

景気判断理由集

- I. 景気の現状に対する判断理由等
- II. 景気の先行きに対する判断理由

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道

(- : 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 [酒](店長)	販売量の動き	・来客数が増加し、販売量も増加している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・国内パック旅行が順調に推移している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・依然として単価が低い、海外旅行需要はアジア方面を中心に徐々に回復傾向にある。また、国内旅行も家族客は東京ディズニーリゾートに集中し、高齢者層は九州方面への旅行が多い。
		観光名所(役員)	来客数の動き	・一時は安近短傾向が顕著であったが、最近は道外からの来客数が回復しており、売店等で単価の上昇は期待できないものの、売上が増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・商品の動きが少しずつ好転しているが、依然として低単価のため、売上は増加していない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・例年ならば春物のプロパー商品が売れる時期だが、2月末になっても「お買得商品」で底値になっている冬物に目がいく購買姿勢が目立つ。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・今月はフレッシューズの時期なので、スーツ類などが動いたが、客の買い方は依然として慎重である。競合店と見比べるため、下見だけという客も多く、即購入という人はそれほど目立たない。
		その他専門店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・客は競合店と価格を比較して購入しており、単価が低下傾向にある。
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・少人数の会合を中心に個室の利用は例年の2倍に増加しているが、雪まつり目的の観光客については来客数、売上とも減少している。
		一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・例年よりも単価が低下したまま推移しており、回復していない。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・道内客は増加しているが、単価は低い。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・海外旅行の受注数が増加しているが、本格的な回復には至っていない。国内旅行は1月の受注数には及ばないものの、依然として堅調に推移している。
タクシー運転手		お客様の様子	・タクシーの乗り控えが改善されない。	
やや悪く なっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・冬物セールが終了し、春物を紹介する時期であるが、天候が安定していないこともあり、冬物は欲しくないが春物はまだ早いという客が多い。
	スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は、若干増加しているが、一品単価の下落が止まらないという状況である。特に青果は市況安であり、前年比76%の単価で推移している。販売促進活動で販売点数を増加させても売上の増加につながりがたい。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は増加しているが、試食販売をしても客の反応が鈍く、必要な物しか買わない。	
	スーパー(店長)	競争相手の様子	・以前にも増して競合店とのチラシ合戦、価格競争が激化しており、価格低下に歯止めがかからない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・欲しい物は購入するという消費者の動きも一部にみられるが、食品メーカーの牛肉偽装事件以来、食肉を中心に食品への不信感が増大している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・例年はこの時期に上昇する青果物の単価が今年は逆に低下している。また、食肉についても、狂牛病問題などの影響で単価が低下している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は例年よりも高い水準で推移しているが、青果、水産、衣料品を中心に販売単価の低下が続いており、売上の回復感はほとんどない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店で更に値下げしているため、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・単価は上昇しているが、来客数がやや減少している。
		住関連専門店（統括）	単価の動き	・客はグループで来店して、メモをみながら相談し、少しでも安く買おうとしている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・来客数は例年を上回っているが、客単価が5%低下している。買上点数も3%減少しており、売上は前年割れになっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2月前半の来客数は前年並みか前年を若干上回る状況であったが後半に大きく落ち込み、全体で前年割れとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は雪まつり、スキーマラソンなど、冬のイベントが多い月であり、それなりに利用客は増加したが、イベントのない平日は低迷しており、特に雪まつり期間中の繁華街での地元客の利用状況が非常に悪い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客が依頼するサービス内容が髪を切る、部分的にパーマをかける、染めるなど必要最小限であり、客単価が上昇しない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来客数は4割減少しており、2月に入ってから3店舗が閉店している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・2月に入ってから来客数が大幅に減少しており、高額品、輸入家具、呉服、宝飾等の高額商品の売上確保が特に厳しい状態である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買上点数、客単価が急激に低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・高額の種類は全く売れず、低単価の種類が目に付き、売上に貢献していない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・暖冬の割には来客数が少なく、特にディナーの時間帯での減少が顕著である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月は総会等の行事がある時期であり、以前は、懇親会、二次会にセットで参加していたが、最近では懇親会のみでまっすぐ帰宅する人が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪まつりの観光客数は増加しているが、タクシーを利用する客は減少しており、雪まつり期間中の売上も前年よりも大幅に減少している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築関連業界の人が事務所に来ている話をしたが、建築分野では、新築、改修等の話がほとんど出てこない。取引先の営業担当者も、年内については、皆目先行きがみえなく真っ暗な状態だと言う。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しい状況ながらも受注が若干好転してきている。

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
	変わらない	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・食品メーカーの牛肉偽装事件による十勝地域の農業生産者への影響は大きく、精神的不安感が拡大している。取引先も元気がなく、慎重な対応に終始している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や取引先の様子に変化がない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数は多いが、サービス内容によって、受注量にバラツキがあり、全体としてみると変わらない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争見積り依頼の数量が増加している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・これまでの貨物量の減少傾向に加えて、値下げ要請が多くなっている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・老舗企業の経営不振が目立っている。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	取引先の様子	・取引先の不渡り、自己破産が前年よりも増加している。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・例年であれば、年明け以降、新年度に向けた建築関連の引き合いが持ち込まれる時期であるが、案件数、建材、鋼材等の数量も前年を大きく下回っている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・最近の受注量は少ないが長年の取引先であった大口受注先が会社更生法を申請したので、精神的なダメージが大きい。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引が低調であり、住宅の新規着工数も依然として伸び悩んでいる。
		その他非製造業 [機械卸売業]（従業員）	取引先の様子	・鉄骨加工業界や建築関連加工業界は、見積案件が極端に減少しており、更にその少ない案件に何社もの会社が入りこむため、発注者の言いなりで単価は低下する一方である。受注しても納期に余裕がなく、工賃が割高となり結果として赤字になる。
	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）	求人数の動き	・求人数は前年と比べて減少しているが、3か月前と比べると減少幅が縮小している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・各企業とも人材の余剰感があり、雇用調整のための再就職支援に関する情報へのニーズが拡大している。雇用調整をした後には、人材派遣を使う方向である。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、製造業、卸売業、運輸業で、求人数が対前年比2ケタ台の減少幅である。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・小売業、サービス業のパート求人数は増加しているが、求人広告数は低調である。
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員の求人数が減少している。

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	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 [茶](経営者)	お客様の様子	・3か月前は目的の品を買ったらすぐ帰る客が多かったが、今月は店内を見回したり、店員と話をしてりする客が増え、明るくなっている。販売量に大きな変化はないが、小額のもので付け足して買う客が増えている。
		一般小売店 [書籍](経営者)	販売量の動き	・売上構成比の高い雑誌は伸びが今ひとつであるが、資格取得や自己研さんものの実用書の動きが良くなっている。
		百貨店(売場 担当)	お客様の様子	・春物の洋服を売出し始めたところ、若い女性の購入が増えている。明るい色が好まれ、低価格の設定でまとめ買いの客も増えている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・ここ数か月間、全店において来客数が前年実績を上回っており、売上もクリアしている。 ・青果物の相場安や牛肉の売上不振などのマイナス要因を加えても良い結果となっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今年は降雪量が少なく、好天の日が多いため客の動きが活発で、街の通行量が増えており、売上の増加につながっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今年は雪が少ないためか、春に向けての新車購入の動きが例年より早く、今月に入り受注が昨年の倍になっている。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・昨年に比べ高単価の春物商品が動いている。
		その他専門店 [靴](経営者)	販売量の動き	・2月は比較的良好な天気が続き、春物商品の動きが例年より早い。
	変わらない	一般小売店 [スポーツ用品](総務担当)	販売量の動き	・スキー場にはまだ十分に雪があり、ウェアや小物類の売上が堅調で、前年並みの売上を確保している。
		百貨店(企画 担当)	お客様の様子	・来客数は増加しているが、商品を眺めているだけが必要な物しか買わないという状況に変わりなく、悪い状態では変わらない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・競合各社のチラシ回数の増加、サイズの大型化、目玉商品価格の低価格化などが依然続いており厳しい。
		コンビニ(エリア 担当)	競争相手の様子	・不採算店の閉鎖が止まらない状態が続いている。
		コンビニ(エリア 担当)	単価の動き	・販売量は前年並みに推移しているが、単価が前年を大幅に下回っている状況が続いている。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・トータルで購入する客が少なくなり、目的を持った単品買いが増えている。
		その他専門店 [酒](総務 担当)	単価の動き	・発泡酒の消費がビールの消費量に近づいており、単価の安い商品が伸びている状況に変化は無い。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数は増加しているが単価が低下しており、前年実績を辛うじて維持している状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は依然厳しい状況が続いており、土日の夜の混雑が無くなっている。
		やや悪く なっている	百貨店(売場 主任)	お客様の様子

分野	景気の現状判断	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（広報担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買上単価は前年実績を上回っているが、売上と来客数が前年実績を下回り、買上点数も同率で減少している。 ・ 昨年2月は、カード顧客のポイント2倍イベントを実施したため、前年との差が大きくなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 食料品では、狂牛病の影響で肉類が低迷し、加えて昨年の暮れから青果物の単価が下落している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来客数は順調であるが、単価が5%以上低下し、食品メーカーの牛肉偽装事件により、客の消費行動や食品に対する不信が複合的に加わり、単価の動きだけでなく買上点数も減少し、厳しい低迷状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 牛肉の売上が3か月前より2割ほど回復してきたが、それでも前年の7割であり、野菜相場は前月よりも更に低下し、依然厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客単価が低下し続けたままで、販売点数も増えない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 食肉類の単価は横ばい状態であるが、前月に続き野菜の単価が下落し、平均単価が前年より20%近く低下している。 ・ 生鮮素材関係の買上点数は伸びているが、加工品や惣菜関係の買上点数が減少している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 就職難のため、就職関連商品の動きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今月は、フレッシュマンを迎える時期であるが、親の財布のひもが固い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 必要最小限しか購入しないという客が増えており、セット割引をしても反応が悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新型車は堅調に売れているが、それ以外の既販車の販売台数は前年に比べ30～50%減少している。 ・ 来客数は増加しているが、買い回りや商品の品定め客が多く、商談時における値引き要求が厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車整備の繁忙期でありながら、同業者の中には低調な整備需要のまま推移している会社が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 例年2月の新車販売は、新卒者需要があるが、今年は新卒者の購入が著しく少ない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 展示会などへの来客数が減少している。販売量も大型の高額商品はほとんど動かず、低額商品でも販売量の減少が目立っている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今月の来客数も伸び悩み、買上点数も減少しており、耐久消費財への消費意欲が低調である。
		その他専門店 [呉服]（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2月末にかけて売出しをしたが、固定客ばかりで、しかも必要な物ばかり購入し衝動買いはほとんど無い。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1月までは年末年始の続きで売上は堅調であったが、2月半ばから売上が減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 暖冬で、灯油が全く売れない。販売数量が前年よりも大幅に落ち込み、供給過多のため販売価格も暴落している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来客数はイートインで8%程度の減少、テイクアウトではプラスになっているが、イートインのマイナス分を補うには至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・現在この業界は最もローシーズンであり、今年は例年の労働組合関係の会議が激減し、特に集客が困難である。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・各レストランの来客数や売上、一般買物客が動かない。高単価の客はいるものの、総体的に減少している。 ・食品メーカーの牛肉偽装事件により、肉類の使用を嫌がる客が増え、結婚式などのメニュー作成に苦慮しており、納入業者にとっても大きな痛手となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比べ、ホテル宿泊客、レストラン利用客が大幅に減少しており、館外店舗においても利用人員が減少し消費単価も低下している。
		通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・新興の競合他社の営業活動が活発化しており、更に厳しい状況である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・昨年に比べ好天に恵まれているのに、フリーの来客数が減少している。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・例年この時期であれば、春先やゴールデンウィークまでの空き状況の問い合わせがあるが今年は全く無い。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来客数は増加しており、客の住宅購入意欲は強いが、金融機関の住宅ローン審査が厳しく、希望額の融資を受けられずに断念するというケースが増えている。住宅ローンに関する金融機関の消極的姿勢が、成約に至らない大きな理由である。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・2月に入り、人通りが極端に少なくなっている。成人式以降客足が減少していたが、2月に入り一段と減少している。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・暖冬であるため、定期的に売れる冬物商品が売れなくなっており、来客数も減少している。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・今月は、来客数の減少により売上が減少した昨年の6、9月に続いて大きく落ち込んでいる。特に今月は来客数が増加しているのに売上が減少している。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・特に直近では販売数が減少し、一品単価も低下しており、客単価が従来以上に大きく低下している。価格を下げても数量が伸びない厳しい状況である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・広告の効果が低下し、前年実績を達成できない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・特に会社関係の自動車で、オイル交換のサイクルが伸びるなど、経費節減が著しい。
		その他飲食 [そば](経営者)	お客様の様子	・客の話題は、リストラや給料カット、関連企業の倒産など景気の悪い話ばかりであり、お得意様であるサラリーマンがおかれている状況の厳しさを痛感している。
	観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・宿泊人数は悪いなりに落ち着いているが、宿泊しても館内飲食などが減少し消費単価が低下している。 ・宴会も減少しており、消費の単価低下が著しい。	
	タクシー運転手	単価の動き	・タクシーの規制緩和により、台数を増やした会社があるため、単価が低下している。	
企業動向関連	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	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	・部品、特に半導体関連の在庫調整が進んでおり、価格は上昇しているが、生産状況は変わらない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・貨物数量が前年を2ケタ台も下回るほどの減少が続いているが、下げ幅は小さくなっている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・県予算の圧縮から印刷物の受注が大幅に減少している。	
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客に対して新しいメニュー提案や新製品の紹介を積極的に行っている店や、ブランド商品を安売りしている店は売上を伸ばしているが、スーパーによって格差が広がり、全体では変わらない。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の多くに例年の年度末需要がなく、3月決算が怖いという状況である。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果実特にリンゴの販売価格が予想以上に低く、収入が減少している。	
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・春夏物の最盛期であるが、受注減や販売単価の低迷、得意先の倒産などが相次いでいる。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・得意先からの新規の物件に対する問い合わせがなく、同業他社も同様である。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期着工予定であった工場造成計画が、客の都合で3年先送りになったり、得意先が会社更生法申請をして破たんしたりしている。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・工事量の減少による競争の激化及び受注価格の低下によりやや悪くなっている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・商業活動が停滞しており、チラシなどが減少しているため、当店も厳しい状況である。	
	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	・1、2月の販売量は前年より10%以上減少しており、販売単価も相応の条件を提示しなければ特売も難しい。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上減少の状態が続いており、特に民生関係や携帯電話関係の部品は極端に落ち込んだ状況である。	
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の納入価格が、前年実績を大幅に下回っている。	
	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（経営者）	求人数の動き	・スキルの高い人材を要求され、そのニーズに応えるのに苦労しているが、求人企業数は若干増えている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・5か月連続で前年実績を下回っていた新規求人数が、増加に転じており、特に小売業では大幅に増加している。
		変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業を中心とした希望退職者の募集や人員整理などにより、求職者の大幅な増加が続いている。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・現場では人出が欲しいにもかかわらず、経費削減のために本社の指示で派遣契約を打ち切るといった話が、長年取引のあった企業からも増えている。
			人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・メーカーが採用をけん引している地域であるが、メーカーの採用引締めが厳しくなっている。
職業安定所（職員）			周辺企業の様子	・小規模企業では事業縮小による雇用調整が続いている。	

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
	悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 求人広告申込件数が、1月是对前年比67.4%であったが、今月は56.9%と更に悪化している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	採用者数の動き	・ 求人数が減少している一方で求職者数は増加している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 求人広告は最低水準にあり、正社員の求人は全く期待できない。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・ 企業、特に製造業において、人員整理がかつてないほど進行している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・ 電気機械器具及び精密機械器具製造業で事業所閉鎖や人員削減があり、求職者数の増加が続いている。

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	景気の現状判断	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	-	-	-
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・ 新規アトラクションの導入により、若者の来場が増加している。
	やや良くなっている	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・ イベントへの来場者が15%程度増加している。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・ バレンタインのチョコレートの販売数が、前年と比べてやや減少し、良くない状態で変わらない。
	変わらない	百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・ このところ、外商関係の大口受注が減少したままである。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・ 来客数は伸びているが、客単価が低く、変わらない。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・ 来客数は持ち直してきているが、売上が回復しない。売場でいろいろな販売促進策を実施しているが、思うような実績につながっていない。
		コンビニ (店長)	競争相手の様子	・ 近隣のコンビニが閉店、移転し、周りの景況はやや悪い状況にあるが、当店の売上に変化はない。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・ 11月から減少傾向にあった来客数が、2月は増加に転じている。一方で、客単価は低下している。
		住関連専門店 (店長)	単価の動き	・ 春物商品の動きは良いが、客単価は依然として低水準で推移している。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・ 無駄な物は買わず、必要最小限の買物をする客が多く、買物をせずに帰る客もいる。
		一般レストラン (店長)	販売量の動き	・ 食事の他に、追加でデザートなどを頼む客が減少している。
		スナック (経営者)	販売量の動き	・ 客単価は落ち込んでいるものの、大口の宴会の動きが良く、総じて変わらない。客は、グループでは飲むが、1人で飲むのは抑えている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ 来客数は対前年比で横ばいと、減少傾向が一段落してきている。単価は依然として下落している。
タクシー運転手	来客数の動き	・ 前年と比べ、2～3割以上の収入減の状態で推移している。		
競輪場 (職員)	販売量の動き	・ 来客数は増加しているが、売上が比例的に伸びているわけではない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [自動車整備業] (事務長)	お客様の様子	・安い整備への要望が依然として多く、中古品を利用して、一般整備をするケースなども出てきている。
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・来客数が激減し、電話すらない日もある。厳しい状態で変わらない。
		設計事務所 (所長)	単価の動き	・案件数はある程度増えているが、各案件とも規模の小さい仕事である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅用の土地については、問い合わせが少なく、成約件数は激減している。事業用の土地に関する問い合わせはやや増加し、営業面では忙しいが、価格面での調整に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・衣料品の冬物処分の商品動向は良いが、全体的には低迷し続けている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・来客数、販売量が減少しており、客単価も低下している。買物かごの中を見ても、買上点数は減少している。
		スーパー (副店長)	単価の動き	・100円以下の特売をしないと、商品が売れなくなっている。
		スーパー (経営企画担当)	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が低下している。3か月前には前年を上回っていた売上が、2月は前年の98%台で推移している。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・客は必要な物だけを購入し、余計な物は買わない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・毎年実施している大型イベントを開催し、来場者数は前年並みとなったが、成約台数が40台減少している。成約車種も低価格車に集中している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (従業員)	お客様の様子	・ガソリンなど、必需品の販売量はそれほど減少していないが、タイヤやオイル等の関連商品の販売量が減少している。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・同業のチェーン店が新規開店し、価格や集客競争が激化している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・受験シーズンのため、宿泊はまだ良いが、一般宴会、レストランの来客数が低迷している。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・企画書を提出しても、内容重視ではなく、価格重視で決定されることが多くなっている。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・新規加入者数の伸び悩みが顕著になっており、買い換えも頭打ちの状況にある。
		観光名所 (職員)	お客様の様子	・例年に比べ、レストラン、ホテル等の来客数が落ち込んでおり、持ち直す気配がみられない。
ゴルフ場 (従業員)	単価の動き	・業界が単価競争になっており、料金を下げざるを得ない状況に追い込まれている。薄利多売で、利益の追求ができない。		
美容室 (経営者)	販売量の動き	・2月は日数も少ないせいも、売上はやや悪くなっている。パーマをかける客が随分減少している。		
住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・賃貸業者の来客数が、かなり減少している。例年であれば、来客数が増加する時期であるが、変わらないので、やや悪くなっている。		
悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・売上が対前年比70%になっている。	
	商店街 (代表者)	販売量の動き	・全体の売上数量が、対前年比で2、3割も減少している。	
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・大量の失業者の存在、企業の倒産などが消費の足を引っ張っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・商店街の中で、売上の減少、単価の低下、顧客離れ、資金繰りの悪化などで、閉店を真剣に考える店が出てきている。
		百貨店(店長)	それ以外	・冬物クリアランスの売上実績が悪い。特に、外商の企業顧客の購買意欲が、かなり後退している。
		スーパー(統括)	単価の動き	・客単価の落ち込みが続いており、非常に厳しい。来客数は前年を上回っているものの、一点単価、買上点数は減少傾向にある。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・1か月前に商圏内で同業他社がオープンし、来客数が大きな影響を受けている。
		コンビニ(店長)	それ以外	・競合店の出店の影響もあり、売上が前年の95%と急激に減少している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・春物の時期になってきたが、新しい商品に対する客の購買意欲が大変薄い。
		高級レストラン(支配人)	それ以外	・同水準の売上を確保するために、従業員、顧客に対して、これまでにない努力が求められている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・昼間の来客数はやや減少しているが、夜に飲みながら食事をする客が少なくなっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・ビジネス客が減少している。
		ゴルフ練習場(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価が低下している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・売上を伸ばすために、移転する美容院が非常に多くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・比較的大口の受注がある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・1月後半から2月の受注量が、やや増加している。
	変わらない	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・狂牛病の間接的な影響により、ワイン業界も大変厳しい状況が続いている。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・先行きが不透明であるため、各企業は全般的に非常に消極的になっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注も売上も減少し続けている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・企業間格差が顕著になってきているが、製造業全般は依然として低調で、受注の減少、利幅の縮小が続いている。
		新聞販売店〔広告〕(総務担当)	それ以外	・2月のチラシの出稿量は、相変わらず対前年比で7～8%の減少という状況である。
	やや悪くなっている	食料品製造業(製造担当)	受注価格や販売価格の動き	・通常の価格では数量が動かないので、決しておいしいとはいえない品でも、値段の安い物を出している。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・期間を区切って、納入製品価格を安くしていたが、取引先の業績悪化により、協力期間の延長を強いられている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・生産の海外シフトが急速に進んでいて、仕事が徐々になくなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・身の回りで、冬の賞与の減少や人員整理の話をよく聞くが、賃金削減の話まで具体的に出てきており、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	取引先の様子	・客から、生産の海外シフトやリストラ実施の話をよく聞く。設備計画のずれ込みが多く、需要の減退が当面続く。
	悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	競争相手の様子	・従来であれば、橋りょう工事の発注による繁忙期に当たるが、大手を含めて、受注量が激減している。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・社員を30%リストラしたが、日増しに状況が悪くなっている。取引先も前年の半分以上となり、仕事が回ってこない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は減少し、受注価格、販売価格ともに落ち込んでおり、取引先も仕事がないので状況である。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、受注量は約20%減少している。例年、受注量が20%増加している時期なので、相当厳しい。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・営業で回るゴルフ場では、経営が厳しいために、修繕工事は材料のみの購入とし、作業は自社管理で行っている。
		その他サービス業〔放送〕(営業担当)	取引先の様子	・電機産業を中心に、地元大手製造業が工場の統廃合、海外移転を行っており、地域の中小企業や商店は、先行き不安感で、全体的に不況感が強い。
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)	採用者数の動き	・求職者数は依然として高い水準にあるが、求人数は減少している。パート、臨時職員など、短期契約の求人が多く、思うように就職に結び付かず、就職件数は減少傾向にある。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は、対前年比で30%増加しており、11月と同水準の増加率で推移している。このうち、中高年齢者の増加率の上昇が目立つ。	
	民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・県内の多くのメーカーでは、景気は悪いものの、下げ止まりの状況にある。一部企業は忙しくなっているが、正社員の募集には慎重で、ほとんどが派遣会社、構内請負会社への求人となっている。 ・建築関係は、相変わらず底ばいの状態が続いている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	周辺企業の様子	・派遣需要の低迷が続いており、新聞等の求人広告も、この数か月激減状態にある。
		人材派遣会社(経営者)	雇用形態の様子	・自動車部品関係の下請け、孫請け会社からの派遣需要が、生産調整等で減少している。賃金も、最大2万円のカットが必要な状況になってきている。 ・販売関係のサービス業務では、賃金が50~100円ほどカットされており、非常に厳しくなっている。
		人材派遣会社(経営者)	それ以外	・建設、自動車関連については、全く目途が立たない状況である。リストラも進めているが、受注が出てこない。一部に人気車種はあるが、全体的に車の販売は非常に悪い。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	求人数の動き	・人員整理は電機以外の製造業にも広がり、建設、運輸、通信でも目立っている。退職等で欠員が生じ、例年追加募集する企業に問い合わせているが、いずれも配置転換等に対応するとのことである。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	・周りの情勢が一段と悪く、求人倍率も、近くの職安で0.51と低い数字になっている。失業者が多く、雇用が厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・管内大手電機メーカー及びグループ企業で、大規模なリストラを実施するため、千名程度の離職者が発生する。関連企業及び下請けでも影響を受け、求職者及び雇用保険受給者の増加が予想される。製造業からの求人が減少しており、受け皿が少なく、異業種への転換も困難なため、求職者が滞留する。

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	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	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3月末入居物件の売出しが続き、来場者数、販売量ともに増加している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・単価は低い、来客数は多く、商品が動いている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・2月は、販売量の増加が著しい。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客が、ゆとりのあるメニューを注文するようになっている。
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・日によって変動はあるものの、客に配付する受付番号が、間違いなく増加している。
		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	・最近、新型ゲーム機などのいろいろなプラットフォームが発売され、右肩上がりの状況である。
	変わらない	一般小売店 [パン](従業員)	お客様の様子	・メニューにディスカウント商品を加えても、客の反応がない。
		一般小売店 [家具](経営者)	お客様の様子	・例年2月には、来客数が少なく売上も減少するが、今年は相応の来客数があり、成約率も変わらない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・雑貨、リビング、食料品は好調であるが、婦人服、紳士服の売上が悪く、全体的に見ると変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・食料品関連は好調に推移しているが、アパレル関連は、冬物バーゲンと春物の立ち上がりで苦戦している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・単価が低下しており、特に、衣料品では、スーツが9000円になるなど、大幅な単価下落となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、商品単価、客単価が相変わらず前年割れで、売上は変わらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・個人ユーザーの消費は相応にあるが、高額商品は売れていない。
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・昼間の単価は安いものの、夜は1人当たり単価が高いままで、全体では変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・来客数は増加しているが、低価格商品の購入にしか結び付いておらず、売上はそれほど増加していない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・来客数に変化はないが、計画の具体化、決定に時間がかかる状態が続いている。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・来客数は増加しているが、商品単価、購入単価が低下している。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・相変わらず、人の流れが少ない。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・全国展開をする通信会社の価格政策により、当社のような地域のプロバイダーは厳しい影響を受けており、客が値下がりを待つ状態も続いている。

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
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・1、2月は住宅の需要期であるが、最終決断ができない客が多い。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・週末の来客数が減少している。
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	単価の動き	・卒業旅行等のトラベル関係、新入学関係の商品は、単価が3割程度落ち込んでいる。
		百貨店(売場 主任)	販売量の動き	・毛皮等、一部の高級品は売上が堅調であるが、春物の動きが悪く、全体として非常に厳しい。
		百貨店(企画 担当)	お客様の様子	・20~30代の客が、ファッション関連商品の購買に非常に慎重になっている。
		百貨店(営業 企画担当)	来客数の動き	・2月の営業日を2日間増やして売上拡大を狙ったが、来客数は98%に減少している。
		スーパー(経 営者)	単価の動き	・通常単価を220円としていた商品の単価が、180円台前半になっており、同じ数量を売っても、売上が20~30%程度減少している。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・2月の売上は98.3%と、大変厳しい。婦人服では、春物のカジュアル衣料が売れているが、スーツ、コート等の大物は不振で、客の買物行動が慎重になっている。
		スーパー(統 括)	単価の動き	・来客数は変わらないが、買上点数の減少に加え、客の低価格志向が強まっている。
		コンビニ(経 営者)	お客様の様子	・ディスカウント店やスーパーで特売品を買い回り、帰路に買い忘れのみを購入する客の比重が高まっている。競合店の更なる出店とあいまって、売上の減少に歯止めがかからない。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・弁当を買わずに、おにぎり菓子パン、おにぎり2個、おにぎりとお惣菜というように、客の買い方が細かくなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・最終の大幅割引を行っても冬物が売れず、苦勞している。
		衣料品専門店 (次長)	それ以外	・大型スーパーの規模縮小に伴い、経営体力や企画力のない問屋が淘汰されている。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・客の来店が、週末や夕方から閉店にかけてのぎりぎりの時間に集中する傾向にある。余裕をもって買物を楽しむというより、必要だから買うという客が増加している。
		一般レストラ ン(経営者)	単価の動き	・宴会予算が、1000円以上低下している。
	旅行代理店 (従業員)	それ以外	・国内の宿泊に関する問い合わせ件数は微減で、単価も低下している。 ・海外パッケージ旅行は、若干回復しているものの、単価が低い。	
	タクシー運 転手	お客様の様子	・昨年の7月あたりから右肩下がり、2月に入っても、客の減少が続いている。	
	タクシー運 転手	お客様の様子	・夜は、自家用車で奥さんが迎えに来ており、客が全くいない。	
	通信会社(営 業担当)	販売量の動き	・インターネットの価格競争が激しく、販売数量がかなり減少している。	
	観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数が昨年より5千人、10%程度減少している。	
	パチンコ店 (経営者)	競争相手の様 子	・当店もライバル店も、台の入れ替えをすると客が増加するが、その効果が続かない。	
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・パーゲンセールの来客数が、前年の半数であり、売上の減少につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [茶](営業 担当)	お客様の様子	・客は、自分のための茶道具等については、高額品ではないものの、気に入れば購入しているが、ギフト商品の動きが悪い。
		百貨店(広報 担当)	販売量の動き	・売上の落ち込みが、この1年でも最も大きくなっている。 ・二極化といわれる消費も、高額品の衝動買いが鈍くなっている。
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・来客数は3か月前に比べて5%減少し、単価は10%低下している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・冬物バーゲンの売上は例年以上であったが、バーゲン終了後には来客数、売上ともに激減している。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・ほとんどの商品で売上が落ち込み、期待していたオリンピック需要も、全体の不振をカバーできるものとはなっていない。
		家電量販店 (営業部長)	販売量の動き	・春の販促策に対する反応が悪い。家電製品のまとめ買いも、例年は2月の半ばから盛り上がるが、今年はスタートが遅れている。 ・話題の新ゲーム機も不振気味である。
		一般レストラ ン(経営者)	それ以外	・提供するランチの数が、日々減少している。 ・周りでも、夜に客が入っていない店が目立つ。
		スナック(経 営者)	来客数の動き	・卸売市場へ行っても、客より販売員の数が多く、物の動きが鈍くなっている。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・いずれの客も、自分の商売がうまくいっておらず、旅行に行く気分にならないと話している。
		タクシー運 転手	お客様の様子	・相変わらず、電車やバスが運行している時間帯に帰宅する人が多い。チケット客が多い官庁街では、役人の深夜帰宅を狙うタクシーが、毎晩長蛇の列を作っている。
		遊園地(職員)	競争相手の様子	・競争相手である2施設が営業中止になっている。
		その他サー ビス[学習塾] (経営者)	単価の動き	・単価を下げているにもかかわらず、客は金がないとあって春季講習を受講しない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・土地関連の企画が多い事務所であるが、2月になり、極端に土地情報が減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅の受注件数が減少し、客単価が低下している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・東京地域を中心に、冷凍工場設備関連のまとまった注文が入っている。冬場に良く売れる商品が、今年は例年以上に売れ、久しぶりに残業をする日が続いている。
	変わらない	出版・印刷・ 同関連産業 (営業担当)	受注量や販売 量の動き	・ゴムのスタンプは需要がなく、売上が減少しているが、名刺の軽印刷が増加する傾向にある。
		化学工業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・2月の気温が下がらなかったために、冬物の動きが悪く、ドラッグストアチェーン同士の値下げ競争も、従来同様に深刻である。
		輸送用機械器 具製造業(経 営者)	取引先の様子	・親会社の仕事量が、従来の半分以下であり、仕事がない状況が変わらない。
	建設業(営業 担当)	競争相手の様子	・民間工事において、競争相手が金額の提示や顧客へのアプロ-チを粘り強く行っており、価格などの下げ幅が相変わらず大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
雇用 関連		輸送業（経営者）	取引先の様子	・ 運送価格の値引き要請が、依然として続いている。	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・ ブロードバンド時代を迎え、各社によるIP系サービスの競争が激化している。客がサービスの価格で会社を選ぶ傾向が続き、保守等に対する関心が薄れている。 ・ 関連機器の売り切り販売が、引き続き伸び悩んでいる。	
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ 納期の長い物件は、海外企業を相手に競争させられている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ 過去に取引のあった大企業が倒産した。優良企業と言われていたが、強力なコストダウン要請に耐え兼ねたとのことで、厳しい状況だと驚いている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 1月から2月、2月から3月と、注文数が加率的に減少しており、例年になく厳しい。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・ 予定されていた生産計画が中止になる等、メーカーの生産計画が過去最低の見込みである。	
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 取引先の仕事が、海外に流出している。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 地価に加え、建売の販売価格、賃料も急落している。	
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・ 個人客は伸びているが、法人関係の客の販売高が減少している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 当社の表示装置の需要が、全国的に激減しており、最盛期の約25%程度に落ち込んでいる。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・ 資金繰りの厳しい会社が大変多い。	
		その他サービス[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・ 様々な大学で、今年度内に導入しようとしていた情報関連設備投資案件の多くが、次年度繰り越し、あるいは中止となっている。	
	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	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ 人材が不足しているにもかかわらず、求人活動を行わずに、既存の人員で業務をこなそうという企業が多く、現状維持が精一杯である。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ 会社都合による退職者数が、以前と変わらない。
職業安定所（職員）			求人数の動き	・ 新規求人倍率が1.30から1.54倍を維持している。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・ 解約及び受注金額の減少が本格化している。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・ クライアントの数が3割減少している。仕事の見通しが立たない製造業等が多い。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ 求人数が減少しており、特に外資系企業では、動きが止まっている。	
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ 今まで勝ち組と思われていた企業の中で、5社が途中採用を控えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・少し前まで募集していた会社から、求人広告が全く出なくなり、広告量は2、3か月前の3分の1に減少している。担当の食品工場は、狂牛病や食品メーカーの牛肉偽装事件で、生産縮小の傾向にあり、人を減らさざるを得ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月以降6か月連続で、新規求人数が対前年比減少となり、増加に転ずる兆しが全くみえない。 ・製造業におけるポスト競争が激化しており、人員削減やパートタイマー等の非正規型雇用へのシフトがみられる。

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	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	スーパー(店長)	販売量の動き	・狂牛病や食品不正表示事件の影響は収束しつつあり、精肉全体の売上は対前年比97%まで回復している。食品全体では、対前年100%をクリアしている。 ・単価安は残っているものの、今年に入りチェーン全体でも増収増益になってきている。	
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・必要最小限の物しか買わない状況は抜けつつあり、興味をそそるような新商品への衝動買いが、少しずつ増加してきている。	
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・祭事品、季節品の動きは前年並みの動きがあり、ここ数か月の売上は、対前年比で改善されている。	
		家電量販店(店長)	それ以外	・動きは鈍っているものの、新型パソコンを始めとする商品への購買力は上昇している。	
		設計事務所(経営者)	それ以外	・計画のままになっていた物件が、実設計になっている。	
		変わらない	商店街(代表者)	競争相手の様子	・全体的に、良くなるどころまではいかないが下げ止まっている感はあり、安定してきている。
			商店街(代表者)	競争相手の様子	・競争相手の値引き競争が相変わらず激しい。
			一般小売店[時計](経営者)	お客様の様子	・来客数が極端に減少している一方で、自家用消費が少なく買物が贈り物に限定している。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・交通費を考えてか、平日に1人で買物をする主婦が減少しており、土日に家族で買物に来る人が増えている。
			百貨店(企画担当)	お客様の様子	・店頭に着物が並んでいるが出足は悪く、特に売れているものはない。 ・目新しさを求めて来客しているが、購買にはつながっていない。
	スーパー(経営者)		お客様の様子	・来客数は変わらないが客単価が低く、特売商品だけ買っていく客が多い。	
	スーパー(店長)	お客様の様子	・食料品など必需品はまずまずの動きであるが、衣料品をはじめ非食料品はあまり売れない。		
	コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・客はパスタ等の単価の安い弁当へと移行しており、飲料などもう1品を購入することもない。		
	乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・良くなっているまではいかないが、ほぼ前年並みに来客数が増加し、成約率も上昇している。		
	その他専門店[雑貨](店員)	来客数の動き	・来客数は対前年比で微増であるが、客単価は前年をクリアできていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・法人の接待利用が依然として低迷しているため、低単価商品が中心になっている。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・販促手段をフル稼働させているため、来客数は緩やかながら底離れしつつあるが、狂牛病や食品不正表示等の事件が発生するたびに、来客数が減少する。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊・宴会ともに前年並みである。
		タクシー(営業担当)	単価の動き	・基本料金内の客が多くなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・同業他社との競争ポイントは、価格だけになっている。
		その他サービス[珠算塾](経営者)	それ以外	・塾をやめる子供は少ないが、入塾する子供もいない。
	やや悪くなっている	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・対前年比でみた売上伸び率は、3か月前と比べて数ポイント低くなっている。特に春物商材の動きが低調である。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・これだけ景気が悪いと欲しくても買えない、付き合いをやめたい、という外販客がかなり増加している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品会社の事件などの影響で、商品に関する質問が増加するなど、買物行動が慎重になっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・少量、低価格志向により、客単価の低下は依然として進行している。一方で、品質の良い高価格商品も売れており、そこそこの品質の低価格商品との二極化がより一層進んでいる。 ・食品会社の事件などの影響で、食品に対する不信感が高まっており、牛肉や乳製品は販売量が極端に減少している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・酒類の売上をみても、購買の中心は低価格品へ移行している。販売量も減少しているため、客単価が大幅に低下している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・バレンタイン商戦もまったく不振である。
		衣料品専門店(企画担当)	お客様の様子	・リニューアルした定番商品とともに、新規のトレンド商品の購入にも客は慎重になっている。そのため、客1人当たりの買上数量が減少している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・下取り車は、使い切ってスクラップになるものか、維持しきれなくなって手放されるものが多くなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売台数が、対前年比で2割ほど減少している。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・新築現場を中心に受注価格の競争が続いており、販売単価も低下している。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・婚礼客が減少し、単価も低下しており、広い会場の稼働率が落ちてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街はこれまで以上に人通りが少なく、営業回数も減っている。長距離客の有無で1日の売上が大きく左右され、毎日が運頼みになっている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・売上と客単価が低下している。
美容室(経営者)	来客数の動き	・カットの周期がだんだん長くなってきている。		
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・先行きが分からないという理由で、契約をためらう客が増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品が一層出なくなり、低額品の販売量も減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数はあるが客は安い物しか買わず、売れ筋商品も売れない。客単価は対前年比で 60～80%となっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・メモ持参で買物する客が非常に増加している。必要な物以外は全く購入せず、できるだけお値打ちに買いたい様子がうかがえる。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客は他店と値段を比較し、安い物を更に値切る傾向が強くなってきている。
		バー（経営者）	来客数の動き	・来客数は明らかに減少しており、特に深夜帯の客がいない。終電に間に合うように帰っている。
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（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内は数か月前から準備してきた年度末予算の対応で、ようやく回復がみられている。 ・輸出は徐々に上向きつつあり、特に欧州の改善が顕著である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが若干ながらプラスになっている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売業での販売単価の低下が販売数量の増加につながっていないため、製造業の受注量も増えない。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・国内向け、輸出ともに元気がなく、対前年比を下回っている。
		非鉄金属製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・価格決定後にも値下げ要請があるなど、泥仕合になっている。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数は増えたが、受注量は依然として低調である。
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・少し前までは改善の兆しがあったが、また以前の状態に戻っており、どの取引先も受注の見込みがたっていない。
		通信業（システムエンジニア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は年度計画よりもかなり悪いが、販売量は変わらない。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・小売業の販売の伸び悩みが顕著にみられる。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料が値上がりしているにも関わらず、受注価格は値下げされている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・コストダウンの要請がますます強くなり、自社の収益確保が難しくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・保険の解約や従業員を減らす会社が増えている。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの業績が悪化している。特に半導体業界の業績が底を打たない。
		税理士	取引先の様子	・確定申告では、個人事業主の損失の申告書をよくみかける。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅やマンションの着工件数が減少しているため、タイル建材等の受注量が減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が激減し、低単価競争がますます激しくなっている。採算を度外視して、受注を取り合っている。

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
		金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	・設備投資の引き合い、受注ともに、厳しい状況が続いている。加工部門も生産量が減少している。
		輸送業(エリア担当)	取引先の様子	・東海地域でも、取引先荷主の倒産増加で未回収金が発生し、影響が出てきている。
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・貨物も一般車両も料金の要らない一般道路へ回る影響か、国道がとても混雑している。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	競争相手の様子	・具体的な案件がみえず、小さな案件の話ばかりである。
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	・派遣受注は減少しており、人員を極力増やさない傾向にある。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・自動車関連は引き続き堅調で、IT関連も下げ止まりつつあり、全体的に受注は上向き始めている。しかし、価格の低下には歯止めがかかっていない。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・アルバイト需要は横ばいにあるものの、正社員需要はこれまでにないほど落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・契約打ち切りや派遣料金の切り下げ、労働時間の短縮等、コストダウンを迫る企業の動きはかなり活発化してきている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込者のうち、事業主都合が対前年同月比で70%も増加している。
		民間職業紹介機関(エリア担当)	求人数の動き	・求人数が微減している。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・対前年同月比で注文が引き続き減少傾向にあり、特に通信関係での減少が著しくなっている。 ・同業他社との競合も激化している。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・パート、アルバイトはプラスに転じているが、正社員などの動きは低調である。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・有効求人倍率は11月以降連続して前年を下回っている。特に有効求人数の減少が著しく、3か月前より13.7%も減少している。 ・正社員からパートへ雇用形態の移行が目立ち、3か月前は25~26%だったパート率が30%を超えている。	

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	景気の現状判断	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	家電量販店(経営者)	単価の動き	・ハイビジョンテレビ、ノートパソコンなどはかなり好調に売れており、単価も上昇している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・新年会を目的とした宿泊は前年並みであるが、昼食だけの客が昨年の2倍以上に増加し、女性のグループや団体が目立っている。

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
	変わらない	スーパー（店長）	お客様の様子	・特別セールのおときは売れるが、通常販売に戻ると買い控えがひどく、個人消費の傾向は全く変わっていない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買上点数は下げ止まり、来客数は若干上向きになっているが、買上単価の低下傾向は依然続いている。
		その他専門店 [医薬品] （営業担当）	お客様の様子	・相変わらず生活必需品については消費が落ちている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・昼食の寿司を低価格の定食やランチへ替える客が若干増加しているため、客単価は伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費節約のため、携帯電話の買換えの相談が増加している。また、法人契約内容の見直しが目立っている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は多少増加したが、1人当たり車券購入単価は低い。また、高額配当を狙うためか、車券の種類が多くなっている。
		やや悪くなっている	一般小売店 [鮮魚]（店長）	単価の動き
	百貨店（売場主任）		単価の動き	・バレンタイン商品の単価が低下している。
	百貨店（営業担当）		来客数の動き	・婦人雑貨部門全体の買上客数は前年同月比 98%を割っている。化粧品は前年並みであるが、一般的な買い回り品では同 90%に落ち込んでいる。
	スーパー（店長）		単価の動き	・食品メーカーの牛肉偽装事件の影響で商品への不信感があるため、客に買い控えの態度がみられる。買上単価は1月も低かったが、今月も同様である。
	スーパー（店長）		お客様の様子	・客の購入態度は慎重で、特売でどんなに安くしても必要な物以外は買わない。また、メモやチラシ持参の客が増えている。 ・同じ商品なら少しでも値段の安い店で買おうとするセールハンターとみられる客の動きが活発になっている。
	スーパー（店長）		単価の動き	・低価格志向が依然として変わらず、客単価の低下傾向が続いている。買上品への吟味が一層厳しくなっている。
	スーパー（総務担当）		販売量の動き	・客の買上点数が減少傾向にある。
	スーパー（総務担当）		単価の動き	・来客数は横ばいであるが、単価が低下している。特に2月は冬物の最終処分を行ったが、売行きが悪い。従来どおり、安くても買わない態度が続いている。
	家電量販店（店長）		単価の動き	・競合店の低価格戦略により、客単価、利益率が悪化している。
	乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・超低価格商品か、超高級商品しか売れていない。主力の販売価格帯の売行きには波がある。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前月発売された新型車に大きな期待をかけていたが、思ったほど販売量が伸びていない。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ステーキコーナーを中心にレストランへの来客数が減少している。加えて、一般宴会の実施件数の減少などにより、売上は前年を下回る見通しである。		
タクシー運転手	単価の動き	・繁華街へ来る客は依然として少ない。また、財布のひもは固いため、値引き交渉により通常料金より安く乗ろうとする傾向が見受けられる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝、ホテル前に待機しても、訪問会社の車が客を迎えに来るため、タクシーによる送迎の仕事が少ない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・物件は小口化しているが、引き合いや受注件数はほぼ例年並みである。しかし、同業者間では受注量などに格差が生じており、競争は一段と厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の受注件数が3か月前より20%減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・値引きによる価格の変動が激しく、また景気の先行き不透明感からローン返済に不安があるため、客は相変わらず決心がつかない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・当店が出店しているショッピングセンターのテナントが、短期間に激しく入れ替わっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少率が前月より拡大している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街のショッピングセンターが撤退したため、通りの通行量が一段と減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・客のいない時間帯が増加している。また、客が来ても最初に注文した後は飲物だけで何時間も座っているため、売上が増加しない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に少ない日が目立ち、例年より2割強も減少している。 ・客の声も「手形期日が長くなって資金繰りが大変」「リストラをするため社員面接を実施している」など、相変わらず良い材料がみえない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は個人では前年同月比で比較的堅調であるが、団体、グループでは同2ケタ近い減少となっている。団体のツアーを企画してもなかなか参加してくれないため、全体的な利用客数は減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・客の新製品に対する動きが徐々に活発化している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新開発商品でも受注が慎重で小ロットである。
		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	・受注ロットは相変わらず小さいままである。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事量及び工事価格は、依然低水準で推移している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格、受注量ともに低調に推移している。同業者の荷物の量も同様である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・長短の金利差が少しずつ出ているなか、わずかながら設備資金の需要が出てきている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・沿道サービス業で、賃貸不動産の需要は出てきているが、県外企業が大部分で、地場企業の活力は感じられない。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・会社の解散や清算が依然として非常に多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・受注先、引き合い先での価格競争が更に激化しているため、受注の確率が一層悪くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込チラシの取扱件数はほぼ横ばいであるが、取扱金額はチラシサイズの縮小などにより減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	金属製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・親会社から価格引下げや一部製品の内製化が実施されたため、仕事量及び売上高の減少が予想される。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・工事の入札状況を見ると、非常に激しいダンピングが行われている。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・飲食店チェーン等の新規出店が増加しているため、アルバイト、パートの新規求人数の減少に下げ止まり感がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・2月に入って平成15年3月卒の求人票が逐次到着しているが、前年比27%減と相変わらず厳しい状況である。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比15%減少し、3か月前の減少率より厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を依然下回っているが、ここへ来て下げ止まり気味で推移している。ただ、製造業の減少傾向には歯止めがかからない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は数か月間減少が続いている。特に新規求人数は業種によるバラツキが従来みられたが、現在は全業種で減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加率が更に拡大している。
悪く なっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は減少傾向にある。	

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	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		
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、牛肉関連の需要増加が続き、客単価が上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・家族連れの来客数が増加している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・近隣のイベントにより来客数が増加し、売上増加につながっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は単価が低いが、来客数が多く昼間から賑わっている。海外旅行はハネムーン、卒業旅行が増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・商品の値下げとキャンペーンが効果を上げている。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・閑散期の割には来客数が戻ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、成約数が増加している。来客数に対する申込者の歩留まり率が上昇している。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・客が余分な物を買わないため、変わらない。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客は無理をせず、気に入ったものだけを購入する傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ヒットアイテムがなく、売上不振が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、客は無駄な商品を買わない傾向にあり、客単価が低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・店舗のリニューアルに向けて冬物処分セールを行っても、暖冬傾向の影響が従来ほどの勢いが感じられず、来客数の割に売上が増加していない。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・チラシによる安い商品、特売品の買い回りが続いている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・牛肉の購入が増加しているが、単価が下落している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に大手ディスカウントの出店が相次ぎ、酒類の販売量が減少しているが、来客数は増加している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・価格的には落ち着いてきている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数の伸びが今一つで、購買意欲も弱い。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	単価の動き	・単価が安い商品かチラシを入れた商品以外には購入意欲が弱い。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	単価の動き	・必要な物以外は購入しない傾向にある。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・団体客が数件来店したが、どの客も飲むのが久しぶりという話である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・購買意欲はある様子だが、客が安い物を選ぶ傾向が強いことは変わらない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・海外旅行はかなり回復し、ほぼ前年と同水準となっているが、関西空港発の国際線の減便により伸びが止まっている。 ・国内旅行も売れているが、価格訴求力のある商品が中心である。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・受注は増加しているが、客や単価の動きなどはあまり変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・ソフト開発に対する顧客のニーズは堅調である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・季節的には一番悪い時期であるが、価格の大幅値下げにより来客数は増加している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数が少なく、売上が厳しい状況が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・複合メニューでパーマやカラーを施す客もいるが、全体的にカットのみの客が多い。
		その他サービス [クリーニング]（経営者）	販売量の動き	・サービスキャンペーンを実施しているが、反応が鈍く、必要最低限の物を終了間際に出す傾向にある。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・売上に大きな変化はみられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数、新築住宅の契約数ともに横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近隣に子供服の専門店が増加し、競争が激化している。

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
		一般小売店 [家具](経営者)	競争相手の様子	・競合店の50%が閉店もしくは倒産している。
		一般小売店 [食料品](経営者)	競争相手の様子	・客は価格のみに強い関心を示す傾向が顕著であり、価格破壊競争により正当な商品が正当な値段では売れない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・給料日前には特に店舗周辺の通行客が少ない。 ・セール時期の中盤は盛況であったが、ミセスにはただ安いだけの物は売れなくなっており、良い物が自分の購買しようと思える価格に値下りするタイミングを待って購買している。 ・ヤング、キャリア等若い世代ではシーズンの始めに必要な物を買って衝動買いを避ける傾向がある。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・冬物のクリアランスが1月に前倒しになり、再値下げをしても必要最低限の買物にとどまっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・来客数の減少に加え、気温が高かったため防寒物の動きが非常に鈍く、売上が減少している。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・美術、宝飾品を中心とした高額品の売上が減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・消費者の品質表示に対する不信感が強まっており、ギフト需要が減少している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・スーパー同士の競合が一段と激しくなっており、客単価が下落している。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・単価が大幅に下落しており、必要な物すら買わない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・既存店の売上が減少している。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・冬季オリンピックに期待していたが、期待通りにならない。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・価格は低下しているが、市場に飽和感があり、活性化しない。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・昼の来客数に変化はないが、夕刻は5%程度減少し、売上也減少している。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・飲み会、外食等の回数が減少している。 ・平日は閑散とし、金、土曜に混雑が集中している。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・少しでも宿泊単価を安くしたいという希望が多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、レストランの来客数いずれも10%程度減少している。しかも単価も下落している。
		タクシー会社(経営者)	来客数の動き	・特に夜間の来客数が減少しており、売上が少ない。社用での利用も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・通勤、帰宅以外の時間帯は客数が減少している。 ・利用距離が短くなっており、流しでの営業は効率が悪い。 ・駅、病院、ホテル等での待機営業は、流しを見限った多くのタクシーが集中する上に、客数も少なく、順番が回ってくるまでに1~2時間の待ち時間となる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・販売量が減少している。 ・同業の店舗が減少傾向にある。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・値引きさえすれば来客数が増加し、客は安い方へ流れている。 ・接待ゴルフはゼロとなっている。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・今回の競輪の開催が土日を2回挟んでいるにも関わらず、来客数が3か月前の平日の開催とあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（店員）	お客様の様子	・客に話を聞くと、仕事がなく暇であるか、リストラで忙しくなったかのどちらかである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの売行きにかげりがみられる。駅から遠く、小規模な物件は特に人気がなくなってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・地元企業の撤退および大規模リストラにより、地元経済が冷え込んでいる。
		商店街（代表者）	それ以外	・最近では廃業し、店を賃貸に出して店主は勤めに出るケースが出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、ウインドウショッピングを楽しむ姿さえみられない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・販売量が増加せず、価格帯も上昇しないため、売上が減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・天候が冬らしくなく、冬物処分品の動きが非常に悪い。 ・暖冬であれば例年春物はファッションリーダーを中心に今の段階で売れるが、従来よりも動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・あるメーカーの商品の売上が昨年10月より極端に減少している。詳細に調べたところ、今まで競合先ではなかったところが市場規模の縮小により競合先となってきている。今までは価格の下落だけが顕著であったが、ここに来て極端な市場の縮小が進行し始めている。昨年までは年間5%程度の縮小だったものが昨年後半から年間15~20%縮小している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・今月は決算月であり決算セールと銘打ってチラシ、新聞広告、ダイレクトメール、電話などあらゆる媒体を使って販売促進を行ったが、ことごとく失敗し、どうしてよいか分からない状況である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が非常に減少している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・早朝から客を求めて車を出しているが、日に日に客数が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注件数が大幅に減少している。
		競輪場（職員）	それ以外	・来客数の減少、客単価の低下により、売上が減少している。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・最近の客は、30代の一次取得者層と50歳以上の富裕層に二極化されるが、景品目当てで計画のない30代の来場が増加している。子供に教育費のかかる40代はターゲットから外れている。		
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	金属製品製造業（営業担当）	それ以外	・素材関係の価格下落傾向に歯止めがかかり、一部で値上げを打ち出してきている。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社の新商品が活発に動いている。
変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・買い控えがますます進んでいる。 ・得意先の在庫がある程度減らないと仕入れが起らない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況が安定してきている。同じ電機業界でも回復基調の会社とまだまだの会社に分かれてきている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・減産体制やそれによる在庫製品の減少等を含め、価格面、受注面ともに良い兆しが見えてきているが、鉄くずが高いこともあり、利益面ではまだまだである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入って設備投資案件の受注が増加している。ただし、客の需要は恒常的なものでなく、スポット的な生産のためにやむを得ず投資するという性格のものである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近では同業企業間でも勝ち組、負け組の差が激しくなっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・マンション建売業者の土地取得意欲は依然おう盛であるが、立地条件や再販価格に対する条件が厳しくなっている。
		司法書士	それ以外	・仕事量が少なく、その内容も企業の拡大や発展につながるものは少なく、現状維持的なものが多い。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先で在庫が過剰であり、低調な出荷が続いている。在庫がなくなれば新たな展開が始まるのでそれまでは辛抱である。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・価格下落のうえに、新規の引き合いが減少している。同業他社も悪そうである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ますます受注量が減少し、先が見えない状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共、民間問わず、入札工事の落札価格が非常に低価格である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の経営が非常に厳しくなっており、かなりコスト削減にシフトしている。 ・グループ外から仕事を取ってくる傾向にあり、ギブアンドテイク的な仕事がないかという話がよくある。 ・供給過剰の状況が続いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先は売上の減少が続いており、受取手形等の割引枠の枠空きが目立つ反面、手形貸付等での借入れ申込が増加している。
	悪くなっている	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の値引要求があり、利益がますます減少している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が極めて少ない。生産調整を行っているにもかかわらず在庫が増加し、操業の一時休止を余儀なくされている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主な得意先は決算に向けて調整しており、外注費、購買費を抑えている。
		新聞販売店 [広告] (店主)	取引先の様子	・経費節減や節約により、購読離れが続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年の7～8割まで減少している。
	雇用関連	良くなっている	-	-
		その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・信用不安が増大しており、受注しても一定量以上納めないような動きが進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月決算に合わせた経理、財務関係の依頼が多く、受注は増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度の正社員採用の減少に伴い、派遣需要が増加している。ただし、短期需要がほとんどを占め、長期安定型の需要は減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数はやや増加傾向にあるが、新規求職者数も増加しており、雇用情勢は依然厳しい状況に変わりにない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣先より期末までの派遣終了の通知が多く届くようになっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人の動きがあまり活発でない。 ・例年、4月からの採用、入社に向けて活発になる時期であるが、活発さがみられない。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・小口の求人広告数が激減している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・有効求人数の落ち込みは少ないが、新規求人数の落ち込みが大きく、雇用の厳しさが増している。	

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	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	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加していることから、全体的にはやや良くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の増加傾向とともに、客の購入意欲も高まってきている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・狂牛病問題の影響は少なくなっており、食品メーカーによる牛肉偽装事件に対しての影響もほとんどないことから、売上が5%ほど回復している。
		旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・長距離型の旅行が増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量、来客数が増加している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・新システムを導入したことにより、来客数が増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・客の動きが激しく、販売量の動きも良くなってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・単価が低下している。
		一般小売店[菓子](経営者)	単価の動き	・客単価が低下したままである。
		一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・顧客の買い控えが続いているものの、売上は減少しておらず、落ち着いている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・中小の新規出店等の動きはあるが、来客数自体は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が少し落ち込み、98%になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品の不振により、客単価の下落が継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・青果物の単価が低下したままで推移しており、集客努力をして来客数が増加しても、なかなか売上の増加には結び付かない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・売上は良くないが、来客数は極端には減少していない。客は買う物によって、店を上手に使い分けている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・購買単価は低下しているが、来客数は例年と変わらない。商品単価が低下しているものの、顧客は商品を選んで買っている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は主力商品である弁当やおにぎりを、安価な物から購入している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・定価で販売している商品と特売品とでは、販売量にかなりの差が出ており、安い物を買う傾向がいまだに続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値段を下げた商品の投入を行っているが、以前に比べ、価格の優位性で購入量が増加することがなくなってきた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上個数が減少したままである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・リクルート、フレッシュマンの来店はあるが、単価が低下している。プライダル関係は来客数が増加している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の処分時期だが、例年に比べて1人当たりの買上点数が減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・客が他店との間を行き来しながら商談を進めて、購入を決定することが多くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールでは、まとめ買いでない単品購入の家具の動きはほぼ変わらないが、高額な商品については動きが鈍い。
		その他専門店 [贈答品]（店員）	来客数の動き	・客は目的を持って来店し購入していくが、自分のための購入は少ない。
		その他専門店 [書籍]（店員）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼夜とも予約以外の来客数が伸びておらず、まとまった予約も少ない。平日の来客数の伸びが全くみられない。
		その他飲食 [ハンバーガー]（エリア担当）	来客数の動き	・新商品のキャンペーンを実施しても、一時的な効果しか得られず、来客数が増加しない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・飲み屋街での仕事がなくなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約が、従来平均を下回っている。
		テーマパーク（広報担当）	販売量の動き	・売店における購入率、客単価とも伸び悩んでいる。
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は特に上向きでも下向きでもなく、新規の顧客が大きく増加している状況でもない。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・販売戸数は上向いているものの、値引きを要求されるケースが増加している。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数や電話の問い合わせ件数などの動きは依然として悪い。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は来店しても買物に消極的である。	

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（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が低下しており、春物も低迷している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・バーゲン品から春物への案内を行っているが、客はあまり来店せず、客単価も10万円から5万円程度に低下してきている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・春物の動きが鈍く、まだセールの商品を買う客が多い。ヒット商品がないため、ヤング向けの商品も動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・化粧品など身の回りの消耗品でさえ売上が鈍化している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。売上が厳しく、単価も低下してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が下落傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売品だけの目的買いである、バーゲンハンターが目立つ。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価にさほど変化はないものの、販売量、来客数とも下向きである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として買上点数が少なく、買上単価も低い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。
		乗用車販売店（所長）	販売量の動き	・客の買い控えが進んでおり、新型車が出たものの、それによる受注上乘せができていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・小型車は売れるが、高級車は売れない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・金地金をキロ単位でまとめて買う客が増加しているものの、一般の時計、リング、ネックレス等の売上は極端に落ちている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・客単価が低下しており、来客数も減少している。客が安いウイスキーを飲んだり、ウイスキーを飲んでいた客が安い焼酎を飲んだりしている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観光客が減少しており、地元客の利用も減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数はある程度あるが、単価が落ちてきている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼件数、一般宴会の受注、レストランでの夕食時の来客数が減少している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランではイベント開催時には集客が図れるものの、日常の利用客が減少している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・販売量には変化がないものの、客単価が低下している。
		タクシー運転手	それ以外	・夜間の利用客数の減少が顕著であり、JRや深夜バスに乗り換えている客が多い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・売出し等のイベントの際には、来客数が増加するものの、それ以外では来客数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が低下し、来客数、購買数量が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は来店して気に入った物があっても買わない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品メーカーの牛肉偽装事件が牛肉販売量の落ち込みに追い討ちをかけ、客単価も更に低下している。豚、鶏、鮮魚の売上に伸びはあるものの、牛肉の落ち込みをカバーし切れていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンセールを行っても、売れ残りが多い。

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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・例年は3月に需要最盛期を迎えるため、2月後半は新規の顧客が増加するのに、今年はかなり減少している。
		自動車備品販売店(店長)	単価の動き	・単価の高い商品が全く売れない。
		都市型ホテル (営業企画担当)	お客様の様子	・近隣の食品会社が輸入肉を国産と偽って販売していた事実が判明し、顧客が敏感になっているため、ホテル内のレストランでの鉄板焼きの売上が良くない。バイキングのように、種類が豊富でリーズナブルなものは、ある程度集客がある。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・参加費が高めの設定となっているイベントへの参加や、イベントへの事前申込の状況が悪くなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・業績の良い民間企業が設備投資を始めたり、計画をしたりする動きがある。
	変わらない	繊維工業(統括担当)	受注価格や販売価格の動き	・依然として価格の下落傾向が止まらず、上昇する兆しがみられない。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・有機化学品、樹脂が引き続き低迷している。無機化学品については、一部で需要が伸びてきているが、全体的に以前と変わらない状況となっている。電子材料が非常に悪い。
		窯業・土石製品製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業界、IT業界は著しく低迷した状態であり、両業界とも耐火物需要量が大幅に落ち込んだままである。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・主力商品の電池材料の販売量、受注量、価格が低迷したままである。
		一般機械器具製造(企画経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、引き続き受注量、販売量が低水準にあり、季節的要因を別に考えても、例年を下回る状況が続いている。
		電気機械器具製造業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・受注量の減少傾向、価格の低下傾向が続いている。
		通信業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・新製品の価格がクライアントと折り合わず、結局採算を度外視した価格付けを行っている。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・取引先の受注量は依然低水準にあるが、下げ止まり感が出始めている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・受注単価は変わっていないが、納品に際しての競争が激化している。
		やや悪くなっている	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き
	悪くなっている	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・取引先企業の再建や撤退が増加している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工事が65%程度しかなく、厳しい状況にある。
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	新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子	・求人数が前年比70%台から上昇できず、周辺企業の業績悪化がなお続いている。

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
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 例年求人広告は新年度からの新規事業に備えて上向き時期であるが、最近はここ 10 年で最低のレベルで推移している。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・ 倒産、合併、統合により、昨年まであった所在地に企業がなく、全国に郵送した求人申込の依頼が大量に返送されてきている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・ 人材派遣のユーザー企業で業績の低迷が続いており、雇用面に依然として明るい要因が出てきていない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・ 新規求職者数が、例年に比べ大幅に増加している。
		民間職業紹介機関 (職員)	採用者数の動き	・ 企業が人件費の増加を嫌うことにより、採用するにしてもその基準を高くするケースが増加しており、結果として採用数の減少につながっている。
	悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・ 再契約数が減少傾向にある。新規の依頼件数は例年と比べても変わらないものの、求人依頼のある業界は限定されてきている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	雇用形態の様子	・ 正社員の欠員をパート、アルバイトで補充するケースが増加している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 有効求人倍率が過去最低を記録するなか、電機部品製造業や衣料品製造業での求人数の落ち込みが大きくなっている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・ 新規求人数、月間有効求人数ともに例年より減少している。新規求職者数は4か月連続で増加しており、月間有効求職者数も増加が続いている。
		学校 [大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・ 人件費削減のため、正社員ではなく契約社員の求人が増加している。

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	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	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ 客単価は多少低下しているが、来客数が一時より増加している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ 契約後の追加注文が多い。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・ 寒い日が続き、通行量は少ないように感じたが、売上は前年並みである。
		一般小売店 [生花] (経営者)	単価の動き	・ 相変わらず単価が低く、高価な品物が売れない状態が続いている。
		百貨店 (営業担当)	それ以外	・ 主力のファッション関連商品の動きは少ないが、ブランド商品は円安による価格改定が予定されており、駆け込み需要のため大幅増加している。生鮮食品は、狂牛病及び商品表示の問題から肉類が大幅に減少した。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・ 自店は2ヶ月前より好調であったが、他の既存店は前年割れの厳しい状況である。
		スーパー (営業担当)	単価の動き	・ 売上単価が低いいため、目標がなかなか達成できない。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・ 来客数は横ばいであるが、高額品は一定量売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店 (管理担当)	お客様の様子	・学卒者の需要が起こる時期であるが、そのような兆候がみられない。	
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・商談がまとまるまで時間がかかり、悪いまま変わらない。	
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・海外旅行に回復の兆しがみられるが、売上全体では低水準が続いている。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ブランド品など高くても購入する人と、安い目玉商品を購入する人に二極化している。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客が慎重になっており、プランから受注までに時間がかかるケースが増えている。	
		その他住宅 [不動産] (経営者)	お客様の様子	・買い手側の動きが鈍い状態が続いている。	
	やや悪くなっている		一般小売店 [乾物](店員)	競争相手の様子	・食品の表示問題や狂牛病の影響により、撤退、倒産する店が増加している。
			百貨店(売場主任)	販売量の動き	・例年より冬物商戦が早く終わり、また、春物の動きも鈍い。
			百貨店(会計担当)	お客様の様子	・本当に必要な物だけを買って、買い回りする傾向がみられない。
			スーパー(店長)	販売量の動き	・販売量の減少と販売単価の低下により、ますます悪くなっている。
			衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数が減少している。また、購買姿勢が慎重になっており、商品選びに時間をかけている。
			家電量販店 (店長)	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が前年より1割くらい下がっている。
			設計事務所 (所長)	お客様の様子	・マンション販売に売れ残りが出始めている。
			設計事務所 (職員)	競争相手の様子	・同業者で倒産するところがあり、また、売上高は軒並み前年割れの状態である。
	悪くなっている		一般小売店 [書籍](営業担当)	販売量の動き	・大口注文があっても、売上が前年確保できないくらいに来客数、客単価ともに落ち込んでいる。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・近くの工事が終わり、また、バレンタインデーも伸びなかったことから予想より悪化している。
			都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・プロ野球チームのキャンプがあり、例年どおりの活況を呈していたが、単価の低下が目立っている。
			タクシー運転手	お客様の様子	・来客数が少なく、距離的にも短い所ばかりである。特に、飲食街へ出る人が極端に減少している。
			通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量が極端に落ちてきている。
			美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年比15%以上の落ち込みである。
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
やや良くなっている		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社と関連のある建築関連、内装関連の業者が、忙しくなってきた。	
変わらない		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・経営が危ないといわれている業者によるダンピング受注がみられるなど、受注金額の低下が続いている。	
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・荷動きが悪く、生き残るために運賃は正に力を入れているが、前年並みの売上を確保するのに必死である。その穴埋めのために、経費削減に努めている。	
	公認会計士	受注価格や販売価格の動き	・3か月前の決算企業の内容と今月の決算企業の内容を比較すると、ほぼ同じような減少率である。		

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	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・利益が圧迫されており、商品の価格設定が厳しくなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品があまり動いていない。このような状況の中でデフレ傾向が続いており、同業者や関連業者が疲弊している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月初めに予定していた売上から、必ず1割くらい落ち込んでいる。
		化学工業（営業担当）	競争相手の様子	・稼働率低下が続いており、稼働率アップのための極端な価格が散見される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・排ガス規制強化によりユーザーの買換え心理が阻害され、受注が停滞気味である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に受注価格が低下している。数少ない大口案件は、価格競争が激しく、利益が出ない状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の資金繰りがひっ迫している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元紙への求人出稿額が、バブル期の3割くらいしかない。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者の中に、系列会社に吸収合併される企業、大幅リストラと経営陣の入れ替えを行う企業が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・価格低迷や中国製品の進出等の影響から取引先の倒産が続いている。
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	求人情報誌製作会社（従業員）	雇用形態の様子	・正社員雇用の広告が極端に少なく、アルバイト雇用も少ない状態が続いている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・期末が間近になり、予算消化とみられる駆け込みの出稿が出てきている。しかし、売上不振のため広告を止めているところも結構ある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年末から年度末にかけては、求人数、派遣の依頼件数が増える時期であるが、今年はこのような傾向がみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・倒産やリストラの影響から有効求職者数は20か月連続して前年を上回っている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・地元中堅企業の倒産が発生している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7か月連続で、有効求人数は5か月連続で減少している。

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	景気の現状判断	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）	来客数の動き	・移転のための閉店セールで売値が安く、効果が出てきている。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・当店は24時間営業を行っており、夜間の売上が構成比で12～13%になっている。競合店の地場スーパーが厳しい状況なので、最近は順調に推移しており、売上も12～13%程度伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・国内、海外共に個人の契約件数が20%ほど増加している。若年層はスキーや東京ディズニーランド、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに集中している。
		タクシー会社 (営業担当)	来客数の動き	・米国テロの影響もあると思われるが、前年と比べて団体客が少し増えている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・消費単価のダウンはあるものの、暖冬の影響もあり入場者の動きがやや活発になっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅公庫の新年度からの融資枠縮小に伴う駆け込み需要がある。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数もあまり増えず、単価下落も下げ止まりの感がある。金の延べ棒等の購入意欲が一部にみられる。物余りから換金の動きが多少出てきた感じである。
		商店街(代表者)	単価の動き	・来客数はあまり変わらない。単価が上がらないので売上がほとんど増加していない。
		商店街(組合職員)	お客様の様子	・2月中旬から商店街の数か所でイベントを行っており市外、県外からも多数訪れているが、売上には比例していない。生活用品以外は大変慎重である。
		一般小売店 [青果](店長)	単価の動き	・半年くらい変わらない。し好みである果物はぜい沢をしないという状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月は昨年と同日数で営業しているが、依然厳しい状態が続いている。年間平均の前年割れは今月も続いている。客の動きも催事中心になっている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・売り尽くしセールを行っても単価が非常に低く、客の買上率も悪くまとめ買いが少ない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・冬物処分においても重衣料は低調に推移している。しかも単品買いが多く、購買単価も落ちており、客の消費意欲は低い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・店内にかなり大きな100円ショップコーナーがあるが、そこでさえ買上点数が前年の9割を切る程度である。また、客は店内で100円ショップに行き、用が足りるものはそこで買うだけで、他の売場では高い商品が出ていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・バレンタインに関しては前日と当日がピークで、昨年と比べると前もって買わない客が多い。
		スーパー(経理担当)	来客数の動き	・客単価は下がっているが、売上、来客数共前年を上回っている。これは大手スーパーの一時閉鎖の影響であり、景気が良くなっているわけではない。逆に先行き不透明感が増している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算時期を迎え、客の動きが少しずつ増えてきたようだが、契約までに時間がかかり、思うように契約が伸びない。
		その他専門店 [医薬品] (従業員)	単価の動き	・来客数はやや増加しているが、客単価は下がったままで、3か月前と比べ横ばいである。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月は市主催のイベントが2週間あり、対前年、対前月共に大幅にアップしたが、これは一時的なものである。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・現在の景気から考えても、海外旅行や2泊3日の旅行に行こうという需要はまだ少ない。日帰り旅行などの近場の旅行が多い。
		旅行代理店 (業務担当)	単価の動き	・比較的価格が安い商品の反応は良いが、高額商品になると反応がない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・長崎市では今月、ランタンフェスティバルがあり、県や市の宣伝効果でかなり客の動きが良く、駅、旅館、会場周辺には客の動きがある。しかし、それ以外では落ち込みがあり、差し引き横ばいという状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忙しい時と暇な時の差が大きくなっている。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・昨年11月以降、携帯電話の販売も落ち込んだまま、上昇も下降もしない状況が続いている。
		観光名所(職員)	単価の動き	・売上は前年同月比で6%伸びているが、本来であればもう少し出る数万~十万円単位の高額商品があまり出ていない。ゴルフ場の単価は3か月前と全く同じで入場者は16%減になっている。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・デフレ状態で、ゴルフ場の客単価が1割くらい落ちてきている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・周囲の同業者は、依然としてなかなか物件がないということをよく話している。
		住宅販売会社(常務取締役)	お客様の様子	・景気低迷に変わりはないが、落ち込んでいた来客数が増加に転じ成約率は高止まりした。しかし、住宅公庫の基準変更前の駆け込み需要と業界の値下げ、サービス等が要因であり、持続の見込みは薄い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・若年層の購買力にも手詰まり感がある。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・先日、職場で早期退職者優遇制度の募集が行われた。小売の中で従業員の買物が占める割合は高いが、先行き不安感から従業員の買物すら既に減っている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・営業日数を昨年より1日プラスして営業したが、昨年の売上実績を確保できない。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・小売業で倒産する会社があり、当社が引き受ける状況が出ている。従業員も当社が雇用をする形になっている。小売業全体の調子が非常に悪い状況である。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・来客数は以前と変わらないが、単価が落ちている。客との話では、メディアの悪い情報だけで不安感が増し、信頼感がなくなり、消費そのものに対する意欲が落ちているように感じる。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が低下し売上が伸びない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・鹿児島県内では大手スーパーの閉店がかなり出ているが、それでも近隣のコンビニやスーパーの売上は増加せず前年並みという傾向にある。コンビニでは相変わらず前年比10%減と同じ傾向であり、なかなか増加に転じない。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・2月は一年中で売上、来客数の最も少ない月であるが、売上も来客数も前年同月比で減少している。ブランド物の購入も客の単価選定が厳しい。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・2月にクリアランスセールを行なったが、昔みたいにまとめ買いをする客が少ない。
		住関連専門店(従業員)	来客数の動き	・季節ものの売上も芳しくない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	単価の動き	・長崎県はセルフスタンドが増え、単価自体が下落している。販売量は前年と変わりなく、売上が全体的に落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [書籍](店 長)	販売量の動き	・全体的に売行きが悪くなっているが、特に専門書 の売行きが大きく落ち込んでいる。
		高級レストラ ン(専務)	お客様の様子	・客単価が下がっており、余裕がなくなっている感 じがする。
		高級レストラ ン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数が増えたり減ったりし、忙しい日は忙しく、 暇な日は暇である。平均すると下がっている。
		一般レストラ ン(スタッフ)	来客数の動き	・常連客のリピート回数が減ったような気がする。
		タクシー運転 手	来客数の動き	・長時間空車で客待ち時間が増えている。夜は全く 客がなく、提灯行列の状態である。
		タクシー運転 手	お客様の様子	・店舗移転に伴う安売りバーゲンで客が少し動き、 それに伴ってタクシーも若干動いた。しかし、某メ ーカ-の食品に対する疑惑等があり、近場で買物を 済ませる人が多く、全体で見ると動きが悪い。
		通信会社(経 営者)	お客様の様子	・リストラで雇用保険をもらっている人が多くなり、 雇用保険が切れてもなお再就職の道がないという 人が多く見受けられる。
		通信会社(営 業担当)	お客様の様子	・見積提出中若しくは商談中のものが、客の売上高 の減少という理由で日の目を見ないケースが増え ている。
		美容室(店長)	お客様の様子	・不況下でようやく仕事が見つかった、趣味の会合 にも参加者が少なくなったという話を聞く。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・低価格商品が主力になりつつある中で、更に値引 き販売が増えている。
	悪く なっている	一般小売店 [青果](店 長)	来客数の動き	・近辺のスーパーが新装オープンし、スーパーの方 へ客が流れている。当店は青果のみの商売なのでス ーパーとの競争になっている。
		一般小売店 [生花](店 長)	お客様の様子	・例年この時期は、春なので客が衝動買いをするの だが、単価の安い物を表に出して、そのまま売出し てもなかなか買おうとしない。
		百貨店(営業 担当)	来客数の動き	・固定顧客の買物状況は悪くないが、その他の客の 売上がかなり落ち込んでいる。
		百貨店(売場 担当)	単価の動き	・購買単価、購買客単価が5か月連続で前年実績を 下回っている。大型店の出店から1年が過ぎ、その リバウンドで来客数、購買客数、数量、買上率が前 年を若干超えているが、3か月前より来客数、購買 客数、数量がそれぞれダウンした。単価・購買力 単価の下落幅は若干改善している。総合的にみて上向 いているとは判断できない。
		百貨店(売場 主任)	競争相手の様 子	・近くにあるスーパーがクローズしたままである。 中心街には当社とそのスーパーともう1店の3店 の大型店があるが、この1店のクローズが響いてお り、来客数等も非常に減少している。
		百貨店(販売 促進担当)	来客数の動き	・1月までは来客数が前年をクリアしてきたが、2 月は前年割れであった。来客数が今年度、初めて前 年を下回った。厳しい状況が続いている。
		コンビニ(店 長)	単価の動き	・駅のコンビニだが、朝食や昼食で今までの高い物 を安い物に変えたり、2つ買っていたのを1つに抑 えたりと、小遣いが不景気で少ない分、食べる物が 少し減っている。単価も400円が300円へとというよ うに下がっている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・今年は早めに暖かくなっているが、依然として消 費者の財布のひもは固く、価格を下げてても必要最小 限しか買わない。

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
		乗用車販売店 (管理部長)	来客数の動き	・土、日曜のイベントについて、CMや新聞広告等でかなり販促をやっているが、以前に比べ来場者数がぐっと減少しており、客の財布は締まっている。熊本県内では、地元大手スーパーの再生法等の問題が身近にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・ある重機流通の会社では重機が全く動いておらず、ガソリン代の数万円すらお金が入るのを待って払っている状態である。金属スクラップ業者が民事再生法を申請し、連鎖倒産がものすごい。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数も少なく、先の予約の取り消し等が目立つ。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・2月は営業日数が少ないとはいえ、来客数ゼロが2日あり前年比3割減であった。客も独身の方が多く、1人であるのでなかなか売上が増加しない。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・競合店の来客数も落ちていることから、自分の店を含め、エリアで来客数がかなり落ちているという現象が現れている。
企業 動向 関連	良くなっている	電気機械器具 製造業(経営者)	取引先の様子	・2月に入り半導体関連の大手からの受注が急激に増え、3月の中旬に満杯になるというかつてない状況が醸し出されている。
	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	・関係先の状況からいうと、受注量は若干増加傾向にある。ただし、年度末での需要ということで、一時的なものだと感じているが、2~3か月前と比べると若干向上している。
	変わらない	農林水産業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・得意先からの要望はかなり強いが、国内外共に狂牛病の影響で原料が思うように調達できず、期待したほどの売上を上げることができない状態である。
		金属製品製造 業(企画担当)	受注量や販売 量の動き	・例年、この時期は年度末の駆け込みの注文があるのだが、今年はないような感じを受けている。
		一般機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・自動車関連金型が動いている。あと1~2か月はほどほどの状態が続く。
		建設業(従業員)	受注価格や販 売価格の動き	・公共工事の減少と民間工事の低迷から脱却できずに、設備投資が停滞している。受注工事の全体的不足から過当競争を強いられている。
		輸送業(従業員)	受注量や販売 量の動き	・例年、1、2月は商品の売行きが悪いが、メーカーは現在、通常の商品におまけをつけた「特典付の商品」をパックして出荷している。それにより販売を促進し売上を回復しているが、商品自体は落ち込んでいる状態である。
	経営コンサル タント	それ以外	・現在、確定申告が進んでいるが、決算内容を見るとあまり良くないというのが税理士の人たちの状況である。	
やや悪くなっている	電気機械器具 製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体部門の製造は、3月まで悪くなっていくことが避けられない。8月くらいに回復の期待を持っているが、今の勢では回復の影響はなしと考えている。	
	建設業(総務 担当)	取引先の様子	・工事代金の支払いで、今まで現金支払いだった得意先が、資金繰りが悪くなってきたからか、手形が半分以上含まれるようになっている。	
	建設業(営業 担当)	受注価格や販 売価格の動き	・先月と変わらず価格競争が激しく、受注を見送る物件が多い。	
	輸送業(総務 担当)	受注量や販売 量の動き	・今月は地元スーパー破たんの影響が大きいと思うが、非常に荷動きが悪い月であった。	
	通信業(経営 者)	競争相手の様 子	・同業者を含め、資金繰りが非常に悪くなっていると感じる。当社にも借入の申入や融通等がかなり増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	農林水産業 (従業者)	受注価格や販売価格の動き	・特に食品業界はBSEの影響で低迷している。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・取引業社の規模縮小、倒産などが相次いでいる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	新聞社[求人 広告](担当者)	求人数の動き	・3月末に完成する熊本の大手百貨店のテナントで 人事募集や医療関係の求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・3月末で派遣が終了するという派遣先からの申し 出が増加している。特に人員補充をしないという企 業が多くなっている。
		新聞社[求人 広告](担当者)	求人数の動き	・新聞広告の求人数が減っている。
	やや悪く なっている	職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・求人数は3か月前と比べて変化はないが、求職者 数が非常に増加している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・新規求職者数のうち事業主都合の離職者数が、前 年同月比で5か月連続増加している。また、増加率 が大きくなっている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・大手スーパーの破たんにより、今後更に求職者数 の増加が予想される。新規求人数においても、前年 同月比で10%以上のマイナスが続いている。
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動 き	・1月から2月にかけて、早期退職制度を利用して 退職する人が急増している。今まで40代、50代の人 が中心だったのが20代、30代の人も出始めている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・リストラ等による新規就職申込件数の増加が目立 っている。
		民間職業紹介 機関(支店長)	周辺企業の様子	・ユーザーサイドの動きを見ていると、正社員雇用 が第一優先で、派遣会社のオーダーは二の次、三の 次という感じである。需要が相当数落ち込んでいる。

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	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	その他飲食 [居酒屋]経営者)	お客様の様子	・高齢者の観光客数が増加しており、前月に比べ20% 増加している。国際通りをみても観光客数が確実に 増加しており、軍のゲートの警備も日本の警官の姿 がなくなり、緊張感が緩和してきている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・入域観光客が急激に回復し、取扱額が前年並みに なっている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・対前年比で有料施設への来客数は減少しているも の、施設全体への来客数は増加している。
	変わらない	百貨店(副店 長)	お客様の様子	・米国テロの熱が少し冷め、県外への観光客が増え ているようで、婦人客を中心に旅行を目的とした客 が増加している。しかし、引き続き財布のひもは固 く、シビアな買い方は変わらない。
		スーパー(企 画担当)	単価の動き	・依然として単価が低い状態が続いており、売上が 増加する兆しがみられない。
コンビニ(経 営者)		単価の動き	・来客数は前年と同程度であり、低価格の傾向は依 然として変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・いったん戻るかにみえた客単価は対前年比 97.1%とやや下落している。組合せ販売など、企画で単価アップをねらうものの芳しくない状況は変わらない。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これまでに比べウィンドウショッピングをする人がかなり減少しており、買上客数も減っているが、単価は底を打った感がある。	
		その他専門店〔楽器〕経営者	単価の動き	・来客数は少しずつ回復しているように見えるが対前年比、対前月比では減少が続いている。客単価も低下しており、高額商品の買上は確実に減っている。厳しい状況は変わらない。	
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価の低下が昨年から続いており、販売量は3か月前に比べ1割程度下落している。	
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・平均単価が対前年比で下落しており、今後も同様に推移する。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・正月ごろの爆発的な忙しさが落ち着き、来客数が減少している。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の動き	・3か月連続で契約件数は増加しているが、高額物件が売れず、値下げをせざるを得ない状況である。収益も厳しい状況である。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商品が通常単価では売れず、値下げしなければ売れないという厳しい状況である。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ペイオフ解禁による資金移動等の影響から問い合わせや受注量が増加している。
変わらない					
やや悪くなっている		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規回線の申込が減少している。	
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	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・派遣社員を正社員に切り替えたり、新規の雇用をしたりする企業が見受けられる。また、各社イベントを催す場合の費用も高額になっている。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・観光客が増加傾向で予約が入ってきているとの観光業界の話もあり、求人状況も特に観光関連で回復がみられる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあり、前月より 25%増加している。求職者数は前月より 10.6%減少しており、新規求人倍率は 0.17 ポイント改善している。	
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用が減る一方で、人材派遣の求人が増加しており、全体では変わらない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣料金の引下げ依頼が多くなっている。	
	悪くなっている	-	-	-	