

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店(店長)	・単価が上昇しており、客の価値観に合う商品は、多少高額でも今後売行きが良くなりそうな兆しがある。
		高級レストラン(スタッフ)	・4月の観光客の予約が前年と比べて大幅に増加しており、客単価は低調だが展望は明るい。
		その他レジャー施設(職員)	・ワールドカップの開催が近くなり、観光、視察等で来場者が増加する。
	変わらない	スーパー(店長)	・内祝ギフトの需要に期待しているが、就職者数の減少などの不安材料も多い。
		住関連専門店(営業担当)	・販売単価の下落が販売量の増加につながらない。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・客の健康への関心は高まっているが、一方で出費を控える傾向もみられる。
		一般レストラン(スタッフ)	・競合店との価格競争が熾烈になっている。
		旅行代理店(従業員)	・旅行需要は拡大する傾向にあるが、KLMオランダ航空のヨーロッパ直行便撤退等のマイナス要因もある。
		旅行代理店(従業員)	・旅行への潜在意識はあるが低価格志向が根強く、海外、国内共に旅行先を近場にする傾向がみられる。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行は回復基調だが、ヨーロッパ方面等の高額商品に本格的な回復がみられない。
	やや悪くなる	スーパー(店長)	・周囲での炭坑閉山、大型スーパーの撤退、工場の撤退等の影響による来客数の減少が懸念される。
		スーパー(企画担当)	・食品メーカーの牛肉偽装事件以降は食に対する安心、安全に関して消費者の不信感が増しており、消費が低迷する。
		家電量販店(店員)	・客単価の低下に加え、小物商品の販売量の動きが少し鈍くなっている。
		観光型ホテル(経営者)	・前日予約あるいは当日申込の宿泊客が、前年に比べて極端に減少している。
		タクシー運転手	・遠距離割引や市内観光料金の見直しなど、料金体系が厳しくなるので、前年実績の確保も困難になる。
		美容室(経営者)	・店売品等に関する客の購買動向がかなり厳しくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	・例年、春先は季節的な要因で受注状況はやや上向き傾向にあるが、依然として単価が低迷していることに加え、客が将来に対して先行き不安を感じており、期待できない。
		悪くなる	一般小売店[土産](店員)
	百貨店(売場主任)		・来客数の減少に加え、高額品の動きも鈍い。
スナック(経営者)	・客の話は景気がまだまだ冷え込むという話ばかりである。		
設計事務所(所長)	・新規案件の仕事については、話すらない状態である。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	・2月下旬になってから、新規の客が来店するようになっている。
	変わらない	通信業(営業担当)	・問い合わせが増加傾向であるが、受注量は期待したほど増加していない。

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
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・市況の低迷による受注量の減少に加え、同業者との競合が激化している。
		その他非製造業〔機械卸売業〕（従業員）	・鉄骨加工業界や建築関連加工業界では、供給過剰の状態が続いており、業者の1、2割が倒産や廃業、統合していく見込みである。
	悪くなる	司法書士	・2月は住宅建設のため資金借入申込に入る時期であるが、そのような動きがみられない。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・4月以降の業況がそれほど悪くなさそうな同業者でも早めに人手を確保しようとする動きがない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・早い雪どけによって、企業の営業活動が早まる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元大手スーパーや大手衣料品専門店の出店予定があるが、客の奪い合いとなるだけで、雇用の増加につながらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の減少幅が縮小傾向にあることから、これ以上悪化することはない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数の減少に下げ止まり感が出ている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向が続いている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・破たん信組の受皿への移行が予定されているが、引き継がれる職員は半分程度に過ぎず、電気産業でも大規模なリストラが行われる見込みである。
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者が増加している。また、欠員補充や増員をする事務所でもパート雇用が目立つ。在職求職者の増加も大きく、労働条件の悪化がみられる。

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	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・1年を通じて一番の繁忙期に入る上に、話題映画の公開で、関連図書の売上が見込める。
		スーパー（経営者）	・牛肉（輸入肉含む）の販売不振や、青果物の相場安も現在が底で、これ以上悪くなりようがない。その他の部門は堅調に推移しており、景気は上向く。
		住関連専門店（経営者）	・今まではベーシックで低単価の商品がよく動いていたが、ここに来て高単価のデザイン物が動き出している。
		住関連専門店（経営者）	・従前の販売方法を変え、商品の品ぞろえも変えており、多少は良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・去年の10月ごろまでは、前年実績を下回る月が多かったが、それ以降は、ほぼ同じからやや上回っており、この状況は少なくともあと3か月程度は続く。
		通信会社（経営者）	・客又は代理店から、新しい設備を導入するための引き合いが出てきている。
		遊園地（経営者）	・厳しい状況ながら新しいアトラクションの導入や同業他社との共同キャンペーンの展開で、下支えが見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場への来客数が増加している。 ・見学会を開催すると多くの客が来場する。
	変わらない	百貨店（企画担当）	・来客数に比較して、客の様子や買上点数、単価など、悪い状態で変わらない。
百貨店（広報担当）		・価格消費の底打ちと、ワールドカップ景気が功を奏すれば良くなるが、月によって善し悪しが交互する状況に変わりはない。 ・コストをかけてでも仕掛けを続けなければ、好調が長続きしないという厳しい状況は変わらない。 ・当社では平成13年度の累計で増収増益が確保できそうな見通しとなっている。	

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
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車効果で販売量自体の増加は見込まれるが、新型車も安価になっており、全体の売上は増えずに横ばい状態が続く。
		高級レストラン（支配人）	・ 法人需要の回復が望めない状況であるが、個人客の利用動機を喚起する仕掛けを続ければ今月のような状況を維持できる。
		観光型ホテル（経営者）	・ 向こう3か月間の予約状況をみれば、5月の連休を除き、前年より8%減少しており、期待するところがない。
		都市型ホテル（経営者）	・ 歓送迎会や総会の時期を迎えるが、どこも規模を縮小したり、単価を下げたりしており、売上増は見込めない。
		都市型ホテル（経営者）	・ 仙台では、5月に1万人程度の入込が予想されるアスパックが開催されるほか、各種全国大会の開催が予定されており、地元への経済効果が大きいと予想されるが、全体的には相殺され変わらない。
		競馬場（職員）	・ 2、3か月後には大きなレースが開催されるため、良くなると思うが、時期的にワールドカップと重なり注目が得られず、あまり変わらない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・ 新しい競合店が進出してきており、ますます競争が厳しくなる。
		スーパー（店長）	・ 競合各社ともに売上不振にあえいでいる。チラシ価格も一段とディスカウントが強まり、更なる価格競争になる。しかしこれまで同様ディスカウントだけでは集客に結び付かず、売上増は望めない。ディスカウントは利益に直結するため、企業の体力勝負になってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 消費者の財布のひもが一段と固くなっている。 ・ 来客数や客単価に変化はないが、競合店が増えている一方で、不採算店の閉鎖などがあり、厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・ 決算期を迎え、ここ2、3年前と比較しても、新車の購入見込み客数が減少しており、保有の延長や中古車への移行など、新車の売上は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・ 昨年10月以降、月ごとに経営内容が厳しくなっている。種々対策を打っているが、購入者というパイ自体が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	・ 来客数の減少と、高額商品の動きに変わらないが、200～300万円台の中堅クラスの自動車の売行きが悪くなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	・ 円安のために原油輸入価格が上昇し、元売りから特約店に対する仕切り価格が毎月わずかながら上昇しているにもかかわらず、末端のガソリンスタンドにおける販売価格は下落しており、マージン圧縮が一層進んでいる。
		観光型旅館（経営者）	・ 好調な2月から一転して、3月以降は大変厳しいと予想している。 ・ 地元の春先の歓送迎会の集客は、一般企業よりも学校や幼稚園の先生までも含む地方公務員を主なターゲットにセールスを展開している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 3月は歓送迎会の季節であるが、全体的に同じような状況が続き、この先の入込は、当ホテルの底となる。 ・ 婚礼については12月まで予定が見えているが、秋に向けて尻上がりに良くなる見通しである。
		通信会社（営業担当）	・ 競合他社などに対抗していくためには、新たなサービスの開発が必要であり、今以上に経費、売上ともに厳しい状況になる。
通信会社（営業担当）	・ 業界内の価格競争が激しさを増し、客からの値引き要求も強く、それを受けて更に値引きしているのが現状である。この状態が続けば、2、3か月後には商品単価が一段と下落し、売上も減少するため、最終的に景気は悪くなる。		
テーマパーク（職員）	・ 3月の予約件数は対前年比65%であり、これから3月を埋めるのは困難である。		

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
	悪くなる	スーパー（店長）	・競合店の動向を見ても、し烈な価格競争で、体力のない店舗は淘汰されている。 ・原価を割り込んだ安い商品でも動かないと悪循環が更に拡大する。
		スーパー（店員）	・10月から来客数が回復し、1月までは売上も何とか維持してきたが、2月に入り来客数の伸びとは裏腹に売上が低下している。
		衣料品専門店（店長）	・50、60歳代の世代は比較的財布を開くが、それ以下の世代は価格や購入に慎重になっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・燃料油の仕入コスト上昇や競争激化のために、更に収益が減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・今、展示場に来ている客は、更に価格が下がるのを待ち、買い急ぐと損をするという姿勢であり、成約までに時間を要している。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲地の価格を下げたものの客の反応が無い。 ・3月は決算対策のキャンペーン効果で駆け込み需要は見込めるが、4月以降は購入動機が無くなるので、売上は減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（企画担当）	・取引先や競争相手の様子から、製造業では4月以降の立ち上がりが見込まれる。 ・大規模なリストラによって人員削減した企業から、人材不足に危機感を覚える企業が出てきている。
	変わらない	電気機械器具製造業（総務担当）	・平成11年から12年前半まで半導体需要の原動力であったパソコンや携帯電話のような商品が、日本国内では見当たらない。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・受注減や販売単価の低迷、また海外製品の攻勢などに対し、国内繊維メーカーが疲弊しており、産地全体が先の見通しがつかめず、今後更に悪化する。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・3、4月はスーパーが秋冬物商品から春夏物商品に入れ替える時期であるが、商談状況では量販店でも売場面積の縮小が目立ち、販売増は難しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円安になっているため輸出の採算性が良くなっているが、現在のデフレ状態の中で、売上の回復は見込めない。 ・現在、将来ともに余剰人員をどうするかが経営上の課題となっている。
		建設業（経営者）	・県及び市町村の来年度予算をみると、仕事量が極端に減少すると見込まれるため、景気は悪くなる。
		経営コンサルタント	・3月まで経営を維持できそうもないという相談が増えている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣社員からパートへのシフトなど厳しい面はあるが、求人数は徐々に増加している。
		人材派遣会社（社員）	・クライアントの経費削減により、一部業務のアウトソーシングが出ており、受注に成功している案件もある。 ・長引く不景気が派遣業界の追い風になりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・2、3か月先は、一段と人件費関係の合理化を進める企業が増えると予想している。既に派遣を受け入れている会社は派遣社員などが合理化対象となるが、新たに合理化を進める企業は派遣受入れを行う。しかし、それで業績が好転するにはいたらない。
		職業安定所（職員）	・3月末で、管内企業の大規模なリストラは一巡するが、その事だけで景気が回復に向かうとは予測できない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・契約更改する客でも、その先は不透明であるという話が多く、また契約料の値引き要求も相次いでおり、3か月先はもっと悪くなる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告は今後も減少する状況で、問い合わせなども少なくなっている。

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
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員） 職業安定所（職員）	・公共関連の受注が減少しており、来年度以降更に厳しくなるのははっきりしている。 ・今後も電気機械器具製造業及び精密機械器具製造業の大手で事業所閉鎖や希望退職者募集が予定されており、離職者の発生に歯止めがかからない状況である。

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	良くなる	住宅販売会社（経営者）	・客は、住宅金融公庫の年度替わり、金利の上昇に敏感に反応して、イベントやモデルハウスへの来場が増加している。2、3か月後に契約になるので、良くなる。
	やや良くなる	乗用車販売店（営業担当）	・新型車が続々と発売になり、販売台数が増加する。
		その他専門店 [携帯電話]（従業員）	・入学、就職シーズンとなり、携帯電話の需要が多くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客の動きが良く、法事、祝い事、同級会の予約も入ってきている。
		遊園地（職員）	・新規アトラクションの効果で、若者の動きが一層良くなる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・これといったトレンドがなく、非常に厳しい状態が続いている。リード役となるファッション小物が出てくれば、状況も変わる。
		スーパー（統括）	・単価の低下傾向は相変わらず続いていく。同じ客が1回で済む買物を2、3回に分けているため、来店回数は増加しているが、絶対客数は増加しない。
		スーパー（副店長）	・食品産地偽装事件や青果物価格の下落により、今後も引き続き良くならない。
		コンビニ（経営者）	・ワールドカップがどれだけ盛り上がり、消費の起爆剤となるかは未知数で、期待はできない。
		コンビニ（店長）	・客単価は低下しているが、来客数は増加しているので、売上としては変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が変わらない。先行き不安のため、客の財布のひもは緩まない。
		家電量販店（店長）	・客が商品を選ぶ際に、様子見の時間が長く、即決できない状況が続いている。まとめ買いの客単価も落ち込んでおり、依然として、売上の伸び率が低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	・目新しい商品や新サービスもないので、車のメンテナンス需要は安定しており、大きくは変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・いろいろな施策を打っても、販売台数が増加しない。高価格車の販売不振は依然として続く。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（従業員）	・景気の悪い状況が長引いているので、2、3か月では客の購買意欲は回復せず、慎重な姿勢が続く。
		高級レストラン（店長）	・入学や転勤など、人や物が動く時期であるが、現状が維持できるかすら不安である。
		旅行代理店（経営者）	・新年度になっても、悪い状態はすぐには変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・昨年、一昨年と比べ、現在の受注件数は少なく、単価も変わっていない。
		ゴルフ場（支配人）	・今後の予約状況は、平日は前年並みであるが、土日祝日が大変好調で、良い状況が変わらない。
美容室（経営者）	・客の所得減少が続き、パーマのサイクルが非常に長くなり、来店回数が減少している。例年の春先であれば、カットの客が増加するが、それほど変わらない。		
その他サービス [自動車整備業]（事務長）	・厳しい状況が続いており、高額部品の交換において、中古部品を使用して欲しいという客の要望が増加している。		
設計事務所（所長）	・忙しいが、売上は増加しない状態は、今後もまだ続く。		

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
	やや悪くなる	住宅販売会社(経営者)	・雇用、所得の見通しが悪く、地域メーカー等が解雇や閉鎖の危機にあることもあって、客は住宅購入に踏み切れない。事業用の土地も、動きがあるのはごく一部である。
		スーパー(経営者)	・競合店との競争が一段と厳しくなり、今までの販売促進では、売上、客数が落ち込んでしまう。経費を最小限に抑えた定期的なイベント企画を立て、客に飽きられない展開を図らなければ生き残れない。
		スーパー(店長)	・ペイオフ解禁等、客の不安材料が多く、3か月では社会の情勢も良くならないので、やや悪くなる。
		スーパー(管理担当)	・単価の下落は当分続く。一部企業にみられる販売価格の値上げ等の動きが成功すれば、追従して単価が上がっていく。
		コンビニ(経営者)	・県の3大産業である観光、製造、建設業の業況が非常に悪く、これらが良くならない限り、消費は回復しない。
		都市型ホテル(経営者)	・現状が悪い上に、市内最大規模となる大型ホテルのオープンが予定されており、価格も廉価であることから、ますます悲観的な状況になる。
		旅行代理店(従業員)	・価格だけで他社と勝負する状況になっており、単価が低下している。
		通信会社(社員)	・携帯電話市場が成熟化し、これまでのような伸びが期待できない。顧客1人当たりの通話料収入が減少しており、成長力に陰りがみられる。
		ゴルフ場(従業員)	・予約状況や客が真っ先に単価を聞いてくることから判断すると、やや悪くなる。単価を下げれば客も入るが、薄利多売で売上が確保できるほどの人数は入らない。
		設計事務所(所長)	・物件が急に増加することはなく、来客もない状況なので、やや悪くなる。
	設計事務所(所長)	・新規計画物件の話が、全くない。	
	悪くなる	商店街(代表者)	・来客数は加速的に減少しており、買上客の減少も激しい。
		百貨店(店長)	・上得意先、特に、企業顧客の購買意欲がかなり後退しており、外商の売上がなかなかとれなくなってきている。
		スーパー(店長)	・4月に大規模スーパーが進出するため、苦しい戦いが始まる。
		衣料品専門店(統括)	・直接取引している問屋が、今年は既に2軒倒産している。新規に問屋を開拓すると、資金面でも厳しい。
		一般レストラン(店長)	・この数か月で、客単価が大きく低下しており、この傾向は続く。メーカーに要請した結果、仕入れ価格は半分低下してきているが、それでも利益が上がらない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宴会予約が少ないため、悪くなる。
		タクシー運転手	・運転手の数が増加しているため、1人当たりの売上は減少する。
		住宅販売会社(経営者)	・中小企業や個人の住宅ローン、不動産購入に対する銀行の融資審査が一段と厳しくなっており、貸出が増加しない状況が続いている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・新社屋完成により、顧客が獲得できる。取引先から、例年以上の受注の見込みがある。
		輸送業(営業担当)	・新商品の発売や宣伝、ワールドカップ関係の効果により、取引先の販売増加が見込まれる。
	変わらない	食料品製造業(営業統括)	・最低の業況が続いており、今後も変わらない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・受注量、販売価格、取引先の様子など、良くなる要素がなく、大変厳しい状況が続いてる。
		建設業(経営者)	・当分の間、受注量が増加する見通しはないままである。
		経営コンサルタント	・雇用環境の好転、個人消費の回復がなければ、企業経営は変わらない。

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
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・大口取引先の飲食業界では、狂牛病の風評被害を含めて、焼肉屋等の売上が激減し、職替えする店も増加しており、広告掲載が減少している。本来は販促経費を使い、業績が向上する時期ではあるが、相殺して変わらない。
	やや悪くなる	化学工業(総務担当)	・仕事量は減少し、受取手形の期日も長くなってきている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・仕事量が減少すると同時に、値引き要求も厳しくなっており、大変厳しい。
		一般機械器具製造業(経営者)	・建設、機械部品の落ち込みが大きく、作業量が減少している。更に、加工賃の値引き圧力が相変わらず続いている。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・引き合いや受注案件から判断すると、新規の情報化投資は減少し、投資規模も縮小している。一方で、改造依頼が増加しており、客は最低限の投資をしている。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業(総務担当)	・年度末の事業が見込めず、新年度の事業も不透明である。
		金属製品製造業(経営者)	・新しい排ガス規制やNOX規制、東京都の環境条例などによる建設機械、特装車両、トラックの需要増を期待していたが、このところ動きが全くない。
		金属製品製造業(経営者)	・建築関連の仕事量が激減している。価格の下落も著しい。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・3か月後は、対前年比で約20%の売上減少が予想されている。4月以降には、コストダウンの要請も控えており、ダブルのマイナス要因により、業績は悪くなる。
		その他サービス業 [放送](営業担当)	・大型店の閉店計画、企業の倒産等による心理的な影響が強く、スポットコマース、商店街等からのイベントの受注が落ち込んでいる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・電気電子関係では、生産調整等により、派遣需要は比較的少ないと見込んでいる。賃金形態は変わらず、ベースアップはない。全般的には変わらない。
		人材派遣会社(経営者)	・食品会社が比較的忙しいが、住宅、自動車、電機など、ほとんどの製造業が不振という状況が続いている。
		職業安定所(職員)	・リストラや事業所閉鎖など、企業整備に関する相談が依然として多い。
		職業安定所(職員)	・月間有効求職者数は、対前年同月比で引き続き増加傾向にあり、月間有効求職人数の減少傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	・新規求職者数は増加傾向、新規求人数は低水準で推移している。休業や雇用調整を行っている事業所も依然として多いため、このまま推移していく。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関(経営者)	・一部のIT関連企業は良くなるが、特有の技術を持たない製造業は下げ止まる様子がない。建築関係は先がみえず、サービス業は個人消費が良くならない限り、変わらない。
		人材派遣会社(経営者)	・生産、販売の増加に裏打ちされた派遣要請が、影をひそめている。
		学校[短期大学](就職担当)	・最近開催された15年3月の新卒者対象の合同会社面接会では、参加企業が昨年より10社減少している。各人事担当者も、営業職、開発及びコンピュータ関係の技術者は確保したいが、管理部門の求人の見通しが見つからないと話している。
悪くなっている	職業安定所(職員)	・管内大手電機メーカーに続き、電線関係大手企業及びグループ企業もリストラ計画を策定中であり、新たに多数の離職者の発生が予想される。求職者及び雇用保険受給者とも増加し、雇用情勢の更なる悪化が見込まれる。	

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	良くなる	旅行代理店(従業員)	・オリンピックも終わり、出控えていた海外旅行予備軍が一斉に動き出し、3か月後の販売量が増加している。海外航空券の予約も一杯になっている。
	やや良くなる	百貨店(販売促進担当)	・店舗改装に伴う客の期待感、商品展開の変更により、業況が上向く。
		コンビニ(経営者)	・単価は低いが、客は身の回りの商品を購入している。追加的に購入してもらえる商品を仕入れ、販売している。
		コンビニ(店長)	・12月の予約販売や、2月の巻き寿司の販売など、前年比を上回っている部分があり、スポット商品を客に受け入れてもらえる期待がある。
		家電量販店(営業部長)	・3月中は、昨年家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の影響を受けるが、4月からは徐々に平準化されることにより、家電4品目は多少良くなる。ワールドカップに向けて、テレビ、ビデオを中心に販売の伸びが期待できる。
		乗用車販売店(総務担当)	・新車発売の出足が好調である。
		一般レストラン(経営者)	・周辺の再開発が一部完成し、4月からは活気が出る。
		旅行代理店(従業員)	・2、3か月先のツアーに関する問い合わせが増加しており、芸能人のファンクラブツアーの問い合わせも相当ある。
		旅行代理店(従業員)	・店頭でのセールス及び宅配等により、4月から受注が出てくる。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・新型ゲーム機を始めとするゲーム機の台数が増加しており、当社のようなソフト会社は上昇気流に乗っている。
		住宅販売会社(経営者)	・住宅が完成した時点で購入を決定する客が多いため、当社の住宅が完成する2~3か月後に、価格の見直しを行えば、必ず売れるという手応えを感じている。
変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・春物のジャケット、セーター、ブラウスの中心は、単価が1万円程度の手頃な商品となっている。	
	一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・必需品であっても、単価が上昇せず、全体的な売上が良くなならない状況が変わらない。	
	一般小売店[茶](営業担当)	・単品で客単価を上げることが難しい。新製品についても、内容量を減らし、販売単価を抑えている。ワンコイン販売では、客数の増加がない限り、売上の増加につながらない。	
	百貨店(営業企画担当)	・服飾雑貨、食品では好調な兆しがあるが、婦人服、紳士服の春物では、良くなる様子がみられない。	
	百貨店(営業企画担当)	・来客数の減少がみられるものの、衣料品では春物のトレンド商材がいち早く動き出すなど、価値と価格のバランスが取れば需要は見込める。	
	スーパー(経営者)	・鮮魚の売上が好調だが、精肉、製菓が悪く、悪い状態が2~3か月続く。	
	スーパー(店長)	・食品の安全性を問う報道が連日なされ、食への不安材料が大きいため、客は必要な物しか購入しない。	
	衣料品専門店(経営者)	・特別の手段を講じ、客に認められた場合のみ、売上が増加する傾向は、今後も変わらない。	
	その他専門店[燃料](売場主任)	・掛売りの客の売上金額が伸びない。 ・新車に乗り換える人が少ない。	
	その他専門店[眼鏡](店員)	・購入に際し、フレームは以前の物を使用し、レンズ交換のみの購入が増加するなど、明るい材料が少ない。	
	一般レストラン(経営者)	・ケータリングは若干増加しているが、来客数の減少傾向は、2、3か月後も変わらない。	
	旅行代理店(経営者)	・客は、先行きに不安感を持っており、単価を抑えた提案をしても、客のニーズに合う商売がなかなかできない。	
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・買物をしている客が少なく、単価も低下しており、売上高が相当減少している。

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	
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・物件数が減少している。1件あたりの単価を上昇させようとしているが、限界がある。	
		百貨店(副店長)	・競合店でも、安売りが一段と進み、今後も単価の上昇は望めない。	
		百貨店(企画担当)	・消費をけん引していた20～30代の女性客が、非常に慎重な買い方をしているので、今後浮上するのは難しい。	
		百貨店(広報担当)	・ファッション関連で、大きなヒット商品の出る兆しが無い。	
		スーパー(経営者)	・単価が安くなった分だけ、客の買上点数は増えているが、買物の総額は増加せず、来店数の増加でも埋め合わせができない。	
		スーパー(店長)	・改装以降、来客数は増加しているが、客単価が低下傾向にあるため、どのようなイベントを企画しても状況は変わらない。	
		スーパー(店長)	・食品メーカーの牛肉偽装問題等で、商品に対する不信感が重くのしかかっている。これを跳ね返すための努力が、今後は更に必要である。	
		衣料品専門店(経営者)	・冬物が売れないので、春物のピーク時に、夏物も前倒しで取り扱うことにしているが、春物に力が入らない分、悪くなる。	
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・医療制度改正や4月からのペイオフ解禁で、消費を控える。	
		一般レストラン(経営者)	・狂牛病を始め、食に関するマイナス要因が多すぎる。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・先行受注の状況が良くない。	
		通信会社(営業担当)	・インターネット、放送サービスともに競争が激しく、新たなコンテンツが出ない限り、状況は改善しない。	
		通信会社(営業担当)	・当社の本社が立地している大型ショッピングセンター内で、店舗の撤退が目立つ。	
		通信会社(社員)	・企業や金融機関の合併等で、受注形態が大きく変化しており、従来の仕事が無くなるのが考えられる。	
		設計事務所(所長)	・現在の引き合いが契約に至るかどうかが、現段階では見通しが立たない。	
		住宅販売会社(従業員)	・住宅の未着工件数が減少している。	
		悪くなる	コンビニ(経営者)	・稼ぎ時の夜から深夜にかけて、客が駐車場付きのコンビニ、深夜営業や24時間営業を行うスーパー、ディスカウント店に流れ、状況は日増しに厳しくなっている。
			衣料品専門店(経営者)	・40～70歳の客層は、老後の不安を抱え、貯蓄しなくてはいけないという意識が強く、高額品はほとんど売れない。リフォームをして洋服を着るといった人もいる。
			衣料品専門店(販売担当)	・商店街を歩いている人が少ない。客の購買力が高まらない限り、悪い状態は続く。
自動車備品販売店(経理担当)	・得意先の閉店、廃業が増加し、事業を継続しているところでも、来客数が減少している。			
タクシー運転手	・2月から規制緩和が始まり、車両が増加する一方で、客は減っているため、悪くなる一方である。			
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・面談等で、客から良い話を聞かない。			
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	金属製品製造業(経営者)	・新規営業活動の中で、見積件数が増加しており、受注に結び付くと期待している。	
	変わらない	金属製品製造業(経営者)	・得意先の新年度予算が厳しいと聞いており、4月からのペイオフ解禁もあり、厳しい状況が続く。	
		一般機械器具製造業(経営者)	・2～3か月で立ち上がる案件が2件しかなく、強力な回復が見込めない。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・大企業では、不採算部門の閉鎖が増加してきたが、逆に、中小企業の落ち込みは止まってきた感がある。
		金融業（審査担当）	・各業種で設備投資意欲が低く、引き続き資金需要が少ない。
		広告代理店（営業担当）	・110度CS放送など、新しいメディアも立ち上がるが、良い話が一向になく、このまま推移する。
		税理士	・多くの事業所で、資金繰りが苦しい状況が今後も続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・食品会社の不祥事が頻発し、今後も消費者の食肉関連商品への不信感が続く。
		建設業（経理担当）	・従来仕事を受注していた企業が、倒産や事業縮小しており、今後の受注量が減少する。
		不動産業（経営者）	・賃料が下がっており、先の見通しが立たない。
		その他サービス業[情報サービス]（従業員）	・来年度の情報系設備投資の予算が、軒並み縮小している。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・単価の安い商品の輸入量が増加し、生産量が伸びない。市場では、供給が需要を大きく上回り、景気は良くならない。
		輸送業（支店長）	・今のところ、新年度は白紙状態である。客からは、特に前半の動きが悪いと聞いている。
		金融業（営業担当）	・全ての業種で売上が減少し、倒産件数も増加している。
		不動産業（従業員）	・土地、建物等の価格の下落に歯止めがかからない。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（企画担当）	・依然として、求人広告件数の落ち込みに歯止めがかからない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者の増加が気にかかるが、求人数の増加もみられる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人企業の動きが好転する感触がない。 ・増加する登録求職者数が、なかなか雇用成約に結び付かない。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業倒産やリストラが更に増加すると思われ、新たな人材を採用するのではなく、既存の人員の維持、削減に企業の考えが集中する。
		職業安定所（職員）	・希望退職の募集を予定している企業が数社あり、今後も離職者が増加する。
		学校[専修学校]（就職担当）	・採用を未定としていた企業が、採用を見送るケースが見受けられ、今後も採用数は減少する。
悪くなる		求人情報誌製作会社（経営者）	・1～4月の見通しでは、求人広告数が2～3割減少しており、5月以降は大変厳しい。
		職業安定所（職員）	・年末から発表されてきたリストラ計画が、3月末を目途に実施される。
	職業安定所（職員）	・3～4月にかけて、管内の大手事業所で閉鎖、縮小が予定されており、大量の解雇者が出る。	

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（企画担当）	・オリンピックやワールドカップ等の明るい話題が増えたせい、客は相変わらず買物に慎重ではあるが切迫感はなくなり、購買意欲を感じる。
		スーパー（店長）	・競合店の淘汰も進み、低価格を前面に出したチラシ競争も一段落している。来客数や買上点数、日々の積極的な買物動向に、消費意欲を感じている。
スーパー（店員）		・客単価はそれほど伸びていないが、来客数はようやく対前年比を超える水準になってきている。	

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
		コンビニ(エリア担当)	・売上、客単価、来客数の前年割れ状況は改善傾向にある。
		衣料品専門店(店員)	・春物の立ち上がりが良く、客に購買意欲がみられる。
		乗用車販売店(総務担当)	・販売単価は低下しているが、販売数量は増加している。2月に入り底打ちしている。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車の予約が非常に多く、来客数が増加し、成約率も高い水準で推移していく。
	変わらない	商店街(代表者)	・商店街では新規出店が全くなく、閉店もしくは開店休業状態の店が依然として多い。
		一般小売店[生花](経営者)	・花と緑を生活に取り入れる客が増えている。
		一般小売店[土産](経営者)	・無駄遣いをせず必要な物、良い物を選んで買う行動は続く。
		百貨店(売場主任)	・これまで紳士靴は仕事用と遊び用で区別されていたが、両方で使えるビジネスカジュアルが増えている。
		百貨店(売場主任)	・パーゲンの動きが止まっており、卒業や入学関連の商品の出足も例年に比べて遅い。
		百貨店(企画担当)	・イベント中心型の消費傾向は相変わらず続く。また、ファッション商材は、安価な商品でも価値を認めるものでなければ、購買につながらない。
		スーパー(総務担当)	・既存店の売上は、対前年比で6%の減少である。来客数は対前年比でほぼ横ばいであり、買上点数は少し増加しているが、客単価が6.3%も低下している。
		スーパー(店員)	・肉の不正表示事件により、精肉の売上がどんどん悪くなっている。その分、鮮魚の売上が増加するわけでもなく、買い控えも起こり、全体的に財布のひもは相当固い。 ・お祭り等のきっかけがあるとお金を使うが、その後の跳ね返りには相当なものがある。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は増加しているが、客単価、買上点数の改善は小さい。競合店の出店も多い。
		乗用車販売店(営業担当)	・3月の期末決算で台数は増加しても、単価は上昇しない。
		その他小売[新聞社](販売企画担当)	・新聞購読を止めるなど、家計のやりくりを感じる。
		高級レストラン(スタッフ)	・高級食材のメニューやイベントに対して客の反応はあるが、一方で食品の安全問題の再発も心配である。
		スナック(経営者)	・法人の接待利用は増えず、客の話題も暗いものが多い。
		観光型ホテル(スタッフ)	・レストラン営業をピュッフェ方式に変えたら来客数は30%ほど伸びたが、最近また減少し始めている。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話は飽和状態に近づいている。
		美容室(経営者)	・カット、パーマ、カラーの周期が、月に1回から3か月に1回へ減少している。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・競争が激化している。
		一般小売店[薬局](経営者)	・高い商品はなかなか売れず、買上点数も増えず、客は購買意欲を持っていない。
		コンビニ(店長)	・1月で減少傾向に歯止めがかかったかにみえたが、2月は売上、来客数ともに対前年比で5%減少している。
		乗用車販売店(従業員)	・新車市場は低価格車両が出そろい、ますます競争が激化する。新車の利幅が少なく収益は厳しくなる。
		旅行代理店(従業員)	・客は出費をできるだけ避けたいと思っている。
		タクシー運転手	・3千円や5千円の料金限定チケットが増加している。 ・夜の客は終電に間に合うように帰る人が多い。
		ゴルフ場(経営者)	・単価の引き下げ競争は今後も続く。それに見合う来場者数の増加も期待できない。
		設計事務所(経営者)	・2、3か月後に実設計につながるような計画件数が非常に少ない。
	悪くなる	衣料品専門店(経営者)	・春物の出足が悪い。

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
		自動車備品販売店(経営者)	・消耗品や必要品の買い方に余裕がない。当面使えば良いという気持ちで、安物を買っていく。
		住関連専門店(営業担当)	・持家住宅、マンション、民間設備投資、公共物件のいずれも物件数が減少してきており、価格面での受注競争が激化する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業(企画担当)	・欧米向け輸出の引き合いが活発化している。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・受注量が、数か月前の内示より良い結果がでている。
		新聞販売店[広告](店主)	・不動産チラシが増加している。
	変わらない	電気機械器具製造業(従業員)	・設備の老朽化が進行しており、国内事業を継続する意思のある企業については、多少の設備更新の期待はある。
		電気機械器具製造業(従業員)	・同一品の少量注文が月に2回あるなど、少量の短期連続注文が増え、作業効率が悪化している。全体的に閉塞感が強く見込み発注が少ない。
		輸送用機械器具製造業(工務担当)	・受注予想が前年と同じである。
		建設業(経営者)	・受注の引き合いは堅調だが、競争が激化しているため、最終的には利益が上がらない。
		金融業(融資担当)	・駅前や繁華街から大型店舗の撤退が続いている。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・狂牛病や食品の不正表示事件等により、消費者の購買意欲は回復する兆しがみえない。また、不祥事を起こした食品会社の関連企業からの受注が減少している。
		金属製品製造業(従業員)	・設備需要の動きが相変わらず望めない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・欧米向け輸出でカバーができそうだが、国内は全く回復がみえず、工場操業度の上がる気配はない。
		輸送用機械器具製造業(統括)	・他社に仕事を取られるため我慢するしかないが、コスト低減要求が想像していた以上に厳しい。
		建設業(企画担当)	・工事量が仮に若干増加したとしても、各社によるコストダウン競争がより激しくなるため、相殺される。
		輸送業(従業員)	・取引先から運賃の値引要請が相当ある。
	悪くなる	経営コンサルタント	・売り物件に対する反応がかなり鈍ってきている。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		学校[大学](就職担当)	・情報、メーカー、クレジット、一部小売関連の求人意欲は好調で、対前年比でかなり求人数が増加している。
変わらない		人材派遣会社(営業担当)	・増員の話がなく、会社や営業所の統廃合等により派遣が終了となるケースが増えている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人数の減少幅は小さくなってきている。業績不振で採用をやめる企業も一段落してきている。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	・業種ごとにパラツキはあるものの、アルバイト需要は持ち直しが期待できる。しかし正社員需要は期待できる要素がないため、全体としては横ばいである。
やや悪くなる		人材派遣会社(社員)	・長期の派遣契約が少なくなり、短期更新が増加している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人広告数や雑誌の求人広告ページ数が徐々に減少傾向にある。
		職業安定所(職員)	・企業から人員整理の計画が多く出されている。
		民間職業紹介機関(エリア担当)	・1月末ごろから企業の採用率が下がっているが、2月に入り加速している。即戦力でないと採用しない傾向が強まっている。
悪くなる		新聞社[求人広告](担当者)	・パート、アルバイトは下げ止まった感があるが、正社員を中心とする求人はまだ底を打っていない。
	新聞社[求人広告](担当者)	・製造業、建設業をはじめとして、求人数の減少に歯止めがかからない。	
	職業安定所(職員)	・新規求人数は対前年同月比で9か月連続して下回っており、一般機械、電気機械、輸送機械の主要製造業は50%以上も減少している。	

6 . 北陸

(- : 回答が存在しない、 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	良くなる	-	-	
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要後の急激な落ち込みから1年が経過し、冷蔵庫、エアコンなどの売上増加が期待できる。	
	変わらない	一般レストラン（店長）	・入学、卒業シーズンの季節的要因に加え、持ち帰り寿司の増加がプラス要因となる。	
		商店街（代表者）	・商店街では閉店する店もあるが、その後に新しいテナントが開店するなどの動きもある。	
		コンビニ（経営者）	・売上、来客数ともに変わらない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・引き続き来客数が前年より大幅に減少し、また客との商談時間が長引いて結論がなかなか出ない。しかも、単価の低下も続いている。	
		住関連専門店（店長）	・来客数は若干増加傾向にあり、また買上点数も改善されているが、売上は若干伸び悩んでいる。	
		高級レストラン（スタッフ）	・来客数は若干回復しているが、客単価は低下傾向が続いている。売上の横ばいは今後も続く。	
		スナック（経営者）	・歓送迎会や花見などのシーズンであるが、不景気のため質素に済まそうとする動きが強まる。また、春には会社の支店撤退や他地区への統合、更には会社存続の危機など、良い材料がみられない。	
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は前年より増加する傾向が続いている。	
		設計事務所（職員）	・今年に入ってから、まとまった受注物件がない。当分は小口物件が中心で、労多くして忙しいだけの状態が続く。	
		住宅販売会社（従業員）	・最近では自己資金で住宅を建て替える客が多い。一方、ローン利用によるローコスト住宅の受注は厳しい。	
		住宅販売会社（従業員）	・低価格商品の販売を始めたが、いまひとつ盛り上がらない。高額、低額にかかわらず購買意欲は少ない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街では空き店舗、空きスペースが過去最悪の状況になっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・収入の減少により、消費者は生活防衛に走っているため、本当に必要な物以外は買わなくなっている。	
	百貨店（営業担当）	・気温が上がっているが、春物商品の動きはやや悪い。魅力的な商材が今一つ欠けていること、春物販売の初速を高める商品が見当たらないことが原因である。		
	百貨店（営業担当）	・春物はヒット商品が見当たらないため、ほとんど動きがない。 ・スーパーブランドを中心とした高額商品は動いているものの、20代の独身者が中心で、生活主体者層の動きはない。		
	スーパー（営業担当）	・従来は一品単価の低下を買上点数の増加でカバーしていたため、客単価は微減であったが、現状は買上点数も減少しているため、客単価が更に低下する。		
	コンビニ（経営者）	・来客数が減少し、客単価も前年対比で100%を割っており、明るい材料が見当たらない。		
	家電量販店（店長）	・近隣に同業他社の大型店がオープンするため、競争が激化する。		
乗用車販売店（経理担当）	・イベントの来場者数は最大需要期にもかかわらず少ないため、盛り上がりを欠いている。新車の購入をもう少し我慢しようとする客が多い。			
自動車備品販売店（従業員）	・地元企業の倒産やリストラに伴う失業率の拡大、購買意欲の低下等により、客の購買姿勢はますます慎重になり、低価格商品を求める傾向が強くなる。			
一般レストラン（店長）	・会社、病院等の歓送迎会の時期に入るが、入居ビルに魅力的なテナントが少ないため、期待できない。			

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
		観光型旅館（経営者）	・地元の中小企業で3月期決算による倒産や廃業が予想され、来客数は減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況からみると、宴会やレストラン部門は良くなっているが、来客数、単価ともに厳しい状況である。また、婚礼の予約も減少しており、全体としてあまり期待できない。
		タクシー運転手	・規制緩和の影響でタクシー業界の競争は激化し、客数も単価もダウンする。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・1月以降客数の減少が続き、下げ止まらない。
		乗用車販売店（経営者）	・商品の売行き低迷に加え、修理の需要までが減少する傾向にある。
		テーマパーク（職員）	・3～4月の食事部門の予約数が前年対比で2ケタ減少となっている。個人客の動きは比較的堅調であるが、団体、グループ客の減少が非常に厳しい。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・当社の機能性の高い実用衣料の購買が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・楽観はできないが、3、4月の新製品の動きは好調に推移する。ただ、売上に対する貢献度はまだ分からない。
		通信業（営業担当）	・IP電話、ブロードバンド、光通信などの新しいサービスが登場することにより、通信分野全体の市場が変化していく。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・大型受注物件の話がほとんどない。
		輸送業（配車担当）	・例年3月下旬になると、メーカーが新製品を投入するため荷動きも活発になるが、今年は1、2月ともに悪いため今後もあまり期待できない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場は飽和状態にあるため、新規加入の増加は今後見込めない。
		司法書士	・新しい事業に対する担保の設定や会社の設立が少ない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・商品価格はますます低下する一方で、円安の影響から原材料の高騰が顕在化しているため、利益面では大変厳しい。
		精密機械器具製造業（経営者）	・一部の眼鏡安売店の急激なシェア拡大の影響で、競合店では価格低下による収益減少により、小売市場では倒産のうわさが出ている。生産基地である当業界でも同じ影響が2、3か月後に生じることが予想される。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連の設備投資の拡大基調がみえないため、期末に若干増加する売上も4～6月は若干減少する。
		建設業（経営者）	・2、3月は年度末ということで、それなりに手持ち工事もあるが、年度替わりの4、5月は例年の工事発注の遅れに加え、今年は工事予算の削減により受注工事が一層少なくなる。 ・当社の昨年の売上は前年比23%減少したが、今年の計画は同17%減少の予算とせざるを得ない状況である。この数字は10年前と同じ売上目標であり、利益はほとんど見込めない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、パートの求人の動きは回復が見込めるが、正社員の求人は横ばい、もしくはリストラによる減少が予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数はここ数か月間低迷しており、この傾向は変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業を中心に雇用調整やリストラが予定されているため、求人数の減少傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率の低下傾向に歯止めがかからない。 ・幅広い業種でリストラによる解雇者が増加している。

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
		学校〔大学〕(就職担当)	・今月中の県内企業人事担当者の求人訪問はわずか数社のみで前年を下回っており、厳しい状態は当面続く。
	悪くなる	民間職業紹介機関(経営者)	・求人予約数は前年同月比で減少している。

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	良くなる		
	やや良くなる	百貨店(売場主任)	・四条通り界隈に続いて、大型のリニューアルにより来客数が増加すると見込まれる。
		百貨店(営業担当)	・この3か月好調に推移しており、客の声からもこの先悪いという話を聞かない。専業主婦が自分の興味がある物、欲しい物を購入している。
		衣料品専門店(営業・販売)	・欲しい物や価値のある物は売れるようになってきている。
		高級レストラン(支配人)	・4、5月になると来店動機が増加する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・春休みから4、5月にかけて先行予約がかなり好調に入っており、単価も上昇しつつある。
		旅行代理店(店長)	・国内、海外旅行ともGWを含む4、5月出発が順調に推移している。 ・国内旅行においては特にテーマパークが好調であり、海外ではハワイ、グアム、サイパン方面に回復傾向が強い。
		通信会社(経営者)	・プロジェクトのニーズは多少増加する。実際に稼働しているシステムの改良等のニーズがこれからも続く。
		通信会社(社員)	・更にブロードバンド環境の促進が予測され、マーケットは拡大していく。
		競輪場(職員)	・施設の改修などを行うため、来客数の増加が見込まれる。
	変わらない	商店街(代表者)	・周りは暇だ、暇だの連発で代わり映えしない。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	・前月までは、回復基調の継続と、当社が得意とする焼肉の需要増加が見込まれたため、楽観視できる要因が多かったが、数日来的肉関連業者の虚偽表示問題が顕著化したため、消費者の不信感は狂牛病問題に加え更に強くなっている。一方、消費者の状況に対する馴れもある程度生じており、トータルでは変わらない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・来客数の減少に加え、安売りが続いているため客単価も下落しており、良くなる見込みがない。
		百貨店(売場主任)	・今年の春夏の婦人服においてはボヘミアンという新しいトレンドが出てきており、ヒットアイテムの出現と購買の向上に期待している。
		百貨店(売場主任)	・高額品の動きが鈍く、宝飾品、高額時計などは苦戦している。 ・ここ数年ブランド商品購買のけん引役であった団塊ジュニアのプライダルに冷え込みがみられる。
		百貨店(企画担当)	・春物商材の実需期に入るもののこれといったヒット商材も見当たらず、競合の激化と外的要因も加わり特に好転する要因もみつからない。
		スーパー(経営者)	・受験、卒業、入学シーズンで何かと出費が多い影響からか、客単価が下落し、贅沢品、嗜好的な商品はほとんど売れていない。
		スーパー(店長)	・単価および来客数は下げ止まりとなり、これ以上悪化しない。
		スーパー(企画担当)	・客の買上点数が減少し、買上単価が低下している。要る物だけ買う状況で冬のバーゲン商品や住関連の売出し商品が昨年ほど伸びていない。 ・地域企業の倒産もあり、客の財布のひもが固い状況で推移する。

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
		スーパー（店員）	・ 今月は卒入園、卒入学の付き添いのための婦人服が好調であるが、やはり価格の安い商品の動きが良い。それ以外は悪く、季節の変わり目で動きの良いはずのティーンズ衣料も良くない。
		コンビニ（店長）	・ 過去最低で推移しているのでこれ以上悪化しない。
		家電量販店（経理担当）	・ 既存店ベースでの前年比が同じようなペースで推移している。この先変動の要素はない。
		自動車備品販売店（従業員）	・ 消費、購買意欲は引き続き低迷しており、目的買いのみにとどまっている。 ・ 所得の好転も今後見込めず、小売にとっては厳しい状況が継続する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 自動車の修理件数が変わらない。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	・ TV、新聞等で季節商品や新製品の動きが報道されているが、店頭ではなかなかその商品の販売にはつながらない。
		一般レストラン（店長）	・ 客寄せのイベントを色々計画しているが、あまり期待できない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 来客数は徐々に増加しているが、これから3か月先は横ばいで、業績が上向く傾向にはない。
		観光型旅館（経営者）	・ 遠方からの客に関しては、食事、みやげ等の数字は落ち込んでいない。
		観光型ホテル（経営者）	・ 予約の交渉において、客は何社も天秤にかけて安いところを探している。
		都市型ホテル（副総支配人）	・ 昨年は3月にユニバーサル・スタジオ・ジャパンのプレオープンの関係で団体宿泊客の売り込みがかなりあったが、今の予約状況は前年を下回っている。しかし、客室をリニューアルした効果と、今後春休みに入ることもあり、週末を中心に予約が見込まれている。 ・ プライダル、宴会はともに前年を割り込む。 ・ レストランは前年程度の推移を見込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 急速に景気が回復するとは考えにくい。 ・ 特に東大阪等の地区では回復の兆しがなかなか現れず、あまり変化はない。
		旅行代理店（営業担当）	・ 海外旅行は購買単価の高い熟年層が戻ってきていない。冬季オリンピックがテロもなく無事終わったので、今後は期待したい。 ・ ハネムーン等の若年層は堅調であるが、マーケットに大きな変化はない。
		通信会社（社員）	・ 引続きキャンペーンを行い、新商品も出す予定である。
		観光名所（経理担当）	・ 微動であるが来客数は増加している。高額商品の下方傾向は続いており、今後もまだ続く。
		遊園地（経営者）	・ これから行楽シーズンに入るが、団体予約数はゼロに近い。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	・ 受験シーズン中で新規生募集の動きはまだ少ないが、今後は卒業式などで5日制のことや学力低下のことが話題になり、最終的には例年並になる。
		設計事務所（所長）	・ 打ち合わせ等で様々な話を聞いて変わらないと判断する。
		住宅販売会社（従業員）	・ 新築の契約数を現状打破しようとキャンペーン、案内会等いろいろ試みるが来客数、契約料ともに横ばいである。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
一般小売店 [食料品]（経営者）	・ 牛肉詐欺事件などによる売り手の信頼の失墜が、ますますの価格競争を招いている。消費者の買い控えが更にデフレスパイラルを助長している。		
百貨店（売場主任）	・ 各特選ブランドは円安が進行するたびに値上げが行われ、好調ゾーンに水を差している。海外での生産を拡大しているアパレルメーカーも今後の売価設定を見直すか、素材などの原材料の質を下げての価格維持かの対策を迫られ、店頭価格への影響が懸念される。		

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
		百貨店（売場主任）	・必要最低限の購入にとどめようとする傾向は今後も続く。
		百貨店（担当者）	・1、2月と非常に不調で売上も2か月連続で予算未達成である。 ・春物の商品を投入しても動きが悪く、今後も悪くなる。
		スーパー（店長）	・食品の単価は低下傾向で推移するが、来客数は微増傾向で変わらない。
		コンビニ（経営者）	・食に対する人々の意識が、現在の食肉業界への不信感から、今以上に敏感かつシビアになっていく。いかに安心、安全、リーズナブルを唱えていくかが浮沈の鍵である。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価低下の傾向があり、客の買い控えが現れている。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンが終わり単価が高くなるので販売が伸び悩む。
		家電量販店（企画担当）	・冬季オリンピックが終わり、ワールドカップまでは期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の増加基調が崩れる。
		スナック（経営者）	・隣の店が新規オープンしたが、人の出入りが少なく、表に出した祝いの花を持ち帰る人も少ないため、先行きに大した望みはもてない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊や宴会の予約数が少ない。
		タクシー運転手	・2月から実施されたタクシー業界の規制緩和の影響を危惧していたが、その混乱のもたらす景気への影響は目下のところ現れてない。料金値下げや増車等の申請が許可される5月ごろには料金競争、割引競争による混乱が起こるが、来客数の増加にはつながらない。
		ゴルフ場（経営者）	・民事再生法等の適用を受け、身軽になったゴルフ場が大幅な値引きでプレーヤを吸引するため、各ゴルフ場で客の争奪戦が激化している。
		競輪場（職員）	・例年2月の競輪の開催は売上が比較的良好にも関わらず、今年はかなり悪くなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・催し物の予約が土日、祝日に重なりがちで、平日の動きが鈍い。ゴールデンウィーク辺りにも空き日があり、非常に厳しい状況である。
	住宅販売会社（従業員）	・4月からの住宅金融公庫制度の改正内容が客の購入マインドを一時的に低下させる。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・地元企業の撤退及び大規模リストラにより、地元経済が冷え込んでいる。
		一般小売店[時計] （経営者）	・訳の分からない不安感が漂っており、財布的にも気分的にも買物しようとする雰囲気がない。 ・ショッピングセンターであるのに土日を含めて華やかさが感じられず希望がもてない。
		百貨店（売場主任）	・春物商品の動きは厳しく、客の様子は価格チェックなどが多く非常に慎重である。
		百貨店（経理担当）	・大手スーパーの破産処理や九州のデパートが他のデパートの傘下に入るなど流通に信用がなくなっているため、客は消費に対して慎重にならざるを得ない。
		乗用車販売店（経営者）	・客は仕事量の減少に連動して、車両の購入や車両を借りるケースを激減させている。
その他専門店[宝石] （経営者）		・現在の我々のビジネスモデルでは客の関心を全く引けないので、この3か月間はビジネスモデルを変えることに全力を注いでいく。	
タクシー運転手	・規制緩和により、単価が自由に設定できるため過当競争になる。見通しは非常に暗い。		

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	・良くなる要素がなく、今年に入ってから日に日に落ち込んでいる状況であり、今後4、5月にどんな生活となるか心配である。
		タクシー運転手	・2月1日から規制緩和が行われたが、自社はまだ申請を出していないため来客数は減少する。
		美容室（経営者）	・景気が悪いと周りが言い過ぎである。気分的にも落ち込んでしまう。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・景気の先行き不透明感が広がるなか、地価は下げ止まらず、金融不安で住宅会社も連鎖倒産をささやかれている状況で、今、家を建てようという気持ちになれない。
企業動向関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・従来より負の資産を持っている会社は、今の状況を取り切るのが大変だが、新しく立ち上げた会社や、勝ち組の会社等は、今後売上を大きく伸ばしていく。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・景気の状態は悪いが、自助努力で行った昨年の投資等が成果を挙げ始めており、業績は上がる見込みである。
		輸送業（営業所長）	・量は少ないが、見積りや問い合わせが徐々に出てきている。
		通信業（営業担当）	・4月より新予算でのサービス導入を待っていた企業が入る見込みで、受注量がやや上向く。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・肉偽装などで食品に対する問屋のバイヤーが非常に神経質になっている。
		繊維工業（経営者）	・3月は各社の決算であり、在庫調整等により仕入の増加が見込めない。
		化学工業（経営者）	・得意先の中に良くなる要素はなく、反対に悪くなる心配があるが、同業者間での連携の摸索が始まっており、これに期待している。押し並べてみると、現状維持が見込まれる。
		金属製品製造業（団体役員）	・販売価格のコストダウンの要請が厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社としては受注が良好であるが、取引先の様子をみると受注状況は良くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世の中の移り変わりが激しく、商品のライフサイクルが短い。開発に使う経費をバランスよく使わなければ厳しい状況になる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・補修、保全等の仕事のみで、新規設備の受注がない。
		経営コンサルタント	・需給の状況を展望すると変わらない。
		コピーサービス業（従業員）	・既存客からの受注の減少傾向が継続している。 ・新規業種の発掘は困難である。
その他非製造業[機械器具卸]（経営者）		・売込商材に対して在庫を行わず、必要最低限の買い方をする。	
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・取引のある問屋の倒産も2、3出ており、牛肉の偽装問題もあって食品に対する疑心暗鬼の状態の販売店の売上が減少しており、徐々に悪くなってきている。	
	金属製品製造業（経営者）	・年度末に向けて売上は集中するが、それ以降4、5月にかけて閑散期となり、当分工場稼働率の低下が見込まれる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・ペイオフ解禁や3月決算を控え、受発注商談が進んでいない。	
	建設業（経営者）	・公共工事が減少し、低価格化が進んでいる。	
	輸送業（経営者）	・3月期決算を迎え業績の悪さがクローズアップされ、コスト軽減の激化により、物流関係のコスト削減の話が客から持ち込まれつつある。	
	金融業（支店長）	・取引先の受注明細表からみて2、3か月先は受注が激減し、かなり苦しい資金繰りを迫られる。	
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・景気の長期低迷により、法人需要が極端に減少している。 ・先行き不透明感から信用不安など、仕入れを控える傾向にあり、当面回復の見込が立たず状況はますます悪くなる。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・大手製ピン会社の下請けが4割を占め、それを中心に製造フルラインを構成しているが、大幅な受注量減少の要求があり、フルライン稼働が危ぶまれりストラの恐れが出てきている。
		広告代理店（営業担当）	・競争相手の販売価格がかなり値崩れし、利益が上がらないほどの競争となっている。
		その他サービス業 [イベント企画]（経営者）	・スポンサーの広告予算が縮小しており、拡大に向かう要素は見当たらない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校 [大学]（就職担当）	・新年度が始まり、新しい求人が出てくる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業の先行きが不透明なため長期発注が減少し、求人は突発的な需要に支えられている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・まとまった予算を使って大量採用を行う企業が減少している。採用しても少人数を低予算で確保するパターンが増加しており、この傾向は変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・4月からの新規案件に対して企業は慎重で、新卒は採用せず、派遣社員の採用にも迷いがみられる。 ・3月末の延長契約更改についても、3人を2人にする体制で臨むなど4月以降は厳しい状況となる。単価面でもシビアで値上げ等は一切できない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・求人数の動きが少ないうえ、求人企業もなるべく安く求人広告を活用したい状況にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は回復しているが、新規求職者数がそれ以上に増加しており、大型小売店舗の廃止もあって地域経済の景況感は更に悪くなっており、雇用情勢は悪化する。
	悪くなる	新聞社 [求人広告]（担当者）	・値引き競争が加速し、安くしないと広告が取れなくなっている。同業者同士首を締め合っている状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設工事の日雇い求人が増加するかどうかの先行指標である、鉄筋工の求人が極端に少ない状況であり、更に悪くなる。

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新規開店の店舗もあり、今までにない業種が商店街に進出する。
		スーパー（店長）	・狂牛病の影響が薄れ、売上が毎月1%ずつ増加している。野菜の相場が回復する。
		その他専門店 [贈答品] (店員)	・販売促進活動をすれば、売上が伸びる環境にある。
		都市型ホテル (経営者)	・婚礼の成約件数が例年並み、あるいはそれ以上である。
		テーマパーク（職員）	・宴会会場の改装等により、宴会予約が増加傾向にある。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・店頭で春物商品が並んでも、客の反応がない。
		スーパー（店長）	・客は必要な物を必要な時に買う傾向が強まっている。
		スーパー（店員）	・買物に時間をかける客は品物を厳選する傾向にあるが、その他の客は安い物を買っている。
		スーパー（店員）	・狂牛病問題もあり、良くなる要素が見当たらない。野菜、果物の値段も上昇する様子はない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車を投入したため来客数は増加したものの、売上が芳しくない。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来より大きく下回ったままである。客の反応もより厳しくなっており、財布のひもが固い。
		レジャー施設（営業企画担当）	・日帰り温泉部門は不調だが、ホテル部門では好調である。温泉ホテルの低単価の高付加価値商品は評判が良いが、宿泊予約の状況は低迷している。

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
	やや悪くなる	美容室（従業員）	・販売部門ではこれまで売れていた物が売れなくなっている。パーマが減少し、カットのみの客が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	・客単価が低く、フロアを改装しても売上が回復する見込みがない。
		百貨店（売場担当）	・ロングブーツやミュールなどのヒットアイテムが今後出てくる見通しはなく、既に売り出された商品のデザインや柄の流行が継続しているため、新たに購入せず、去年の物で済ましてしまう可能性がある。
		百貨店（営業担当）	・来客数は減少しており、高い物は買わない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	・客は欲しい物は列に並んででも買おうとするが、必要最低限の品しか買っておらず、それ以上の消費意欲が感じられない。
		スーパー（店長）	・これまでと同じような販売促進をしても、売行きが極端に悪くなっている。食品への不信感が強まり、売上が伸びない。
		スーパー（店長）	・食品メーカーの牛肉偽装事件により、品ぞろえが減少しており、不信感をあおっている。
		コンビニ（エリア担当）	・客が安価な商品しか購入しない傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客は本当に欲しい物しか購入しない傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客単価の落ち込みが今後大きくなる。
		乗用車販売店（所長）	・販売最盛期であることに加え、新型車が出ているにもかかわらず、販売実績が例年の90%である。今後は新型車効果が薄れるので、更に厳しい販売状況が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・食品メーカーの牛肉偽装事件により、商品に対する信頼感やメーカーに対する信頼感が極端に落ち込んでおり、商品の購買意欲が極端に落ちている。
	一般レストラン（店長）	・食品メーカーの牛肉偽装事件の影響で、客の牛肉に対する信頼が揺らいでいる。予約は昨年並みだが、客単価は上がらない。	
	タクシー運転手	・客との話では、雇用不安のため、少しでも節約しようと財布のひもが固くなっている。	
	住宅販売会社（経理担当）	・完売までの期間が長期化している。販売経費の増加及び値引きにより利益率が悪化する。	
	悪くなる	家電量販店（店員）	・ボーナス等を中心に収入がかなり減少しているため、客は買いたくても買えない状況にある。
自動車備品販売店（店長）		・売上を伸ばさずような好調な商品がなく、客単価が低下したままである。	
都市型ホテル（従業員）		・宴会の予約状況が非常に悪くなっている。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・スルメイカ漁が好調であり、期待が持てる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・受注が上向きになっている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・国内の需要が低調であり、大きな変化は期待できない。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・鉄鋼業界、IT業界の市況回復は期待できず、両業界からの受注量は依然として伸び悩んだままである。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注動向をみても、回復する見込みがない。
		一般機械器具製造業（企画経理担当）	・新商品の発売はあるものの、今後も出荷の伸びは期待できない。販売店での売行きが良くない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・当面、受注及び販売量が回復することは見込めない。
輸送業（総務担当）	・料金値下げの要請が続いている。		

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
		会計事務所（職員）	・クライアント企業は全般的に景気が悪いが、従来通り売上や利益を出している企業も少なからずある。赤字を出している企業も極端な危機的状況にはならない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（総務担当）	・受注量が伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量が減少しており、受注価格も低下している。
		金融業（営業担当）	・利益が上がらない企業の資金繰りが苦しくなっている。
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	・求人数はほとんど変わらない状態である。
		学校[大学](就職担当)	・数多くの企業を受験しないと就職が決まらない状況が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支社長）	・民間企業が人材派遣の受注を減らすため、やや悪くなる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・各企業とも利益確保のため人員圧縮を進めており、広告件数が減少している。新卒採用をせず、欠員補充をしない傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	・早期退職を希望した人が例年以上に多い。新たにリストラを計画する会社もあり、一段と厳しくなる。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に大量解雇や一時休業などの情報が寄せられている。新規求職者数の一層の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・誘致企業から大量の求人があり、求人の増加が見込まれるが、企業の人員整理が依然として続いている。会社都合による離職者は高い水準にあり、自己都合による離職者は減少している。
		職業安定所（職員）	・希望退職の募集、事業の縮小の動きがある。
		学校[大学](就職担当)	・次年度の新卒学生の採用を見合わせる企業が、日ごとに増加し、当初の予想を上回る数になっている。

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街の空き店舗に新規出店や既存店舗の改装がみられるようになっている。
		家電量販店（営業担当）	・月末近くになり、買い控えをしていた客の来店が増えてきている。この2か月間、動きの悪かったOA機器が動き始めている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の人気はずみである。
		観光型旅館（経営者）	・欲しい物がないため買い物はしないが、旅行はしたいという傾向がみられるようになっている。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行に若干の回復の兆しがみられる。また、5月の連休に実施する企画型の海外旅行の売行きが好調である。
	変わらない	一般小売店[菓子]（販売担当）	・来客数の減少が続いており、今後購買を刺激する材料が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・春物に関しても冷え込みが感じられる。
		百貨店（営業担当）	・クリアランスも単品買いが目立ち、購入意欲の衰退が鮮明となっている。
		スーパー（企画担当）	・客の低価格志向は根強く、また、食品に関する不信任がみられる。
		コンビニ（経営者）	・60才以上の層はあまり変わらないが、それ以外の層は来客数、客単価ともに低下している。

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
		乗用車販売店（管理担当）	・値引き要求が厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車による客の動きに期待できなく、目玉となる商品もない。
		スナック（経営者）	・営業努力しても来客数の増加につながらない。また、今まで来ていた客が転勤した後も、次の人にパトタッチされない。
		観光名所（経営者）	・来客数は増加しており、3月、4月の予約数も前年を上回っている。しかし、客単価は低下している。
		観光名所（職員）	・団体客が少し増えてきたが、全体としては例年通りである。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は例年とあまり変わらない。
		設計事務所（職員）	・売上等から判断して、3か月先は大きな落ち込みはない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・改装や時間延長により売上は伸びているが、競合店も時間延長することから、今後は伸びが鈍化する。
		都市型ホテル（経営者）	・今後、自分の会社をどうしていこうかという話をよく聞く。つまり、法人は会社の建て直しをどう取り組んでいくか、そして個人は自分の今持っているお金をあまり使わないということがはっきりと見える。
		美容室（経営者）	・ますます来客数が減っている。
悪くなる	設計事務所（所長）	・マンション開発の勢いに陰りがでている。	
	衣料品専門店（経営者）	・地元百貨店の年内撤退が発表され、今後中心商店街への影響が懸念される。	
		通信会社（企画担当）	・財布のひもが堅く、電話料金についても節約をしている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	不動産業（経営者）	・客が要望する家賃の価格帯が以前より高くなっている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制が延長されたため、当面は現状推移が続く。
		輸送業（支店長）	・取引先、同業他社ともに、良い話が聞かれず、依然として暗い話題に事欠かない。
		広告代理店（経営者）	・新年度の予算計画で、依然として広告費削減のスパンサーが多い。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・価格競争のため、国内工場の受注量が減少している。中国にも進出していることから多少のカバーはできるが、国内工場が圧迫されている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・春以降に延期する商談が増えている。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・年度始めに作業を始められる仕事が、例年に比べて極端に少ない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・行政の対策が正社員中心であるため、民間の業者としては、企業のニーズを取り込めるチャンスがある。
	変わらない	新聞社 [求人広告]（担当者）	・どの企業の担当者からも明るい話題が出てこない。特に不動産業は深刻である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人の依頼が遅く、かつ少ない。
		人材派遣会社（支店長）	・来期の予算で派遣費用を削減する企業が増えている。
		職業安定所（職員）	・求人はサービス業、卸・小売業、飲食業が支えていたが、それらの業種も今後の伸びが不透明になっている。
		民間職業紹介機関（所長）	・大手企業の事業所閉鎖が3月末にある。

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
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・3月末で契約を更新せず終了する派遣先が、例年より増えている。また、労働者側の都合で契約を終了する時にも既存の社員で対応し、更に賃金の安いパート、アルバイトで対応する傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	・大手百貨店の閉鎖が発表された。また、製造業などで希望退職を募集する企業が増えている。

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	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・サッカーワールドカップの開催があり、宮崎もキャンプ地が2か所決定したことから、全体的に気運が高まって消費が上向く。
		一般小売店〔生花〕（店長）	・3月に大型店舗がオープンし、5月には大型ホテルもオープンするので、その時だけは景気が良くなる。
		百貨店（営業担当）	・3月末～4月初めに地元百貨店がオープンするため、熊本市場がかなり活気付く。
		乗用車販売店（従業員）	・近いうちに新型車が出るということで、来店も増えてショールームに活気が出てくれば良くなる。ただし競争が激しいために利益がついてこないのがネックである。
		一般レストラン（経営者）	・当店でも新しい試みを展開しているので伸びてくる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の申込が、安い商品を中心に伸びてきており、春休みの東京を中心とした商品は予約が取れなくなるほど客が集中している。
		テーマパーク（職員）	・5月もワールドカップ出場のドイツチームのベースキャンプが5月末からと決まっており、その分の長期的な宿泊増が見込める。
		設計事務所（所長）	・公共工事の設計が近々出るようになってきている。県や市も同じであるが、その期待感から少しずつ景気が良くなる。
		変わらない	商店街（代表者）
	スーパー（店長）		・来客数は横ばいであるが客単価の伸びが依然として低い。あまり変わらない状況になる。
	コンビニ（エリア担当）		・3か月前も変わりなく、今後3か月でも現状はあまり変わらない。予算を高く組みたいが、そのような要素がなく、前年を若干超える程度の予算組みをやっている。それをクリアできれば景気も上向いてきたと思えるが、当エリアだけでなく全体的にみて、今後もあまり変わらない。
	乗用車販売店（従業員）		・新車販売台数が増えていない。
	その他専門店〔医薬品〕（従業員）		・客単価が下がっても来客数はやや上向きになっているが、競争はますます激しさを増している。
	その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）		・年度末に近くなるが、新しい年度に入っても予算が増えているわけではないので、ゼネコン関係を相手にした卸売業では、なかなか売上が伸びない。
	都市型ホテル（スタッフ）		・宿泊やレストランの予約状況を見ると、あまり変化がない。
	タクシー会社（営業担当）		・規制緩和等で先行きがまだ見込めない。
	通信会社（営業担当）		・社内のワークシェアリング的な施策を間近に控え、給料の目減りなどから将来的な不安もあり、全般的な節約・買い控え方向にある。市場関係もグッドニュースはない。
	通信会社（業務担当）		・携帯電話の販売は卒業シーズンが需要期で新規販売台数が伸びてはいるが、低価格商品が少ないため、機種変更が伸びないという状況が今後も続くものと予想されている。

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
		観光名所（職員）	・大手建設業者が民事再生法を提出した。ゴルフ場では建設業界も大切な客であり来客数が減っている。単価も、上げたらどうなるか予測がつかないが、上げなければ利益が出ないので、そこをどうするかが今後の課題である。
		競輪場（職員）	・競輪、競艇に来る客は自営業が多いが、皆今月は景気が悪くなっているという話である。物が売れないなど、需要が極力抑えられているようである。
		美容室（店長）	・客自身がリストラされた、あるいは身近な人がリストラされたという話をよく聞く。
		住宅販売会社（常務取締役）	・40から50歳代の住宅購買層は、しばらく減少傾向が続く。反面、マンション業者の用地取得意欲は堅調である。ただし、土地の取得価格は相場に近づき、業者間の格差は縮小している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・企業倒産や大型店の閉鎖等が相次いで、ムード的には下向きのようである。このままの状態で行くと、まだまだ落ち込みが続く。
		商店街（組合職員）	・消費者の物に対する価値観が大変シビアである。流通、消費が滞れば景気が良くなるとは考えられない。
		百貨店（営業担当）	・食肉の表示誤り、偽造関係が出てきて、堅調な食品にも陰りが出ている。惣菜関係で好転している部門もあるが、相対的にみて客の動きが非常に厳しい状態になっている。
		百貨店（営業担当）	・来客数も相変わらず前年を下回っており、やや高額品の動きが良いものの、個人ものの商品の動きが非常に悪くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・長引く不況の中で消費者の買い控えが続いており、米国テロによる売上増が見込めなくなり、狂牛病の問題が相変わらず続いていることを考えると、良い状態にならない。
		スーパー（店長）	・当社は債務超過に陥っており、債券放棄を銀行に要請している。3月に結果がでて、リストラ策や銀行の回答があるので、現状よりは厳しくなるのがみえている。
		スーパー（総務担当）	・金融機関の不良債権処理に対する不安感、デフレによる消費マインドの冷え込みは、非常に強い。
		スーパー（経理担当）	・企業の倒産やリストラ等がかなり加速しているようである。また、狂牛病以降、商品の詐称問題等、食品やスーパー業界全体のイメージが悪化してきているようである。
		コンビニ（店長）	・鹿児島県内のイベントをみても、去年と比べて今年中止がちらぼらと出ている。年々集客力が落ちているため、イベントをしても売上が上がらない。この分、見込んでいた売上がなくなるので厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	・毎年2月は、宝飾店の大型催場を組んでいるが、例年買上いただく得意客も高額な商品が決まらない。得意先客の財布のひもが更に厳しくなってきた。
		乗用車販売店（管理部長）	・3月危機といわれる金融機関の不良債権問題等を取り切り、失業者の雇用安定等、明るさがみえなければまだまだ景気の底はみえず、自動車業界の潜在需要を掘り起こすことにならないように感じる。自動車の買い替え期間が以前の5～6年から7～8年、10年以上と長くなっている。
		住関連専門店（従業員）	・例年であれば、机などの季節ものの売上が伸びるのであるが、今年はそれもない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・商圈内に西日本最大を誇る書店が出来たので、その影響が今後約1年間は続く。専門書の売行きが悪いのもその影響である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・一般宴席予約状況、婚礼の予約状況のみを限り、去年に比べ予約状況が鈍い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、特に婚礼の4月以降の受注件数が伸び悩んでいること、一般宴会も落ち込んでいることからして2～3か月後の景気は悪くなると判断する。

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（業務担当）	・ペイオフをはじめ、信用不安を持たれているので3月、4月については旅行を取りやめるなど、慎重に行動している。
		タクシー運転手	・運賃の割引運転が当たり前になっている。20%ぐらい売上が減る。
		パチンコ店（店員）	・ワールドカップの開催などでなかなか外に出ないのではないかと考えられ、当社でも客の入場見込みが減る。
		美容室（経営者）	・3月は年間では悪い方ではないが、3か月後の6月は梅雨があり髪の毛を手入れする人も少なく、イベント等もあまりない。
		住宅販売会社（従業員）	・年度末の公共工事の受注も期待できず、金融関係の貸し渋りと再編がまだ続くと思うので、あまり良くならないと思う。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅公庫の融資の年収規制や融資枠の縮小で、多少悪くなる。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・近辺の大型店の閉店はまだ続くと思われる。宮崎の場合は関連倒産がまだ増えそうな状況で、客の購買動向も渋りがちである。今後もこの傾向は強くなると判断している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・SSの掛け売りの情報を見ていて、何とか資金を回しているところの中には3月末で決算倒れするところが出る。今まで張り詰めていた糸が切れるように連鎖倒産がくるのは間違いなく、大型ではなく小口の倒産が相次ぐ。
		スナック（経営者）	・客は3月末で退職される方が例年よりも多いようである。
		スナック（店長）	・食べ物の商売なので不安ばかり。事件が多いので客の財布のひもが締まったまま、開いていないような感じである。飲食業もこの先どのように転換して良いかわからない。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・鶏に関しては、狂牛病関係の影響が相対的に良い方向に動く。春先の需要も重なり、そこそこ期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・生産設備などの引き合い量が、若干ではあるが多くなったような気がする。
		電気機械器具製造業（経営者）	・単価的には非常に厳しくコストダウンを30%くらい要求されているが、このような要求を飲んでいけば、4月以降、半導体関連業界（リードフレーム）は、多少は良くなっていく。
		輸送業（従業員）	・3月は何もなくても決算期で割と売上が伸びる。4、5月にかけて落ち込む時期であるが、メーカーは2月同様、販売促進のため通常の商品に特典を付けシェア拡大を図る。
	変わらない	精密機械器具製造業（経営者）	・同業者の間では、景気はまだまだであるという話だが、IC関連は底を離れたという情報もある。事実、少し注文が増えてきている。
		建設業（総務担当）	・新年度を迎えても新規工事の発注が始まるのは5月から6月である。工事量の拡大は望めない。いつ仕事が切れてもおかしくない。
		金融業（調査担当）	・一部に明るさも出ているが、決算の時価会計、ペイオフの影響を心配する向きも多い。
		広告代理店（従業員）	・折込チラシの代理店をやっている会社であるが、今月は悪い。受注が悪いままの状態がこのまま続く。
	やや悪くなる	経営コンサルタント	・業界大手の酒造メーカーが、安売り競争にどっぷり浸かっており、小さな酒蔵ではどうしようもできない状態が今から続くものと思われる。したがって、倒産等が出てくる模様である。来年9月の酒税の自由化で右往左往している現状では何もできていない。

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	・3月期決算の会社が多いが、その状況が悪いと見込まれる。
	悪くなる	農林水産業(従業者)	・特に食品業界での不正表示問題で、食品の流通が更に厳しくなっていく。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・大手百貨店の出店による景気効果と破たんした大手スーパーの清算に目処がついたため、雇用の安定によってやや良くなる。
		民間職業紹介機関 (職員)	・九州の求人状況は半導体・ハイテク関連の業績動向に左右されるが、これらの企業の業績が底入れした感を受ける。また、求人数もこれらの業界で微増ではあるが増加傾向にあるため、2~3か月後の景気は上向く。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣更新、料金改定の交渉をするが、なかなかテーブルに乗らない。派遣契約または更新の話自体が、相手の契約社員やパート替えの機会を与えるということで価格を中心に非常に難しくなっている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・大手スーパーの破たんや再建問題の影響が出てきている。テナントで入っている企業の求人がストップしている。荷動きも悪いためか運輸関連の求人も最近では減少傾向である。これからも底が見込めない。
		職業安定所(職員)	・大手スーパーの倒産、IT産業の不振等によって、関連企業においてもリストラ等が考えられていることから、今後ますます求職者数が増加する。
		職業安定所(職員)	・新規求職者のうち自己都合退職者が前年同月比で5か月連続減少し、逆に事業主都合の離職者が5か月連続で増加している。在職中の求職者も増加しており、増加幅がこの2か月大きくなっている。
		職業安定所(職員)	・地元の大手スーパーの破たんにより、今後関連企業や取引企業等の倒産やリストラ等が考えられる。
	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・2月、3月と年度末を迎え、どこの企業も決算のための締めで今まで以上にシビアな対応をする。また、新年度のスタートも規模縮小でのスタートを余儀なくされる。
		職業安定所(職員)	・大型百貨店が退職勧奨を実施しているところであり、その予定者も増加が見込まれ、就職も困難を増すのではないかと懸念される。
		学校[専門学校](就職担当)	・失業者及び新卒でも就職できない方が増え、リストラされる方も増加する。企業側も経営が非常に苦しくなってくる。

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店[鞆・袋物] (経営者)	・観光客が徐々に戻ってきており、県内の景況はやや上向きになっている。
		一般小売店[衣料・雑貨] (店長)	・観光客の来客数が増加する。
		一般小売店[輸入雑貨] (経理担当)	・米国テロの影響からの回復がみられ、客の動きも良くなり、景気の回復は前向きである。
		都市型ホテル(支配人)	・沖縄入域観光客数が回復する。ただし、海外旅行との競合による低価格旅行商品が主流という現状は、今後も続く。
		旅行代理店(経営者)	・入域観光客が回復基調にあり、今後の見通しに明るさが見える。
	変わらない	コンビニ(エリア担当)	・例年ならば売上は増加することが予想されるが、誘客要因としては毎年の行事のみしか見当たらず、新たなイベントを起こさない限り売上は増加しない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・景気の閉塞感も底を打った感があり、今後悪くはならないだろうが、現状より良くなるという要素は見当たらない。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	・街も少しずつ動き始めているが、一度落とした平均単価は現状では上げることが難しく、来客数は増加しているが忙しさだけが増した感がある。
		観光名所（職員）	・現在の沖縄への入域観光客は旅行会社等の格安商品により支えられている。国内の景気状況を考えると観光客が増える要因が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示会等への来場者数が減少しており、傾向としては建物、住宅建設の希望はあるが現状では踏み切れず、先のばしをする客が増加している。
	やや悪くなる	その他専門店[楽器]（経営者）	・観光客は増加しているが、各種産業が、薄利多売的、利益度外視的状况がみられ余裕がない。また、リストラ、売上減少などマイナスの話題が多い。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅販売産業は厳しい状況である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・高い単価では売れず、大型店は単価を下げている状況のため、中小小売店では厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	・客単価が減少している。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・高額の問い合わせが増えている。
		輸送業（総務担当）	・今後、物の動きが活発になり、物量が増加する。
		輸送業（営業担当）	・観光客が戻りつつあり、前年並みに回復する。
		不動産業（支店長）	・ペイオフ解禁により定期預金の資金が不動産購入に使われる等の期待感がある。
	変わらない	通信業（営業担当）	・引き合い案件はコンスタントにあるが、受注にこぎつけるかは未知数である。
やや悪くなる	通信業（経営者）	・先月までは楽観的に考えられる要素もあったが、各企業がキャッシュフローの問題を抱えており、弊社自身も資金に余裕の無いベンチャーであることから、連鎖的に影響を受けるのは必至であり、今後は運転資金の問題で苦戦する。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌制作会社（経営者）	・求人担当者から採用意欲があると聞かれるようになってきている。今後は人が動き、この業界も活性化する。
		職業安定所（職員）	・管内の求人件数は前年より72.2%増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・2、3か月前に比べ、景気は落ち着き回復してきている。年度末にかけて、来年度に向けての需要から活気づくが2、3か月後は落ち着き、今とほとんど同じ状態が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣の依頼件数が前年度に比べ減少しており、現在の状況が夏ごろまで続くと予想される。
		学校[専門学校](就職担当)	・雇用状況は相変わらず改善されておらず、今後も改善の見通しが立たない。雇用状況が改善されれば景気も改善されるかと思うが、依然として先がみえない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	