

・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	-	-
		商店街（代表者）	・札幌駅前開発にともなう客の動員が期待されるため、活気づくと思う。
		衣料品専門店（店員）	・3月6日にオープンする札幌駅の大手百貨店、ファッションビルでの消費が増えることで、相乗効果として来客数が見込める。
変わらない		家電量販店（地区統括部）	・札幌駅南口に大手百貨店がオープンするため、客の流れが大幅に変わることが予測され、当社にとってはプラス要因となる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・売上、客数を見るとほぼ横ばいであり、底入れの状態が続くと思われる。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・正月や雪まつりの観光客の動向を見ると、ゴールデンウィークや初夏の観光シーズンが要因になって観光客が動くとは考えられず、昨年よりも売上が減少すると思われるため、全体としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	・これまでと同様に、春物商品の値下げ時期には夏物が入荷し始め、今度は夏物の値下げ待ちという状況が考えられる。いずれにしても客の買物状況がセール品中心の購入に集中する傾向になっている。
		スーパー（企画担当）	・消費者の心理状況がとにかく悪い。誰もが将来に対して悲観的に考えているので、消費意欲が出ないと思われる。
		スーパー（企画担当）	・大手百貨店の札幌進出は、消費のプラス材料として期待したいが、統一地方選挙を控えていることに加えて、昨今の客の購買動向から判断しても、大きなプラスの変化は可能性が低いと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・現時点での状況は、数字的には安定してきたと感じられるため、全体としては変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客数の変動は少ないが、客単価の低下は継続状態である。将来に向けての良い材料はないが、急激に悪化するということもないように思われる。
		家電量販店（店長）	・昨年は5、6月にワールドカップ開催によるPDP、液晶、ハイビジョンテレビなど、高単価のテレビが売れたが、今年はこの時期に大きなイベントがない。
		家電量販店（店員）	・春先は新入学需要があるが、下見の客が少ないことに加えて、来店したとしても複数の店を回る客が多い。
		住関連専門店（営業担当）	・不要の品は買わないという傾向が、来客数の前年割れに現れている。また、原油高による商品の値上がり、買いだめの傾向が若干現れており、結果として売上を押し上げているが、沈静化すれば元の状態に戻るものと思われる。
		高級レストラン（スタッフ）	・4月は選挙があることもあり、予約が少ない。また、5月以降も見込みはあまり良くない。
		一般レストラン（スタッフ）	・特に良くなる要素が見当たらないが、これ以上悪くもならないと思われる。
		スナック（経営者）	・春先は歓送迎会などの時期だが、最近ほとんど行われないため、期待はできない。
		旅行代理店（従業員）	・これ以上悪くなりようがない。底まで来た感じがする。
旅行代理店（従業員）	・先行受注状況からは国内、海外ともに回復の兆しは見られない。		
美容室（経営者）	・消費傾向は良くも悪くも固定化されてきている。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・世界情勢、国内経済、政治など、何をとっても明るい兆しは見えない状況であり、消費心理として財布のひもは相変わらず緩むことはないと思われる。
		百貨店（販売促進担当）	・景気低迷はまだ底についておらず、一向に先が見えない。また、駅前の大手百貨店の新規出店にともなう市内購買ゾーンの変化による影響を今後どのくらい受けるのかが不透明である。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の予算編成が4月に開始されるが、予算の削減が見込まれているため、その影響を受けると思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(店長)	・倒産も多く、客の話から将来が心配であるという声が多い。特に中年以上の客が非常に心配しているようである。
		乗用車販売店(従業員)	・支払にローンを使う人が少なくなり、また使う場合も金利に対して、かなり厳しい目で見ている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・悪い意味で買わない感覚が定着しており、かなりインパクトを与える展開を考える営業姿勢が必要と思われる。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	・コスト競争がさらに激化し、低価格競争が繰り広げられる。
		一般レストラン(スタッフ)	・ますます飲食業の中での負け組、勝ち組の差がはっきりして、厳しい状況になると予想される。
		旅行代理店(従業員)	・イラクや北朝鮮の問題など、国際情勢への不安感から海外旅行の低迷が続くと思われる。
		タクシー運転手	・昨年からのタクシーの規制緩和が始まり、1年経過したが、札幌市内のタクシー台数は昨年の同時期より増えているため、これから雪が溶け、タクシーの利用が減る時期に、1台当りの売上は、ますます減ってくる。
	タクシー運転手	・今年は地方選挙の年で、選挙の年は売上は良くないといわれているがやはり夜の人出が少なくなってきた。	
	住宅販売会社(従業員)	・経済的な上昇が見込める要素がないことが第一であるが、収入が落ち込んでいることや、人が減らされているといった状況は変わらないので、こうした抜本的な状況が変わらない限りは、景気は上向きにはならないと感じている。	
	悪くなる	スーパー(店長)	・景気が向上する、消費が高まるという好条件は全く見当たらないため、さらに悪化する。
	スーパー(店長)	・将来に対する生活不安が増大する傾向にあり、消費支出は減少傾向になると思われる。最近の株安、失業率の増加、大手銀行の経営悪化にともなう連鎖倒産の懸念など、消費マインドへのマイナス要因が増加する傾向にある。また、札幌市周辺では3月6日の大手百貨店の開業による既存小売店への影響も想定される。	
	コンビニ(エリア担当)	・現在の経済の動きに対して客が敏感になっており、なかなか買物をしない状態である。旭川に関しては倒産件数も多く、地域経済も非常に弱くなっているため、今後、さらに経済悪化の傾向が強まるのではないかとと思う。	
	スナック(経営者)	・スキーツアーや観光ツアーも減少しているが、統一地方選挙が始まるとさらに観光客が減少して暇になると思う。これからの先行きは非常に悪いと思う。	
観光型ホテル(経営者)	・発泡酒やたばこの値上げ、医療費負担増などの問題があるが、さらに選挙が加わるため、先行きは真っ暗であり、お手上げの状況がくることは「必至」としか考えられない。		
旅行代理店(従業員)	・世情不安があるため、海外旅行は控えめであることに加えて、現予約のものも今後の成り行き次第では取消しが予測される。		
住宅販売会社(従業員)	・住宅業界は供給過剰により、企業が淘汰されつつあるが、まだまだ淘汰される企業数が足りないため、しばらくの間は厳しい状態が続くと思われる。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(経営者)	・海外情勢が不安定な事から、海外旅行から国内旅行にシフトすると予想され、国内における商品の販売量が増えると予想される。
		建設業(経営者)	・3月の土木の公共工事の発注状況から、若干ではあるが工事が動き始め、景況感に現れると思う。
	変わらない	食料品製造業(団体役員)	・北海道は季節の変化による衣料品、食料品の消費動向の増減が大きく、今後期待感はあるが、社会保障費の負担増や景気回復策の進展が見られず、景気動向は変わらないものと思われる。
		家具製造業(経営者)	・全体的にはむしろ景気は後退局面にあると思うが、いわゆる高級品や品質の高い商品はむしろ需要が伸びてくると思われ、全体としては変わらない。
通信業(営業担当)		・季節要因での需要増が思ったほどではないが、一部業種からの問い合わせは増加傾向であり、この先の景況感としては、可もなく不可もなくという感触である。	
	通信業(営業担当)	・今月は受注量が増えるかと予想していたが、何の変化もなかったことから、しばらくは良くも悪くもならないと思う。	

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
		金融業（企画担当）	・道内産業に大きなウエイトを占める建設業は手持工事が少ないが、今年度補正予算の執行と雪解けの季節となり、マインドの向上が期待できる。
		司法書士	・景気が良くなる、悪くなるという問題ではなく、停滞感がごく当たり前のようになってきている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・年度末から続いていた公共事業が新年度に入ってからもしばらくは続くが、補正予算との関係から考えても、現状とあまり変わらない。
		輸送業（営業担当）	・原油価格の高騰など悪材料が懸念される。
	やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・倒産企業が増えているように、持ちこたえるのが限界になった企業が増えつつある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・構造的に変化がなく、古い業界での倒産が増えるのではとの印象がある。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・溶接材料の4月出荷分から、メーカーの値上り要請があった。エンドユーザーは加工単価安で苦しんでおり、100%の値上り転嫁ができる状況になく、結局、流通業者が一部をかぶることになりそうである。
		輸送業（支店長）	・公共事業の予算編成の遅れが心配される。
	悪くなる	司法書士	・不動産の売買が例年になく少なく、春先の個人住宅新築の話も少ないため、景気の上昇は見込みが薄いと思われる。
		-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・3月オープンの複合商業施設の話が明るい消費効果を与えることが予想される。加えて、卒業、新入学の消費効果、さらには雪解け・春を迎える期待度が心理的に前向きにさせられると思われる。ただし、建設、土木業をはじめとした不採算業種の倒産動向、流通業の利益低減は、先行き不安要素として重くのしかかったままであり、今後も注意が必要である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年の傾向である春先人事の雇用動向から考えると、現在のところ順調にきている。また、昨年から、読者に分かりやすい紙面づくりを目指し、求人雑誌をリニューアルしており、その効果が表れてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人会社数は減少していないが、単発、スポット的なものが多い。求人会社数よりも求職者数が多い状況は依然変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・下げ止まり、やや上向きに見える求人の件数も、地域や個別の業種、企業に特化した動きは収まり、今後も伸びる要因は見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体では弱含みではあるが、一般小売業や飲食業の求人意欲が盛んであり、全体としては大きな変化は見られない。
		職業安定所（職員）	・企業の経営不振によるリストラが進み、求職者が増加する可能性がある。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率がなお低い水準で推移すると思われる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業および関連産業が工事完了により、事業を縮小していることから、雇用需要が見込まれない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体的には求人件数は前年並みではあるが、雇用形態では正社員の求人件数の減少が依然続いており、決して見通しは明るくない。
悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業、サービス業を中心に事業主都合の解雇が止まらず、求人倍率も低下傾向にある。	

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	-	-
	やや良くなる	百貨店（広報担当）	・昨年の春から、少しずつ売場のリニューアルをしており、ここに来て効果が出てきている。 ・当年度でも増収という結果が出て、今後期待が持てる。 ・商圏内で、休店中の競合店の新装開店がどう影響してくるか分からない。
百貨店（売場担当）		・洋服では、値段とデザインが今までに無いほど良い商品が出ており、消費者の購買意欲を刺激する。 ・色も春らしい、着たくなるような服が増えてきて、全体で良くなる。	

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（経営者）	・ここ2、3か月の間で、現在受けている受注が納品となるため、売上面では多少良くなる。この波がある内に、もう1つ波を作りたいと考えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・イラク攻撃が始まれば、プラスに転化するはずも無い。景気が急激に良くなるということは考えられないが、一気にこれ以上悪くなるということも考えられず、残念ながら自助努力しかないというのが実態である。
		商店街（代表者）	・3月に入れば、例年であれば景況は上向くが、周辺地域への大型店の出店などで、中心部商店街は大きな期待が持てない状況である
		百貨店（企画担当）	・総花的な展開では、もはや消費は動かないということは間違いない、社会動向を睨んだ、ピンポイント商品のクローズアップや、バレンタインのような売上が取れるような商材やモチベーションの徹底的な展開をしなければ、活性化は有り得ない。しかし、残念なことに、そういった材料やチャンスが乏しいのが現状である。
		百貨店（販促担当）	・商況が厳しくなる中、好調に推移している特選ラグジュアリー部門や身の回り品などに新規のMBの導入を計画しており、全体では前年並を維持できる。
		スーパー（店長）	・売上は好調であるが、今後これ以上の伸びは考えられない。 ・競合各社は厳しい状況にあり、決算セールなど、これからチラシ合戦がエスカレートする。
		スーパー（店長）	・競合店の出店も一段落し、新たな出店予定は無いが、客単価の低下はまだまだ続いており、あまり変わらない。
		スーパー（店長）	・競合店出店はスクラップアンドビルドで加速化している。店舗あたりの商圈エリアが狭まり、客の店舗選択肢は広がり、必要なものしか買わない傾向が強まっている。
		スーパー（総務担当）	・大手銀行が不良債権処理を進め、近隣のホテルやリゾート関係の倒産が出ているが、債権が償却されている中でも営業を続け、解雇も無いことから、辛うじてこのままの状態である。
		スーパー（総務担当）	・客の来店頻度に変わりはないが、所得が減少した人は、低単価の商品を買い求め、所得が変わらなければ品質の良いものを選んでいくような気がする。
		コンビニ（エリア担当）	・高額なハイウェイカードのまとめ買いによる反動が出てくるが、プラス要因も商品的にはあるため、全体では変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が回復傾向にあるため、欲しい商品をどれだけ提供できるかにかかっている。
		衣料品専門店（店長）	・価格の安さだけでは、客は戻らず、数量も頭打ちの状態であり、コストパフォーマンスを求める客が増えている。
		衣料品専門店（店長）	・春物商品の動きが小休止状態で、肝心のリクルート需要も例年に比べ立ち上がりが遅く、今後の状況が読みにくい状態である。
		家電量販店（店長）	・下見客が増えており、大型冷蔵庫、プラズマテレビ、パソコンなどの下調べ、購入予定の話などが出てきてはいるが、一方では、将来的な生活不安から買い控えるという客も多く、両極端になっているため、変わらないような気はしているが、もしかしたら良くなるかもしれない。
		家電量販店（店長）	・客単価がやや持ち直しているが、来客数が増えていないため、あまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・コンパクトカーなど、デフレモードに合わせたラインナップが各ディーラーで揃っており、ショールームへの来客数は増えているが、3月まででグリーン税制が変わるため、しばらくは反動で販売は落ち込み、トータルするとあまり変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・これから春に向けて、車検などの需要期に入るが、車の故障率が低下しているため、あまり期待はできない。
		高級レストラン（支配人）	・宴会は、婚礼件数は前年並で、法事宴会は販売チャンネルが増えたため前年並を確保できる。 ・レストランは、駅前デパートが3月中にリニューアルオープンするため、前年並を確保できる。
		一般レストラン（経営者）	・競合他社も販売価格を低く設定しているため、来客の分散化が目立ってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の予約状況は、去年などに比べ、やや良い状態ではある。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状は厳しい上に、新規ホテルの開業や格安ホテルの進出など、来年度はますます競争が激化する。
		通信会社（経営者）	・客の購買意欲が弱く、また慎重であり、契約に至るまで時間がかかっているという状況に変わらない。
		テーマパーク（職員）	・予約が入っておらず、直前予約が多いため、先行き不安である。
		住宅販売会社（経営者）	・相続税など住宅関連の大幅な税制改正が予定されている。またローン減税10年適用が今年限りということで、展示場での動きもこれらを背景に活発化しており、今の好調さが持続する。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数は増加しているが、融資会社のローンチェックが厳しいため、ローン付けに失敗したり、客からのキャンセルなどで一進一退の状態である。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・昨年は、小、中学校の教科書改訂による新規需要があったが、今年は高校教科書の改訂のみで規模は小さい。
		百貨店（売場主任）	・返礼ギフト、新入学、新生活とギフト需要に期待しているが、点数、金額共に減少するものと見ている。
		百貨店（企画担当）	・物販催事、食品催事などをやらなかった競合店がやり始めたり、また昨年破産した郊外店の店舗跡を、大手量販店が買い取り、4月にオープン予定となっている。このため売上がますます厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・この1～2か月位で、スーパー跡地の売買が行われたが、売買価格は路線価の半分程度であった。これまで当地は地価の変動が少ないと言われてきたが、こういった事例が次々出てくると、基盤が不安定となり、ますます悪くなる。
		スーパー（店長）	・売価が安くなっても販売数量が変わらず、客単価は低下している。3、4月は出費が嵩む時期であり、その傾向はますます強まる。
		スーパー（店長）	・来客数、一点単価などは前年並に戻っているが、客単価が低い状態が続いている。競合店の出店や改装などがあり、客は店を使い分けている。
		スーパー（店長）	・ディスカウントストアなどの競合店が近隣に数店オープンするため、競争が激化する。 ・客はより安い商品を探しているが、健康を訴求した商品や話題の商品は単価に関係無く売れるという傾向もある。
		スーパー（企画担当）	・3月には、大型競合店が2店舗開店する。広域への影響が予測され、既存店については、更なる低下が予想される。
		衣料品専門店（総務担当）	・倒産情報などを見ると、ゴルフ場関係の倒産が増えており、当社のスポーツ用品関係の部門が影響を受ける。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・春の行楽シーズンは、町に人が出ない傾向が、ここ数年続いているため、やや悪くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・客の購買状況を見ると、余分な支出を控えており、必要最低限の購買しかしていない状態であり、企業向けも合見積りでより安いコストの店に移っている。
		観光型ホテル（経営者）	・3月の歓送会などの予約が振るわず、入込み数は前年比でマイナス10%である。4月は今のところ前年並であるが、選挙の月であり、心配である。5月は全く動かず、数的には10%減である。 ・地元のリピート客や日帰りの婦人客が好調であるが、総体的な数字にはあまり影響が無い。
		観光型旅館（経営者）	・今月に続き、来月の予約もあまり活発とはいえない。大型団体は比較的順調であるが、個人や小グループの動きは引き続き警戒が必要である。 ・企画を作るだけでなく、直接客に手渡しするような、アプローチが必要であり、こういった営業を強化していく。
		都市型ホテル（経営者）	・春から夏にかけての予約状況があまり良くない。 ・同業他社のリニューアルや、低単価、各企業の人事異動に伴う歓送迎会の減少などの要因も加わる。
		通信会社（営業担当）	・大企業を中心に、IP電話化による通信費の削減が進む。
		通信会社（営業担当）	・今年の春頃から、通話料が格段に安くなるIP電話の競争が本格化するため、業界全体で売上が減少し、景気は悪い方向に向かう。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数の減少、地価の下落、デフレ傾向は不動産業では今後も続く。当方の販売商品も低価格路線へとシフトしている。

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	一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・企業のリストラは最終局面に来ているが、春の定期昇給や春闘の様子からして、賃金が上昇する見込みなく、個人消費は冷え込まざるを得ない。
		コンビニ(エリア担当)	・好調の要因となったハイウェイカードが無くなり、高額商品で販売構成比が高かったため、今後は悪くなる。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・厳しい決算を予想している。利益が今年に入り一段と悪くなっているため、来年度は賃金まで考慮しなければならないという状況である。
		観光型旅館(経営者)	・3月から4月にかけて、県議会、町議会、町長選挙と選挙が続き、宿泊や宴会など、人の動きが鈍る。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業(経営者) 電気機械器具製造業(経営者)	・受注見込みが比較的良好で、商品の採算ラインを維持しているため、良くなる。 ・リストラに伴う、一部大手の弱体化により、丸投げアウトソーシングの傾向が出てきている。 ・海外展開との関連の中で、小ロット、短納期対応の仕事が若干ではあるが増えつつある。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・昨年11月頃から、この2月にかけて、全国の同業者が相次いで経営破綻しており、長期に及ぶ原料高と商品安の状況下で、危機感是一段と高まっている。
		輸送業(従業員)	・東北の工場が中国にシフトしたためか、アジア向け貨物が、昨年から増えてきている。国内の不景気と物量が逆行しているような状態が当面の間続く。
		その他企業〔企画業〕 (経営者)	・関連業界では、ベースアップが望めないどころか、ダウンの話も出ているため、悪いまま変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・酒類小売免許の自由化目前で、流通が既存酒販店から組織小売業へとシフトしているが、必ずしも消費者にフィットしているわけではない。
		繊維工業(総務担当)	・海外流入の商品がますます増えており、受注は年々細くなっている。 ・デフレ経済が解決しなければ、消費が低迷したままで先行きの展望が無い。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・当社においても、余剰設備や余剰人員が目立ってきている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・このところの急激な円高によって輸出環境が急速に悪化している。 ・自動車部品の一部取引先の販売に陰りが出てきている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	・パソコン関係は依然として低調であり、加えて、これまで堅調に推移してきた自動車関係に少し陰りが出てきており、受注に不安がある。イラク問題の動向によっては、もっと悪化する。
建設業(経営者)		・県や市町村の来年度予算を見ると、公共投資が大幅に減少しており、今後の見通しは良くないと見ている。	
建設業(経営者)		・東北での来年度建設予算がほぼ出揃っているが、ピーク時の約半分という見通しであり、閉塞感が強まっている。	
通信業(企画担当)		・4月から、患者本人の3割負担が実施され、受診抑制が起き、病院の収入が減少する。	
金融業(営業担当)		・国の交付税の減額交付が決定しており、今後公共投資の絞込みが始まり、特に建設業を中心に景気の先行きは弱くなる。	
広告代理店(営業担当)		・新年度の具体的な広告予算の削減の話が聞こえ始めているため、やや悪くなる。	
	悪くなる	コピーサービス業(経営者)	・年度末の需要期を迎え、購買意欲が強まり、荷動きが出てくる時期であるが、前年よりも少なく、動きが感じられない。 ・地方自治体の動きはほとんど無く、通常の月と変わらない状態である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・3か月前と比べて持ち直しと回答したが、新年度も計画的な話が出てきており、単発では終わらない。 ・隣県では半導体関係の工場を持ち直しており、来期に大型受注がある。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・特に営業職を中心に派遣依頼は増えてきているが、単価の値下げ要請も強く、数のわりに利益が取れなくなっている。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体的に、対前年比、対3か月比で、求人数はほぼ同じ数字をたどっている。しかし、地域的には新興商業地区、業種では業務請負、営業職、販売職など、地域や業種によって求人が増えているケースがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内に、景気回復の明るい材料は少なく、新卒の就職内定率が全国最低水準にあり、しばらくはこのままの状態が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が減少傾向にあるなど、一部で改善の兆しはあるが、有効求人倍率が依然として低い水準である。
		職業安定所（職員）	・県内大手建設会社の機構改革や中小建設業の整備の増加など、製造業でもリストラが増加するなど、懸念材料はある。
		職業安定所（職員）	・年度末で退職する多くの人が、新規求職者として窓口に来るが、退職者の補充や増員は最低限に抑えたいという企業側の思惑から、求人の増加は見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人、求職の横ばい傾向は今後もしばらく続くが、経営努力で現状を維持していた各企業の中には、ここに来て堪え切れずに人員整理に踏み切る会社が出てくる。
		職業安定所（職員）	・事業主都合離職者数は昨年に比較して減少傾向にあるが、今後は不良債権処理などの影響で労働市場は厳しさを増し、求職者数は増加する。
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・市町村や国関連の仕事がほとんどであり、こういった客先が良くなるとは考えられず、悪くなる一方である。

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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・進学、就職者の携帯電話需要が、一番多くなる時期である。加えて、チラシも投入するため、良くなる。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・2、3か月後は、売場のリニューアルと新しい商品の展開で、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・4月の選挙は、特需とまではいなくても、プラス要因にはなる。あらゆる方法で客の財布を開き、上向きにする。
		コンビニ（店長）	・競合店がオープンして1年以上経ち、新店効果が薄れて、客が戻ってきており、店の前の道路工事も終わるのでやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・善光寺のご開帳という7年に1度の行事があり、600万人の観光客が見込まれる。客単価は低いが、大勢の客が来るので多少は良くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・この冬ほど雪による被害を受けた年はなく、プレーヤーもまともにゴルフが出来なかった。その反動で3、4月の予約は好調である。
		住宅販売会社（経営者）	・年内入居が住宅のローン控除の期限であることは客も知っており、具体的な計画が進んでいる。3か月後は契約数が増加する。
変わらない		商店街（代表者）	・善光寺のご開帳という7年に1度の催事があり、お土産品や飲食店はやや期待できるが、物販はあまり期待できない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・春になり、農業関係の需要が増加するが、工事関係が依然として不調で、プラスマイナスで変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・入学、就職、プライダルの等の春の商戦では、景気を反映してか、婦人ブラウスは地味なグレー、スーツは白黒が多い。華やかさにつけ、売上も期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人服の動きが良くなっているが、雑貨の不振が続いている。
		スーパー（統括）	・消費者の生活防衛への意識は高まっており、メモやチラシを持った客が以前より多く、無駄な買物はより一層少なくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・暖かくなり、客の出が良くなっても、財布が厳しいことは変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・2月後半に、市内の大手企業が自己破産を申請した。負債総額は最低でも60億円と言われており、影響をこうむる中小零細の業者は相当数に上り、商業にも影響が出る。
		乗用車販売店（従業員）	・客が低価格の車に集中し、高額な車は売れない状況は今後も変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の性能が良くなり、大きなトラブルがない限りは乗り続けるという客が増加している。その分、サービス需要は好調であるが、販売に影響が出ている。

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（販売担当）	・何か月前から新車の売行きは悪く、2～3か月後にいきなり売れるということはない。車が必要な地域なので、中古車に関しては売れているが、急に倍売れたりはない。
		住関連専門店（店長）	・この2、3か月の来客数、買上点数、売上から判断すると、今後も変わらない。
		高級レストラン（店長）	・客は、現在の生活を維持するだけで精一杯であり、新たな購買意欲や消費意欲は極端に低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業の総会シーズンに入るが、明るい兆しが全くない。
		旅行代理店（経営者）	・4月の選挙の影響で、旅行の動きがなく、ゴールデンウィークの受注もまだまだ少ない。
		通信会社（社員）	・携帯市場は買い替え需要が中心であるが、第3世代携帯電話への買い替えは停滞してきている。
		美容室（経営者）	・卒業、入学を控えているが、前年並みの売上を確保するのは至難のわざである。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・依然として車検や一般整備の安売りが続いている。顧客数を確保できても値引きを強いられ、全額請求できず、厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・相続税の物納が多く、土地の流通が鈍くなっている。
		やや悪くなる	
百貨店（販売促進担当）	・エリアの商業環境が変化し、対前年比では高まる見込みだが、消費全般では、県の失業率も悪化し、低迷する。		
スーパー（店長）	・大型競合店の出店により、衣料品の買控えが徐々に始まっている。あわせて食品価格も下げており、来客数が伸びるかわからないが、単価は確実に低下しているの、やや悪くなる。		
スーパー（副店長）	・特売日以外の来客数は減少しており、客は必要な商品以外はなかなか買わないので、一層厳しくなる。		
乗用車販売店（経営者）	・最大需要期の今、買い替えを考える客は非常に少なく、年式の古い車でも継続車検を受ける客が増加している。		
スナック（経営者）	・良くなりそうな気配もなく、選挙前は大抵落ち込むので、もうしばらく厳しい状態が続く。		
観光型ホテル（経営者）	・今後数か月分の予約状況を見ても、良くなる気配がなく、しばらく来客数、売上ともに減少する。		
旅行代理店（経営者）	・以前の不景気ならば、何かけん引になる良い業種があったが、今はいずれの業種も苦しんでおり、底はみえていない。まだこれからも悪くなる。		
タクシー運転手	・4月に格安タクシーの進出が決定した。価格破壊が始まるのではないかと不安である。		
美容室（経営者）	・卒業式、入学式で髪をセットする客が増加するので、極端に悪いということはないが、前年並みの売上は見込めない。		
悪くなる		商店街（代表者）	・3月15日に近隣地域にアウトレットモールがオープンする。4月の連休前には、アウトレットの向かいにショッピングモールが開店するので、今後、売上はかなり減少する。別の場所にも冬にショッピングモールが出店する予定であり、地元の集客がかなり落ちる。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・小商圏にもかかわらず、ここ1～2年大型店の出店が相次ぎ、地域の小売業の需給バランスが完全に崩れている。商圏のパイは決まっているのに、その中での食い争いなので、商店街の活性化にも非常に影響する。
		衣料品専門店（販売担当）	・大手百貨店が完全撤退したことにより、来客が量、質ともに悪くなる傾向にある。また、選挙運動が始まるので、景気は悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・例年であれば歓送迎会の話が出る頃であるが、そのような話も聞かない。先の予約も全く入っていない。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・今年も例年通りの受注が見込まれ、1年で1番忙しく稼働する。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・受注高が昨年10月頃より増加傾向にある。自動車関連の増加は一段落したが、建設機械関連部品はまだ増加傾向をたどっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	金融業（経営企画担当）	・製造業全体では厳しい状況が続いているが、一部特殊な技術力を持つ企業が好調で、売上高もピーク時まで回復しているところもあり、新規受注の対応で設備投資に踏み切るといった動きもみられる。	
		化学工業（総務担当）	・全ての産業が悪いわけではなく、自動車関連と環境分野の水処理の産業が良いが、我々には影響が少ない。	
		金属製品製造業（経営者）	・日本の大手建機メーカーの、中国での大型ブルドーザーの生産と受注に伴い、大手油圧機器メーカーに受注がかなりきている。	
		経営コンサルタント	・消費、雇用、設備投資の不振は続いており、資金は回っていない。	
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・外部環境に不安要素が多く、取引先が投資に対する決断ができず、様子見状態が続いている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3月は急な増産で慌てているが、在庫の上積みのように4月以降は急に生産量が落ちるので、やや悪くなる。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・昔は2、3か月良いとそのまま景気が良くなったが、現在は非常に不安定で、景気が良くなる要素はない。	
		輸送業（営業担当）	・取引先が今後在庫を持たない方向になり、配送対応体制の見直しをする。人員と車両台数の削減が必要となり、厳しくなる。	
	悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・企業が広告の効果を上げるため、CMが多様化し、期間も短く小口化している。技術的に難しく手間がかかるCMが増加し、経費がかさんでおり、利益の落ち込みは激しい。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産による空洞化が更に激しくなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の3、4月以降の生産内示は厳しい数字となっており、悪くなる。	
		金融業（融資担当）	・医療費の自己負担の増加や、給料低下による可処分所得の減少から、客は商品を買うときには無駄な物を買わず、同じ物でも安くなるまで待っている。	
	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）	・派遣の要請ではなく、引き取りの話が多く、仕事はほとんどない。	
		人材派遣会社（経営者）	・契約更改の最盛期であるが、派遣料金の引き下げ要請が多く、時給引き上げは困難である。数年前は時給据え置きでは、契約解除をする派遣社員がいたが、不況下の昨今では職場確保が優先されている。個人所得が増加しなければ、景気は変化しない。	
		職業安定所（職員）	・有効求職者のうち、リストラ等により離職した中高年齢者の占める割合が増加している。中高年は年齢制限や実務経験等により応募できる求人が少なく、取り巻く雇用環境は一段と厳しい。	
		職業安定所（職員）	・3月以降も企業整備による離職者は発生する。今後、一部の業種で求人数が増加しても、求職者とのミスマッチはなかなか解消されないため、採用数の増加は期待が薄い。	
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・取引環境が悪くなっている状況は変わらない。値引きの要請が立て続けに増加している。また、新規での顧客獲得の見込みもなく、明るい希望はあまり持てない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・余剰労働力の削減による企業維持が一層進む見込みである。求職者は意外と明るい人が多く、金銭不安がなく、再就職をする必要がない高齢者が労働市場からの撤退しないことが、真に必要としている年代への阻害要因となっている。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・多くの学生が希望する管理部門は、配置転換等に対応する企業が多い。大手メーカーのリストラによる1700名のうち、再就職が決まったのは1%程度である。ハローワークから企業に積極雇用を求めており、新卒求人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
	悪くなる		

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	一般小売店〔家電〕 （経営者）	・バブル期の設備投資が買い替え時期を迎えているが、その買い替えにあたり、当店のような小売店に話が来るようになってきている。これらの話が決まれば、景気は良くなる。
		家電量販店（店長）	・毎月出している台数限定品について、以前は安ければ客が並んで購入したが、最近では安ければ良いというわけではなく、メーカー品の良い物を値下げした時に並ぶ。客は、商品の1つ1つに価値を求め、品質を気にしているので、売上はある程度増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業での利用は低迷しているが、慶弔などの個人利用が増加しており、消費者の財布のひもが緩んできたのではないかとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・営業戦略を工夫したことにより、先の受注残が前期以上に増加している。
		通信会社（企画担当）	・新商品第2弾を用意しているため、3、4月に期待している。
		設計事務所（所長）	・現在の計画が具体化されれば、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔パン〕 （従業員）	・異動、卒業シーズンに入り、家族連れや接待などの予約数は、ある程度確保している。しかし、客単価が若干低下しており、これは、今後も変わらない。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・客は、良い物を買うというより、とりあえず安い物を買っており、この状況ではなかなか景気は良くなる見込みはない。
		百貨店（売場主任）	・消費者の財布のひもは、非常に堅く、本当に必要な物しか買わない状況は、今後も続くと思われる。
		百貨店（売場主任）	・アクセサリーのリフォームが好調であることに代表されるように、自分が今持っている物を少し変えて使ったり、不必要な物は買わないという傾向が顕著であるため、変わらないまま推移する。
		百貨店（営業企画担当）	・客は、健康や美容など、将来に対する消費は惜しまないが、現状の消費については、入園入学等の行事に関連した需要以外に動きがない。
		スーパー（店長）	・ドラッグストア等、競合の新店舗の出店が相次いでいるので、この2、3か月は売上は良くならない。
		スーパー（統括）	・中長期的な対策は考えているが、即効性のある対策を講じるのは難しく、しばらくは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・来客数は徐々に増加しているが、単価が低いので、前年度の売上を達成できていない。
		衣料品専門店（経営者）	・婦人ファッションの春物の動きが、いま一つ良くない。売れ筋商品が見当たらない。
		家電量販店（営業部長）	・冬季オリンピックやワールドカップなどの特需があり、AV関連商品が好成績を残した昨年と比較すると、今年は苦戦がなお続きそうである。
		乗用車販売店（店長）	・車の販売量が安定しない。高額車はある程度売れ、低額車も売れているが、価格の条件はシビアであり、先が読みにくい状況である。
		その他専門店〔燃料〕 （売場主任）	・仕切り価格が昨年より上昇しているが、売値に転嫁できず、利益が減少する状況は続く。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・ブライダル関連の需要が全体的に減少する中、レストランウェディング、ハウスウェディング、ホテルの式場施設が増加しているため、価格を含めた競争は一層厳しくなり、売上増には結び付かない。
		高級レストラン（支配人）	・2月の来客数が前年比でマイナス32.9%という、今までにない落ち込みになっているので、これ以上の落ち込みはなく、このまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・2月に問い合わせの電話が少なく、2、3か月先の仕事の話が来ていない。良くない状況は変わらない。
		タクシー運転手	・飲酒運転および同乗者への高額な反則金から、タクシー利用が増加すると期待していたが、代行運転業へ客が流れている。
		その他レジャー施設 （経営者）	・当店の常連客は変わっていないので、その客が急に来店しなくなるということは考えられない。

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 [フィットネスクラブ] (企画担当)	・入会数が伸びない。
		住宅販売会社 (経営者)	・客足は良く、住宅を探す人が多くなっている。しかし、これらの客の購入は、この1、2か月で決まるので、それ以降は変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	・来客数が伸びず、少ないユーザが住宅の購入に慎重になっている。
	やや悪くなる	商店街 (代表者)	・店内に入ってくる客が今までよりも減少しており、買上比率、単価ともに低下している。
		一般小売店 [靴・袋物] (従業員)	・年末までは、イベントがあれば客は購買していたが、年明け以降は、イベントに付随した購買が全くみられない。 ・フレッシュャーについても、どうしても必要になるぎりぎりまで購買せず、客の購買行動に余裕がない。 ・単価が1～2割程度低下している。
		百貨店 (企画担当)	・売上げにプラスとなる明るい材料がなく、逆にマイナス要素ばかりが目立っている。営業の現場は、前年実績を確保するために必死であるが、個人消費の見通しは厳しく、改装のための投資を実施しても、売上目標の達成は簡単ではない。
		百貨店 (営業担当)	・百貨店は、新規顧客を増やさなければならず、既存客だけでは売上の確保が非常に難しくなっている。しかし、新規の客を呼ぶ目新しいブランド、企画、イベント等がなく、商品も同質化しており、魅力に欠ける。また、ジャストシーズンのコート等、単価の高い商品のデフレ化が進み、来客数の減少と合わせて二重の打撃を受けている。
		百貨店 (営業企画担当)	・2月に、服飾雑貨が前倒して好調だったため、今後は苦戦が予想される。
		コンビニ (店長)	・8000円分の特典が付いた5万円のハイウェイカードが、販売中止を前に売れて、2月の売上の5%を占めている。客は、得な物をシビアに見極めている。
		衣料品専門店 (経営者)	・客に購買意欲がない現状から見て、良くなる要素が1つもない。
		その他専門店 [キャラクターグッズ] (従業員)	・12月まで順調に推移していた来客数が、この2か月は前年割れしており、回復の兆しがみられるどころか、悪化している。
		一般レストラン (経営者)	・異動の時期を控えているが、宴会予約が極端に少ない。
		都市型ホテル (スタッフ)	・単価の高い結婚式の予約人数が、前年比でマイナスになっている。法人の予約は、件数、人数ともに前年の同期を上回っているが、これから先の詳細な打ち合わせで、単価の下方修正が予想される。
		旅行代理店 (従業員)	・イラク情勢を受けて、4月から5月に海外の団体旅行を予定している客から、旅行の見合わせ、行き先の変更に関する問い合わせや、変更の見積依頼等が来るようになってきている。
		通信会社 (営業担当)	・1、2月に解約数が増加している傾向にあることから、当分の間、解約数の増加は避けられそうにない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	・特に、中学1年、2年の入塾者数が減少しており、今後もこの傾向は続く。
		設計事務所 (所長)	・受注の見込みはほとんどない。これから先、どうなるか心配である。
	悪くなる	百貨店 (副店長)	・今年の8月までに、半径300メートル以内に食品スーパーが2店舗出店する予定で、7店の間で生き残りをかけた厳しい戦いが始まる。食品部門では、価格競争が一層激化することが予想され、売上があがっても、粗利益の確保が難しい。
		コンビニ (経営者)	・廃業を考えている同業者が2店舗ある。
		コンビニ (経営者)	・酒類免許の緩和等で業種の壁が取り払われ、総コンビニ化している。また、近隣大型スーパーの深夜営業や24時間化に伴い、客の多かった夜間の売上が大打撃を受けており、先行きの見通しが全くたたない。
		衣料品専門店 (経営者)	・メーカーの倒産、個店の廃業等、業界に明るい話題がない。商品をもみても、売上が大きくリードするアイテムが不足しており、春物商戦の苦戦が予想される。
		旅行代理店 (従業員)	・イラク攻撃が実際に起きると、海外旅行が手控えられて、その需要が国内旅行に上手く振り替えられるとは考えられない。旅行業界にとっては大打撃である。

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	
		タクシー運転手	・最近の客の様子から、無駄なタクシーの利用をしないよう心がけていることが窺える。このような状況が続く限りは、まだまだ良くならない。	
		美容室（経営者）	・商店街では、酒屋と八百屋が2月で閉店しており、景気は一層悪くなる。	
		美容室（経営者）	・周りにディスカウント店が乱立している。ディスカウント店同士の競争で、今後も来客数が減少する。	
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）	・受注残を持っている客、新しい仕事が入っている客を獲得している。今後、これらの客からの仕事が立ち上がれば、今の景気よりは良くなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ビルのリニューアル関係や病院の設備機器が、比較的好調に売れているので、今後もこの方面に力を入れる。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・首都圏では古いディーゼル車が走れなくなるので、トラック業界では、買い替え需要を想定して増産している関係で、当社にも注文がきている。	
		輸送業（財務・経理担当）	・新しい仕事の受注が決まっている。	
			広告代理店（営業担当）	・客先の来年度の予算が、増額となっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量はさほど多くないが、引き合いは増加している。ただし、単価は低いので、今後も売上は変わらない。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・販売量は増加しているが、材料等が値上がりしているのので、利益があまり上がらない状況は変わらない。	
		通信業（営業企画担当）	・経費節減により、購買を検討する際の判断基準として、価格を重視する傾向は今後も変わらない。	
		広告代理店（従業員）	・売上は減少していないが、増加もしていない。今後も、現状維持が続く。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規問い合わせが多少入るようになっているが、新規案件には必ず値引き依頼が伴うため、変わらない。	
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・見積り依頼のある仕事は、採算の取れない価格の仕事が多い。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・4、5月に向けての具体的な新規商談が出てきていない。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客先から15年度の値引き要求が来ており、いくら努力して利益を出そうとしても、すぐにとられてしまう。	
		建設業（営業担当）	・仕事の発注が小規模になり、量も減少している中、相次いで競争相手が倒産状態に陥っている。まだ景気の回復は見込みがない。	
		金融業（渉外担当）	・売上の増加で運転資金が発生する企業もなく、新たに設備投資をする企業も非常に少ない。資金が還流しなければ、経済の活性化はありえない。	
		不動産業（総務担当）	・賃貸オフィスの需給バランスが崩れており、借り手市場の状態は今後も続く。	
		社会保険労務士	・介護事業者支援を行っているが、4月の介護報酬の改定により、更に経営が厳しくなる介護事業者が出る。訪問介護事業者では、かなりの危機感を持って、この4月の介護報酬改定に臨んでいるところもある。	
		悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・季節的な要因以外で、引き合い、注文等はほとんどない。
		輸送業（経営者）	・銀行が、貸付の選別を強化しており、不良債権メーカーや取引先に対して、返済を迫る事態に苦しんでいる。今後、この傾向は更に強くなる。	
	輸送業（総務担当）	・得意先に輸出関係の特需があり、仕事は日々忙しいが、国内向けの出荷が厳しい。得意先の新年度の出荷計画をみると、現在の約6割程度になっているので、先がみえない。		
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・何人かの企業経営者から、4、5月あたりには採用を検討しているという話を聞いているため、若干良くなる。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が、12月以降増加を続けているので、今後も増加傾向で推移する。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業が更なる経費削減を人件費に求めている。 ・雇用の増加が見込まれるものが、短期や単発の契約期間の短いものである。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・全体的に、中途採用への意欲が高まっておらず、今後への不安材料となっている。	

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
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・地元の店の閉店が続く一方、大手企業グループの出店があり、業種や形態によって両極化する。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年より増加し、求職者数はやや減少している。しかし、企業からの早期退職制度、再就職援助に関わる相談は多く、厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・1月の当所の有効求人倍率は0.86倍となり、平成13年2月、3月に記録した0.88倍に次いで高い数字となっている。前年比でみても0.16ポイント、前月比でみても0.06ポイント上昇しており、数字の上では改善している。しかし、中身を見ると、派遣や請負、有期雇用等の非正規雇用求人増加が顕著である。
	やや悪くなる	学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度の採用計画人数が、今年度より減少する企業が多数ある。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	・2月初旬に開催した学内合同企業説明会に参加した企業の話から、来年度の求人数について慎重な姿勢が感じられる。
	悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・雇用条件のギャップが拡大する傾向は、今後も継続する。特に、40歳代、50歳代の世代には厳しくなっている。 ・正社員での雇用にこだわるか、年俸にこだわるかの選択を迫られつつある。

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J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	商店街（代表者）	・ここ数か月は現在の客単価に合った新商品の開発により売上の増加が見込める。
		百貨店（売場主任）	・例年2月は百貨店の売上が減少するが、今年は売上が良いため好調はそのまま継続する。
		百貨店（企画担当）	・現状では来客数が増えており、店舗改装の効果も見込まれるため来客数は今後も増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約が昨年と比べて10～20%多く入っている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・1、2月の売上は前年同期より20%以上増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の財布のひもは固く、必要以外の物は購入しない状況が続いている。
		商店街（代表者）	・現金払いの客はスーパーなどに流れてしまい、月賦の客しか来ない。その支払いも滞ったり倒れたりして、四苦八苦している。
		百貨店（売場主任）	・春のリニューアルがあるが、購買意欲が増すような斬新なリニューアルではない。
		百貨店（企画担当）	・来客数は前年を上回っているが、購買単価の減少傾向は依然として続く。
		百貨店（企画担当）	・今後各店のリニューアルが相次ぎ新商品も続々登場するが、全体の需要喚起にはつながらず、パイの奪い合いになる。
		百貨店（経理担当）	・法人向け、個人向けともに厳しい状態にある。
		百貨店（販売促進担当）	・売上が堅調になってきているが、この状況は継続する。
		スーパー（店長）	・客単価、買上点数の低下傾向は続いており、発泡酒、たばこ等の値上げも迫っているため今後も買い控えは続く。
		スーパー（店長）	・改善策が見あたらない。
		スーパー（店員）	・消費者は1円でも安い方へ流れていくため、販売戦略も価格重視になってしまう。
		スーパー（仕入担当）	・客数は前年を多少上回る程度で推移するが、売上は特売品の購入が続き減少する。ただし、健康飲料、無添加、無着色商品の動きは良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	・特売商品は今まで以上に好調であるが、一般商品はまったく動いておらず、単価上昇が望めない。
		コンビニ（エリア担当）	・回復スピードは依然として鈍化しており、客単価の低下や売上の前年割れ状況は今後も続く。
衣料品専門店（企画担当）		・消費を喚起できる商材が見あたらない。	
家電量販店（店長）	・高額商品の販売が少なく、今後新製品の発売予定も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
		乗用車販売店（経営者） 一般レストラン（経営者） 一般レストラン（スタッフ） 都市型ホテル（スタッフ） 設計事務所（経営者）	・この時期の動きが思ったほどではないため、今後も大きな変化は見込めない。 ・コンビニの弁当との競合が激しくなり、来客数は減少する。 ・全体として来客数が減少している感じはないが、極端に少ない日もある。 ・送別会の予約が順調に入ってきている。 ・引き合いはあるが、実際に仕事になるかどうか分からない。
	やや悪くなる	商店街（代表者） 一般小売店〔酒〕（経営者） スーパー（店長） スーパー（総務担当） コンビニ（経営者） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（経営者） 家電量販店（経営者） 家電量販店（店員） 自動車備品販売店（経営者） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 住関連専門店（営業担当） その他小売〔総合衣料〕（店員） スナック（経営者） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（従業員） ゴルフ場（経営者）	・客の買控えは今後も継続する。 ・飲酒運転に関する道路交通法改正の影響がまだ残っており、飲食店の廃業、転業が増加している。 ・同業の個人店の閉店が続いている。 ・客単価には変化がないが、来客数が徐々に減少している。 ・当店の周囲でも廃業する店が増えている。 ・高額ハイウェイカードの駆け込み需要の反動で今後は売上が減少する。また、たばこの値上げによる売上減少も想定される。 ・例年春先は学生の動きがあるが、それもいまひとつである。 ・客は単価の低い商品を選んで購入しているため、売上は減少していく。 ・販売量の確保は望めない。 ・必需品、消耗品の単価が低下していくなか、来客数も伸びず、ヒット商品も望めない。 ・決算時期が終了し、これからは販売需要が止まる。 ・新車購入は車が古くなったことによる代替需要が多く、新車単価も低くなっている。 ・住宅、公共工事とも物件が減少している。 ・円安ユーロ高が続いており、特にヨーロッパからの輸入が困難となっている。 ・客の間ではリストラ、給与カットの話題も多い。飲食関係の利用は削られていく傾向にある。 ・今年は大きなイベントもなく、団体や県外客を引き込む外的要因もない。大団体の受注はあるが、単価が低い。 ・春の団体旅行の予約が例年に比べて遅くなっている。旅行を中止する企業も出てきている。 ・予約の動きは鈍い。客の財布のひもは固く、少しでも節約したいという意向が見える。
	悪くなる	商店街（代表者） コンビニ（エリア担当） コンビニ（店長） その他専門店〔雑貨〕（店員） 高級レストラン（スタッフ） 一般レストラン（経営者） 旅行代理店（経営者）	・身の回りでは、消費の低迷、倒産、廃業と、閉そく感でいっぱいである。 ・競合チェーンの出店が相次ぎ、コンビニ店舗は過剰になりつつある。 ・売上、来客数ともに前年割れが続いており、出口がまったく見えない。 ・年末商戦以降は閉そく感がはっきりしており、客の動きは鈍い。春の商戦にもかなりの影響が出る。 ・業績不振の外食企業を救済するための企業合併の持ち込みが増加している。 ・街の人通りが極めて少ない。 ・イラク情勢によっては団体旅行のキャンセル、沖縄方面への旅行のキャンセルが出る。
企業動向関連	良くなる やや良くなる 変わらない	- - 電気機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（従業員） 輸送用機械器具製造業（工務担当） 輸送用機械器具製造業（統括）	- - ・輸出、国内販売ともに、売上が増加する要素が見えてこない。 ・現在は業界内の淘汰の最中であり、各社とも供給能力は過剰である。 ・生産負荷はまずまずの状態継続する。 ・取引先の業績回復が遅く、リストラなどを積極的に実施しているため、値下げ要求が厳しくなっている。

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（経営者）	・物流倉庫、病院などの中規模案件の受注はあるが、マンションなどの受注は顕著に悪くなっている。
		建設業（企画担当）	・中部国際空港、愛知万博の関連工事はあるが、不確定要素が多い。また中型工事物件等もコストダウン競争がし烈である。
		広告代理店（制作担当）	・新しい企画等も提案しているが、広告予算が取れないなどによりなかなか実現しない。
		税理士	・業種に関係なく、個人事業主を中心に元気が無い。
	やや悪くなる	化学工業（人事担当）	・イラク情勢によって大きく影響される状況で、非常に不安定かつ不透明である。
		金属製品製造業（従業員）	・設備投資は減少する。また石油価格の上昇が懸念される。
		金属製品製造業（社員）	・2～3か月先は仕事の谷間に落ち込む。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規物件も中国からの調達が進んでおり、国内での新規案件の立ち上げは困難になってきている。
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・取引先企業の来年度予算に良い材料が見あたらない。
		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おり、公共、民間とも市場は縮小傾向にある。
一般機械器具製造業（経理担当）		・今後の受注予定がほとんどない。	
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）	・例年と比べると求人は微増している。また、取材先の企業では求人意欲が回復している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の新卒採用計画が少し上向きになっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・正社員をリストラになった人による派遣スタッフの応募が徐々に増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告予算の見直しや縮小をする企業がある。
		職業安定所（職員）	・リストラ、倒産等が減少せず、離職者の減少が見込めない。
		職業安定所（管理部門担当）	・求人、求職のミスマッチが多く、求職者の滞留傾向は続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人は流通、サービス、情報関係で増加しているが、金融、製造業では停滞している。全体的には前年とほぼ同水準である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金の値下げ要求が例年になく厳しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	・取引先企業では正社員のベースアップを廃止する動きがあり、派遣労働者も賃金より就労確保を優先している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車やIT関連など全業種にわたって徐々に下降してゆく。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・期間工による求人が一段落しているため、求人数は落ち込む。
		職業安定所（職員）	・求人は一部の好調な製造業以外は月毎に増減を繰り返すなど、不安定な状況である。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・大手企業は事業規模の縮小を余儀なくされており、下請け企業は従業員の解雇や倒産など直接的な影響を受ける。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・客単価が下げ止まっており、今後は前年より少しずつ上昇していく。また、来客数も増えているため売上は増加する。 ・超特価品など本当に安い値段でしか客は動いていないため、値打ち商品をどのようにアピールしていくかが課題である。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年秋ごろから来客数や商店街の通行量が大幅に減少しているが、少し暖かくなれば多少なりとも回復する。客の懐具合は不景気感覚が深く浸透しているため、これ以上は悪くならない。
		住宅販売会社（従業員）	・2月下旬の展示会は例年に比べて来場者数が増加し、1日に60組と多い日もあった。この効果が2、3か月後に期待できる。

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
変わらない		商店街（代表者）	・相変わらず低迷状態である。当店が入居するショッピングセンターでは今年既に飲食店と鞆屋の2店舗が店じまいをしている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・食肉は前年に比べて動きが良い。この現状が当分変わらない。
		百貨店（売場主任）	・客の購買動向からみて、紳士服では着数は少ないものの良い商品が伸びている。また、百貨店ではフレッシュアズーツなどが年々減少している。
		百貨店（営業担当）	・2月だけをみると、多少上向き傾向であるが、全体を通してみると、春のファッションの中でもヒットアイテムが見当たらないため、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・婦人服について上に着る物は冬からの流行が継続しており、またスカート、パンツなどはヒット商品が出ていないため、今のままの状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数も1人当たり買上点数も、ほぼ前年並みになっている。
		家電量販店（経営者）	・家電全体の盛り上がりはパソコンの復活次第である。
		乗用車販売店（営業担当）	・単価が低下している。また、来場者数が春にもかかわらず、あまり増加していない。
		住関連専門店（店長）	・売上は伸びていないが、客は単価に厳しいものの需要は底堅い。
		スナック（経営者）	・花見や連休などで本来盛り上がるシーズンに入るが、4月の統一地方選挙の影響で期待できない。また、中小企業の資金繰りの悪化など暗いニュースがささやかれており、雲行きは非常に悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4月は昨年と同様の団体宿泊利用が入らず、一般宴会の受注状況もあまり良くない。また、5月は宿泊状況がやや好調であるが、一般宴会は大型の学会を受注しているものの前年並みとなる見通しである。婚礼宴会は平年並みで、全体としては変わらない。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の契約数の伸びが低下するうえ、解約数の増加傾向が続き、今後の厳しさが目にみえる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年はキャンペーンを実施すれば、来場者数が増加し活気が出たが、今はそのような動きがみられない。
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・デフレ傾向で客単価は下がっている。また、新しいアイテム、目新しいトレンド商材は雑貨、衣料ともにほとんど見当たらない。
		スーパー（店長）	・客の消費動向は買い控え感が強く、無駄なものは一切買わないという姿勢がますます顕著になる。
		家電量販店（店長）	・進入学に伴う独り暮らし用の家電製品の下見客や実売が良くない。将来に対する不安が原因と思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・ホットな客が極端に減少し、回復の兆しがみられない。
		乗用車販売店（経理担当）	・3か月先までは新型車の投入がなく、現行の車種で対応せざるを得ないため、じり貧状態となる。
		高級レストラン（スタッフ）	・当社では最も季節指数の高い3、4月の歓送迎シーズンに向かうが、県庁の郊外移転による影響が大きく、前年の受注ベースには届かない。
		観光型旅館（スタッフ）	・宿泊の予約保有数に回復傾向がみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・セールス強化による催事企画が好調で、また宴会部門の予約状況も順調であるが、レストランの予約は悪い。また、婚礼の受注も他の新施設の影響を受けて大幅に落ち込んでおり、売上の減少が予想される。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は治安上の問題から行き先が限定され、また国内旅行は日帰りに集中している。
		タクシー運転手	・朝夕の通勤時間帯のタクシー利用が少なく、また日中の駅、病院、ホテルなどの待機場所での回転も悪い。流しの場合でも客を乗せるのが難しい。
		タクシー運転手	・駅前商店街は「シャッターの街」といわれるほど、シャッターが長時間下りており、人出も少ない。また、いつも多忙な金、土曜日の夜のタクシー利用が減少してきており、先行きが不安である。
		テーマパーク（経営者）	・種々の企画でなんとか持ちこたえているが、団体客の減少は依然続く。

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
		住宅販売会社（従業員）	・ 厳しいなかで唯一の明るい材料は住宅資金の生前贈与非課税枠の3500万円への拡大である。枠をフルに使う人は少ないが、1500万円程度の話はよくある。まだ具体的な例はないが、親子の同居問題を含めて検討中の人やがて浮上してくる。
	悪くなる	観光型旅館（経営者）	・ 4月の統一地方選挙を控えて、3～4月の予約が伸び悩んでいる。
		テーマパーク（職員）	・ 春にかけて毎月の予約数が前年に比べて1割超の減少となっている。また、周辺の観光施設や宿泊施設に聞いても、3、4月の動きが特に鈍い。4月の統一地方選挙の影響もあるが、それよりは北陸自体への観光客の動きが昨年大型イベントの反動もあって激減しているというのが実情である。
		競輪場（職員）	・ 入場者の1人が「以前は月に3、4回来ていたが、今は1回しか来ない。また、車券の購入金額も極端に少なくなった」と話している。
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（経理担当）	・ 現在の受注品だけでなく、今後の新製品の受注も好調である。
		通信業（営業担当）	・ 製造業を中心にそろそろ設備投資をしようという動きがみられる。金融業では信頼性と経済性の向上を目指し、システムの再構築に動き出した感じがする。
		不動産業（経営者）	・ この先の予約、契約状況からみて見通しはやや明るい。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ イラク情勢など不安材料があり、厳しい受注状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	・ 年度末ということに加えて、新製品を出した会社もあるため、荷量は徐々に増加するが、例年と比較して低調な状況が続く。また、最近は月末集中型で、月初にはメーカーなどの荷量がほとんどないというパターンになっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・ 以前と比較して新聞購読を中止する動きは少なくなっているが、中止からの復活は非常に難しい。個人、企業ともに切迫した経済状況が続いている。
		司法書士	・ 不動産取引の内容、会社の営業状況ともに、良くなる要素がみられない。
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・ 価格競争に巻き込まれ、販売価格の引下げをせざるを得ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 例年4～6月は受注の少ない時期であるが、この季節要因を差し引いても受注が伸び悩んでいる。
	精密機械器具製造業（経営者）	・ 同業他社の生産状況を聞くと、3～4か月先の受注が埋まらない先が非常に多い。	
悪くなる	建設業（経営者）	・ 年度末の3月の仕事量はそこそこであるが、新年度の4月になれば工事はぱったり止まる。国、県、市とも工事予算は削減されるため、4～6月には各社とも干からびてしまう。	
	建設業（総務担当）	・ 依然として工事物件の少ない北陸3県の競争が激しく、見積、入札価格が採算割れのケースが散見され、回復のめどがつかない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 求人の動きはほぼ前年の100%で推移しており、これから徐々に上向く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 一部大手の機械、薬品などの製造会社が好調な動きをみせており、今後求人の増加が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 受注内容としては、レベルの高い人や幅広い経験によりいかなる仕事でもこなせる人材が求められているが、このようなスタッフを集めるのはなかなか難しい。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は全体として増加傾向にあるものの、業種間にバラツキがあり、またすぐに取り消されるケースも多く、有効求人数の伸びは期待できない。
		職業安定所（職員）	・ 雇用保険受給者が減少傾向にあるなかで、有効求職者の伸び率も鈍ってきたが、今月も20～30人規模のリストラ情報が入ってきている。
やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・ 現状からみて、新規卒卒者の採用枠拡大は期待薄である。厳選採用がますます強まる。	

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	-	-

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	その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・プロ野球のオープン戦が開始され、人工芝の入替えもあり来客数の増加が見込まれる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・今までなかった部分の客のニーズに合った商材が増えてきたので、見通しは明るい。
		百貨店（営業担当）	・絵画、時計、ダイニングの改装など客よりの問い合わせ、引き合いが多くなってきた。
		スーパー（企画担当）	・商品の動きが若干速くなってきていて、シーズン商品等の動きが良い。来客数の増加で売上が伸びる。
		衣料品専門店（営業・販売）	・少々高額であっても商品へのこだわりを注文する人が増加しているため、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・法人を中心に活発な動きが出てきており、先行きが明るくなってきている。
		住関連専門店（経営者）	・個人客の開業が最近半年間は極めて低調であったが、最近になって引合いが出だしてきているため、先行きに期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・シーズン要素が強いが、前年度より予約先行率が上昇している。経費削減で温泉宿泊付き会合を地元宴会だけで済ますケースもあるが、宴会も順調に入ってきている。
		通信会社（経営者）	・新商品の売れ行きが好調であり、先行きに期待できる。
	通信会社（社員）	・ブロードバンドに対するニーズは一巡している状況だが、IP電話やケーブルテレビにおけるニーズが出てきている。	
	その他住宅[展示場]（従業員）	・予定される大型税制改正の効果を期待したい。3500万円までの住宅取得資金贈与の特例が決まれば、少しは不動産投資熱が高まる。	
	変わらない	一般小売店[花]（経営者）	・お金の使い方が明らかに変わってきている。要るものはより安く、安くても要らないものは要らないという消費者側の明確な意思が出ている。今後もこの状態が続くと思われる。
		百貨店（売場主任）	・春夏は改装計画もなく、消費回復につながるファッショントレンドの要素もないため、引き続き厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・一部のトレンドに反応するOLを除けば、消費意欲は春になっても回復しない。
		百貨店（担当者）	・春物の新作の投入で売上は良いが、2、3か月先もこのまま売れるか読めないため、先行きの見通しは変わらない。
		百貨店（経理担当）	・1年以上前年比をクリアしておらず、これ以上悪くなる要素が見つからない。
		百貨店（売場担当）	・郊外店のため流行は遅く、2か月後ぐらいに春夏物の需要がくると思うが、ヒットアイテムが出なければ売上も伸び悩む。
		スーパー（経理担当）	・昨年度に引き続き積極的に改装を進めているが、以前ほど改装効果が顕著に現れる例は少なく、売上増に結び付かない事から、今の状態が続くと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・過去7か月程度、既存店実績の前年割れがマイナス3～4%で続いているため、この状態が続くと考えている。
家電量販店（経理担当）		・一進一退の状態、これといったヒット商品も見当たらないことから、今の状態が続く。	
家電量販店（企画担当）		・今後独り立ち需要は増えるものの、全体を高める効果にはならない。	
乗用車販売店（営業担当）		・2～3月は例年増販月間でもあり、低年式車保有の客も活発に動いているように見えるが、4月以降低下することが予測されるため、今の状態が続くと思われる。	
その他飲食[コーヒーショップ]（店長）	・昨年対比で来客数が減少している。値引きによる価格競争に突入してその出口が見える気配がない。		
観光型ホテル（経営者）	・先の宿泊予約状況をもみても低単価のものに集中しており、一つの団体客に複数の旅行エージェントが絡み合い、値引き合戦を繰り広げている状態である。		
都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、一般宴会の予約は前年より低調であり、婚礼は前年を下回る。レストランはリニューアル効果を期待して、現状と変わらず推移するとみている。		
旅行代理店（営業担当）	・春以降の商品はまずまずの受注状況であるが、伸びの勢いはなく、イラク情勢により海外旅行の受注が落ち込む傾向がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		旅行代理店（広報担当）	・新キャンペーン商品を出しても2、3か月先の物は見向きもしない。春休み、GWの旅行は予算内でまとめ、決して金額オーバーしないなどの動きがみられるため、厳しい状況は変わらない。	
		通信会社（社員）	・売れる状況になりつつあるという点では好調といえるが、一方では他社の値下げが目立つようになり、全体として変わり映えしないなど、厳しい状態が今後も続くと思われる。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅金融公庫の基準金利が市場3番目の低金利に下がり、生前贈与の住宅取得特例も実施されるなど、景況の不安感はあるものの住宅購入への後押しとなることから、住宅購入意欲が減少する可能性は低く、今の状態が続くと思われる。	
	やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・ブランドは多少伸びているものの、ギフトは縮小傾向にあるという状況から、全体的に外商、売場の見通しは非常に厳しい状態である。
			百貨店（企画担当）	・春物商戦も期待できるトレンドアイテムが見当たらず、ファッションを中心に苦戦が予想される。
			スーパー（広報担当）	・雇用、所得環境が更に悪化し、いくら安価でも不必要な物は買わないという傾向がより強まり、消費の冷え込みはさらに厳しくなる。
			一般レストラン（スタッフ）	・ゴルフ場の倒産や大型遊園地の閉鎖等が相次いでいるため、ますます不況感が高まっている。
			観光型旅館（経営者）	・地元のスーパー、地元銀行支店の撤退の情報が流れることによって、不景気感がより一層広まってきているため、先行きに期待はできない。
			ゴルフ場（経営者）	・思い切った値引きを打ち出したが、予想したほどの増加にはつながっておらず、先行きの見通しは厳しい。
			ゴルフ場（経営者）	・業界最大手のゴルフ場運営会社が民事再生法の適用を申請した。今後、同社のゴルフ場が安い料金で営業する可能性があるため、同じ地域にゴルフ場がある当社としては影響を受けやすい。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）			・保護者との懇談から、一部では教育費に大きな額をあてているが、大多数の保護者はそままでのゆとりがないと感じられるため、先行きは厳しい。	
住宅販売会社（経営者）			・現在は、住宅流通市場の年間を通じて一番活発な時期であるにもかかわらず需要が少なすぎるため、先行きの見通しについても期待できない。	
住宅販売会社（従業員）			・税制改正により、贈与税の非課税枠拡大等明るい環境ができてきているが、恩恵を受けられる層が少ない。企業の再編が加速される来年度は、高額商品であるマンション購入のマインドが上がるとは思えない。	
悪くなる		商店街（代表者）	・需要が学校関係商品にシフトし、一般物販は動かない時期であるため期待できない。	
		一般小売店〔食料品〕（経営者）	・昨年に比べて来客数が減少し、客単価が下落している。先行きの不安から、欲しい物さえ買い控えをするという傾向が強くなっている。今後の見通しは厳しい。	
		衣料品専門店（経営者）	・高額品を買う客が減っているのと同時に、地方自治体が実施している「エコスタイル」の影響で需要の低迷が予測される。	
		衣料品専門店（店員）	・景気不安などが先行し、買い控えの傾向が強まっている。経営者などオーナーは相変わらず購入しているが、サラリーマン層の一層の落ち込みが予想される。	
		タクシー運転手	・乗車回数が減り、距離も伸びないという傾向が表れてきているため、先行きの見通しは暗い。	
		タクシー運転手	・夜の繁華街は暗く、良くなる見込みがない。	
		遊園地（経営者）	・春の団体予約状況が昨年より悪い。年々予約状況が落ち込んでいる。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・徐々に注文が入るようになってきた。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・この状況下で急成長している会社が数多くある状況であり、自然淘汰される老舗の大手企業が落ち着けば全体に落ち着きを取り戻す。そういった大企業と関係の深い中小企業も多いので、やや良くなる。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・更新、補修を中心に具体的な引合いが増えてきた。価格的には厳しいが受注が見込まれプラス要因となる。	

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	
		広告代理店（従業員）	・既存クライアントの広告費は削減傾向にあるが、今後外資系大手スーパーの出店加速が予定されているため、減少分を補えるものと見込んでいる。	
		広告代理店（営業担当）	・4月以降も好調が継続するのではないかとこの感じが広告取引をしていても肌で感じられる。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・よくなる要素がない。リストラによる閉店が多く、売場が狭くなっている。	
		食料品製造業（従業員）	・色々とキャンペーン等を打ち出して売上の拡大を狙っているが、何とか前年売上をカバーできる水準を確保するのがやっとである。量販店では家庭向け商品全般に伸び悩んでおり、必需品以外購入しない傾向にある。この傾向は今後も続くと思われる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・得意先や外注先のムードはいかにも悪く、売上増のための対策を盛んに打ち出しているが、反応が鈍いことから、先行きには期待できない。	
		不動産業（経営者）	・3月のテナント入替え時期を迎えているが、引越し需要や、新規客など昨年に比べても2～3割減少していることから、厳しい現状は続くと思われる。	
		不動産業（経営者）	・地価下落の底打ちの予測はなかなか立たないものの、ペイオフ、贈与税にまつわる税制特例等から住居または総額の小さな収益物件の需要が見込まれつつある。	
		広告代理店（営業担当）	・上向きの業種もあるが、地場産業は特に落ち込んでおり、今の状態が続くと思われる。	
		司法書士	・以前と比べて量的にはほとんど変わらないが、現状でも不動産売買、新規融資、新規事業の相談はある。ただ、継続性があるかは判断しがたい。	
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・小売においては、価格低下や競争激化が広まる傾向で、回復材料に乏しい。消費者においても将来に対する明るい希望が描けない状況なので価格に厳しく、この傾向には更に拍車がかかることが懸念される。		
やや悪くなる	金融業（支店長）	・融資に対する返済金額の削減、期間の延長等の申し出が多いことから、先行きの見通しは暗い。		
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・経費の節減を理由にした購読の中止が増えてきた上に、新規の読者獲得が伸びないため、先行きは厳しい。		
	繊維工業（団体職員）	・輸入量が更に増加しており、受注量の回復が期待できない。		
悪くなる	電気機械器具製造業（企画担当）	・4月以降の受注量が予測できない。現在販促策を打ち出しているが、ライバルとの競争激化は避けられない。		
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）	・今後、若年層フリーターに対する職業意識を向上するための活動支援や、緊急地域雇用創生交付金の活用など、様々な雇用創出支援が活発になる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数だけではなく、新聞広告の増加が期待できるような動きが少しずつ始めている。求人に関しても中小企業からの求人が始めている。	
	変わらない	民間職業紹介機関（支社長）	・すべての企業が回復しているわけではないが、採用数の拡大、復活が出始めた。	
		人材派遣会社（経営者）	・来年度以降については各社慎重になっており、賃金については横ばい、下落傾向である。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引先企業は募集費用の節約のため、まずはハローワークへ依頼し、そこで採用できなければ他の費用の安い機関を利用している。新聞広告は高いというイメージを持たれているため、今後も苦戦が続く。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は雇用動向指標の先行指数であるといわれており、景気は上向いていくと思われるが、まだまだ大型倒産が増加する可能性も大きく、不安定な要素を含んでいる。	
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・採用、求人とも先行き不透明であるのか、昨年は皆無であった学内セミナーのキャンセル件数が増加した。	
		人材派遣会社（社員）	・リストラ推進策が浸透しつつあり、期間限定の契約が増加し、来年度は厳しい展開が予想される。即戦力の人材を求められるため、雇用のミスマッチも深刻化し求職者の期待に応えられない懸念がある。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求職者が求めるものと求人企業が求めるものが異なっている状況が継続している。	
	民間職業紹介機関（職員）	・建設工事現場での求人数の先行指数である鉄筋工の求人数が少ないため、景気の先行きには期待できない。		

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・現3年生を対象とした求人数は前年同月比で50.5ポイント減少している。特に事務用機械器具、建築材料、繊維、鉄鋼、金属関連の業界からの求人が減少しているため、先行きは厳しい。
	悪くなる		

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 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者） 住関連専門店（営業担当） 一般レストラン（店長） テーマパーク（業務担当） 美容室（経営者） 住宅販売会社（経理担当）	・状況は変わらないが、客の節約疲れの状況がみてとれる。 ・春のプライダグ客の最終的な詰めに入るので、2、3か月先関連商品は多少動くようになる。 ・春にかけて新しい企画を立てており、それに少し反応があるので、少し良くなる。 ・新たなエリアでのオープンを予定しており、その広報や誘致効果が期待できる。 ・新店舗の展開により活気が出てくる。 ・新規発売物件が複数予定され、既存物件の契約数は伸び悩みが予想されるものの、全体的な契約戸数の増加が期待できる。
家計動向 動向 関連	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の状態は現状維持で精一杯である。新規開店希望の問い合わせがあるが、空き店舗はあってもテナント店として貸し出す物件がない。
		商店街（代表者）	・客の購買動向は非常に慎重で、一つの品物を買求めるのにも吟味を重ねて買っている。購買数量も随分減っている。それを改善するような芽が全然みえないのが現状である。
		商店街（代表者）	・全体的に不安感が相当浸透しており、物を買わない姿勢が定着しているのは明らかである。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・春の異動関連に動きが現われているが、景気が良くなるほどのものではない。
		百貨店（営業企画担当）	・必要に迫られているものに関しては購入するが、不要な消費はしないという傾向が強く感じられる。
		百貨店（売場担当）	・春物の動きが全くつかめず、トレンドとなる商品も現われてきていない。客の財布のひもが固いという傾向も変わらない。
		百貨店（売場担当）	・来客数、販売点数共に伸びてきている。特にレディース物などで新ブランドが注目されている。
		スーパー（店長）	・価格競争も限界に近づき、競合他社とともに超特価の売価となっているため、消費者にとって価格面での目新しさは薄れている。更に客が必要な物しか購入しない状況が続いており、良くなる気配は薄い。
		スーパー（店長）	・買いためのできる価格訴求品は売上の伸びが見込めるが、購買頻度の高い生鮮品はあまり伸びていない。
		スーパー（店長）	・例年と比べて来客数、売上ともに微増である。 ・当店は50才以上の客が半数以上を占めるため、例年年金の支給日と売上が連動する傾向があったが、今年に入り財布のひもが固くなる傾向が強くなっている。
		スーパー（総務担当）	・来店頻度は増加傾向にあるが、1回当たりの購買額や数量が少ないという状態は今後も続く。5月の連休が例年より短いため、土日の感覚で推移する可能性がある。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加や消費の回復はみられず、現状での推移が当面続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・より安い商品に客が動く傾向が強い。
		家電量販店（店長）	・パソコン関係は例年と比べて売上の減少傾向があるが、テレビ関係、シングルライフ需要が伸びるため、全体としての景気は変わらない。
		家電量販店（予算担当）	・パソコン需要が依然として回復せず、厳しい状況が続く。
乗用車販売店（総務担当）	・販売の受注はある程度あるが、例年を越えるわけでもなく、次の3月の最受注期を控え、見通しが立たない。		

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
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・内祝い関連でのお返し物、香典返しなどの付き合い上の出費はあるが、ついでに自宅用の買物をする客はほとんど見かけられない。 ・お返し物の金額予算も、半返しから3分の1ぐらいの品物を選ぶ客も増えている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・有力新刊等の出版予定もない上、ロングセラー書籍も例年に比べて売行きが早めに鈍る傾向がみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・平日は客のばらつきがあり、週末のみが多い偏った状況が続き、低迷状態が継続している。
		通信会社（総務担当）	・提供しているサービスが飽和状態にあるため、売上を伸ばすには切り替え需要を伸ばす必要があるが難しい。
		通信会社（営業担当）	・春のキャンペーンを計画しているが、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・良くなる材料が全くない上、消費の冷え込みは徐々に厳しくなっており、景気も右肩下がりになっている。
		コンビニ（エリア担当）	・徐々に客単価が伸びているものの、来客数の伸びが鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパーの新規出店や既存スーパーによる営業時間延長（24時間）急増が、来客数減につながり、景気がやや悪くなってくる。
		家電量販店（店員）	・この春以降競合店が多数出店する。
		住関連専門店（広告企画担当）	・若者の就職難のため、3、4月に売れるシングル商財が動かない。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	・当社関連の企業が2社倒産しており、そんなイメージが定着すると客足も遠のく傾向がある。
		一般レストラン（営業担当）	・取扱アイテムの変更により売上が拡大しているが、客が家電量販店のポイント制と比較するので、来客数は頭打ちである。
		タクシー運転手	・来客数の伸び悩みは全チェーン店に比例しているが、客単価の減少に激しさを増している。
		通信会社（経営者）	・引き続き明るい話題がなく、客と運転手、客同士での車内での話題に明るい話題がない。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入実績が例年と比べて大きく下回っており、客の反応もより厳しいままである。
レジャー施設（営業企画担当）	・訪問加入説明時の即時契約の割合が減り、他社サービスとの比較検討を厳しく行っている。		
悪くなる			
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	鉄鋼業（総務担当）	・営業の受注活動情報や2月の受注量、3月の受注予定などからして半導体関連材料にやや回復の動きがみられるとともに、自動車関連材料でも受注が堅調である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・業界の需要は低迷気味だが、展示会等では新技術を導入した製品が好評で、今後の販売に期待できる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・2か月先に本格量産の新製品の販売量にかなり期待が持てる。
変わらない	食料品製造業（総務担当）	・大手スーパーの独占状況が依然続いており、中小メーカーはその取引形態に合わせなければ商品取扱いができず、価格競争に対応できなければ企業の存続に関わるとい状況である。	
	化学工業（総務担当）	・製品価格が上向き傾向である。 ・収益構造は悪く下期の見通しは依然として厳しい。	
	鉄鋼業（広報担当）	・操業はフルベースで継続しているが、2、3か月前から、受注量の横ばい状態が続いている。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・スポットの受注で若干救われているものの、それ以外では明るい話はない。特に主力の電池材料分野は、技術的には品質、能力ともに向上しているにもかかわらず、販売価格の回復見込みはなく、将来的にはむしろ下落傾向にある。	
	金融業（業界情報担当）	・新型車の生産開始により、操業は一段と高まると期待できるが、コストは厳しさを増す一方であり、収益改善は限定的なものにとどまると予想される。またイラク開戦懸念と円高に振れていることが輸出ブレーキにつながる。	

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	食料品製造業（総務担当）	・長期的な計画、生産計画、販売計画が立てられないところが非常に恐ろしく感じており、10か月先ぐらいでようやく受注販売量を確保できるような状態である。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量が2、3か月間伸び悩んでいる。今後の仕事量や売上は厳しくなる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・今後の受注に陰りが出てきており、試作、開発案件も若干落ち気味である。
		建設業（経営者）	・良い材料は全くといって見当たらない。急激な悪化はないにしても、良くはならず、少しずつ下がっていく。
	悪くなる		
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）	・企業の人材派遣を活用しようというマインドは確実に定着している。今後も競争環境は激化するが、良いサービスを提供すれば事業を伸ばすことができる。
		求人情報誌作成会社（支店長）	・今の状況で行けば、求人数はそれほど増えそうになく、雇用形態も正社員からパート、アルバイトに切り替わっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2月の広告申込実績や3月の見通しでは、東京や大阪では下げ続けているが、地元の広島、岡山では例年ベースを確保ができそうで、多少の明るさは感じられるものの、まだ大きな期待はできない。
		職業安定所（職員）	・年度末を迎えて大量に離職が発生する情報が寄せられており、新規求職は引き続き高水準で推移すると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・業績が振るわず、人員整理を行う事業所が増加しており、明るい材料は見当たらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・各企業とも人件費抑制の動きからリストラが進められる。 ・常用求人、正社員の求人は、パート、アウトソーシングに押されて減少傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・全体的な就職率が低下しており、上昇していく見込みが少ない。
		悪くなる	

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	スーパー（営業担当）	・衣料分野は市場として大きく、販売促進の強化により、売上は上昇している。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・自社の他店舗が一部営業内容を変更したため、その店で満足できない客が、当店に流れてきている。このため、景気が良くなったということではないが、来客数、売上は前年を上回っている。
		家電量販店（店長）	・新入学の需要の増加により、前年の110%を目標にしている。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会への来客数がやや増加傾向にある。客との接触状況からもやや良くなると感じる。
	変わらない	商店街（代表者）	・百貨店が12月に閉店し、客が郊外の大形店に流れて、商店街全体の売上、来街客は減少が続いている。
		スーパー（店長）	・春の到来が早そうなので、季節商品が前倒しの販売となり、全体の底上げになりそうであるが、1月が寒かった影響で、ピフなど果物の作柄が非常に悪く、売上が伸びないと予想される。
		スーパー（企画担当）	・依然として、客の慎重な購買態度は根強い。
		衣料品専門店（経営者）	・高級品に対する購入態度は慎重である。
		家電量販店（店長）	・シングルライフ需要やブライダル需要は比較的堅調に推移をしているが、ほかの商品は、単価の下落や客からの価格値下げ要求も強く、厳しい状況である。
		家電量販店（営業担当）	・入学、就職による購入は、購入点数が以前よりも減少している。また、価格を気にする客が多く、単価を上げられない。
乗用車販売店（従業員）		・新車の発売予定もないため、あまり変化がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業 動向 関連		一般レストラン（経営者）	・飲酒運転の罰則が厳しくなって以降、宴会、外食などはタクシー代、運転代行などの余分な出費を抑えるため、減少の傾向にある。長期の大きなイベント、例えば、全国大会など県外客の来訪などない限り、大きな変化はない。	
		タクシー運転手	・歓送迎会等で人の動きはあると思われるが、昨年と比べると、絶対数は減少傾向にあるので、売上としては変わらない。	
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（従業員）	・学生向け賃貸マンションの家賃値下げは限界がきている。 ・商談数、モデルハウスへの来客数に大きな変化がない。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・来客数は増加、単価は減少という動向は、ここ数か月、同じ状態が続いている。ブランドにより、好不調がはっきりしており、顧客の選別が進んできている。	
		スーパー（財務担当）	・今までは、特売日を設ければ、一定の売上は確保できていたが、最近は相当な安売りのチラシを出しても特売日効果はなくなってきている。	
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約状況が良くなく、今後もさらに悪くなるという気がする。	
		観光名所（職員）	・遠方からの来客数が減少し、地元の人が若干増加している。今後、遠方からの来客数が増加する見込みは少ないと思われる。	
	悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・無駄なものは買わないという感じで、財布のひもが固い。	
		衣料品専門店（経営者）	・来客数がなかなか増加しない。	
		通信会社（企画担当）	・将来に対する不安からか、販売量がだんだんと悪くなっている。	
	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）	・新商品が少しずつ認知され、取引につながっている。
		変わらない	家具製造業（経営者）	・集合住宅建設も年度末を終えて一段落した感があり、住宅着工数は大して伸びていない。
化学工業（営業担当）			・需要の低迷が続いている。メーカーは、供給過剰状態の長期化により、価格が、じり貧傾向となり、収益力が低下している。	
一般機械器具製造業（経理担当）			・建設用クレーンの一部の機種で、排ガス規制の影響による新車需要の動きも見られるが、チャーター料金の低迷という構造的な問題により、本格的な回復には時間を要する。	
建設業（総務担当）			・回復の兆しが見えず、低水準のまま推移するものと思われる。	
金融業（融資担当）			・県経済の中心を占める建設業の工事受注高は、公共工事の減少から回復していない。	
不動産業（経営者）			・客の動きがかなり良くなってきているが、一般的な賃貸や売買の金額は低下している。	
広告代理店（経営者）			・広告を抑える傾向が強く、消費拡大は考えられない。	
広告代理店（経営者）			・取引先の倒産、売掛金回収の遅れ等が発生しており、依然として客の厳しい状況が続いている。	
公認会計士		・経営者の中で、設備投資を今後3か月以内にするという考え方を持っている人は非常に少ない。むしろ経営の立て直しに全力投球するという考え方の人のほうが多い。資金繰りに関しては、依然厳しい状況が続く。		
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制車の買い換えの動きが鈍い。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・向こう数か月の売上見込みは、毎年この時期であれば、確実なものが半分以上を占めていたが、今年は予測、希望といったものが多い。		
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）	・求職者数に減少傾向が見られ、求人倍率は上昇しているが、改善までには至らない。	
		職業安定所（職員）	・有効求職者は4カ月連続で対前年同月比減となったが、パートを含む有効求人倍率は0.57倍と前月比0.01ポイントのマイナスとなった。求人減に歯止めがかからないことと併せ、小売業を中心に老舗企業を含む倒産も増加しており、雇用環境の一層の悪化が懸念される。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・有効求職者は4カ月連続で対前年同月比減となったが、パートを含む有効求人倍率は0.57倍と前月比0.01ポイントのマイナスとなった。求人減に歯止めがかからないことと併せ、小売業を中心に老舗企業を含む倒産も増加しており、雇用環境の一層の悪化が懸念される。	

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
		職業安定所（職員）	・年度末の離職者や3月の契約期間満了者の離職者が増加し、雇用失業情勢は、なお一層厳しくなる。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・営業所の閉鎖、大規模拠点への業務の統廃合などから、3月末で契約を終了する取引先が昨年に比べ多くなっている。今後も、派遣料金の値下げ要求や、派遣人数を減らす企業もあり、厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業が新卒者の教育・研修等にかかる予算が、非常に減少している。

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	衣料品専門店（経営者）	・2月が寒かったせいもあり、春物の出足が遅かった。客は良いものは買う雰囲気があるので購買量は確実に増える。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・近くで新幹線工事が始まるので、現場の従業員など工事関係者の需要が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・客の購買意欲を掻き立てる作戦の効果が出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・婚礼、法要の受注が前年度よりも大幅にアップしている。
		テーマパーク（職員）	・アミューズメント施設が、春休みとゴールデンウィークに季節営業するので、それに期待している。
		設計事務所（職員）	・新築物件の契約が決まりそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローンの控除が今年の12月末までとなっており、それまでに住宅を手に入れようという動きが増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・卒業、入学、就職とかなりの出費がある中で、買い控えが一層進む。
		商店街（代表者）	・若者の購買力に手詰まり感が強いということと、低価格競争が依然激しく、収益が上がらない。
		百貨店（売場主任）	・中心市街地の来客減に歯止めがかからない。ただ閉店中の大型店が3月に再開するので客の流れは少しは好転する。
		百貨店（営業担当）	・買い上げ単価がここ2、3ヵ月平均して前年を確保する状態が続いている。この状態が続けば若干上向く。
		百貨店（売場担当）	・店頭における動きは先月と全く同じ動きをしているので、今後も同じような動きをする。
		スーパー（総務担当）	・春物の動きが良くなってきているが前倒し購入の傾向があり、今後の売上はなかなか伸びていかない。
		コンビニ（経営者）	・良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。何らかの方向性がみえてくれば、それに向けた対応ができるが、見通せないで困る。
		衣料品専門店（店員）	・この先は、春夏商品となるため単価が安くなる。売れる枚数が一緒であれば売上が減ることになるが、買いやすい単価のものをより多く売るという目標を置いている。
		家電量販店（店長）	・2月頃から客数の伸び、客単価の維持が出ているので、このまま横ばいで推移する。
		乗用車販売店（管理担当）	・新車効果は長くは続かないだろうが、今の状況はあと2、3ヵ月は続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・テーマパークの会社更生法申請に対し、全面的な支援が打ち出されているが、取引先の資金繰りが心配である。
		高級レストラン（経営者）	・5月になると選挙も終わるし、大分では城下カレイ祭りがシーズンに入るので客の動きが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊については良いが、婚礼、宴会等の予約があまり入っていない。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場は依然としてプレー料の低下傾向が強く、これ以上は下がらないと思うが、上がる見込みもほとんどない。ゴルフ人口が増えれば良いが、若い人はゴルフをしないので増える見込みもない。
		設計事務所（所長）	・現況の仕事は忙しくなったが、2、3ヵ月先は全然予定が立たない。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・春物の立ち上がりにおいて価格の下落傾向が続いている。スプリングコートも前年に比べると低い価格帯のものしか動かなくなっている。
		百貨店（売場担当）	・1年前に大型複合商業施設がオープンして影響を受けていたが、それに加えて地場スーパーがオープンを控え、大手スーパーも営業時間を延ばすなど、競争激化に伴い、厳しい状況が続く。

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
		百貨店（業務担当）	・購買意欲を喚起する社会的要因が整っておらず、買い控えが更に進む。
		スーパー（店長）	・この時期は入学、入園、卒業等際物が出る時期であるが、こうした商品を早期予約セールで安く買おうとしたり、ありあわせで済ませたりという買い方に変ってきている。値引でもチラシを目指して買いに来て、出来るだけ買い物機を減らそうという生活防衛型の購買行動が加速的に増えている。
		コンビニ（販売促進担当）	・パンは5割引セールを頻繁にやっているが、1店がやると別のチェーンもやるようになっていく。5割引だと確かに売れるが、次の5割引まで待たれてしまい、逆に消費を低迷させている。その結果、前年を下回ってしまうという悪循環を繰り返している。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・景気が悪いというマイナスの情報ばかりが世の中に流れてしまっており、そのせいで客も敏感になる。焼酎ブームが全国的に広がっており、世の中のピンチの中で私たちは明るい兆しがあるので頑張っていきたい。
		都市型ホテル（副支配人）	・国際情勢が非常に不安定であり、ホテル業界は平和産業であることを考えると先行きは非常に不安である。
		旅行代理店（従業員）	・イラク問題がどうなるか不透明であり、ヨーロッパ、アメリカを中心に海外旅行の申込が悪い。
		旅行代理店（従業員）	・来客数が少なく、来た客も1泊2日の旅行が日帰りになっている。また、テーマパークの会社更生法申請もあって、非常に不安である。
		タクシー運転手	・1、2時間待って基本料金のような客が多く、数字が伸びない。よく利用されるお年寄りの客が少なくなった。
		タクシー運転手	・テーマパークが会社更生法を申請することになって、県や市のほうで影響を最小限に抑えようとしているが、3か月先はかなり厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・手持ちの設計がないのと、客の企画、計画がなかなか前向きに進んでいない。
悪くなる		商店街（代表者）	・3月に商店街から車で10分ほどのところに大型商業施設ができ、客足が遠のくのではないかと危惧している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・失業率がさらに高くなるのではないかと先行きの不透明さを感じる。こうした層が購買力の支えになってくれないので、厳しい状況はまだ続く。
		百貨店（営業担当）	・企業決算を控えて更なるリストラの進行、雇用不安、所得減などによって、個人消費の回復がなかなか見込めず、さらに悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・特に悪くなる理由があるわけではなく、良くなる理由がない。望みがないというか見通しが立たない。
		衣料品専門店（総務担当）	・テーマパークが会社更生法申請した影響で、急速に購買力が落ちてくる。特に高額品の売上減を心配している。
		自動車備品販売店（従業員）	・決算賞与が出ないと見込まれ、消費が伸びない。
		高級レストラン（経営者）	・県外からの団体の予約がここ2、3か月ほとんど入っていない。
		高級レストラン（専務）	・店を出してもすぐ撤退する店舗が多くなっている。
		スナック（経営者）	・個人消費が控えられている今、どの部分から節約するかと言えば、スナック等で使われるお父さんの小遣いである。これからますます厳しい状況になり、借入金の返済がなければ、今すぐにでも辞めたいくらい苦しい。
		都市型ホテル（総支配人）	・競合するホテルが料金を下げてきているので一段と競争が激しくなり客もとられている。
旅行代理店（業務担当）	・ゴールデンウィークの休日の並びが悪い上に、戦争への不安から海外旅行の申込が昨年より激減している。国内も販売量が期待できない。		
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・新規事業の立ち上げが客に浸透したこと、企画が徐々に成功している。客に合うような施設、設備の充実を図っており、良くなる。
		建設業（総務担当）	・元気な企業、設備投資を積極的にする企業に食らいついて受注量を確保できればこの不景気も頑張れる。
	やや良くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・10を中心に少し回復してきていると感じる。当社で作っているサブモーター用の部品が増加していることと、周りの会社でも外注の仕事が多くなっている。

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
	変わらない	家具製造業（従業員）	・3か月の範疇で良くなる要因が何もない。得意先の中でも老舗が倒産しているし、物件の情報量も芳しくない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・生産の海外シフトが進んでおり、コスト比較も非常に厳しくなっており、受注が非常に厳しい状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新年度に向けて大手からのコストダウンの要求が一段と厳しくなっている。その中で、仕事量がある程度確保できると思うので、あまり変わらない。
		輸送業（従業員）	・おまけがついてくるビールやペットフード、菓子等を各メーカーが出しているが、それをつけてやると売行きは去年と同じ程度である。もしつけなければ売上自体は落ちることはメーカーもわかっており、販売量を増やすために無料サンプル等、商品に付加価値をつけて出荷することが多くなっている。それでもやっと前年並みである。
		通信業（職員）	・どちらかという景気は悪い方向に向かっているが、その分会社での対応もさらにシビアになっている。悪くなる分の差分を埋めることになるので、結果としては変わらない。
		広告代理店（従業員）	・チラシ枚数の受け量から考えて悪い状態が続いているが、これ以上下がらないということまでできている。
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外生産されたものが少しずつ入っている。
		輸送業（総務担当）	・先月は納品先の倒産があり、今月は取引先の運送会社が倒産した。今の状態ではしばらく悪くなる。
		不動産業（従業員）	・オフィスビルの入居率がまだ改善しておらず、近隣を見ても一部の新築物件を除けば回復のめどは立っていない。
		広告代理店（従業員）	・テーマパークの会社更生法申請によって、マインドが悪化することが心配される。
	悪くなる	経営コンサルタント	・消費者の買い控えが極端に進んでいる。安い酒は売れているが、安いから企業も駄目になっていくという縮小再生産が続いている。
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（社員）	・新しいオーダーはあるが、その規模は景気を上向かせるほどではなく、良くなる兆しが見える程度である。
		民間職業紹介機関（職員）	・今年に入って流通業の求人数が若干増えている。その分生産、建設が低迷しており、トータルでは変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・例年では年度末を中心に求人需要が高まるが、今年はその気配が感じられない。消費低迷で企業も先行きの不安感がある。労働者も先行き不安で転職意欲が低下している。
		職業安定所（職員）	・一時期落ち着いていた企業整理が増加している。企業訪問しても、先行きは悪くなるか、不透明という回答が多い。
		職業安定所（職員）	・消費は低迷し、公共工事、民間工事ともに減少している。倒産や廃業は今のところ小康状態にあるが、不良債権処理加速策によって倒産が顕在化することが懸念される。
民間職業紹介機関（支店長）		・ユーザーサイドの価格の下げ圧力がさらに一段と厳しくなると予測しており、現状よりもう少し悪くなる。	
	悪くなる	-	-

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	-	-
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・前月同様、来客数や売上が週単位で増加し始めたことから今後は若干回復する。
		住宅販売会社（従業員）	・商談を進めている客が契約に至るケースが増え、住宅建設着工戸数の若干の回復がみられることから、2、3か月後この効果がでくる。
	変わらない	スーパー（経営者）	・来客数は前年を上回っているものの、単価は依然として低価格で推移し、厳しい状況にあることから、2、3か月後も変わらず現状のまま推移する。
		スーパー（企画担当）	・競合店との競争もあり、客数が今以上に伸びることは考えられない。今後も競合店が増える中、3か月先も景気が良くなる状況は期待できず、今月同様、厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・今年のバレンタイン・デーは期待通りに売れなかったため、ホワイト・デーも同様の結果になる。
		衣料品専門店（経営者）	・これといって特別な材料が見当たらない。今後は我々自身がかなりの変化をしていかなければいけない。

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
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・今月は前年比130%と好調で、改装、人事刷新、イベント、外商などで努力した結果がでた。しかし、客の財布のひもはどんどん堅くなっており、ストレスからか、中年の方で酒を飲んでスタッフにからんだり、暴れたりする人が増えている。
		観光名所(職員)	・現在の当施設への来客者数は、最高来客数を記録した沖縄サミット開催や当施設の世界遺産登録などのあった平成12年度同月の来客数よりも上回っているが、これ以上の増加は厳しい。
	やや悪くなる	百貨店(総務担当)	・1年のうちで商売が最も厳しい時期であり、来客数の回復は現状では厳しい。
		その他専門店〔書籍〕 (店長)	・例年、新社会人向けの書籍が多く出回るのだが、今年は例年になく、定年後の身の振り方や再就職に向けてのスキルアップなど定年世代向けの本も多数出版されていることから、将来を楽観視できない様子がうかがえ、例年になく景気は悪くなっている。
	悪くなる	商店街(代表者)	・現在、市場の中は観光客が多くにぎわっているが、肝心な地元会社や一般客などが周辺のエリアにある店舗へと流れており、周辺エリアには安い店が今後もまだまだ出来つつあることから、周辺エリアへの客の移動は加速する。毎月、市場商店街は危機的状況にある。
		ゴルフ場(経営者)	・イラクへのアメリカ攻撃が3月初旬から中旬にかけてであるのではという話が流れており、特に沖縄は嘉手納基地を抱えているので、その影響がかなりあるのではないかと危惧される。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	通信業(従業員)	・企画の案件があるという事は、クライアントでは企画の見直しが必要になっているといえる。企画した内容が実行されその結果としてクライアントが市場から利益を得てはじめて健全な状態であり、それは2、3か月先で判断できるものではない。大きな変化はもう少し先に判断すべきと考えており、当面、景気は変わらない。
		不動産業(支店長)	・景気が良くなるような兆しが見当たらない。
	やや悪くなる	建設業(経営者)	・問い合わせ及び、引き合い件数が少なくなっている。
	悪くなる	輸送業(営業担当)	・農産物の海上輸送へのシフトが大きくなっていることから、航空輸送の減少が予想される。
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)	・求人数の動きが伸びているが、長期ではなく短期的なものが多く、安定した増加とは思えない。依頼が増えてもこれが具体的にどれくらい数字に反映されるか予測がつかないことから、さほど大きな伸びはなく、現状と同様に推移する。
		職業安定所(職員)	・新規求職者の離職理由を前年同月比でみると自己都合離職者は20.8%、事業主都合離職者は3.5%とそれぞれ増加している。 ・依然として失業率は高水準で推移しており、本県の雇用失業状況は引き続き厳しい状況にある。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・依然として先行き不透明感はある。企業の大半も様子見的な感が強い。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	