

・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（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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（販売促進担当）	・ワールドカップ開催の影響で、客の購買意欲が向上する。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が前年を上回る状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	・高単価の商品の販売状況が、このまま推移し、売上も安定してくる。
	変わらない	住関連専門店（営業担当）	・来客数と客単価は落ち込んでいるが、売上は前年を上回りつつある。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・札幌でサッカーのワールドカップが開催されるものの、開催期間中は一般の観光客は減少するため、土産品等の売上増加に関してはあまり期待できない。
		スーパー（店長）	・食品メーカーの牛肉偽装事件により、客は食品に対する見方が厳しくなっている。
		スーパー（店長）	・3か月後は夏物衣料のシーズンであるが、単価が低下傾向にあり、あまり期待はできない。
		スーパー（店長）	・様々な商品カテゴリーで単価が下落している。
		コンビニ（エリア担当）	・全国大手、道内大手、地元スーパーの競争が激化しており、低価格化が続く。
		衣料品専門店（店員）	・3か月先もTシャツ等カジュアル商品の動きしか期待できず、単価の低い商品が動くという状況に変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・小型車の販売比率が高い状況が続いており、売上の確保が厳しくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・4月から5月にかけての観光客の予約数が昨年に比べて増加しているが、依然として単価が低いままである。
		一般レストラン（スタッフ）	・個別店舗の売上の増減はライバル店との競争で変動するが、飲食店街全体の売上が大幅に増加する見込みがない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・道内客の動向については需要が停滞する可能性もあるが、ワールドカップの特需が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ゴールデンウィークに関する客の旅行相談や受注が例年並みである。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の先行受注状況が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の国内旅行需要は期待できるが、海外旅行は例年の水準まで回復するとは考えにくい。また、出張需要も先細り感があり、企業需要の低迷は今後も続く。
		タクシー運転手	・利用客が年々減少している中で、2月から施行された規制緩和に伴いタクシーの台数が増加し競争が激化するとみられ、現在の悪い状況は今後も変わらない。
		美容室（経営者）	・店販品の売上が若干増加した以外に、好転する材料がなく、客の様子も特に変化していない。
住宅販売会社（従業員）	・低額商品については販売量を確保できているが、抜本的な変化は期待できない。		
やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・来客数が減少しており、食品関連の買上単価も低下しており、今後に期待できない。	
	スーパー（店長）	・競争が激化しており、前年の一品単価の水準を確保することが困難な状況である。	
	家電量販店（店員）	・来客数が減少し、客単価も低下しており、先行きが見えない状態である。	
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・まとめ買いをする客が減少している。また、病院で処方された薬を有効に使うための質問が増加している。	
	高級レストラン（経営者）	・来客数が減少し、売上が落ち込んでいる。	
	観光型ホテル（経営者）	・予約件数等の減少がこの数か月の間続いており、5月以降は沖縄観光のプロモーション活動が積極的に展開されているので、来道客の減少が懸念される。	
	旅行代理店（従業員）	・先行受注の状況が悪化している。	
	タクシー運転手	・夜の繁華街が非常に閑散としており、タクシーチケットを使用する客も減少している。	

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
		観光名所（役員）	・4月以降の予約の入りは鈍く、先の見通しを立てにくい状況にある。
		設計事務所（所長）	・金融公庫から銀行の住宅ローンへの変換期であり、ユーザに戸惑いが出て受注に影響する。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・旭川地域では、郊外に家電量販店、スーパー等の出店計画があり、客の流れが分散する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・商談の件数はそれほど多くないが、大型案件が出始めている。
	変わらない	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・土木設計業種で働いている仲間の話では、この2か月間は休みを返上しなければならない程の受注がある。
		通信業（営業担当）	・2、3か月後を見越して商談を進めているが、この数か月大きな変化がみられない。
	やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共工事予算削減などで取引先のマインドがかなり冷えている。
その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）		・引き合い物件が増加しているが、単価の是正は期待できない状況にある。	
悪くなる	輸送業（支店長）	・新規案件等の減少により、新年度も物流量の減少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（編集者）	・求人数の減少は下げ止まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人情報誌が回復基調にあるが、前年の状況に近づいた程度である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・小売業、飲食業、サービス業の求人情報誌が例年を下回っているものの、減少幅が落ち着いてきており、個別の業種によっては下げ止まっている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人情報誌がこの数年でみても最低の水準で推移しており、求人内容も、卸売業、小売業、サービス業でパートや契約社員の募集が中心になっている。
		職業安定所（職員）	・周囲で大型リストラが計画されている。
悪くなる	職業安定所（職員）	・事業主都合の離職者の増加が続いている。また、欠員補充や増員の事務所ではパートの雇用が目立っている。また、在職中の求職者の増加幅も大きくなっている。	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	タクシー運転手	・客数が増え、途切れが無くなっている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・地元の大型店の新装開店などが功を奏する。
		住関連専門店（経営者）	・依然景気は悪いが、現在専門化を図るため商品を絞り込んでおり、これが定着すれば良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・価格帯の変更を行い、4月から東北全店でオール100円均一を実施する。先行実施している福島と秋田では、前年との比較で売上が30%上回っている。
		都市型ホテル（経営者）	・地元では、5月にアスパック（日本青年会議所東南アジア太平洋会議）が開催されるほか、ワールドカップやその他各種全国大会が予定されている。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場への来場者数が安定している。イベントを開催すると来客数が増え、前向きで中味の濃い客が多い。
	変わらない	百貨店（広報担当）	・最近の動向では、今月のような好調を持続するのは困難であり、2、3か月後の反動が懸念されるが、その時期はワールドカップが開催されるため、イメージ特需が発生し全体では変わらない。
		百貨店（売場担当）	・当店では、売れ筋商品は売上を伸ばしているが、他の百貨店では低迷が続いているため、業界全体では変わらない。
		スーパー（経営者）	・牛肉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く、牛肉の消費は上向いている。
		スーパー（店員）	・売上が前年実績を超えることができないものの、来客数が増えつつあることから前年実績を維持できるようになっていることで期待できる。

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（企画担当）	・乗客数を維持するためには価格強化やイベント企画が必要であるが、いずれも収益を圧迫するものであり、収入が増えない中、今後も消費は伸びず変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなってもらいたいという希望はあるが、天候に左右されやすい夏物シーズンに入るため、悪いまま変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界では新型車が多く投入され、乗客数は増えているが、購入見合わせの人が多い。
		乗用車販売店（経営者）	・小型で高性能の輸入車が販売されているが、社会全体の不況感が新型車の販売を妨げる。
		自動車備品販売店（経営者）	・これから車検の需要期に入るため、販売量は増えるが、価格競争により利益の確保が困難である。
		住関連専門店（経営者）	・流行の変化が期待できず、同じ物に消費が集中するため、価格に対する態度がますますシビアになる。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・外出しやすい季節になるが、農家の仕事も忙しくなるため乗客数の増加は見込めず、年金生活者は介護保険料の関係で支出が増え、乗客数の減少に拍車をかける。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・買い控え傾向は依然続いており、売れても低単価商品ばかりである。各種スポーツ大会に合わせたイベントを展開しても、客の反応が悪い。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・客の2極分化が明確になり、昼食をソバで済ませる人と、千円以上の昼食を取る人とに分かれている。乗客数は横ばいであるが、高単価の昼食を取る人が増えているため、売上の減少が止まっている。
		観光型旅館（経営者）	・予約の間際化が進み見極めが困難である。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなる兆しが業界の中にはない。競争は一段と激しさを増し、価格競争もますます激しくなっており、この状態は当面続く。
		観光名所（職員）	・現時点での予約状況はほぼ前年並みである。 ・当地はゴールデンウィークに桜の見頃を迎えるが、この暖かい状況で桜の開花時期が早まれば、東北全体の観光地に大きな影響が出る。
		観光名所（職員）	・各旅行業者が安くても良い商品を出しているため、団体客数は多少伸びているが、若年層などの一般客数が伸びず、全体では変わらない。
		遊園地（経営者）	・ゴールデンウィークは曜日まわりが良く、競合他社との共同キャンペーンなどの仕掛けで、基調は悪いながらも前年レベルを確保できる。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・小、中学校教科書改訂に伴う特需も終え、平坦な売上の月に戻る。売上を押し上げてきた映画関連図書も沈静化する。
		百貨店（企画担当）	・例年であれば返礼や贈答などのギフトの動きが出てくるが、今年は動きが悪く、この状態は当面続く。
		スーパー（経営者）	・客単価がますます低下しており、デフレはもとより、客の買い控えや特売品のための購入が目立っている。
		スーパー（店長）	・乗客数は増加しているものの、単価の低下幅が大きくなっており、さらに今後は競合店との熾烈な価格競争で単価の低下は一段と強まり、利益への影響が大きくなる。
		スーパー（店長）	・特売価格が下落しているものの販売量が増加せずに下降線をたどっている。
		スーパー（店長）	・価格に対する反応が依然として強いと、販売価格を今以上に下げる必要があることから、今以上に悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・今夏は、昨年秋から始まった量販店の低価格スーツの影響で苦戦する。
		衣料品専門店（店長）	・金額に対してシビアな客が増え、安いもので済ませようという動きが増えている。
		衣料品専門店（店長）	・30、40代の客層は、価格や購入に慎重であり、前年と比べてもこの世代の客層の立ち上がりが遅い。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車市場は、低価格帯のコンパクトクラスが堅調で、県内市場を支えているが、その他のカテゴリーの車種の落ち込みが激しく、この状態は当面続く。
		乗用車販売店（従業員）	・例年であれば6月の賞与支給前に使い道の計画を立てていたが、最近は賞与が出るのを見てからという動きが多い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格値上げのため、元売りから4月1日より全油種1リットルあたり3円値上げの通告を受けているが、売価に転嫁できる環境になく、かぶるのは必至であり、影響は極めて大きい。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・4月に売れる分が3月にシフトしているだけで、春の商戦全体では売上額の上昇は望めない。

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
		高級レストラン（支配人）	・乗客数はわずかながら前年実績を上回っているが、客単価の低下が続いており、全体では厳しい状況である。
		スナック（経営者）	・今までは客の回転は2時間程度であったが、最近は3、4時間になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅購入にあたっての金融機関のローン審査が厳しくなっており、これまで十分とされていた収入の人でも保証人を要求されている。この傾向は今後も続く。
	悪くなる	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・全国的に新入社員が少なく、ユニホームを扱う業界としては、夏物の新入社員分が望めず厳しい。
		通信会社（営業担当）	・値下げをしても客数が増えず、営業収入がさらに減少するため、一段と悪くなる。
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（経営者）	・在庫の関係か、一時的なものか不明であるが、半導体の一部の部品で増産体制に入っている。 ・当社では、医療機器関連の増産の引合いが出ている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・パソコン用部品の受注が増えており、IT関連の仕事量が増えている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・先行きに不安はあるが、6月にかけてはこれまでより受注量が増える見通しである。
		輸送業（従業員）	・電気、電子部品のオーダーが活発になっており、航空輸送量の増大が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・新商品などの市場浸透が進んではいるが、全体としては変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度始めの仕事は見込みそうであるが、それ以降の仕事は見通しが立たない状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・受注量に多少の動きは出てきているが、価格の低下が続いており、当面このままの状態である。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年こそはという意気込みを持ってない。今年の販売価格も低迷するという雰囲気は農業者の間で広がっている。
		建設業（経営者）	・国、地方自治体の来年度における公共事業は、今年度より10%以上の減少である。
悪くなる	食料品製造業（経営者）	・主原料の70%以上を海外に依存しており、円安の影響でコストが15%上昇しているが、商品価格に転嫁できず経営環境が厳しさを増している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・為替が円安で推移しているため、採算的には多少改善されているが、販売数量が伸びない状況である。	
	輸送業（従業員）	・製品価格の低下により、採算ラインを割る商品が出てきており、為替による差益が単価の下落で帳消しになっている。	
		・民生関係の海外生産へのシフトにより、国内生産の空洞化が出てきており、余剰人員の問題に直面している。	
	コピーサービス業（経営者）	・大口取引先の工場が閉鎖するため、収入が大幅に減少する。	
公認会計士	・年度末の現在、受注量や受注額が低下している中、新年度になったからといって好転はしない。		
			・受注量確保のため、値引きを続けなければならない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・景気が悪くなっているとはいえ、各企業とも直接売上につながるようなマンパワーを必要としており、規制緩和による派遣期間の延長も追い風になって、特に営業や販売職などでの派遣ニーズが高まっている。
		職業安定所（職員）	・市町村から、緊急地域雇用創出特別基金に係る求人が多数ある。 ・電子部品製造業が求人が出始めている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・リストラに伴う大幅な人員整理は、予定していた企業の大半が3、4月で終了するため、求職者の増加は緩やかになるものの、求人の増加が見込めないため、厳しい求職状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・人材派遣で500人程度を稼働させているが、2、3か月先は50名分の派遣契約が打ち切りとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・倒産やリストラが続いており、求人広告の回復は見込めない。
	職業安定所（職員）	・有効求人の前年実績との減少幅が拡大しているが、有効求職者数の増加幅が横ばいになっているため、以前と比べて大きく悪くはならない。	

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
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・ 税収が減少すれば、行政からの発注量が減少し企業の売上が減少する。そこでまた税収が減少するという悪循環である。 ・ 大企業に仕事が集中する傾向が強まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 求人広告の申込みが少なく、企業は人を採用しないばかりか人員の縮小化を進めており、特に中小企業でその傾向が強い。
		職業安定所（職員）	・ 例年、年度初めは新規求職者数が増加しているが、管内の一部上場企業の会社更生計画が具体化すれば、新規求職者数は一段と増加する。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・ 今まで具体的に考えていなかった客が、徐々に動き出し、契約、着工等の打ち合わせに入ってきている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 4月から学校が週5日制になるため、野外活動的なスポーツも盛んになり、やや良くなる。
		家電量販店（店長）	・ 客に、商品を購入しようという雰囲気を感じられるようになってきている。あとは、店舗の接客力、商品力次第である。景気は上向いてくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 既存の客に加え、新規の客との商談、問い合わせが出てきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 決算期が終わっても、新型車の投入があり、来客数の増加が見込まれる。
		スナック（経営者）	・ まとまった宴会の動きが良く、フリー客が悪い。先々の様子が良くなってきているので、今よりは良くなっていく。
		遊園地（職員）	・ 動きが鈍い団体客にも、新アトラクション効果が徐々に浸透すると期待できる。
		変わらない	一般小売店〔青果〕（店長）
	百貨店（営業担当）		・ 客の商品選択の慎重さは、今後も続く。
	スーパー（経営者）		・ 先行き不安から、消費者が自己防衛に走る状況は今後も変わらない。
	スーパー（経営者）		・ 狂牛病の影響は、徐々に落ち着いてきているものの、相変わらず必要以上の買物がなく、客単価の低下はまだ続く。
	スーパー（副店長）		・ 特売の日には売れるが、それ以外の日は落ち込み、反動が激しい。売れ筋商品も以前よりは売れず、客の目的買いの傾向は強い。何かきっかけがないと、購買意欲は高まらない。
	スーパー（経営企画担当）		・ 業界の競争の度合いは、依然として変わらない。個人消費が伸びるには時間がかかるので、この状況が続く。
	コンビニ（経営者）		・ ワールドカップ関連に連動する店舗では特需があるが、その他の店舗では、関連商品が若干売れる程度で、その他の商品が売れず、相殺して変わらない。
コンビニ（店長）	・ 客は、特別お金に困っているのではなく、必要でない物は買わない、必要な物は買う状況が続いているだけである。その状況は今後も変わらない。		
家電量販店（店長）	・ 昨年はリサイクル法の関係で、売上は3月までは良く、4月以降落ち込んだ。今年の4月以降は、対前年比で良くなっているようにみえても、総じて売上は悪いことに変わりはない。		
一般レストラン（経営者）	・ 宴会予約は昨年並みだが、客単価が上昇しない分、期待するほど売上は伸びない。		
観光型ホテル（経営者）	・ 来客数の増加する要素がない。		
旅行代理店（従業員）	・ 個人の海外旅行は、年明けから販売量が伸びている。国内旅行は減少傾向にある。		
旅行代理店（従業員）	・ ワールドカップの見込受注もそれほどなく、来客数、客の様子から考えても、例年と変わらない。		
通信会社（社員）	・ 携帯電話市場の成熟化に伴い、これまでのような右肩上がりの伸びは期待できないが、インターネットの普及に伴い、データ通信料は伸びていく。		
観光名所（職員）	・ 当面、レストラン、ホテル等の来客数の増加が期待できない。		

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
		美容室（店長）	・景気が上向く要素が何もみえず、このままの悪い状態が続く。
		設計事務所（所長）	・現在の受注高、客の様子から判断すると、2、3か月では変わらない。
	やや悪くなる	スーパー（統括）	・高い失業率、ベアゼロ回答など雇用情勢が非常に厳しく、将来の不安から、個人消費の冷え込みはしばらく続く。
		衣料品専門店（店長）	・所得は増加するよりやや減少していく状況であり、3か月後は更なる買い控えが進む。
		衣料品専門店（販売担当）	・ペイオフ解禁による金融機関への不安から、ハウス預金等が増加し、消費行動には全く向かわない。今後、徐々に悪くなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・ベアゼロ回答の企業が多いため、高額車がますます売れなくなり、代替時期も延びる。
		乗用車販売店（販売担当）	・客はペイオフ解禁等にかかり振り回され、全体的に外国車が伸び悩んでおり、今後はやや悪くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・売価が決定し、その価格で販売を開始する4月からは、値上げは不可能に近い状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宴会、宿泊予約が減少する。
		都市型ホテル（経営者）	・客単価はますます低下している。来客数も、当ホテルだけでなく、業界全体で減少しており、将来に期待ができない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月先の婚礼、宴会の入り込みがあまり良くない。
		タクシー運転手	・運転手が増加しているため、仕事が回ってくる機会が減少する。
	ゴルフ場（支配人）	・近隣の低料金コースの影響で、4月のプレ・料金は低下傾向にあり、その分予約数は確保している。GWの予約は少ない。	
	設計事務所（所長）	・現在は、小さい物件の仕事が多く、忙しいが、3か月後の受注の目安が立っていない。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・学生、特に高校生、大学生を中心に、以前は1～2万円の物でも売れていたスニーカーが、最近は親からの小遣いが少ないのか、特価品しか売れない。
コンビニ（店長）		・近隣で改装したスーパーに追随して、他のディスカウントスーパーが安売り競争を展開してくるので、その影響を受けて間違いなく悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・在庫調整がほぼ終わり、顧客から問い合わせを受けても、自分の店にも、卸屋にも在庫がない状況である。在庫を増やしたくない卸商の一部では、小売店をあてにしない大展示会中心の受注方式へ転換するなど、商売形態を変えている店もある。
		輸送業（営業担当）	・新規受注の増加が見込まれる。取引先の統合やセンター化で、コスト面で効率が良くなる。
		金融業（経営企画担当）	・IT関連の一部で、受注の増加傾向にある取引先が出てきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・昨年の狂牛病に始まり、肉類の虚偽表示問題で、肉類への拒否反応があり、ワイン等にも影響が出ている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・客先に集中と選択の活発な動きがみられるものの、受注量の増加にはつながらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事の引き合いもやや出てきている。3か月というよりは、夏以降の話が今出てきているので、この2～3か月は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関係で、少し仕事が入ってきている。地元の大手企業が一昨年、昨年と続けていた人員整理が一段落している。
		精密機械器具製造業（経営者）	・海外進出が更に進み、受注価格が下落している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・今年の後半以降に、スーパー関係の新規出店計画が2～3店舗あるので立っているの期待したいが、3か月後は変わらない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械部品が、量的に縮小したまま安定する傾向となっている。
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）		・情報化投資計画の実施時期は第2四半期にずれ込むため、4～6月期はさらに厳しくなる。多くの取引先で、リストラや組織再編、統合及びボトルネックの改善が1～3月期に完了し、下期は少し投資が増える。	

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	建設業（経営者） 建設業（総務担当）	・受注量、受注価格等が、更にじり貧傾向にある。 ・現在は役所の年度末で、現場施工があるが、6月以降は厳しくなる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 人材派遣会社（経営者）	- ・大手企業で、派遣需要がやや活発化している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者） 求人情報誌製作会社（経営者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（経営者）	・年度が替わるが、連休前の生産調整で残業はない。時給も変わらず、親会社は4月から人員を調整していく方針である。全体をみても、採用数は増えず、現状維持である。 ・3か月前には、極度に減少していた民間の雇用広告掲載件数が、やや大底を打ち、多少回復基調にある。各地区の営業報告も含めて判断すると、やや良くなっていくが、2～3か月ではまだ変わらない。 ・大規模な企業整理は一段落し、求職者の増加は落ち着きつつあるが、中高年を中心に求職者が滞留している。今後企業整理を実施する企業の相談も多く、求職者数は高い水準で推移する。 ・サービス業の求人は増加しているが、製造業の求人が増加しない。 ・依然として、製造業が冷え込んでおり、求人件数が減少傾向で推移するなど、先行きの見通しがつかない。 ・自動車関連、特殊技術があるメーカーは何とか落ち着いているが、設備関連メーカーでは、製造業向けの製品が最悪の状態から脱し切れていないので、雇用も厳しい。 ・建築、サービス関係は低水準に止まっている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者） 職業安定所（職員） 学校〔短期大学〕（就職担当）	・各企業の募集広告は極端に減少している。退職者が出て、欠員を補充しない企業が多く、求人広告数は減少している。 ・大手電機メーカーを始め、各グループ企業の人員整理で、大量の離職者が発生し、雇用保険の受給者が増加する。人員整理対象の中高年齢者は受け皿も少なく、異業種への転換も難しいことから、再就職も極めて困難である。求職者は滞留し、増加の一途をたどる。 ・15年3月卒業生対象の合同就職面接会が数回開催されたが、対前年比で参加企業は約20%減少し、求人数は3分の2程度である。求人内容も、製造、情報、介護など専門職が多く、事務、流通関係は今年の半分程度である。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・年度末で派遣期間満了となり、更新されずに打ち切りとなるケースが相次いでいる。当初は更新が約束されていたが、配置転換による補充で更新しないケースも続出している。企業は人件費の抑制に懸命である。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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） スーパー（店長） 家電量販店（営業部長） 都市型ホテル（スタッフ） 旅行代理店（従業員） 通信会社（社員） ゴルフ場（支配人） その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	- ・紫外線対策の化粧品、雑貨が注目されており、来客数の増加が期待できる。 ・客は金を持っているので、タイムリーな商品ならば、価格が高くても売れるが、客のニーズにあった品揃えをしないと、安くても売れない。売り手が、客にいかに訴えるかが重要であり、売り方次第ではチャンスはある。 ・来客数は減少していないので、プラズマテレビ、液晶テレビ、ホームシアター、DVD、洗濯乾燥機といった新機能商品の販売で、単価アップが期待できる。 ・ワールドカップの開催で、人の動きが出ることを期待している。 ・個人を中心に、国内外とも旅行需要は増加している。特に、4月18日の成田空港の第2滑走路オープンに伴い、航空座席数が増加し、客の反応も出るので、やや良くなる。 ・新商品の発売に期待している。 ・2、3か月先の予約状況が、大分改善されている。 ・家庭用ゲーム機のプラットフォームが増加しており、消費が拡大すると考えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・客は、欲しい商品は値下がりを待たずに購入するが、可処分所得が増加しない限り、商品の選択は一層厳しくなる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・商品のまとめ買いをする客が増加しておらず、今後の売上の伸びに期待できない。
		百貨店（営業担当）	・気温の上昇に伴い、春物衣料を中心に衣料、服飾、化粧品といったファッション商品は好調に推移しているが、食品については、偽装表示による消費不振の影響で、生鮮食品や和洋惣菜、加工ギフト等の加工食品が低迷している。消費回復にはまだまだ時間がかかる。
		百貨店（販売促進担当）	・3月は気温の急激な上昇により、アパレルが活発に動いているが、日によって売上に相当の開きがある。今後も安定的に良くなると思えず、一過性の現象ととらえている。
		百貨店（営業企画担当）	・高級ブランド品や高級食材は引き続き好調を維持するが、婦人と紳士の衣料品の価格が上がらず、価格の二極化がこのまま継続する。
		百貨店（営業企画担当）	・不振の食品業界でも、花粉症にヨーグルトが効くということと3倍近い売上になるなど、自分にとって価値ある物、健康、安全、安心といったキーワードのある商品には、消費者は金を惜しまない。それ以外の物に対する支出は、今後も伸びが見込めない。
		スーパー（店長）	・野菜の低単価が続き、精肉の売上も回復し切れない。
		スーパー（統括）	・3月の売上は増加しているが、消費者の生活防衛意識は依然として強く、2、3か月先も、それほど大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	・客単価が上がらない。来客数は増加しているため、少しでも単価が高い商品を置いて、単価を上げたい。
		コンビニ（店長）	・競合店が増加しているため、売上は伸びず、このまま推移する。
		家電量販店（店長）	・家電製品については、多少不便であっても使えるものは使い、10年以上たっても、買い換える客が少ない。
		家電量販店（店長）	・カラーテレビ等の商品について、ワールドカップ特需が予想できるものの、2月のオリンピック特需同様、空振りの可能性もあり、期待できない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・来客数の増加がみられず、単価も低下しているため、当面は厳しい状況で変わらない。
		スナック（経営者）	・客に飲みたいという気分はあるので、来客数は現状を維持すると思われるが、客単価は依然として厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3か月後の予約状況は、全く見通しが立たない。予約が入っても、安い商品から申込がなされ、単価上昇が図れない。
		旅行代理店（従業員）	・芸能人のファンクラブツアーの動きはあるものの、団体の動きは鈍く、問い合わせも少ない。
		旅行代理店（従業員）	・5月以降の客の動きが全く分からない。
		通信会社（営業担当）	・インターネットの単価下落に歯止めがかかってきたが、このあたりで持久戦が続く。
		その他レジャー施設（経営者）	・新規の来客は少ないが、年金暮らしの年配者等の固定客いるので、変わらない。
		設計事務所（所長）	・例年であれば建物の設計が動き出す時期であるが、今年は案件の話はない。民間に期待できないので、新年度の行政からの案件に期待するしかない。
住宅販売会社（経営者）	・価格の低い物件に客が集まるので、いかに買いやすい住宅を作るかが勝負である。特徴のある住宅であれば、多少高くても売れている。同じ仕様であっても、外見や家構えといった点で差別化する作戦を立てれば、現状を維持できる。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・チラシを配布し、バーゲン方式の売出しを行っているが、来客数、買上点数が少なく、チラシの効果が薄い。
		スーパー（店長）	・改装の効果で、来客数は増加するが、単価は低下し、販売量も減少する。
		スーパー（総務担当）	・食品に対する不信任等があり、先行き不安要素が多く、客の買物点数が減少する。
		コンビニ（経営者）	・この数か月間、来客数の減少、客単価の低下が継続しており、今後もこれといった改善材料がない。
		コンビニ（経営者）	・同業他店から、廃業の話や、事業展開のアイデアが思いつかないという話をよく聞く。新たなアイデアで展開しても、売上に結び付かない。
		衣料品専門店（経営者）	・季節の変化があまりにも早く、季節に合った商品の提供が追い付かない。今後も厳しくなる。

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
		高級レストラン（宴会予約担当）	・サッカーワールドカップの影響で、宴会の状況がかなり厳しくなる。
		タクシー運転手	・客は接待費、交際費を切り詰めており、人が街にいる割には、タクシーに乗車する客が減少している。
		設計事務所（経営者）	・3月後半～6月の間、行政関係の仕事の指名はほとんどない。民間の仕事も厳しくなっている。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・商品の購入時期が大幅に前倒しされていることから、春夏物ともに、目新しい材料が不足する。
		コンビニ（経営者）	・近隣事業所の閉鎖等が目立ち、昼食を買う客が減少しており、この傾向が拡大しそうな気配である。
		衣料品専門店（経営者）	・近隣大型店の営業時間延長が浸透しており、客の行動パターンが、昼夜にかかわらず大きな変化をみせ始めている。
		自動車備品販売店（経理担当）	・衣料品業界では、3月にメーカーの倒産が多く、大型デパートを除き、専門店の苦戦が目立つ。消費者の低価格志向は続き、当分デフレ状態で推移する。
その他サービス[学習塾]（経営者）		・集金に行っても、全額支払をしてもらえなかったり、支払猶予を頼まれることが多くなっている。	
		・生徒の親に、賃金を削減されている人が多数出ている。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる		-
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新製品の注文が入っており、受注量が増加している。
		金属製品製造業（経営者）	・客先の在庫が減少している。 ・環境分野で、クリーンエネルギー関連の仕事が増加しつつある。 ・見積件数、成約件数が増加している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近立ち上がってきた受注分の生産が順調にいけば、良くなる。単価は相変わらず低いが、ある程度量を確保できる。
		不動産業（総務担当）	・同業者の中に、強気の賃料、マンション価格の設定を行う会社が出てきている。
		広告代理店（従業員）	・既存の仕事は競争が激しいため、新しい仕事を作った。それが計画通り動き始めたので、売上に貢献できる。
		広告代理店（従業員）	・取引先の新商品の関係で、仕事の受注が増加しそうである。
		その他サービス業[廃棄物処理]（経営者）	・春ごろから、顧客の工場稼働率が上向くところもあり、期待している。
変わらない		繊維工業（経営者）	・夏に向かって、薄手のブラウス等の婦人服の受注が多い。
		化学工業（経営者）	・医薬品、化粧品に関し、長期的には健康志向は強まるが、2～3か月先に売上金額や個数が増加する材料は見当たらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手製造業を中心に、中国へ生産工場を移しているため、日本国内での空調機器の販売は今後も伸び悩む。
		電気機械器具製造業（経営者）	・定期受注分の売上は確保できているが、単価の低下等により、内容は厳しくなる。
		輸送業（営業担当）	・仕事量の増加を示唆する情報がない一方、減少を覚悟するような話もない。
		金融業（審査担当）	・売上の減少幅は一時に比べて縮小しているが、収益性については、依然として厳しい状況が続いており、資金繰りの改善には至っていない。
		金融業（渉外担当）	・企業との面談の場でも、新規設備投資計画の話は聞こえてこない。
		広告代理店（営業担当）	・新年度予算が増加する取引先がない。
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷材料等の値下げがないまま、受注価格のみ下落している。特に、今後はグリーン購入法により再生紙利用が義務付けられることが多くなり、紙の仕入れが高くなる。
		化学工業（従業員）	・3月、過去の生産量、出荷量が減少しているため、計画されている生産予定数量が縮小している。増産の予定もない。
		輸送業（支店長）	・客から統廃合、リストラといった話を聞いており、受注量に大きな影響が出る。
		金融業（得意先担当）	・取引先では、仕事の受注の見通しが立たない。
悪くなる		食料品製造業（経営者）	・新年度初めから6月の中元シーズンに向けて、法人向けの注文がほとんどない。
		輸送業（総務担当）	・荷物が少なく、運賃値引き等の過当競争が続く。 ・環境問題でトラックが走れなくなる。中小運送業者は、償却が終わったトラックでなければ利益が出ないため、非常に苦しい。

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・人材の流動が活発になりつつあり、採用増加に踏み切る企業が多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣条件の厳しい受注はあるが、容易に人選しやすい受注については、派遣業者が競合する状況で、大きな変化がない。
		人材派遣会社(社員)	・雇用者の削減、コストダウン要請の依頼が相次いでいる。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	・3月としては、平成に入って初めての大幅減少であり、今後の伸びは期待できない。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・欠員補助としての求人活動は、それほど積極的に動かない。新規事業のための採用活動は計画的に進んでいるが、そうした企業が多くはない。今の状態で、新規事業を手がける企業が大幅に増加するとは思えない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・求職登録者が相変わらず多い。求人案件は継続的にあるものの、適任がいれば採用するとのスタンスで、マッチングが難しく、決定数が増加しない。
	学校[専門学校](教務担当)	・業種による差が大きい。IT業界は1人勝ちしているが、求人状況からみて、他業種が心配である。	
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・建設業や製造業で、企業が先の市場の縮小を予想し、リストラや清算に伴う相談に來所するケースが増加している。求人数の停滞、求職者数の増加は今後も続くと思われる。
		学校[専修学校](就職担当)	・採用予定者数が減少している。企業は採用はするが、採用数を減らしている。
悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・企業は、人件費に金がかかるので、パートの数を減らし、その分思い切って設備投資をしている。今以上に募集人数や回数が減少すれば、2、3か月後の売上は相当の落ち込むと予想される。	
	職業安定所(職員)	・3月末を実施時期とするリストラ情報が入っており、今後、求職者が増加する。	

#### 5. 東海(地域別調査機関:(株)東海総合研究所)

(-:回答が存在しない、\_:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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	テーマパーク(職員)	・来客数はリピーターや団体客を中心に増えている。
	やや良くなる	一般小売店[土産] (経営者)	・学校の週5日制が始まるため、来客数は増加する。
		スーパー(店長)	・朝市やふれあい市が増え始めているが、これが消費者の関心を引き、消費行動は活発になってくる。
		スーパー(店長)	・年初から売上の増加幅が大きくなっている。
		スーパー(店員)	・売上、来客数ともに増加傾向にある。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数がこのまま増加していけば、客単価の回復が遅くても売上増加が見込める。
		コンビニ(エリア担当)	・売上の回復スピードが更にアップしている。
		衣料品専門店(店員)	・売上が上昇傾向にある。
		乗用車販売店(総務担当)	・決算商戦が通常より底堅かったため、今後も好調子が続く。
		住関連専門店(店員)	・季節商品が好調であるため、魅力ある商品を提供すれば好結果が得られる。
		その他専門店[雑貨] (店員)	・安い物はあまり良くないという印象を消費者は持ち始めており、良い物を買おうという客が増え始めている。
		その他小売[総合衣料] (店員)	・同業の競争相手が衰えてきているため、受注量は増加する。
		高級レストラン(スタッフ)	・新メニューや販促イベントへの顧客の反応に、少し手応えが感じられる。
		変わらない	商店街(代表者)
	商店街(代表者)		・新製品の安い物はよく売れているが、全体的には客の財布のひもは固い。
	商店街(代表者)		・スーパーの安売りに対抗できない。
	一般小売店[酒](経営者)		・客には依然として購買意欲の無さが目に付く。
	百貨店(売場主任)		・春物や入学卒業関係の売上が伸び悩んでいる。
	百貨店(企画担当)		・目新しさを求めて来客数は増加しているものの、購買にはつながっていない。
	百貨店(企画担当)		・現在好調であるヤング向けファッション商材は、3月前半の気温の高さによる需要の先取りという要素が大きい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・客単価に回復の兆しがみられない。また食品不正表示問題も次々と発覚し、食品に対する不信任は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・購買意欲はあまり高まっていない。
		コンビニ（エリア担当）	・業界では廃業する店と売上を伸ばす店の二極化が進んでいるが、客の購買意欲自体は回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	・回復傾向は若干見られるが、店によりばらつきがある。また、競合店もまだ進出してくる。
		コンビニ（店長）	・弁当や総菜を店内製造している効果が徐々に出てきており、売上が増加している。
		衣料品専門店（企画担当）	・客は何かを買えば別の物の購入を控えている。
		家電量販店（店員）	・客の財布のひもは依然として極めて固い。
		家電量販店（従業員）	・リサイクル法関連の反動があるものの、サッカーのワールドカップがあるため相殺する。
		自動車備品販売店（経営者）	・自動車ディーラー等との競合がますます激化する。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売台数は出ているが、あまり利益が出ていない。
		高級レストラン（経営者）	・予約時期が遅くなっており、単価も依然として低い。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は決して良くないが、ぎりぎりでの予約が増えており、結果的には今と同様の来客数を保つ。
		スナック（経営者）	・繁華街の人通りの減少傾向は続いており、空き店舗も目立ってきている。
		スナック（経営者）	・来客数は相変わらず減少しており、単価も低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数は20%増加しているが、客単価は約20%低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人利用が引き続き慎重である。
		通信会社（社員）	・都会よりも市町村部で受注数が少しずつ増加傾向にあるため、全体としては極端に減少することはない。
		通信会社（営業担当）	・値引き競争が依然として続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約は多いが料金が年々下がってきているため、売上に変化はない。
		やや悪くなる	
百貨店（売場主任）	・スーツを購入しても靴を買い控えるなど、売上が伸びてこない。		
百貨店（外商担当）	・外販時の様子でも、客は消費に気が向いておらず、財布のひもは一層固くなる。		
スーパー（総務担当）	・競合店がいくつかオープンするため、売上は減少する。		
コンビニ（経営者）	・売上や来客数は下降線をたどっている。		
コンビニ（店長）	・対前年比の来客数は少し改善しているというものの、依然として前年割れの厳しい状態である。		
家電量販店（経営者）	・売上は前年割れが続いており、下げ止まっていない。		
その他専門店〔貴金属〕（店長）	・高額商品と安価な商品の二極化が進んでおり、全体として客単価が上昇しない。		
ゴルフ場（経営者）	・例年よりも予約件数が減少しているとともに、単価の低下も目立っている。		
悪くなる		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・来店から商品購入までの決定時間が長くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの宿泊予約は既に埋まっているが、それまでは空きが多く、宴会や会議の予約もほとんど無い。
		設計事務所（営業担当）	・公共事業がますます減少する。
企業動向関連	良くなる	輸送業（エリア担当）	・アジアの貨物量がかなり増加している。
	やや良くなる	化学工業（企画担当）	・国内は相変わらず低調であるが、海外からの引き合いが非常に好調になっている。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・見積物件や着工予定物件の内容を見ると、好転の兆しがある。
		建設業（総務担当）	・業界では新分野への取り組み意欲が出てきている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・不動産チラシの伸びが目立つため、不動産業界が好転する。	

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	
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は低迷が続くが、アメリカ、イギリス向けに一部回復がみられる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・製造業の海外移転の動きは一段落している。	
		電気機械器具製造業（従業員）	・値下げ要求を受け入れても受注の確約はしてもらえない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・輸出向けはまずまずとしても、国内生産の増加は見込めない。	
		広告代理店（制作担当）	・新規受注はあるが、コスト面で厳しい。	
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・中型車の生産台数が、減少している。	
		建設業（経営者） 建設業（企画担当）	・特に大型案件の競争が一段と厳しくなっている。 ・今後の新規大型工事情報がない。また、コストダウン競争は一層厳しくなる。	
	悪くなる	非鉄金属製品製造業「鋳物」（経営企画）	・引き合いが減少してきている。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・月を追って求人数が増加しつつある。
求人情報誌製作会社（企画担当）			・アルバイトやパートの雇用は力強さを増している。	
新聞社「求人広告」（担当者）			・求人の回復基調は更に鮮明になってきている。	
学校「大学」（就職担当）			・旅行、薬品、自動車関連で求人意欲はおう盛である。	
変わらない		人材派遣会社（支社長）	・例年よりは求人数は減少しているが、少しずつ増加傾向にはある。	
		人材派遣会社（社員）	・長期の注文は減ってきているが、単発の注文が少しずつ増える傾向にある。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体的には求人数は横ばいになってきている。	
		職業安定所（所長）	・求人者数は相変わらず増加しない。	
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に求人数の減少は相変わらず続いている。	
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・自動車関連などの一部では好転もみられるが、全体としては変わらない。	
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・人員整理は一段と進み、契約、派遣社員の契約打ち切りが目立つ。	
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣やアウトソーシングのコストを減らし、社員で対応する姿勢が企業にみられる。	
		職業安定所（職員）	・製造業も含めてほとんどの産業で新規求人の減少が続いている。	
		職業安定所（職員）	・零細企業では倒産やリストラが増加しており、求職者は増加する。	
	職業安定所（職員）	・事業所閉鎖や人員削減などの件数が、前年に比べ大幅に増加している。		
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は月毎に減少している。		
	職業安定所（職員）	・リストラによる求職者は今後も増加するのに対し、求人は増えない。		

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	家電量販店（経営者）	・昨年4月以降の低迷から1年が経過し、家電業界はメーカー、小売ともに積極的な販促活動を行うため、商品動向は確実に良くなる。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・商店街の客の通行量、来客数が増加している。また、販売額は前月の対前年減少率より減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	・当社では、5月から6月にかけて新商品の投入が続き、また在来品の一部値下げによる販売拡張戦略を実施するため、来場者数、商談数の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・金沢では現在百万石博が開催されているため、観光客が若干増加しており、今後も期待が持てる。

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
		住宅販売会社（従業員）	・ほとんどの人が金融機関からのローンにより住宅を購入するが、今後金利が徐々に上昇すると予想して、早めに対応しようとする動きが出ている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・春物のファッション関連で多少のヒット商品が出始めている。また、ファッションの流れは今までのカジュアルスタイルからエレガンススタイルへ若干変わりつつあるため多少期待できるが、まだ楽観はできない。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲があまりみられず、買上点数、買上単価も抑え気味で、慌てて買物しない。
		スーパー（総務担当）	・来客数、単価ともにほぼ前年並みになっており、売上高、販売数量ともに現状が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・来店客は相変わらず少なく、修理も車検以外は低調である。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年、3月は販売量が一気に増加する時期であるが、現在の売上は前年比91%前後で推移しており、4月以降も変わらない。
		住関連専門店（店長）	・平日の来客数が少ないのは従来どおりであるが、日曜日の来客の盛り上がりも欠いている。今後、急激な売上の増減はない。
		一般レストラン（店長）	・持ち帰り専門店や他の寿司店との競争が激しいため、当店も伸び悩んでおり、現状維持が続く。
		スナック（経営者）	・大手ゼネコンの倒産の余波が今後も続くため、このままの悪い状況が続く。また、うっすらと明かりが見えてきたという製造業者の話も聞くが、大勢が悪い中では消されてしまう。 ・あるメーカーでは調達先を県内から県外の安価な企業へ変更しており、大変厳しい状態が続く。
		観光型旅館（スタッフ）	・1～3月は大きな団体により来客数は大幅に増加しており、4月以降もそれに近い増加状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月に引き続き、旅行会社扱いの募集团体の宿泊により、宿泊、レストラン部門は前年を上回る見込みであるが、婚礼宴会の1件当たり売上が前年を下回るため、全体としては減収となる見込みである。
		旅行代理店（従業員）	・大河ドラマの影響で旅行心がくすぐられるため、若干悪化の歯止めになる。
		タクシー運転手	・県内では大企業の倒産が相次いでいるため、タクシーの利用客からも心配する声ばかりが聞こえてくる。
		テーマパーク（経営者）	・予約状況の推移からみて、特段変わらない。個人客の旅行はあるが、団体が少ないため厳しい。
		テーマパーク（職員）	・入園者数の動向は、個人、グループ客で鈍いが、団体では大河ドラマの問い合わせが活発になっている。予約状況も若干好転しており、全体的にはプラスとマイナスで変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・3か月後の受注予測見込みは3月とほとんど変わらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数は若干増加しているが、値引き競争は依然続いており、厳しい受注状況は今後も続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街に空き店舗が増えている。
		百貨店（営業担当）	・昨年は黒の日傘やカシミアのストールがまだトレンドであったが、今年このようなヒット商品がまだみつかっていない。
		スーパー（店長）	・良い商品を単価を下げて提供しても、バーゲン期にならないと買わない傾向が続いている。
		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）	・最需要期の3月でありながら、受注量、販売量ともに減少している。4月以降も販売増加につながる車種が見当たらないため、更に落ち込む懸念がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約件数が減少しており、内容も地味婚が多い。また、宴会、レストラン部門の予約状況は良くなっているが、単価、人数ともに減少している。
		設計事務所（職員）	・大手ゼネコンの倒産というショッキングな出来事が起きたため、少し落ち着くまでは一時的に受注は停滞する。
		住宅販売会社（従業員）	・前年同月に比べて、契約数、売上、利益のすべてにおいてじり貧状況であり、良くなる見通しが全然ない。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・客単価は前年並みに回復しているが、来客数は減少傾向が続いている。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業 (経営者)	・引き合いの増加に伴い受注も漸増傾向にあるため、出荷、生産活動ともに若干良くなる。ただし、北米市場は全く動いていない。
		電気機械器具製造業 (経理担当) 通信業(営業担当)	・単価的には厳しい状態が続いているが、量的には底を打った形で、やや回復していく。 ・IT需要、特に民需系が動き出している。また、インターネット利用の常時接続回線の販売は、従来の通信回線からの移行により、通話料が前年比で大幅に減少しているものの好調に推移している。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	・得意先、特に量販店からは、いわゆる100円商材のワンパットの量目拡大、ボリューム感アップや値下げなどが要求されている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	・春物商戦という季節的な要因で多少良くなっているだけで、基本的に悪い状況は変わらない。5、6月は春物商戦が終わり、受注、生産ともに一段と減少する。
		通信業(営業担当)	・4月から次世代携帯電話のサービスがスタートするが、エリア、電池などの問題から当初の受注量もあまり多くない。
		不動産業(営業担当) 司法書士	・当分、設備投資は弱含みで推移する。 ・不動産登記が多くなったとはいえ、まだまだ個人住宅が中心で、営業関係、仕事関係での不動産投資はまだみられない。
	やや悪くなる	金属製品製造業(経営者)	・受注量の落ち込みが多少止まったのは、3月の決算期に向けて各社が懸命に製造し、操業度を上げることでコストダウンを図ったという面がある。しかし、4月以降は更に減少する懸念がある。
		建設業(総務担当)	・公共工事の低価格入札がはじめており、更に乱戦が予想される。また、業界内に信用不安に関する風評が流れており、マイナス材料が目立つ。
	悪くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・新年度の販売価格の引下げ要求額が例年の3倍以上になっている。当社も仕入先に対して価格の引下げを要求しているが、なかなか応じてもらえない。
建設業(経営者)		・国土交通省の予算は減少するが、そのなかで直轄事業はそれほど減少せず、地方への補助事業が大幅に減る。また、地方では自治体の予算も減少しているため、公共事業は更に減少する。このような状況のなかで、建設業では淘汰が進む。	
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)	・正社員の求人広告はまだ増加する傾向にないが、電子部品、食品等における生産増による一時的な契約社員、あるいは新規出店等によるパート、アルバイトの求人広告の短期的なものが出てきている。しかし、雇用調整はまだ続いているため、大幅な求人増加にはつながらない。
	変わらない	職業安定所(職員)	・リストラによる解雇者は増加傾向にあるものの、一方では企業の採用意欲が全般的に出始めているため、新規求人数も増加している。
		民間職業紹介機関(経営者) 学校[大学](就職担当)	・求職者も増加しているが、求人予約数も若干増加してきている。 ・新卒者の採用方針について未決定の企業が目立つ。求人件数は例年並みの状況が続く。
		人材派遣会社(社員)	・例年は年度末の3月は契約の更新で忙しいが、今年は注文数の半減や中止の影響で、3月末の受注残がかなり減少している。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・当面は製造業を中心に企業整備、雇用調整などが続くため、新規求人の増加は望めない。また、今までは雇用の受け皿であったサービス業でも、求人数にかげりが出始めている。
		-	-
悪くなる	-	-	

## 7. 近畿(地域別調査機関):(株)大和銀総合研究所)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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	コンビニ(経営者) 乗用車販売店(営業担当)	・競合店とのサービスの違いにより乗客数が増加する。 ・環境対策の新型車発売の影響で乗客数が増加している。環境対策に関して客はシビアになっている。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・新店舗が開業する。

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		
		百貨店（売場主任）	・客の来店頻度が高まっている。婦人服では新しいトレンドが出てきており、買い替えの需要が見込まれる。		
		百貨店（売場主任）	・今月に入りミセス層に購買意欲が出てきている。自分自身の買物をしており数量も増加している。 ・円安によりインポート商品に値上げの動きがみられ、消費に水を差さないか不安材料ではあるが、値上げを超えれば単価上昇と数量増加により急速な回復も期待できる。		
		百貨店（営業担当）	・ワールドカップの影響で世の中が明るい雰囲気になるが、外を出歩くことが減り、訪問販売による販売量は増加していく。単価は低いが、様々な形の買物が増加する。ペイオフ凍結解除の影響も3か月後はまだ続く。		
		スーパー（企画担当）	・高額品、特に服飾関連が活発に動き出している。ファッション関係で購買意欲が戻りつつある。		
		都市型ホテル（経営者）	・6月のワールドカップ開催時に一時的に若干上向く。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月頃にかけて団体の宿泊予約が先行している。レストランも改装後好調で良い方向に向かっている。6月にはワールドカップというビッグイベントもあり、予約もタイトになってきている。		
		遊園地（経営者）	・4月より小中学校が土曜休校になるため、土曜の入出の増加を期待している。		
		美容室（店員）	・新規客が増加しており、内部体制も整ってきている。		
		住宅販売会社（経営者）	・物件がやや動き基調である。		
		変わらない		商店街（代表者）	・気候の影響で一部春物は好調であるが、夏のバーゲンセールが相当早くなることが予想され、顧客の買い控えが起こる。
				商店街（代表者）	・不況のため購入できない客は増加しているが、資力を持つ客は商品を選別して買うようになり、プラスマイナスゼロである。
				一般小売店〔衣服〕（経営者）	・安売りが続いており、景気は変わらない。
				一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の動き、販売量の状況等が変わらない。
				百貨店（売場主任）	・春物の立ち上がり状況からみて横ばいの状況が続く。
				百貨店（売場主任）	・慣例ギフトが縮小しており、2、3か月先の中元ギフトも大きな期待は望めない。
				百貨店（経理担当）	・ペイオフ解禁で消費にお金回りを期待していたが、それもない様子で、相変わらず消費者は自己防衛している。
スーパー（経営者）	・客の収入が増加せず買物にシビアで、入学費用や冠婚葬祭費など交際費も負担になり身近な食品にシワ寄せがきている状況が続く。				
スーパー（店長）	・一時期の出店ラッシュ等による競争の激化は、現在のところ考えられず、昨年同様の来客数は確保できる。				
スーパー（経理担当）	・狂牛病問題等による、食品業界に対する安全性、信頼性は回復傾向にあるが、賃下げ、失業率の増加により食費さえも切り詰めねばならない台所事情が想像できる。				
コンビニ（エリア担当）	・売上の伸び率は上昇しているが、客単価は下落しており、この2、3か月では変わらない。				
衣料品専門店（総務担当）	・消費者の低価格志向がなかなか消え去らない。				
家電量販店（店員）	・客単価にそろそろ下げ止まりの感がある。				
家電量販店（企画担当）	・既存店の売上が伸び悩んでいる。消費が上向く要素が1、2か月は見当たらない。				
乗用車販売店（営業担当）	・社内や客のなかでリストロの話が後を絶たない。新しい車種が多く出てくるが、来客数の維持に必死な状況は変わらない。				
自動車備品販売店（従業員）	・依然長期にわたって顧客の購買意欲が低迷している。買い控えというより、購買に余裕のなさがうかがえる。価格の低下以上に実質所得の目減りが大きく影響している。				
一般レストラン（店長）	・常連の来客数が減少気味である。				
一般レストラン（スタッフ）	・3月にオープンした若干低価格の和食の店は比較的好調であるが、同業他社では100円寿司、回転寿司等が依然好調であり、当社を取り巻く環境が厳しい状態に変わりはない。				
一般レストラン（スタッフ）	・予約件数、人数ともに、それほど大きな動きはない。				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル(経営者)	・先の予約状況も今と同様悪く、特に良くなる要素も見当たらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・現在の予約状況を見ると、各部門とも大きな変化がなく現在の経営状況が保持できる。
		旅行代理店(店長)	・夕方の来客数の状況や、パンフレットのはけ具合から、景気が上向くとは見込めない。
		旅行代理店(営業担当)	・熟年層の購買が慎重なので大きな伸びは期待できない。
		タクシー会社(経営者)	・悪い状態が続いているが、今が底と感じており、今後しばらく悪いまま横ばいで推移する。
		通信会社(経営者)	・ITのシステム開発の展開の方向性と各クライアント企業の余力により変動するが、なくなる事はない。
		観光名所(経理担当)	・客の財布のひもは固く閉じられたままで、客単価が上昇しない。
		ゴルフ場(経営者)	・良かったり、悪かったりが繰り返される。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	・好材料が見受けられない。タイトルについてもビッグな物が期待出来ない。
	やや悪くなる	一般小売店[食料品](経営者)	・最近、悪い材料には事欠かないが、顧客の先行き不安からの買い渋りが解消するような要因が見当たらない。
		百貨店(売場主任)	・春物が好調であれば必ず中だるみが起きるとい例年どおりの動きとなる。
		百貨店(売場主任)	・これといった起爆材がない。ワールドカップの開催があるが、一過性のものである。
		百貨店(営業担当)	・1月に続き、3月にも取引先が1社倒産し、問屋の持久力がなくなっている。新商品の提案力が非常に落ちている。
		通信会社(社員)	・4、5月は、新商品の投入や春のキャンペーンで今の状況を持続できるが、その先はみえない。
		ゴルフ場(経営者)	・2、3か月先までの予約状況が前年を3%ほど下回っている。
		その他サービス[クリーニング](経営者)	・出足が堅調なのは良い傾向であるが、繁忙期全体を通して考えると総量が増加するとは考えにくく、結果として本意ながら後半の息切れが予想される。
		その他住宅[情報誌](編集者)	・引き続き不動産物件の供給は多く、景気動向が低迷すれば供給過多の状況から在庫率が上昇する。
	悪くなる	商店街(代表者)	・春シーズンの出費の反動がある。
		一般小売店[花](経営者)	・景気の良くなる材料が見当たらず、まだまだ買い控えが続く。
		乗用車販売店(経営者)	・今までは予約状況がそれなりにあったが、今月になって特に減少している。
		その他専門店[宝石](経営者)	・客の消費に対する意欲は全く向上していない。
		タクシー運転手	・規制緩和が実施されて、在阪各社が各様の低運賃を申請し、各種の割引を設定することにより、様々な料金のタクシーが走ることになる。その結果、客の選択に混乱が生じ、緊急を要する場合の利用を除いては、「選ぶ事」が利用時の一つの条件に加わり、乗車に時間がかかることになる。これは運転手の立場から見ると、効率が悪く、結果として客数が減少し営業収入の減少を招く。
		その他住宅[展示場](従業員)	・展示場は住宅メーカーから毎月受取る出展料で成り立っているが、住宅メーカーの脱展示場戦略が進むなか、今後より一層の展示場離れが加速する。
企業動向関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・周囲に勝ち組企業が増加してきている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業(経営者)	・得意先の反応、顔つきからみて、また、代理店等の意見が期待を語るようになってきており、やや良くなる。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・今月に入ってから具体的、現実的な引き合いが出てきている。
		金融業(支店長)	・客の話からは3月危機を何とか乗り越え、悪材料が出尽くし、5、6月の経済環境は今より安定してくると考える経営者が多い。
		広告代理店(営業担当)	・取引先の様子からも、5月を過ぎると、広告の引き合いが活発になりそうな状況にある。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・安くても必要最小限の買い方で、資金はあるが、心に余裕がない状況になっている。

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
		食料品製造業（従業員）	・既存品の低迷により、新製品を投入しどうにか前年並みを目標している。企業努力をしてもあまり伸びを望めない状況にある。
		木材木製品製造業（経営者）	・大筋の来期の計画をみる限り、販売数量、価格は変わらない。
		化学工業（経営者）	・受注状況はあまり変わりなく、現在のまましばらく推移する。
		金属製品製造業（経営者）	・新しい価格が安定するまで生産量の回復が見込めない。
		不動産業（経営者）	・倉庫工場用地の取得需要があるが、一部銀行融資が消極的である。
		広告代理店（従業員）	・広告費は削減されるばかりで、新規開発で現状を維持するのが精一杯の状況である。
		司法書士	・今抱えている案件が少なく、仕事量は今とさほど変わらないと予想する。
		経営コンサルタント	・まだまだ景気が悪いことに変わりはないが、状況に落ち着きがでてきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・得意先の現状が悪いため前向きな話が出てこない。
やや悪くなる		化学工業（経営者）	・昨年は悪い中でもこの時期には出荷量が随分と増加したが、本年は増加する見込みがない。
		金属製品製造業（団体役員）	・最大のユーザーである自動車産業が少し落ち込みをみせている。
		建設業（経営者）	・景気回復が見込めず、設備投資の低調が続き、年度末工事も終わるため、競争が激化する。
		建設業（経営者）	・公共工事が減少している。 ・地元信用金庫の合併にともなう貸し渋り等の影響もみられる。
		輸送業（経営者）	・好転材料が見当たらない。荷動きが減少傾向にあり、各企業ともコストダウンを求めるなかで、単価ダウンをすれば仕事量は増加するが収益率が悪くなるという悪循環が強くなっており、この状況は加速していく。
		不動産業（営業担当）	・ペイオフの影響もあり、低価格のワンルームマンションや中古のファミリーマンションが売れており、不動産価格が下げ止まる可能性もある。
		広告代理店（営業担当）	・売上確保で利益が落ち込んでいっている。
悪くなる		コピーサービス業（従業員）	・各企業とも資料作成等の作業は社員を残業させてまで行うだけでなく、オフィスのコピー機も高品質、低価格化が進み、弊社をとりまく外部環境は厳しい。
		繊維工業（団体職員）	・流通において在庫を極限まで減らし、全くの入用買いのみで、受注が全くなく、見込みもない。
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・新年度予算が決まり、企業は前向きに考えている。政府のデフレ対策等により、今年後半から予想される景気回復を先取りし、優秀な技術者やスタッフを派遣で賄おうという動きが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・正社員採用を控えた分、派遣の需要が拡大する傾向にある。ただし、受注内容は専門職が多く、雇用のミスマッチの様相を呈している。
変わらない		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新年度に向け募集し、採用された人が戦力となり、業績的にも伸びていく傾向にある。企業の体制強化に伴い募集も増加していく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求職者に関して、優秀な人材は売り手市場であるが、社会順応性や働く意欲にかけるとは働く職場を求めても採用は厳しく二極化している。 ・企業倒産が連日発表され、新卒の就職活動も会社選びに慎重にならざるを得ない。
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業からの求人広告への引き合い、申込がまだ増えてこない。リストラを終えた企業からは新規採用していかないと新しい事業を成長させていけないという声もあり堅い部分もあるが全体的には変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設部門日雇い求人の先行指標である鉄筋工の求人数が少ないままであり、2、3か月先は工事量も減少し、周りの不景気感は強まる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新4回生の求人数が減少している。全体の採用数も昨年より減少している。

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
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 4月以降の派遣料の値下げ要求が厳しくなってきた。システム技術者の値下げ要求が特に厳しい。
		職業安定所（職員）	・ 失業率が高止まりしている。 ・ 若年者の就職難は深刻であり、ハローワークの窓口にも高卒未就職者が親と一緒に相談に訪れるケースが増加している。職種のミスマッチや企業の即戦力志向のためなかなか就職に至らない。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	スーパー（店長） コンビニ（エリア担当） 乗用車販売店（店長） 高級レストラン（スタッフ） 都市型ホテル（経営者） 通信会社（通信事業担当） 競艇場（職員）	・ 例年と比較して、来客数が105%で推移している。 ・ 来客数が例年を上回ってきていることに加えて、競争相手が出てきていない。 ・ 3月の終わりから他社商品の販売を開始し、更に4月から8月にかけて新型車の販売が始まる。 ・ 小中学生の週5日制に伴って、土日のファミリー客が増加する。 ・ 婚礼予約状況が、例年に比較してかなり改善されている。 ・ サービスに関する問い合わせなどが増加している。 ・ 4月より電話による新しい購入方法が導入されるため、販売が伸びる。
	変わらない	一般小売店〔印章〕（営業担当） 百貨店（営業企画担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（売場担当） スーパー（総務担当） スーパー（店員） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（地域ブロック長） 衣料品専門店（地域ブロック長） 衣料品専門店（店長） 乗用車販売店（従業員） その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当） 観光型ホテル（スタッフ） 通信会社（経営者） 設計事務所（職員） 住宅販売会社（営業担当） 住宅販売会社（従業員）	・ 近くに商業施設ができるため、その需要が見込まれるものの、全体的な販売の落ち込みがあるため、差し引きゼロである。 ・ 客は必要な物しか求めない。 ・ 常備品はもちろんバーゲン品や割引販売でも売上が伸びていない。 ・ ヒット商品がないため、売れ筋がつかめない。 ・ 単価の上昇は見込めないが、買上点数、来客数は増加している。売上も前年割れしなくなっている。 ・ 客が広告の目玉商品を買う傾向がまだ続いている。 ・ 欲しい物があってもためらい、本当に価値のある物しか買わないという客の様子が今後も続く。 ・ 例年に比べて客単価や買上点数に変化がなく、今後良くなる見込みもない。 ・ 来客数の大幅な減少はなく、販売量、買上点数にも変化がない。 ・ 低価格を希望する客が多く、客単価は低下している。 ・ 低価格品の動きが良くなっているが、高額品の動きは相変わらず悪い。 ・ 安い商品に人気が集まり、一般客の単価は低下している。 ・ 新型車の売行きは好調だが、当初の計画を下回っている。 ・ 日曜祝日の来客数はさほど伸びておらず、それが増加傾向にならない限り楽観できない。 ・ 個人、団体客とも減少しており、客単価も低下している。 ・ 新規加入実績が従来の平均値を大きく下回ったままであり、客の反応も厳しく、財布のひもが固い。 ・ 大学の県外学生向けのワンルームマンションや、アパートの建設が進んでいる。 ・ 来客数の増加や建築単価の上昇がみられない。 ・ 来場状況及び受注状況から、好転する要因は見当たらない。
	やや悪くなる	スーパー（店長） 乗用車販売店（所長）	・ 来客数の減少傾向が止まらない。 ・ 新型車が2車種出たが、通常とは異なり販売量は例年を下回っており、4月以降は新型車の発売もないため購買意欲もなくなる。

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
		住関連専門店（広告企画担当）	・安ければ良いという客が増加している。
		タクシー運転手	・規制緩和で増車されたが、1台あたりの利用は減少しており、競争が厳しくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件と比較して既存物件については来客数、契約数とも低迷が続いており、これまでの低下傾向に歯止めがかかっていない。
	悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・購入決定までの時間が伸びる傾向にある。
		都市型ホテル（営業企画担当）	・高額商品に対して客が慎重になっている。
		テーマパーク（業務担当）	・人の動きが例年に比べると少ない。 ・3月10日に開業した同業の新施設が稼働するため、厳しい状況にある。 ・事前申込制のイベントは、申込数が伸び悩んでいる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料にやや動きが出てきており、受注量をみると半導体の回復が始まっている。
		鉄鋼業（広報担当）	・今後国内の鋼材在庫レベルが一層下がってくれば、価格の値戻し気運が高まってくる。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶部品、完成品は総じて回復の傾向が見受けられる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・受注量が増加し、人の採用もある。また試作開発品の案件が成立している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・2、3か月先の新製品の受注が増加してきている。
		建設業（経営企画担当）	・年度末に向けての官公庁工事が順調に発注されているので、2、3か月後には前払金の受領による効果が現われる。
		建設業（営業担当）	・製造業において受注量が増加し始めたので、小規模ながら設備投資における見直し傾向が具体的に出始めている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・特殊事情により一時的に出荷量が増加しているが、全般的には依然低調である。
		一般機械器具製造（企画経理担当）	・受注量や販売量の伸びに期待ができず、低水準の状況がこのまま続く。
		通信業（営業担当）	・企業のイントラネットの構築や整備の動向は、当分は品質よりもコスト優先の姿勢が続く。
		金融業（業界情報担当）	・人件費削減等合理化が進展しているため、企業収益の下げ止まりがある。
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量や価格に改善がみられない。
	悪くなる	会計事務所（職員）	・クライアントである製造業、官公庁に関わる建設業では、今後3か月仕事の受注がほとんどない。
	雇用 関連	良くなる やや良くなる	-
変わらない			職業安定所（職員）
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数はおおむね横ばいであるが、人材派遣などに頼り、正社員が減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	・正社員の増加に強いストップをかけている企業が多い。
		やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用数を減らし欠員募集をしない傾向が企業にはある。
		新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	・来春新規採用する会社も、まだ予定が立っていない。
		職業安定所（職員）	・3月末から6月初旬にかけて数か所ですトラ予定あり、雇用調整の問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	・従来多かった土木作業員、運転手関係の求人の増加がみられない。
悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・3月決算の発表に合わせて、更に景気が悪化すると予測している企業が多く、雇用に関して現状より好転する材料はほとんどない。

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
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に、大量解雇や一時休業などの情報が複数寄せられており、新規求職の一層の増加が見込まれる。

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	-	-	
		スーパー（店長）	・狂牛病の影響が徐々に薄れてきた。また、春の訪れが例年より早く、消費の前倒しにつながり、春物、夏物の販売期間が長くなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が増加傾向にあり、高価格商品の販売が好調である。	
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の人気はずみであり、今後、発売予定の新型車にも期待をしている。	
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行の予約が個人、団体ともに増えており、回復傾向にある。	
	変わらない	その他住宅〔不動産〕（経営者）	・住宅の購入の引き合いが増えてきている。	
		商店街（代表者）	・人通り、来客数ともに増加しているが、まだ、財布の紐が固い。	
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・買い控えから来客数が減少しており、また、購買意欲を刺激する材料も見当たらない。	
		百貨店（営業担当）	・単品買い傾向が続いていたが、コーディネートでの購入が目立つようになってきている。パーゲン商品についても、品質やファッション重視が目立つ。しかし、高額商品については、動きが鈍い。	
		スーパー（店長）	・この数カ月来、客数は伸びているが、単価が大幅に低下している。	
		スーパー（財務担当）	・食品に対する消費者の不信感がぬぐいきれていない。	
		衣料品専門店（店長）	・新社会人の来客数は多いが、客単価、販売量ともに低下している。	
		家電量販店（店長）	・新築に際しての需要や、就職、結婚などに伴う新規需要が横ばいで推移している。	
		家電量販店（営業担当）	・来客数は増加しているが、単価の低下分を埋めるまでに至っておらず、当面は現状維持である。	
		乗用車販売店（従業員）	・来客数が増えず、個人客の購買意欲が高まる見込みも少ない。	
		観光型旅館（経営者）	・旅行関係の消費は、底ばいが続く。	
		タクシー運転手	・客から、景気が良くなる要因は何もないと聞く。また、業界では、値下げの問題が予想されている。	
		やや悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・シーズンが終わると、元の状態に戻り、必要な時以外は購入しない。
			コンビニ（経営者）	・競争激化、客単価の低下、不要なものを購入しないという傾向が続く。
都市型ホテル（経営者）	・予約状況を見ると、客数は前年並を確保できるが、客単価が低下している。			
美容室（経営者）	・客、同業者、周辺の飲食店オーナーからも、全くいい話がない。			
設計事務所（職員）	・事業量が減少し、単価も低下するとみられる。			
悪くなる	通信会社（企画担当）	・来客数が少なく、また、来店されても非常に財布の紐が固い。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・昨年度、新しく市場に投入した商品の知名度が少しずつ上がっており、受注につながりつつある。	
	不動産業（経営者）	・関連業者から、受注量が増えており、また、受注単価も高くなっているという声を聞く。		
	変わらない	化学工業（営業担当）	・海外品が大量に出回っており、対応が困難な状況にある。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・地域によって、クレーンの稼働率にばらつきが見られる。機械の老朽化から代替需要が期待されるが、その兆しがみられない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・車両関連の仕事もしているが、排出ガス規制について、当面は様子待ちをする顧客が多いとみられる。	
電気機械器具製造業（経営者）		・自社の設備投資を行わず、委託加工の問い合わせが非常に多くなっている。		

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
		建設業（総務担当）	・公共工事で大型案件が出ているが、大手セネコン中心の受注になっており、地場の企業、中堅企業にはあまりメリットがない。
		広告代理店（経営者）	・地元新聞、テレビなどの媒体出稿量が対前年比1割程度ダウンしており、得意先の話からも、今後の見込みが非常に厳しい。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・相変わらず、安いものを求めていくという傾向がある。高級品についても、単価の低下圧力がある。
		輸送業（支店長）	・大手百貨店の閉鎖の発表があり、納入業者の中に沈滞ムードが広がっている。
		通信業（支店長）	・様々なシステムの提案を行っているが、顧客の意欲がもうひとつ盛り上がらない。
	悪くなる	家具製造業（営業担当）	・今月、同業者が廃業した。今後もこのような状況が続くそうである。
電気機械器具製造業（経営者）		・3月で閉鎖する企業がかなりあり、景気がいいという話を聞かない。	
建設業（経営者）		・同業者の倒産が悪影響を与えそうである。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・取引企業から、来期は、少し明るい兆しがあるという話をよく聞く。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求職者の減少が見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数の動きに変化がない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・新規採用や中途採用が消極的になるとみられる。
		職業安定所（職員）	・リストラや事業所閉鎖に加え、3月末で期間満了や定年退職する人が多いことから、求職者数は増加する。
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・契約を更新する場合も、6カ月更新から3カ月更新に切り替えており、契約更新サイクルが短くなっている。	

#### 10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・近隣の百貨店がリニューアルし、集客力が高まる。
		百貨店（営業担当）	・4月から市政100周年イベントが行われ、町自体がやや活気付く。
		スーパー（店長）	・米国テロや食品メーカーの牛肉偽装事件、流通業界の倒産等の影響も落ち着き、消費が回復する。
		衣料品専門店（店員）	・これから行楽シーズンや夏場にかけて人の移動や旅行が増え、それに伴う需要がかなり期待できる。買い控えが続いたため、その反動で単価の高いものが動く。
		衣料品専門店（総務担当）	・ミセス商品の売上が前年並みを維持し、ヤングものの売上が増加していることから、今後は消費がやや活発になっていく。
		高級レストラン（経営者）	・ワールドカップ開催に伴い、人の流れが良くなり、来客数が多少増えていく。
		高級レストラン（専務）	・4月中旬に鹿児島空港に新たな航空会社が参入するため、来客数が増えていく。
		高級レストラン（スタッフ）	・月を追う毎に、客の懐具合が良くなっているため、今後も売上が増加していく。
		テーマパーク（職員）	・例年だと行楽シーズンの後は落込むのだが、5月下旬よりワールドカップチームのサッカーキャンプがあり、関係者及びマスコミ300～400人が3週間程滞在する予定があるため、来客数が伸びていく。
		競輪場（職員）	・門司競輪場の閉鎖に伴い、これまでの来場者が他に分散され、同社の売上げも上がっていく。
住宅販売会社（従業員）	・客のニーズに合わせた住宅建売をすれば問い合わせも多い。客の潜在意欲はあると思われるため、今後は少しずつ良くなる。		
変わらない	スーパー（店長）	・デフレは今後も続く。特に身回品や日常商品についてはそうした動きが顕著にみられる。しかし、客も低価格商品に飽きてきたという感があり、今後は高品質の商品に需要がソフトしていく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・客単価がなかなか上がらない状況が続いている。衣料品を中心にバーゲン品や特價品の動きはやや好調なもの、定番商品やブランド商品はなかなか伸びていない。この状況はしばらく続く。
		スーパー（経理担当）	・客数は増加するが、引き続き売手と買手の相方による客単価の下落が続く。
		コンビニ（経営者）	・経営しているコンビニ4店舗のうち1店舗に、酒販売の免許が下りた。一般的に酒と一緒に販売すると、酒ないの時よりも2割売上が増加するというのだが、1割程度しか増加していない。このような状況が今後も続く。
		コンビニ（店長）	・客が切りつめた買物をするため、客単価が伸びない。
		家電量販店（店長）	・レジ客数、レジ単価共に低下しており、滞在時間も短くなっている。この傾向はしばらく続く。
		家電量販店（店員）	・パソコン製造単価が上がっているが、メーカーは単価が上がった分を価格に上乗せするのではなく、パソコンの性能を抑えるという動きに出てきている。このように、販売単価は上がる様子がない。
		乗用車販売店（社長）	・新卒需要がまだあまり起こっていない。
		乗用車販売店（管理部長）	・持っている車のうち1台を買上げてほしいという客が多くなっている。この傾向はしばらく続く。
		乗用車販売店（従業員）	・先行き不安な状況で、客がローンを組むのを恐れたり、買うのを我慢したりする状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約や宴会レストランの予約状況をみても、変化があるとは思えない。
		旅行代理店（従業員）	・先月から単価や販売数量がほとんど変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	・多くの企業で給料のベースアップがなく、ボーナスもかなり抑えられていることから、ファミリー旅行の需要が厳しくなる。
		旅行代理店（業務担当）	・ゴールデンウィークの国内旅行は例年並みの受注だが、海外旅行が伸び悩んでいる。
		通信会社（業務担当）	・4月より福岡で次世代携帯端末の発売が始まるが、今のところ予約が少なく、客も様子見の状況である。
		観光名所（職員）	・4月の予約状況が前年並みにはいっておらず、先行きが不透明である。客単価を上げるなど色々な工夫をしなければならない。
		パチンコ店（店員）	・ワールドカップや野球観戦等があるので、客の足がそちらに行き、売上が若干落ちる。
美容室（店長）	・今は、1年で一番忙しい時期であるにも関わらず来客数が減っており、先行きが懸念される。今後も厳しい状況は続く。		
住宅販売会社（常務取締役）	・マンション業者の土地取得意欲が堅調であり、物件供給は大きな落込みがなく推移する。しかし、民間金融機関の融資条件が厳しくなるため、ユーザーの期待通りに金融支援が得られるかが不透明であり、また、業者間の格差も今後は広がっていく。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・4月は郊外に大型アミューズメントができ、これ以上良くなることは考えられない。
		商店街（代表者）	・このところの食肉関連の不祥事（特に鶏肉問題）が、食料品店やスーパーを直撃して、売上減少に拍車をかけている。消費者の信頼回復にはかなり時間を要する。
		百貨店（売場主任）	・大型店だけでなく、商店街の小売店の閉鎖も出てきている。この傾向はまだ続く。
		百貨店（営業担当）	・ここ2～3か月、来客数が前年比97.8%と落込んできている。インポートバッグなど高額商品は良い動きをしているが、それが全体を押し上げるまでには至っていない。今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・近いうちに地場大手スーパーが営業を始めるので、売上の状況は微妙に変わってくる。特に現在、前年比115%とほど伸びている同スーパーと近い店の売上が落ちていく。
		衣料品専門店（店員）	・今後も消費者の低価格志向が続き、客数が伸びる要因が見当たらない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・市内で大型書店のオープンが相次ぎ、この先1年間は影響を受ける。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況は回復傾向にあるものの、一般宴会、婚礼の伸びが落ち込んでいる。

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
		ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ場の予約状況が、前年に比べて2割ぐらい落ちそうな感じで、予約があまり埋まっておらず、厳しい状況にある。
		美容室（経営者）	・最近、パーマよりもヘアカラーの客が多くなっているが、ヘアカラーは市販に手軽で低単価のものが出てきており、来店せずに自分で染める人が増えている。
	悪くなる	スーパー（店長）	・4月に、近隣に大型の競合店がオープンするため、影響を受ける。
		衣料品専門店(店長) 高級レストラン経営者	・商店街は客が閑散として活気が全く戻っていない。 ・当店で、高級食材の仕入をやっているが、天然活魚の仕入単価が年々安くなっており、今後も高くなる見通しが無い。
		スナック(経営者)	・スナックは、節約する対象の一番手になる。客が次に来店するまでの間が長くなる傾向にあり、どれだけ多くの客を持っているかが生き残りの最大の要因になる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注案件の数が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手の半導体関連企業の動きが非常に活発になってきている。また、量的な面も多少上向いてくるので、今後はやや良くなっていく。
		精密機械器具製造業（経営者）	・新規の見積件数が少し出てきている。また、取引先の来年度の生産計画が少し増えそうだという情報がある。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・行楽シーズンを控え、消費に期待するところが大きい。食肉加工メーカーの表示偽装問題などが落ち着かなければ何ともいえない。
		建設業（従業員）	・積算件数や積算案件の実績をみても、景気回復の兆しが感じられない。
		輸送業（従業員）	・各メーカーが通常の商品におまけを付ける等のキャンペーンを考えるなど、必死になっている。
		輸送業（総務担当）	・年度末になっても荷動きが増えていない。半導体はやや上向きとはいっても微増であり、ほとんど影響はない。しばらくは現状のまま推移する。
		広告代理店（従業員）	・取引状況についていえば、新年度に向けて売上減少から広告予算を減らすところがいくつかみられる。
		経営コンサルタント	・消費者の嗜好が焼酎に移行しており、特に清酒業界が伸び悩み、大半が資金繰りに困っている。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・依然として設備投資を見合わせるという動きがみられる。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・仕事量が縮小していき、それに対して業界内の価格競争が熾烈になってきている。これから仕事量の減る夏場に向かって、業界のルールもかなり乱れているので、営業的には厳しい状況に入っていく。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・外食産業が使用する食器も中国産が多くなり、焼き物業界では厳しい状態が続く。
広告代理店（従業員）		・折り込みチラシの代理店をやっているが、2～3か月先は得意先からの受注もだんだん少なくなっている。	
悪くなる	不動産業（従業員）	・賃貸ビルの入居率が低下している。特に、中古物件の空室が増えており、賃料水準も低下している。今後もこの傾向は続く。	
	経営コンサルタント	・熊本は全国的にも一番、金融機関に対する信用が失墜しており、金融面での問題が市場に出てくる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・IT産業の雇用が出てくると思われる。
		人材派遣会社（社員）	・新入社員の採用はかなり控えられており、今後、雇用を増やしていくという動きは出ない。
		人材派遣会社（社員）	・昨年の下期から受注が減少している。各企業の中で実績を下回る予算が組まれており明るい状況が見出せない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・アンケート調査結果によると、来春の新卒の採用計画は0人もしくは未定という会社が4～5割に達し、慎重な姿勢が浮き彫りとなっている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・今後リストラ等を予定している企業が見受けられる。	
	職業安定所（職員）	・4月1日よりペイオフ制度が導入され、中小零細企業は今までよりもっと厳しくなる。	

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
		職業安定所（職員）	・200人の大量解雇があった関係もあるが、前年同月比で新規求職者が3か月連続、有効求職者が5か月連続で増加している。新規常用求職者のうち、事業主都合による離職者が6か月連続で前年比増となっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・建築業者、土木業者の方々が仕事がなく、自宅待機という形になっている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・大量離職者の発生（大型百貨店、IT関連企業）で、有効求人倍率が低下する。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	・米国テロの影響も薄れ、観光客も増加しているため今後も好転する。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・競争激化を考慮しても、沖縄観光の回復、復帰30周年等好材料がある。
		家電量販店（副店長）	・2、3か月後はエアコン等の売上が期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・3、4月には既存車のモデルチェンジ車が発売されるため、売上が期待される。客は商品の選択には慎重だが、気に入ったものであれば購入する傾向にある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・目に見える急激な市場の回復はないが、店舗、企業自体がイノベーションをし、従業員が自ら努力できる環境が整備できれば市場性は十分にある。通りを歩くと、それに気付き動き始めている店舗、企業がいくつかみられる。
		都市型ホテル（支配人）	・入域観光客数が回復基調にあり、来客数は対前年比で増加している。しかし、価格が例年並に回復するまでにはまだ時間がかかる。
	変わらない	スーパー（経営者）	・来客数、販売量、客単価すべてにおいて大きな変化はなく、今後も同じ状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・現状のディスカウント旅行パックがなくなれば、今後の状況は読めない。
		衣料品専門店（経営者）	・良い材料が見当たらない。本当に欲しい商品がないのかもしれないが、以前は季節の変わり目には新しい商品など需要増があったが現状ではその動きはほとんどない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・底を脱した感はあるが、銀行の貸し渋り・担保の低下などによる資金繰りの不安があり、努力しても現状維持が精一杯である。
高級レストラン（副支配人）		・来客数は改善しているが、現在の集客は旅行者及び県の意識的な取組によるもので、まだ定着したわけではない。	
旅行代理店（経営者）		・個人需要は回復に向かっているが法人関係の需要は伸び悩んでいる。	
	観光名所（職員）	・沖縄への観光入域客数の増加は、航空会社、ホテル等の格安料金による販売促進に基づくものであり、今後2～3か月先は、観光入域客数増加の要因が見当たらない。	
やや悪くなる	百貨店（副店長）	・好転材料として観光客数の回復があるようだが、当店で直接にプラスの影響はあまりなく、またそれ以外の好転材料はないため、その意味では引き続き厳しい状況は続く。	
	百貨店（総務担当）	・ゴールデンウィークに期待はするが売上の増加はかなり厳しい。	
	住宅販売会社（経営者）	・住宅産業は今後も厳しい状況が続く。	
悪くなる	商店街（代表者）	・一部観光客は増加し、観光関連の店舗が増加しているが、販売価格は上がっておらず、古くからの店は苦しい状態である。全体的には今後も厳しい状況が続く。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・大手のゼネコン等の会社更生法、民事再生法による影響が多少懸念されるが、方向的には良い方向へ向かう。
	変わらない	通信業（従業員）	・民間の一般クライアントからは、益々厳しいという話が多いことから楽観できない。
		通信業（営業担当）	・業界の傾向としては今後も価格競争が続く。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（総務担当）	・観光関連及びホテル業界では徐々に回復しており、2、3か月後は雇用状況も多少は改善する。

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
		職業安定所（職員）	・県及び各市町村において緊急雇用創出で半年間の臨時雇用が計画されており、雇用の拡大が期待される。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当） 学校 [ 専門学校 ]（就職担当）	・雇用状況は急速には改善しない。 ・通常この時期にある企業の定期採用の求人が、今の段階ではきていない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・現状は良いがあくまでもこれは一時的なもので、3か月後は着き減少する。また派遣料金の単価に対する値下げ要求があり、今後もその要求は増加傾向にあることから、2、3か月後の状況はやや厳しい。
	悪くなる	-	-