厳しくなる。
	スーパー（経理担当）		・工夫次第で来客数は維持できるが、客単価の下落は歯止めがかけれない。
	スーパー（店員）		・来客数の減少が続き、共同購入の利用者も減少している。
	衣料品専門店（店長）		・消費者マインドがデフレモードに入り、小売業は値を下げざるを得ない。これによって客数確保ができるか問題であるが、今のところ手ごたえがない。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）		・ガソリンなどの販売価格は落ち着いていたが、セルフスタンドが進出したため周辺スタンドは価格戦略で対抗せざるを得ず、厳しい状況である。
	観光型ホテル（経営者）		・5月はゴールデンウィークを含め前年並み、6月は10月に続く繁忙期であるが今年の予約状況は2割減。7月は参議院選挙と市長選挙があり見通しが立たない。今後3か月は厳しい状況が予測される。
	観光型ホテル（スタッフ）		・予約状況など良くない。
	観光型旅館（経営者）		・先行きに不安を感じており、金は持っけていても旅行や観光を自粛している。 ・旅館業界では、つぶれるべきところはずぶれたが、中堅でも体力の限界に来ている旅館が多くなる。この業界は過去に大きな債務を抱えており、設備産業にとってはデフレの影響が大きく厳しい。
	都市型ホテル（スタッフ）		・例年7、8月でも披露宴の予約はあるが、今年は例年の半分である。
	旅行代理店（従業員）	・5月以降の海外旅行の予約状況が悪い。	
住宅販売会社（従業員）	・住宅購入者層の40%近くを占めていた40歳台の客が減少し、20台後半から30歳台前半の客や50歳台後半の客が増えているため、総体的に来客数が減少している。		
悪くなっている	通信会社（営業担当）	・実質的な値下げにより収益構造が悪化している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・今が底であり、引き合い状況から7月以降に本格的な回復が見込まれるものの、それまで資金的につなぐのが最大課題である。
		金融業（営業担当）	・実際の資金動向に結び付いてはいないが、設備投資や運転資金などで前向きな企業が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・取引先では、商店街の小売店や酒販小売店などの零細小売店で体力を消耗し、今後も今まで同様に閉店が続く。
		出版・印刷業（経理担当）	・印刷の受注価格が低下している中、昨年は印刷用紙が値上がりし、今年はインクが値上がりするため収益が圧迫されている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・半導体業界の市場価格回復は秋ごろとみており、3か月先では変わらない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・例年6月から8月は極端な閑散期となるが、今年は従来にない状況になる。
		建設業（企画担当）	・活況感のあった一部製造業の設備投資が、大きく後退している。 ・住宅投資も底打ち状態であり設備投資が上向く材料が見当たらない。
		輸送業（従業員）	・荷主からの値引き要請が厳しい。
		経営コンサルタント	・ベンチャー企業の資金繰りが悪化し、倒産が増える。
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	・秋、冬物の展示会を実施しているが、受注が大きく減少しており、売上と利益が悪化する。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・地元ワカメが安い中国産に押され、売れずに困窮している企業や家庭が多く、新聞の解約が増える。
	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（社員）	・先月までの年度末需要で、現在一服感があるが、外資系企業の仙台進出があり、それに伴う派遣依頼が出ている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・派遣社員からアルバイトへの切替えなど企業の人件費低減対策が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・派遣業界のニーズに変わりが無いが、同じパイの奪い合いとなっており、市場そのものに変化はない。
		職業安定所（職員）	・対前年比で増加してきた求人数の伸びが止まり、増加する要素が見つからない。
		職業安定所（職員）	・当所管内の求人は9年から10年ほど前の高い水準に回復しているが、反面人員整理がかつてないほどの規模で行われつつあり、厳しい状況である。
悪くなっている		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖や解雇者の発生で、失業期間が長期化し求職者の増加が見込まれる。 ・建設業を中心に先行きを不安視する事業所が多く、今までのような大量求人は期待できない。
		職業安定所（職員）	・雇用保険受給資格者の決定件数が対前年比で30%増加している。 ・企業整理による解雇者数が38%増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人が減少に転じたことや、来月中旬に新潟第3位の銀行が営業譲渡することにより大量の離職者が発生するため、雇用情勢は予断を許さない状況である。
		職業安定所（職員）	・輸出不振の製造業や消費低迷の小売業でリストラが進む。
	悪くなっている	-	-



### 3. 北関東

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（販売担当）	・先月に比べて、今月は買物に対する客の態度が良くなってきている。周りの状況を考えても今後良くなっていく。
		一般レストラン（店長）	・客は単価の低い商品に集中していたが、高額商品にも若干流れてきている。
		通信会社（営業主任）	・CATV、インターネット、ブロードバンドなどの言葉が世間に出るようになって、需要が多くなっている。
		通信会社（社員）	・携帯電話の販売数が伸びており、今後も増加傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・広告等への反応が良く、来客数が通常より20%増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・イベントでは人出はあるが、単価の低い商品だけが売れ、高額商品は売れない。
		百貨店（販売促進担当）	・売上動向のバロメーターである食品の売上が減少気味である。
		コンビニ（店長）	・客は生活に困っているわけではなく、よほど欲しい物がない限り、購買意欲がわからない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の登場という明るい材料はあるものの、それだけではこの先明るさは長く続かない。 ・イベントを展開しても経費がかかるだけで、自らの首を絞めることになる。
		住関連専門店（店長）	・商圏内は店舗過剰気味で、この状況が変わる要素はない。
		競輪場（職員）	・本場開催、場外開催ともに売上が減少している。
		美容室（経営者）	・客は少しでも生活を節約するムードであり、来店間隔も拡大している。
		設計事務所（所長）	・仕事量はあるが、収入増に結び付かない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数は減少している。来店しても見るだけ、覗くだけの客がほとんどで、実際に買物する客は随分減っている。
		スナック（経営者）	・先行きに不安感、不透明感がある。
		旅行代理店（従業員）	・例年と比べ、予約が非常に遅く、単価が低下している上、30名のグループ予約の予定が実際は20名になるという厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・前年度の決算では、売上は多少減少した程度だが、利益が出ず、仕事はあるが、利益が少ない状態が続いている。
	悪くなっている	-	-
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業 [ 情報サービス ]（経営者）	・受注量が増加しており、納期調整がつかず、開発が間に合わない状態が続いている。 ・協力会社も仕事量が一杯で、なかなかこなせない。
	変わらない	新聞販売店 [ 広告 ]（総務担当）	・取引先のレジャー施設、ホテル関係の話では、値下げをしても来客数は前年水準に達せず、若者の利用が減少し、食事もコンビニ等からの持込みですませている客が多い。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	・民間、官公需とも減少傾向にあり、増加する見込みがない。
		金融業（融資担当）	・客から給料が減るといった話を聞く。今後、消費の切り詰め等で支出も減少するとみられる。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月先の受注予定は、対前年比5%の売上減少となっている。コストダウンも響いてくるので、更に悪くなる。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	学校 [ 短期大学 ]（就職担当）	・中堅企業からの来年3月の卒業生あて求人票が、例年と比較して増加している。求人票の出足も早く、求人数も増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・建設業や流通業など不況業種と言われる分野を除けば、世間で言われるほど景気は落ち込んでいない。派遣に対する求人需要は、引き続き堅調に推移している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・発注状況、仕事状況に、明るい要素がみられない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・地域の大手企業で再編整理を実施する予定があり、その影響で求職者の増加が見込まれる。
	悪くなっている	-	-

#### 4. 南関東

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・小売店側の必死の販売促進努力に客が反応するようになっている。
		スーパー（店長）	・今まで我慢していた必要な物、ぜいたくな物を少しずつ購入するようになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価が徐々に上昇しつつあり、値下げ競争が底を打った感がある。
		旅行代理店（従業員）	・宿泊申込が比較的顕著に増加している。
		旅行代理店（従業員）	・個人客からの旅行パンフレットの問い合わせ等が非常に多いため、今後の申込が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・客の様子をみると、ケーブルテレビ放送、インターネットサービスへの需要は底固い。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の受付開始により業界全体の物件供給が活発になるほか、ゴールデンウィークのキャンペーン効果により契約数は増加する。
	変わらない	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・客単価、商品単価に下げ止まりの動きがみられる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・客は安売りに殺到し、その補充程度にしか小売店に注文しないので、決して良くならない。
		百貨店（売場主任）	・セールにより来客数と売上は増加しているが、依然として低価格志向が続き、定価商品には動きがない。
		百貨店（営業企画担当）	・雑貨、食料品の売上は好調であるが、主力の紳士服、婦人服の売上が低迷している。
		百貨店（企画担当）	・購買点数は増加しているものの、買上単価が低下している状況を見ると、購買に対する消費者の目は依然厳しく、慎重な姿勢は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・高額品の動きが悪く、客単価の低い状況が改善されない限り、景気の回復は望めない。
		百貨店（広報担当）	・営業日数の拡大等が売上増加につながらない。雑貨は堅調に推移しているが、主力のファッション売上が増加する傾向にない。
		スーパー（経営者）	・客は予算の枠内で買物をしており、買上点数が増加しない。
		スーパー（店長）	・来客数の減少、客単価の低下など、厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（店長）	・近所にコンビニがオープンする一方、酒販店が休業に入るため、売上は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は横ばい、あるいは減少傾向のまま推移する。
		家電量販店（店長）	・他の商品を勧めても買い求める客は少なく、まとめ買いによる値引き要求も多く、利益を圧迫している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・新型モデルの発売予定がない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・依然として低価格志向が強い。新製品全体でもカジュアル化したフレームが多く、価格もリーズナブルで代わり映えしないため、客の購入につながらない。
		一般レストラン（店長）	・客のお金の使い方をみると、節約して飲食している。
		一般レストラン（経営者）	・大衆の食事の値下げ競争が激しく、厳しい状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・店頭や外回り営業の受注状況は対前年並みで、今後も変わらない。
		通信会社（総務担当）	・景気の先行きにまだ不透明感があるので、消費に関してシビアな状況はあまり変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・10日間の休業後にもかかわらず、客の需要はあまりなく、今後も改善の期待はできない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への来場者数は相変わらず前年を下回っており、受付中の住宅金融公庫の申込件数も思わしくない。
		住宅販売会社（経営者）	・広告に対する客の反応が悪く、潜在需要がつかみにくい。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・店の前を通る消費者は若干減少しており、来店しても販売まで結び付かないケースが増加している。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・商品価格の低下、競合店との価格競争もあり、売上はやや減少する。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・週末のファミリー層の来客が減少しているため、2、3か月先もそれほど期待できない。
		百貨店（副店長）	・低価格志向が目立ち、特にアクセサリ関係の動きが非常に悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	・このまま少しずつ来客数が減少する。
		家電量販店（店員）	・安売り店等への一極集中が更に強まる。
		住関連専門店（統括）	・予約件数の減少は止まることがなく、2、3か月後の受注減少も避けられない。
		高級レストラン（支配人）	・この先の予約状況をもて、全体的に今以上に厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会等の予約状況が良くない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・教育の価値観の変化で、塾の需要が減少している。
		悪くなっている	スナック（経営者）
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	不動産業（総務担当）	・テナントの業種の好不況により景気に対する見方に温度差があるものの、新内閣に対する期待の声は多い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量、販売量ともに増加する見込みが全くない。
	変わらない	金属製品製造業（総務担当）	・受注量が伸び悩んでいる。
		輸送業（支店長）	・現在の売上や今後の予定をみると、さほど現在と変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・情報通信関係の設備投資に関する契約がなかなか成立せず、先行きに明るさがみられない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・数か月後の仕入単価の上昇が確実で、客先の動向にも不透明感がかなり根強い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・夏物の受注終了後の見通しが全く立っていないので、やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状では新規の商談がない。
		輸送業（営業担当）	・仕事量増加のきっかけが見当たらない。
		金融業（渉外担当）	・金利の先行き不透明感が強く、取引先は設備投資を手控えている。 ・今後も商品単価が低下するのではないかと、取引先が不安を感じている。
		不動産業（経営者）	・地価や賃料が依然として低下している。
		広告代理店（従業員）	・必要性の低いものは印刷の発注を控えたり、自分で作成するなど、個人や小企業向けの印刷物は減少傾向にある。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・タイに工場を有する得意先に、国内生産の単価がタイで生産する単価より高ければ、タイの工場に発注するとの申出がきている。
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）	・消費動向に少し動きがみられる割には、求人依頼が伸びていない。商社の新入社員が売場に立ち、販売員の依頼を行わないことが理由である。
		職業安定所（職員）	・重工長大型産業のリストラは一段落したが、家電関係、特に箱物のリストラが始まっている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータのSE、プログラマーの求人は多いが、他の職種では変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・大企業の中に、いまだ組織の見直しやリストラを実施している企業がある。 ・企業は欠員補充を考えず、業務の改革や現有戦力での対応を求めている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・短期の人材募集が多く、求人広告の長期契約を結ぶところが少ない。
職業安定所（職員）		・情報関連産業からの求人数の伸びに、かつてほどの力強さが無い。 ・従来型産業からの求人の動向に目立った動きはなく、引き続き人員削減、業務のアウトソーシング、業態転換等の事業再構築への取組を進めるものとみられる。 ・新規求職者に占める非自発的離職者の割合が高水準で推移している。	
悪くなっている	-	-	

## 5. 東海

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	スーパー（総務担当）	・来客数がやや増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・売上、来客数が前年をかなり上回る日が増加してきている。
		衣料品専門店（企画担当）	・同業の各小売店が進める販売戦略の見直し効果が期待でき、既に一部の店舗では効果が現れ始めている。
		家電量販店（店員）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動による売上減少は、次第に収まりつつある。
		乗用車販売店（従業員）	・高額商品が少しずつ売れるようになってきている。
旅行代理店（従業員）	・大阪や東京で大型レジャー施設のオープンもあり、個人や法人の旅行意欲が戻りつつある。 ・法人の海外視察や社員への報償旅行が復活しつつある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・季節商品に動きがなく、自家消費用の商品が売れていない。
		商店街（代表者）	・低価格商品が好まれる傾向が続く。
		百貨店（企画担当）	・来客数は前年を上回ってきているが、客単価の大幅低下はカバーできておらず、前年の売上に届かない傾向が続く。
		百貨店（企画担当）	・高額ブランド品はこれからも好調であるが、日用品は低価格品が好まれる傾向が続く。
		スーパー（店長）	・客は特売に殺到するなど、依然として低価格商品を求める傾向が強い。
		スーパー（店員）	・特に平日は目玉商品のある競合店に客が流れており、来客数の減少傾向は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上が前年割れする店舗割合は約52%と、横ばい状態である。
		コンビニ（エリア担当）	・値引きキャンペーン商品から購買されていくなど、低価格志向は続く。
		家電量販店（店長）	・来客数の増加や客単価の上昇は特にみられない。付加価値のある商品よりも、安い価格帯で実用性のある商品が中心である。
		乗用車販売店（従業員）	・低価格志向が続いているが、価格を下げながら客を多く呼び込むことにより、売上を維持していく。
		住関連専門店（店員）	・安ければ売れており、客単価としては下げ止まっているため、売上は現状の水準で推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・誕生日や結婚記念日等、イベント向けの販売促進を企画しており、現状を維持する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴の予約が少なく、今後は企業研修の利用も見込めないため、厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・病院への利用客は増加しているが、それ以外の法人、個人客がなかなか戻ってこない。
		テーマパーク（職員）	・客の園内での過ごし方や買物状況に変化がない。
		パチンコ店（経営者）	・客の可処分所得が増加していないため、これ以上の売上増加は困難であるが、これ以上の低迷も考えられない。
	その他サービス[パチンコ機器製造販売]（エリア担当）	・来客数は増加傾向であるが、客単価が低下しているため、売上は前年並みである。	
	設計事務所（職員）	・今の仕事量からみて、好転の兆しはみられない。	
	やや悪くなっている	一般小売店[惣菜]（営業担当）	・普段の買物のみならず、中元等贈答を手控える傾向も続いている。
		百貨店（企画担当）	・季節商品に目立ったヒット商品がない。
コンビニ（店長）		・個人客だけでなく法人客も、ディスカウント店で購入している。	
通信会社（社員）		・マイライン開始の影響で、通話料収入は確実に減少する。	
テーマパーク（職員）		・電話による問い合わせ時に個々の遊具の利用料金まで尋ねる客や、遊具に子供のみ乗せて親は乗らないケースが増えており、客単価は低下し続ける。	
ゴルフ場（経営者）		・3か月先の予約は対前年同月比を下回っている。 ・ゴルフクラブなどの購入も最近では減少している。	
設計事務所（職員）		・現在の仕事状況でみると、これ以上悪くなることはあり得ないほど悪くなっている。	
悪くなっている	設計事務所（経営者）	・公共事業が期待できず、民間の設備投資も圧縮されている。	
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（営業担当）	・情報インフラ整備関連の物件が大幅に見込める。
	やや良くなっている		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	建設業（企画担当）	・仮に工事量が増加しても、コストダウン競争が激しくなるだけで変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシ広告はかなり増加しているが、需要が見込めないため、売上に反映されていない。
		税理士	・個人事業主から税理士の顧問料引下げを依頼されるケースが目立ってきている。
	やや悪くなっている	化学工業（営業担当）	・仕事量が減少している。
		経営コンサルタント	・住宅着工件数が落ち込んでくる。
	悪くなっている		
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・正社員の採用は手控えられているが、即戦力のある派遣社員の採用は増加している。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・IT関連業種や機械、自動車、造船、マスコミ、流通関連での採用増加がみられ、事務系の採用もやや増加している。
		人材派遣会社（社員）	・新卒の採用件数は増えてきているが、内容、条件は厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・最近ではパートの仕事も業務請負にゆだねるなど、企業のリストラは続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（所長）	・求人件数は増加しても条件は厳しく、就職に結び付かないケースが今後も増加する。
		人材派遣会社（社員）	・派遣契約の短期化が目立ち、各企業ともコスト削減意識が一層強くなっている。
		職業安定所（職員）	・地元中小企業のリストラは続いており、新規求職者も前年同月より増加し、雇用情勢は更に厳しさを増す。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・地場産業であるアパレル関係業種の廃業や人員整理が続いている。
			-

## 6. 北陸

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	・毎年各県の持ち回りになっている国民体育大会北信越ブロック大会が5年ぶりに開催されるため、県外客の増加が期待できる。
	やや良くなっている	家電量販店（店長）	・家電リサイクル法対象4品目の買い控えが一段落し、客が再び戻ってくる。
		乗用車販売店（総務担当）	・5月に人気車のモデルチェンジが行われるので、プラス効果が期待できる。
		自動車備品販売店（従業員）	・行楽、旅行シーズンに入り、新規客の増加等による需要の喚起が大いに期待できる。 ・新製品、高額商品に対する関心度も高く、客単価上昇により売上が増加する。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・依然として客に購買意欲が見受けられない。特売商品だけに人気があり、定価商品が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	・相変わらず客は十分に吟味しないと商品を買わない。 ・価格の安さだけに客の注目が集まっているため、財布のひもが固い状況は続く。
		百貨店（営業担当）	・来客数は依然増加する様子はなく、また試着のみで帰る客も相変わらず多い。
		スーパー（店長）	・客は本当に必要な物しか買わず、極端に価格を安くしても敏感に反応しない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・特売競争、チラシ競争の激化により、安い物しか売れず、客単価が伸びないため、厳しい収益状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・客は無駄な出費を一層抑えており、価格の低下傾向が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・気候が良くなっても、売上が増加しない。
		家電量販店（経営者）	・家電リサイクル法対象4品目を中心に売上の低迷が続く。特に夏場の最有力商品であるエアコンが苦戦する。
		乗用車販売店（経理担当）	・夏までに数種の新型車が発売されるが、これらの車種は量的に期待できず、また最近の来客状況からみて上昇気流には乗れない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況が厳しいため、フリー客の減少を食い止める販売促進策を行っているが、効果は期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、婚礼、宴会ともに予約はやや減少しているが、客の意思決定が遅くなっている傾向を考慮すると、前年並みが予想される。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新規登録件数はほぼ横ばいで推移する。
		通信会社（社員）	・新商品や新料金プランが登場する見込みはない。
		住宅販売会社（従業員）	・総合展示場の来場者のほとんどが、観光客のような雰囲気であり、来場者数の割には契約数があまり変化していない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・昨年秋にオープンした郊外の大型ショッピングセンターの影響が徐々に生じている。
		百貨店（営業担当）	・夏に向かって、「客が見に来る、買いに来る、試しに来る」という魅力的なヒット商品がない。
		コンビニ（経営者）	・企業の低価格戦略が終わらない限り、客単価の下落は続く。
		スナック（経営者）	・客の会話の中に、「仕事が底をついた、赤字を承知で仕事を取っている、先の見通しは立たない」などの話が多くなっている。
		観光型旅館（経営者）	・参議院議員選挙などによる旅行の手控えがある。
		観光型旅館（スタッフ）	・5、6月の予約件数が大幅に減少している。
		タクシー運転手	・夜の飲食街へタクシーを利用して来る人が少ない。
		競輪場（職員）	・車券売上高がますます減少している。
		住宅販売会社（経営者）	・雇用の先行き不安と政治不安等により、大型消費の決心がなかなかつかないため、イベントを開催しても来場者数が増加しない。
	悪くなっている	テーマパーク（職員）	・来客数の判断指標となる近隣温泉地の旅館の予約状況は前年同月比で2ケタ以上の減少となっている。また、レストラン、大口団体の予約状況が悪化し、旅行代理店からの問い合わせ件数も激減している。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		通信業（営業担当）	・ADSLという新サービスも始まっており、IT需要はまだ伸びる。
変わらない		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注単価が横ばいである。
		通信業（営業担当） 不動産業（営業担当）	・携帯電話市場の飽和化で、特に大口先の奪い合いが続く。 ・土地の需要は、購入よりも賃貸の比重が高まっている一方で、企業のリストラにより売却案件が増加しているため、価格が低下しても、需要と供給のバランスが取れない。
やや悪くなっている		輸送業（配車担当）	・あらゆる業種からの受注量が減少し、それに伴い輸送単価が低下している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	新聞販売店〔広告〕 (従業員)	・小売業、特にスーパーなどの量販店では手の打ちようがないという状況に入っており、小売業界に疲れが出始めている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	・現在の操業度が2、3割程度低下している企業や、3か月先の受注を確保していない企業は非常に多い。 ・新商品の受注においても単価の低下が著しい。
		建設業(経営者)	・公共事業抑制の影響を受けて、4月に手形決済が出来ないため不渡りを出した業者も現れ、連鎖倒産の恐れもある。
		建設業(総務担当)	・元請企業のみならず、下請業者も仕事量が減少している。 ・採算についても同様に悪化しており、現状の経営は更に苦しい。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	・多くの業種でアウトソーシングが進み、各企業の収益性は良くなっているため、全体的に業績は向上する。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・求人広告の掲載件数が横ばいである。
		職業安定所(職員)	・例年4月は求職者が増加するが、現在の求人内容から判断すると、就職者は大幅には増えない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	・製造業において先行き好転要因がみえないため、求人数は増加しない。
		職業安定所(職員)	・ハローワークでの求人数は減少傾向にあり、逆に求職者数は増加傾向にある。
		学校〔大学〕(就職担当)	・13年2～4月の3か月間の求人件数は、前年同期比で11%の減少で推移しており、当面各企業の新卒者採用は期待できない。
悪くなっている	-	-	

## 7. 近畿

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	都市型ホテル(スタッフ)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン関連の宿泊予約がかなりの勢いで入っており、5、6、7月は過去にない伸び率となっている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの集客効果に皆が期待している。
		百貨店(売場主任)	・2、3か月後に挙式を予定し、現在ブライダル関連商品を買って求める客は、かける予算が今までよりも1.5倍ほど上昇しており、それにまつわる消費も起こるとみられる。
		コンビニ(エリア担当)	・既存店平均日販が上昇している。
		家電量販店(営業担当)	・4、5月は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動が考えられるが、6月あたりからは来客数が増加する。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車が出るので、昨年よりも販売台数は伸びる。 ・大阪地区のユーザーはユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果等で元気が出てきている。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	・少しずつではあるが、買上点数や客単価が上昇している。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕(経営者)	・全体的に買上点数が増加している。 ・ゴルフコンペに行くという客の声が多く聞かれる。
		一般レストラン(スタッフ)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果をもっと具体的に出てくる。
		観光型ホテル(経営者)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン関連の宿泊は今のところ様子見だが、6月ぐらいからは関連要素がみられる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンを核とした人の動きがあり、今後ともホテルには多くの客が予想される。
		旅行代理店（店長）	・7月出発の海外旅行の動向が前年を上回る。 ・7月20日からの3連休とそれに続く夏休みがあり、国内旅行の動向は上向く。
		住宅販売会社（営業担当）	・全社的に客の動きが活発になっており、より活発で受注も増加している東日本の影響が西日本にも及ぶ。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・企業の合併や統合が進むなか、消費者は先行きに不安を感じている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・必要な物だけを購入する傾向が続く。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・飲食店は安ければ良いという状況になっている。
		百貨店（売場主任）	・婦人服の売上の増加する時期だが、客は出費を抑え、ランクを一段下げた価格帯で購入している。
		百貨店（売場主任）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンがオープンしたものの、来客数、売上はともに前年を下回り、あまり変化がない。
		百貨店（売場主任）	・客の購買の低価格化に拍車がかかっている。来客数は減少していないが売上に結び付かない。
		百貨店（売場主任）	・来客数の減少をカバーしていた高額品の動きにかげりがみえ、買い控えのムードが強まってきている。
		百貨店（売場主任）	・慎重な購買が定着し、急に消費が上向くとは考えられない。
		百貨店（売場主任）	・来客数が増加しておらず、販売数量が依然として前年を下回る。
		百貨店（企画担当）	・同業他社で改装等積極投資が目立つものの、期待するほどの売上の伸びや増加はなかなかみられない。
		スーパー（経営者）	・実質所得や客単価がますます下落し厳しい状況が続く。
		スーパー（経理担当）	・ポイントカードサービス、クレジットカードサービスを導入したが、利用はあるものの消費拡大にはつなげっていない。
		衣料品専門店（店長）	・客の動向が活発化する見込みがない。
		家電量販店（企画担当）	・来客数の減少、販売単価の下落は続く。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・同業他社のチラシを見ていても、商品の売価は同じで、客にとって魅力がない。 ・売上が出ているものは同じような商品で新製品がみられない。
		高級レストラン（支配人）	・客は必要な物を必要な分だけ購入する。無駄のない消費が行われる。
		高級レストラン（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンによる波及効果を予想していたが、数字に反映されるところまでは至らない。
一般レストラン（スタッフ）	・基本的には低価格商品への流れが依然として続き、苦戦を強いられる。		
観光型ホテル（経営者）	・銀行融資の態度が非常に厳しく、新しい設備投資ができず、新規顧客拡大への足かせになっている。		
観光型旅館（団体役員）	・来客数の増加を図ろうとすると単価での調整が必要となり、相対的に売上が横ばい、あるいは減少する。		
都市型ホテル（支配人）	・直前の予約動向を除いて、従来と大差はない。 ・宿泊客は増加傾向にあるが、宴会部門、レストラン部門の個人客については今しばらく様子を見守る必要がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（営業担当）	・夏休み商品が発売されるが、動向はゴールデンウィークと変わらず、引き続き低価格を中心に動く。
		旅行代理店（広報担当）	・客は旅行に行きたいという気持ちはあるが、景況感がそれについてきていない。財布のひもを締めねばならないという雰囲気に合わせている。
		タクシー運転手	・客の利用頻度、利用時間、利用距離に大きな変化はみられない。
		観光名所（経理担当）	・来客数があまり落ち込んでいないので、商品構成の見直しや売場のリニューアル、営業時間の延長など努力しているが、客単価がなかなか上昇しない。
		観光名所（経理担当）	・シーズンであるにもかかわらず、客足が伸びない。
		ゴルフ場（経営者）	・周辺ゴルフ場及び京都府内のゴルフ場の総入場者数は減少傾向が続いている。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	・将来の照会、予約状況からみて、今後大きくは伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	・雇用動向やボーナスの出方について不安感が強く、客の購入態度が慎重になっている。一方、物件は多いので、各社のマンションの成約は早急には増加しない。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションを買いたいという意欲は強いが、返済等について不安が大きく、なかなか手が出せないという客の声をよく聞く。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・客は本当に必要な商品以外は買っていない。メーカーがヒット商品を出すか、景気が回復するのを待っている状況である。
		スーパー（店長）	・デフレ状況から単価が今後も更に低下していく。
		スーパー（店長）	・ますます競争が激化しており、特に衣料品の価格は昨年より何割か下落し、品質をレベルアップしなければ競争に負ける。
		スーパー（店長）	・大阪地区の失業率が拡大の方向にあり、単価の下落と買い控えの傾向がますます強まる。
		コンビニ（店長）	・客は安い物から先に買い、いらぬ物はなるべく買い控えるのが日常的になっている。
遊園地（経営者）		・個人客の来客数はあまり変化がないと予想されるが、修学旅行の学生や企業団体がユニバーサル・スタジオ・ジャパンに取られるため、相対的に来客数は減少する。	
悪くなっている	ゴルフ場（経営者）	・客はサービスよりも料金でゴルフ場を選ぶ傾向が強く、客単価が下落する。	
	家電量販店（経理担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動があり、2、3か月はその影響がある。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	・政権も代わり、将来良くなっていくだろうという話題が客との会話に出ていることから、消費等が増加し、それに伴い仕事量も増加する。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・ここ2、3か月は横ばいで、その後少しずつ良くなっていく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連の設備投資が抑制されるなか、機械メーカーの受注量が減少しており、当社への発注も減少している。
		輸送業（営業所長）	・先行きに対する予定や見積が少なく、あまり期待できない。
		輸送業（総務担当）	・物量はほとんど変わっていない。
		金融業（支店長）	・企業淘汰、廃業等により需給バランスが均衡してきており、収益重視の経営に移りつつある。
金融業（支店長）	・取引先の資金繰り等から今後を判断すると、将来的に売上が伸びず、変化がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント	・クライアントはいろいろな努力を継続しているが、売上に結び付く確証やイメージが得られない。
		その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)	・販売量、販売価格はともに下落しているが、景気の低迷が長く、信用不安の中で投資マインド、消費マインドが低下していることが一番問題である。
	やや悪くなっている	繊維工業(経営者)	・在庫が若干増加してきていると取引先から聞いている。
		繊維工業(団体職員)	・受注数量がますます減少し、デフレによる価格の低迷や消費不振により回復のめどが全くない。
		金属製品製造業(経営者)	・価格の安い三次製品の輸入が増加し、このままいくと一次、二次、三次製品の生産が減少する非常に先行き不安な状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	・ここ1、2か月の商談は活発でなく、先行きが明るい話も聞かない。
悪くなっている	広告代理店(営業担当)	・7月以降、メディアを含めた広告の注文が昨年に比べかなり減少している。	
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(編集者)	・現在、特に大手企業及び技術系企業の新卒採用が以前と比べて積極的に行われており、採用人数の増加がみられる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・ますます不透明さを増しており、雇用についてもかなり厳しい状況が続く。
		人材派遣会社(経営者)	・環境悪化要因はみられないが、改善は全くない。
		人材派遣会社(社員)	・4月に正社員を採用している企業が非常に少ないにもかかわらず、長期の契約がなかなか入ってこない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・客が案内広告を出稿するような好材料がない。 ・新卒の採用が伸びていない。
		職業安定所(職員)	・景気回復の遅れで、雇用情勢の改善はまだ望めない。
		職業安定所(職員)	・新規求職者が増加に転じており、リストラ等による在職の求職者からの問い合わせや相談も増加してきている。
	悪くなっている	職業安定所(職員)	・今後も求職者が増加する見込みであるが、特にパートの占める割合が高い。 ・人員整理や事業所閉鎖も増加するとみられ、雇用調整が行われる。

## 8. 中国

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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〔土産〕(経営者)	・高速道路が開通し、観光客が増加する。
		百貨店(営業担当)	・紳士服が多少良い傾向にあり、ブランド品は相変わらず絶好調で推移している。
		スーパー(店長)	・依然として低価格志向はあるが、特売を行う際には特売商品に限らず、年中同一価格の定番商品も良く売れている。
		その他専門店〔贈答品〕(店員)	・お返し物の売上が伸びているため、中元の伸びにつながっていく。
		一般レストラン(店長)	・誕生日祝いの企画を行っているが、昨年からの件数が伸び続けており、今後も金を使うべきところでは使うという傾向は変わらない。
観光型ホテル(スタッフ)	・客単価はあまり上がらないが、客足は少し増えており、特に地元企業の利用が少しずつ増えている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル(スタッフ)	・地下街がオープンしたことで、夏休みに入ると県外からの集客が見込める。
		タクシー運転手	・新しくできたテーマパークの影響で、各観光地とも人出が多くなる。
		通信会社(営業担当)	・家庭でのインターネット導入が顕著である。
		住宅販売会社(経理担当)	・新しいマンションの分譲が始まって注目度が高くなっている。
		住宅販売会社(営業担当)	・イベント集客数が増え、その来場者の大半が住宅購入を考えている。
	変わらない	商店街(代表者)	・消費者がすべての購買行動に慎重で、必需品のみを購入し、衝動買いやショッピングを楽しむ雰囲気がない。
		一般小売店[酒](経営者)	・客が必要な商品のみ購入し、財布のひもが固い。
		百貨店(売場担当)	・ミセスを中心に景気回復の期待感がある一方で、地下街シャレオの夏のバーゲンもあり、広島市周辺の活性化がなされる。
		百貨店(売場担当)	・客の購買意欲がなくなっている。
		スーパー(店長)	・1人当たりの買上点数が変わらず、客単価も上昇していない。
		スーパー(店長)	・大店立地法の影響で定休日の削減、時間延長の対策をしなければならず、特売等の販売促進をしても効果が全くない。
		コンビニ(エリア担当)	・客は安い商品には反応するが、それ以外は買い控えており、客単価も伸びていない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・必要な物のみ購入する傾向が続いている。衝動買いをする客が減少しており、購入単価が低下している。
		衣料品専門店(店長)	・相変わらず買い渋りが多く、客は安い商品を買っている。
		家電量販店(副店長)	・大型家電商品は大幅に落ち込むが、OAの伸びが多少ある。
		旅行代理店(経営者)	・予約状況に変化がない。
		タクシー運転手	・客との話で悪い材料が出尽くしている。
		通信会社(企画担当)	・販売量に変化がない。
		テーマパーク(職員)	・客単価の上昇は期待できないが、新商品の販売、新規事業の展開により、入園者数の増加が期待される。
		美容室(経営者)	・美容院が増えてきており、客を待っているだけではやっていけない状況で、今後競争が激しくなってくる。
やや悪くなっている	百貨店(売場担当)	・婦人関連のメーカーの展示会でも、新しいヒット商品やトレンド商品もなく、デザインも出尽くしている。 ・ますます低価格競争が進んでおり、今後バーゲンのときも低価格競争になるが、メーカーも在庫調整をしているため、なかなか仕入ができなくなっている。	
	衣料品専門店(経営者)	・販売数量に変化はないが、単価が低下した分だけ売上が減少している。	
	乗用車販売店(統括)	・4月は毎年最悪の月だが、月が変わっても悪いままで推移している。	
	住関連専門店(広告企画担当)	・予約の数が減ってきており、売上が減少する。	
	観光型ホテル(スタッフ)	・ゴールデンウィークの予約状況もあまり良くなく、それ以降も良くならない。	
悪くなっている	家電量販店(店長)	・客の話でも賞与のカットがあり心理的に参っているため、衝動買いがなくなっている。 ・購入した製品についても、故障がないように客が願っている状況である。	
企業関連動向	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	非鉄金属製造業(経理担当)	・主力商品の販売量は現在が底の状態であるが、営業の拡販努力が功を奏して今後は良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・受注は増え売上は伸びているが、利益が出ない状況であり、今後の先行きがまだみえてない。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・新規顧客である電子部品メーカーの市況は、3か月先も依然として低迷状況が続く、製品受注量も大幅に落ち込んだままであると想定される。一方、最大顧客の部品メーカーからの受注は今後2、3か月先も回復が見込めない。
		鉄鋼業（総務担当）	・客の状況も好転しておらず、夏までは回復しない。
		金属製品製造業（総務担当）	・2、3か月先の受注量が今月と同じ低い水準になる模様である。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・主力取引先である客の新商品が計画されていないため、やや悪くなる。
	悪くなっている	-	-
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	人材派遣会社（社員）	・民間企業、製造業関係は先行きが不透明で見通しが立たないという状況であり、求人動向も横ばいである。
		職業安定所（職員）	・新たな雇用調整の動きもみられず、求人、求職の動向も横ばいである。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に、小口ながら人員整理や事業所閉鎖や休業などの発生が予想されており、新規求職者が増加すると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・求人の動き、求職の状況は、あまり回復していない。
	悪くなっている	-	-

## 9. 四国

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・昨年オープンした郊外店の影響も一段落して、夏ぐらいからは徐々に客も帰ってくる。
		衣料品専門店（経営者）	・3、4月は少し動きが良くなっており、今後もこうした傾向が続く。
		観光名所（職員）	・国内旅行者が増加傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況がやや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンや、郊外大型ショッピングセンターの開店など、客が流出する不安材料もあるので、厳しい状況に変わりはない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・1か月先の予約が減っており、必要なときに買う人が次第に増えている。
		百貨店（営業担当）	・お金を使わない状況が続いており、これ以上悪くもならないが良くもならない。
		百貨店（営業担当）	・高速道路の開通により他県からの来客数が増加し、まとめ買いがみられるが、全体的な購入意欲は一進一退を繰り返している。
		スーパー（店長）	・来客数は基本的に今とほとんど変わらず、単価も横ばいとみられる。
		コンビニ（経営者）	・連休の客の動向等を見ると、手近なところで済まそうという感じが見受けられる。
		衣料品専門店（店長）	・低価格商品は動きがあるが、高額商品は依然不調である。
		衣料品専門店（経営者）	・全体的な消費の冷え込みが続いている。
		家電量販店（営業担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動等から来客数の減少が予想され、購買意欲を刺激する要因が少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出ることによって、対前年比100%を何とか維持している状況であり、今後も大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・1500cc以下の大衆車と、一部の高級車は売れているが、1600ccから2500ccクラスの自動車の販売台数が少ない。
		スナック（経営者）	・個人、団体ともに来客数が減り、単価も低い状況である。
		旅行代理店（経営者）	・国内遠距離旅行の予約が予想以上に低調で、日帰りのユニバーサル・スタジオ・ジャパンや野球観戦が主流であり、前年並みの売上をするのが精一杯である。
		設計事務所（所長）	・芸予地震関連需要で仕事が増えると思われるが、一時的なものである。
		設計事務所（職員）	・物価の低下に伴い建設関係の単価が低下し、事業量の減少に伴い受注量の減少が続く。
	やや悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	・取引先の倒産や地震などの影響で、土産品の売上が悪い。
		百貨店（企画担当）	・中元商戦、ボーナス商戦に期待がもてない。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッションの中でけん引役になるヒット商品がない。 ・メーカーは商品の在庫圧縮に必死である。
		乗用車販売店（営業担当）	・4月も前年を下回っており、2、3か月先の見込みも全くみえてこない。
		タクシー運転手	・地元百貨店の閉店により先行き不透明である。 ・夜は飲みに出る人がますます減っており、遠くへ出る人も少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・持家を考えていた人も消極的になって、先延ばしする客が出てきている。 ・現場見学会も以前より少し来場者数が減っている。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	・購買意欲が非常に低下しており、来客数も今月に入って20%減少している。	
	スーパー（店長）	・安くしても売れないし、必要な物しか買わず、単価の下落を引き起こしている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	家具製造業（営業担当）	・景気が上向く理由が現在みつからない。リストラをする企業、廃業等の動きもある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンの稼働率は、地域によって、良い悪いのまだら模様になっており、底離れするには時間がかかる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量は底堅く、大きく振れることはない。
		金融業（融資担当）	・売上単価の回復は見込めず、売上と利益の低迷は続く。
		広告代理店（経営者）	・新年度の年間広告予算削減の話が多く、今後増加する見込みが少ない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・輸入品の価格が国内の物価を押し下げている。 ・デフレ基調の中で、ますます売上が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・従来では値引き交渉で終わったが、最近は発注を分割して競争見積になっており、コストを極端に切りつめるようになっている。
		建設業（総務担当）	・受注件数は確保できているが、大口契約が減少し、1件当たりの請負金額が大幅に低下している。
悪くなっている			
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	職業安定所（職員）	・求人の増加が止まっており、求職者の増加がこのまま続くと、昨年4月から連続して前年同月を上回っていた求人倍率が下回る恐れもある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（所長）	・求人数は増加しているが、失業者も増加している。
		学校[大学](就職担当)	・新卒者に対する求人数、求人数に大きな変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・パートや契約社員への切替えによる経費削減の動きが目立つ。
		人材派遣会社（支店長）	・人を積極的に採用するという動きが、明確にみられない。
	職業安定所（職員）	・新たな求人増につながる要素がない。	
悪くなっている	-	-	

## 10.九州

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	家電量販店（企画担当）	・今年は猛暑の傾向にあることや、給与や賞与も普通に推移していることから、景気は上向くことが見込まれる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・中心商店街のリニューアル化、新規事業の参画が出てきている。
		百貨店（総務担当）	・地元百貨店が閉店したが、その後継店は未決定で、年内は新しい店舗の出店は考えられないので、しばらくは現在の状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・不調であった衣料品に好調の兆しがみえてきて、食品、住居用品も今までどおり好調に推移する。
		高級レストラン（経営者）	・客も増えて、単価も上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、婚礼等の予約状況が順調に伸びており、個人、法人の動きが若干良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・安さを優先する客がいる一方で、熟年層を中心に豪華客船クルーズ、添乗員付きのデラックス旅行など高付加価値商品も好調である。
		通信会社（営業担当）	・決算月で、実際の受注には結び付かなかった部分もあるが、IT関連では上向きの動きを感じている。
		観光名所（職員）	・観光施設業については、予約客は前年を上回っており、ゴルフ場についてもコースの評判は良いので、来客数の増加と客単価の上昇を期待している。
	変わらない	商店街（代表者）	・天候にも左右されるが、現在の客の消費行動からみて、今後良くなるとは思えない。
		百貨店（営業担当）	・3、4月は営業日数を1日ずつ増やしたが、売上は前年並み、もしくは前年を若干下回り、客のお金が回らなくなってきている。
		スーパー（店長）	・客の動向として生活必需品については増加の傾向はなく、単価が低下しているので売上も減少しており、変化の兆しはみられない。
		コンビニ（店長）	・アジアナ航空のソウル - 宮崎間の直行便開設で、観光客の増加に期待している。
		家電量販店（店員）	・一般家電商品では、市場売価等の低下によって売上が減少していくと思われるが、夏場に向けてパソコンなどの新製品が出てくるので、全体として大きな変化はみられない。
乗用車販売店（経理担当）		・新型車が登場しても、客の反応が今一つである。	
その他専門店[医薬品](従業員)	・価格競争が激しくなり、来客数が増加しても、売上が前年を上回るのは難しい。		
一般レストラン（スタッフ）	・対前年同月比マイナスが続いており、政権が変わって具体策が出てきたとしても、3か月でプラスになることはない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・観光客数は変わらないが、バスの量が増えているので、タクシーの利用者が増えない。
		ゴルフ場（支配人）	・2、3か月先のゴルフの予約状況は前年と全く変わらない。
		競輪場（職員）	・ここ数か月間客単価の伸びが全くなく、今後も横ばいで推移する。
		美容室（経営者）	・デフレというのが客に定着しており、他の店舗でも売上が減少もしくは現状維持というところがほとんどであり、客単価の低下、値上げ難は今後も続く。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・今年に入り6店舗が廃業しているほか、来客数の減少、大型店の経営不振などもあり、今後も来客数の減少が予想される。
		百貨店（売場主任）	・店頭で接客していても、各アイテムで安い物を求める傾向が強まっており、売上高の上昇は期待できない。
		コンビニ（店長）	・食品ではスーパー並みにセール商品を販売しないと、来客数の減少を抑えられず、厳しい状況で大きな変化は期待できない。
		衣料品専門店（店員）	・商店街はシャッターが閉まっている店舗が日々目立つようになり、最近客はお金を使わないようになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・新しい政権が出来て少し構造改革を行うようなので、景気は最初は良くなると思う上に、3か月後は選挙もあるため、我々の仕事もあまり良くない。
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	・予算面で非常に厳しくなっており、なかなか契約まで至らない。
衣料品専門店（総務担当）		・老舗の紳士服店が廃業したり、中型のパチンコ店が破産したりと、いまだアーケードの商店街の中での撤退が続いている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・一部だが若干引き合い件数が増えている。
		食料品製造業（経営者）	・観光客向けの商品が大部分であるが、観光客数は増加傾向になくこの状況が続く。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・工事の遅れから今後数か月は繰り越しになった工事の出荷が考えられるが、その後の状況としては業界全体が混沌としており、厳しい状況になる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今の半導体の設備投資からみて、変わらない。
		建設業（総務担当）	・昨年計画中の建築案件がやっと着工の運びとなったが、現在計画中の案件の先行きがみえない。
		輸送業（総務担当）	・昨年好調だったIT関連が低調であり、生産量が少なく、平日も休みという状況であるほか、他の品に関しては大きな動きはみられず、現在の状況が続く。
		金融業（従業員）	・今後の個人消費動向の不透明さと、政権交代でどのような状況になるか、予想が非常に難しい。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・当社も5、6月は受注増だが、7月以降の予定は明確でなく、メーカーからも厳しい話ばかり耳にしている。
		建設業（経営者）	・受注も先行き不透明で、計画も模様見の状態が続いている。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の解約予定が増加しており、今後も企業倒産、撤退などで解約が増えてくる。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・コンピュータ関連、電子部品関連が落ち込んでおり、新年度からの計画発注が全く途絶え、コストダウンも要求され、先行きは真っ暗である。
	雇用 関連	良くなっている	-



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなっている	新聞社[求人広告] (担当者)	・政治が動いてきているほか、株価の影響もあり、状況は改善する。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・伸びていると言われる通信業界ではやや陰りがみられるが、悪いと言われている小売で伸びているところもあり、全体的な雇用状況は現状維持の状態である。
		職業安定所(職員)	・ここ2、3か月くらいの短期間の間に景気回復を実感できるような好材料は中小零細企業にとっては見当たらないため、雇用状況は良くても現状維持の状態が続く。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	・アウトソーシング系の求人が落ち込んでいるが、それは主にIT関連の求人が減ってきていることが影響しており、この状況は秋口まで続くとみられ、求人全体に影響を与えている。
		職業安定所(職員)	・半導体関連を中心とした電気機械器具製造業は、メーカーのパソコン半導体需要の減速等を背景として、受注の落ち込みが明確になってきており、それに伴って生産調整の動きがみられるなど雇用状況は楽観できない状況である。
	悪くなっている	-	-

## 11. 沖縄

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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(エリア担当)	・去年はサミットがあり、流通業はかなりダメージを受けたため、今年は期待している。また、台風の上陸如何にもよるが、天候が例年通りならば売上が期待できる。あわせて低価格商品への対応方法が明確となっており、その対処の継続により、売上の増加が期待できる。
		変わらない	スーパー(店長)
	スーパー(企画担当)		・消費者の購買意欲は低下傾向にあり、客単価も上昇する様子はないため、引き続き厳しい状態が続く。
	高級レストラン(副支配人)		・ゴールデンウィークで多少は良くなるだろうが、特に大きな要因はないため、今後2、3か月の間では好転しない。
	観光名所(職員)		・観光客数は航空料金に大きく左右されるが、2、3か月中に料金が安くなるという情報はなく、変化はない。
	住宅販売会社(従業員)		・テナントの空室の状況が変わっていない。
	やや悪くなっている	百貨店(総務担当)	・中元商戦に期待はするものの、見通しはかなり厳しい。
		観光型ホテル(スタッフ)	・他の場所の大きなテーマパークのオープンや北海道などの旅行集客の状況をみると、楽観視できない状況である。
	悪くなっている	衣料品専門店(店員)	・デフレ状況下で、物価が安くなっているが、その状況に対応できるのは大型、中型店舗のみである。一般的な小売店は厳しい状態におかれている。
観光型ホテル(スタッフ)		・ホテルにおいて宴会部門は特に景気の影響を受けやすいが、現在は先がほとんどみえない状況である。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業(総務担当)	・家電リサイクル法の実施に伴い、徐々に回収が増えている。
		通信業(従業員)	・客のニーズに合わせた大幅なサービスメニューの変更に着手しており、3か月後にはその効果が期待される。
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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	職業安定所（職員）	・景気動向により労働力の質と量は経営者側が調整してリストラしているものであり、経営努力次第でその質と量が決定される。経営状況の見通しがつかないため、現状に変化はない。
		学校〔専門学校〕 （就職担当）	・公共工事の受注がかなり落ち込んでいるようで、建築業者、設備会社等からの求人が低調である。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-