

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の大型店2店舗が改装オープンしたことで、商店街の来客数が増え、飲食店や生地屋、眼鏡屋、カメラ屋などの店で前年の売上を上回った。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が暖かくなり、客が外に出る機会が増えたため、来客数が増加している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年、3月上旬は卒業式用に、下旬は入学式用にと、スーツの売上が大半を占めるが、今年は、スーツの売上が例年より多くなっている。また、それに合わせてインナーやコートをまとめ買いする客が多い傾向にある。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客の購買意欲はまだまだ低いという印象を受けるが、札幌駅の大型複合商業施設がオープンしたことで来客数が増加した。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・今月に入って、販売量の動きが良くなってきている。前年と比べても、販売量の伸びは大きい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地元客のレストラン利用および宴会利用、宿泊と全部の業態にわたって来客数が増加した。合格祝いや歓送迎会などでの利用も顕著に増加していた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先月から団体客の来店が多く、昨年のこの時期に比べると、多少ではあるが売上が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・札幌駅の大型複合商業施設が開業したことにより、タクシーの利用が少し増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新商品の販売状況が予想以上に好調であり、第三世代の携帯電話の販売量も軌道に乗ってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・化粧品販売店では、学生の卒業などに伴い来客数が増加しており、化粧品の動きが良くなっているが、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・札幌駅の大型複合商業施設のオープンにより、全体的な人出はかなり多くなっているものの、札幌駅より少し離れている場所では、買物客がそれほど増加していない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イラク情勢や選挙運動などの影響で、何となく客の気持ちが落ち着かない状況であり、売上に結びつかない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年同月の規模を確保しているなど、全体としては変わらないが、天候の影響もあり、春物衣料の買い渋りが非常に多くみられる。また、内祝いギフトにおいても、例年より下見客や大口購入客が少なく、非常に厳しい状況にあることに変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、客の買上金額は前年よりも減少しているように、安い商品を志向する傾向が依然として強くある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数が増加している傾向に変わりはない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・本来、3月はシングル需要で12月以上の最商戦時期であるが、来客数が前年の90%台にとどまり、客単価もダウンしている状況であり、全体としては変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・客単価が前年同月より数%ほど減少していることに加えて、来客数も前年同月を下回っており、これまでと同様に売上の増加を期待できない状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・イラク情勢を反映してか、北海道観光客が増加しており、観光客の来店は良い状態であるが、全体としては変わらない。
高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・レストランの夕食については、団体予約が増えたことから売上は前年並みとなったが、昼の個室利用が減ったため、全体では前年の売上を少し下回っている。こうした状況は変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年同月に比べて来客数が増えており、5か月連続での伸びとなっているが、イラク情勢が始まってからは来客数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・卒業祝いや入学祝いでお金がかかることから外食を控える傾向がみられ、来客数が減少しており、全体としては変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・現在の宿泊単価は、これ以下はないという状況であり、付帯収入についても、地元客を中心に3か月前並みの水準に回復基調にあるなど、全体として下げ止まりの感がする。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年同月に比べて、月の前半の来客数は多かったが、後半は少なかったため、全体としての来客数は、ほとんど変化していない。同業他社についても、同様の傾向がみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・イラク情勢のためか、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・このところ客の来店周期にあまり変化がなく、固定化されてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月は個人的な出費が増える時期であるが、先行きが不安なため、買物がより慎重になっている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・例年は、学校や企業内での人の出入りが増えるという季節的要因から、空港の売店においても来客数が増加するが、今年は、そのような季節的要因による売上増加がみられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の様子から、特に中高年層以上の客はとても慎重な買物をする傾向がみられる。
		スーパー（店長）	それ以外	・引き続き一点単価が上がらず、なおかつ商品の回転数も上がっていない状況であり、客は買物に対してよりシビアになっている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合各社の価格訴求を強めたチラシ合戦は激しさを増しており、大手量販店も含めた日々の低価格競争はますます厳しさを増している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・産業幹線沿いの店舗で、客数の減少が特に目立つ。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年に比べ気温が非常に低く、雪解けが遅かったため、客足が鈍くなったのではないかと思われる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客は来店しても、なかなか買おうという意欲が感じられない。また、高額の商品も売上に結びつかず、商売をできるような雰囲気がない。
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・来客数は前年をキープしているものの、消費マインドが冷えているため、売上が増えていない。特に、シングル需要は伸びがみられない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今月に入り来客数が1割ほどダウンしており、客単価も前年を下回っている状況となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最需要期であったが、昨年と比較して販売量はかなり落ち込んだ。新規の来客数も少なかった。
		住関連専門店（従業員）	それ以外	・買い控えが続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・客の節約傾向のため、販売単価が低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・選挙のある年は、人出がなくなる。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・イラク情勢が始まる前後から、海外旅行の申込みが低迷している。また、国内旅行へのシフトも顕在化していない状況である。		
観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイ利用客は微減にとどまっているものの、販売額は対前年比で1割ほどの減少となっている。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・政治や経済が激動している現在、消費者がお金を使うことをためらっているように感じる。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価とも伸びていない状況である。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・営業上の来客数がとても減少しているのが気になっている。販売内容も小規模になっており、かなり低迷している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・札幌駅の大型複合商業施設のオープンがしたことで、駅前地区の活性化につながることを期待していたが、来客数の割にはあまり売上がつながっていないように思える。昨年は3月上旬より気温が高く、春物衣料が活性していたが、今年は気温が下旬まで上がらなかったため、春物衣料の動きが鈍く、購買の山が少し後ろにずれていることが要因と思われる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は対前年比で90%程度であり、前月対比ではやや悪化している。また、客単価も前年を下回って推移している。更に、1月まで堅調に推移していた旅行部門もイラク情勢に起因し、対前年比で2割以上悪化している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・店内に入る人数は多いが、商品を買わない傾向が更に強まっており、客の消費はそれほど伸びていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・最近では、売り出しセールや展示会を開催しても、以前のように来客数が伸びず、売上が落ち込んでいる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・千人単位で来客数が減少しており、異常としか言いようがない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年3月は、歓送迎会がたくさん行われるが、今年は、今までにないほど減少しており、飲食店街にくる人も減少している。同業者も今年は宴会の数が激減したと聞いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・イラク情勢や重症急性呼吸器症候群騒動により、海外旅行のキャンセルが相次ぎ、新規申し込みも極めて少ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢により、客の海外旅行熱が冷える。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・イラク情勢や東南アジアにおける重症急性呼吸器症候群の件から、旅行の見合わせが多く、海外旅行は打撃を受けている。国内旅行が堅調であれば良いが、国内旅行も勢いがある訳ではない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・香港、中国での重症急性呼吸器症候群騒ぎ、イラク情勢による影響が国内旅行にも出ている。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家具産業全体としては縮小方向にあるが、高級品など、部分的には、横ばい、あるいは拡大方向にある。
	やや良く なっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費削減のための投資ではなく、業務拡張のための積極的な投資が数件みられた。ここ数か月はあまりみられなかった傾向である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・イラク情勢の影響による燃料の高騰が悪影響を及ぼすのではないかと懸念している。
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・農産物の倉庫保管数量は増加したものの、出荷および輸送数量は低調に推移しており、全体としては変わらない。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・需要自体は平年並みだが、価格面でデフレ圧力が強く、収益と景況感を圧迫する要因となっている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資の資金需要は乏しい。燃料店や運輸業者などでは、イラク情勢による石油製品の価格動向を懸念する声が多い。
		司法書士	取引先の様子	・土地の取引や、建物の建築状況から判断して、全体では変わらない。
	やや悪く なっている	その他企業【コンベンション担当】（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前年と比較して来客数は増加しているが、消費単価が下がっているため、売上金額的にみると横ばい状態である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外情勢の影響から、一部の商品で値上がりがあるうえ、医療費など公的支出の大幅増加も見込まれているため、食費などの切詰でカバーしようとする動きがみられる。
食料品製造業（団体役員）		それ以外	・受注量や受注単価の底打ち感はあるものの、企業間の経営体質の格差拡大がはっきりしてきている。また、製造業の求人数が大幅に減少している。	
輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・輸出動向も絡み、鋼材の一部には出荷数量が増加したのもあるが、その他の業界では年度末とはいえ、荷動きに変化がみられない。また、製紙業界では、現在、順調に出荷が推移しているが、古紙の値上がり等もあり、輸出を中心に今後減少に向かうものではないかとの心配も出ている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	それ以外	・倒産や手形書替などが増える傾向にある。
	悪くなっている	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・住宅向け商品の販売量が対前年同月比で30～40%の落ち込みであり、また、関連業種においても同様な動きが感じられる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・札幌駅の大型複合商業施設のオープンにともなう求人有一段落したが、これまで程度静観していた、その周辺地域の求人が活発に動き出している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は8か月連続で、前年同期を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向けての求人数が例年よりも少ない。また、契約更新時に料金を据え置き企業の多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・全求人数のうち、正社員の割合は1割を割り込み、パートやアルバイトなど労働期間を定めた雇用形態が大幅に増加している。なかでも請負契約の増加が顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告主による媒体の選別が顕著になっている。求人広告売上は底を打った感はあるが、広告需要そのものは落込んでおり、楽観を許さない状況である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者、新規求人数ともに増加しているが、紹介件数、就職件数は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の2月の有効求人倍率は0.40倍で、対前年同月比で0.07ポイント上回ったものの、相変わらず低い数値で推移している。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・決算期を迎える企業が多いが、売上、利益とも前年割れの話が多くなっている。春を迎えるに当たって、土木・建設業者からの受注拡大の話も少なく、流通業者からも業績に当たっては良い話がない。ベースアップの話にしても、今春は期待できないようである。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が対前年7か月連続減少し、有効求人も11か月連続減少している。	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注は、4か月連続して、前年対比および対3か月前比でプラスになっており、好調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬以降は、卒業、入試発表、春休みがあり、気温も暖かくなっているため、家族連れが増えている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・昨年12月から4か月連続で、売上の前年比クリアを続けている。また、年度でもわずかながら増収という結果が出ている。 ・競合店のクローズという要因はあるが、業界全体の動きと比較すると悪くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・グリーン税制の変更に伴う駆け込み需要の予想どおり、特に環境に配慮した小型車の販売が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売は昨年実績を上回っている。単価は低下しているが、客の動き、商品の動き、道路の通行状況など、昨年よりも良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・当業界では、規模の大小に関わらず、廃業したり、支店や営業所を閉鎖する業者が多いが、その割には売上が伸びないと皆で嘆いている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・品物の動きが出ており、官公庁関係の駆け込み需要が発生している。一般企業においても新入社員数は少ないながらも動きはあるが、例年に比べれば弱い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月はやや良しであるが、先月マイナスであったため、素直に喜べない状況である。1か月、1か月本当に難しいということを実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・各レストランの動きは、良いとは言えないが、宴会や婚礼などの売上は、今年に入って前年実績プラスを続けている。要因は小口の宴会の受注件数が増え、定期的にプラン商品を発売した影響もあり、謝恩会や歓送迎会などで予想以上の反応である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・フリー客は変わらないが、団体客の伸びが大きい。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年より寒いためか、洋服関連の春物の動きの遅れが目立っている。 ・入学、卒業、就職シーズンであるが、中心部商店街では、そういった雰囲気があったく見られないというのが、今年の特徴である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月に入っても寒さが続き、春物は月末になってからようやく動き出している。 ・客は一品買いに集中し、駐車時間が短く、駐車料金を少しでも安くしようとしている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・客の動きは先月よりも良く、3か月前よりも増えているが、売れているわけでもなく、客足の割には売上が変わっていない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・子供連れが多いが、子供が親の財布を気にしている様子が感じられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・新入学、新生活、転勤異動関連の御礼などのギフト需要が多くなっているが、単価が低くなっており、前半の負け分をカバーできないで終わりそうである。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・モチベーション需要の衣料品、雑貨関連の動きが悪い。人口規模から見ても、モチベーション需要のパイがさらに小さくなっている。 ・市場特性から、卒業式、終了式が、合格発表後の3月後半になっており、その10日間が勝負となっている。3月が売れる月ではなくなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3月後半に入り、売上がやや低迷状態である。 ・企業関連のお祝いや返礼といった部分の売上が特に厳しい。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・春物商品では、単価は低いが購入者数が増えている。 ・カジュアルなデニムに合わせるトップスなどが好調で、土日では、目標値を超えている。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・ここ数か月の動向を見ると、バレンタイン、ホワイトデーや3月人形などの歳時記提案では、前年を上回っているが、依然として来客数が減少しており、来客単価でカバーしているパターンから抜け出せない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや回復傾向にあり、客単価が多少上向きであるが、一品の売価をかなり下げた状態にあるため、何とも言えない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当店では、来客数は増えているが、一人当たりの買上点数が減少し、まとめ買いが少なくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ポイントカード導入による来客数の動きは、前期比104%であるが、3か月前との比較では2.8%の減少である。 ・買上個数の前期比99%は、客単価の前期比105%であり、景気はほぼ横ばいである。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮の一品単価は、野菜のみが前年より10%以上高いだけで、他は前年並である。 ・ドライ、加工食品の一品単価は前年比98%であるが、買上点数は前年よりやや増えており、売上は前年並みになっている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・就業率が悪く、収入が無いため無駄使いができない。 ・イラク情勢により石油製品の値上がり予想されており、悪いまま変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高校制服などの販売で、来客数はそこそこであるが、制服のみの購買で、他の商品の動きが悪い。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュマンの来店は例年通りであるが、寒いためかビジネスマンの春物購入の動きが1～2週間遅れている。		
家電量販店（店長）	単価の動き	・高単価商品も売れてはいるが、春の進入学、就職、引越し・異動など、受ければ良いということで低単価商品を求める客が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・今月は新聞広告7段を第1、2週、チラシ折込6万枚を2回実施し、前半は受注は好調であったが、後半は商談はあるものの決定に時間がかかり、数が伸びない。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今年とは異動となっても新規の消費財購入を控える傾向が強く、依然として厳しい。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・3月の売上は、これまでの厳しい状態が下げ止まっている印象である。特に3連休では、予想を下回らない程度の動きである。
		その他専門店 [家電](経営者)	お客様の様子	・客の電化製品の買い替えサイクルが伸びている。価格が安くても、不要なものは買わない。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・宿泊は、学会や宴会の関係で増加し、前年比115%である。 ・宴会は、婚礼、法人、学校の謝恩会などの件数が大幅に増加し、前年比150%である。 ・レストランは、3月27日の駅前デパートの新装オープンにより、1日当たり40～50万円の売上増となっているが、月前半のマイナス分を補いきれず、前年比92%の売上である。 ・全体としては、前年を大幅に上回る実績であるが、これは一時的なものであり、維持できるものではない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年度末であれば、例年歓送迎会の予約があるが、今年例年になく少ない状況で、景気は依然として弱含みである。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・既存店の来客数は前年実績を上回っているが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。
		その他飲食[そば] (経営者)	来客数の動き	・毎年3月は人の出入りがあるため来客数が増加しており、今年も去年と同率で増加している。しかし、単価が低いので売上が伸びない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月に入り、間近での予約、特に役所関係の課単位の小グループの送別会が多い。しかし一般企業の送別会は全く無い。 ・人生の節目の祝い事を家族単位で実施するグループが多い。 ・今月の特徴は、地元リピーター客が多く、館内消費が伸びず、売上は全体的に前年並みで横ばいである。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今月は、宿泊人員、売上共に前年並みに推移している。 ・週末や連休に宿泊が集中する傾向は、完全に定着化しており、その分収益が不安定で、予約の少ない週末が1日でもあると売上に大きく影響を与える。 ・3月は平日の当日フリー客が多い印象である。 ・ここ数か月はほぼ前年並みに推移しており、今月という局面でも、景気は変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・11月以降、忘年会が盛り上がり、今年に入ってから人の動きが良く、来館者数が増え、販売量も増えている。当地の老舗旅館の倒産が原因かもしれないが、理由が判らないというのが正直なところである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・総じて消費者は利用を控えており、単価の低下も続き、状況は変わっていない。 ・昨年より来客数が大幅に減少している店舗もあり、苦戦を強いられている。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・値引き競争が激化し、サービスの低価格化が続いている中、客の購買意欲は低調なままである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動き、単価の動き、客の様子、競争相手の様子などに変わった動きは無い。
		通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・競合他社の割引や値引きが大きくなり、これまで値引きに消極的であった会社でも大幅な値引きを行っている。これによって価格がまた引き下げられ、利益が減少している。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・中旬までは春の到来が遅く、低調であったが、3連休はイベントの展開などもあり、例年並に戻っている。 ・イラク情勢に関するテレビ引きこもりは今のところ目立っていない。 ・単価面では弱含みで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・イラク情勢と最悪の企業決算で、景気は停滞している。
		一般小売店〔カメ〕（店長）	単価の動き	・商品の数は出るが、単価が下がっており、大型店や量販店との競争があり厳しい状態である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は上旬から気温が低く、春物婦人衣料の動きが悪いが、イラク情勢により更に一段と来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・この狭い当市に、大手や準大手のスーパーが次々出店し、過酷な競争をしており、日本で一番安いと思われるほど特売価格が低下している。それに加え客単価が低下し、この部分をカバーするために超目玉を無理して入れるという悪循環になっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・年が明けてから、更なる価格競争の激化などで、一品単価が下落している。加えて購買点数などに大きな変化がなく、客は堅実かつ節約指向で動いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月に入ってからは、イラク情勢や株価の動きなどもあり、心理的にも防衛的な消費行動になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は、前年とほぼ同じであるが、販売点数の前年割れ状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・安いディスカウントストアへの客の流出が著しい。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客は、買う必要があるものしか買わない。買いたいものはあっても我慢しており、wantsよりもneedsを優先している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・2月末に、高額ハイウェイカードの特需があり、1.5か月分の売上となったため、今月は売上が目減り状態にある。特需分を差し引いても悪い状態である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春めいた暖かい天候になり、アパレル衣料品も春物が少しずつ動き出しているが、イラク情勢や、株価の問題などの社会情勢が、購買を停滞させている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・苦戦している要因は、フレッシュマン需要で、ご祝儀相場として購入する層と、価格重視で購入する層とに分かれている内の、価格重視での購入層を取り込めなかったことと、高卒の就職率が6割台となっていることなどである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車効果で、受注も販売も前年実績を上回っているが、個人、法人共に購買に慎重で、一部では買い控えも発生し、保有期間がますます伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・サービス需要は堅調に推移している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	競争相手の様子	・年度末であり、ある程度は物の動きを予測していたが、予測よりは、やや悪い。しかし、落ち込み度合いは小さくなっている。
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・株安やイラク情勢など、先行きが不安で、客は財布のひもを締めたがっている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、歓送迎会の時期であり、歓送迎会の二次会などの来客が多いが、歓送迎会をしないという声が多い。	
	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価低下の中身は、宿泊料金の低下に加え、館内消費の減少も大きい。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年度末は、旅行を控える時期であるが、春休み直前のイラク情勢により、海外旅行の取り消しが続出している。	
美容室（経営者）	単価の動き	・一番最低のメニューを選択する客が多く、単価の上乗せができない。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数と販売件数の減少はそれほどでもないが、販売価格の低下が著しく、売上高の減少というよりも利益の減少が響いている。		
悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・決算が厳しいため、繁華街に飲みに出られないという声が多い。	
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・個人の所得環境が異常なほど悪く、買い控えや節約というムードがとて強く、販売が伸びるような状況ではない。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・購買動向を見ると、数か月前から単価の下落に歯止めがかかっているようだが、しかし買い控え、購入量の減少が顕著になっている。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・買い回り頻度が更に多くなり、一点単価や客単価の下落に歯止めがかからない状況である。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・就職率の悪さから、新卒者のスーツ需要が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・来客数は、昨年より増加しているが、客単価が2～3割低下している。買う意思はあっても、実際には財布のひもを緩めない客が多い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・イラク情勢の影響で、燃料油の仕入単価が上昇し、末端に転嫁せざるを得なく、そのためユーザーの高値感が強まり、買い控えが起きている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3月に入り、ランチの客や、送別会の夜の予約が無く、来客数が極端に減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・遠くに行く客が減少し、1～2時間待っても、1メータしか乗らない客ばかりである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数が減少している現状で、タクシーばかりが増車され、客の奪い合いから大幅な値引き競争が行われている。 ・代行業者も、乗客の搬送までもタクシー料金の半分くらいで行っているということであり、値引き競争の拡大が見込まれる。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・価格に変化はないが、受注量が増加傾向にあり、増産利益が出てきそうな気配である。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注数量に伸びが無いのに、流通業者から厳しい値引き要求がある。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・携帯電話用部品は依然として好調な生産が続いており、自動車用部品も安定的に推移している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・新年度を迎える状況下、在庫レスが一段と進み、直前になって受注量が変動するケースが多発している。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・人事異動などによる引越は、前年より少し落ち込んでいる。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・売上不振、取引先の倒産を主因とした企業倒産が相変わらず続いている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・輸出関連の下請け企業では、イラク情勢の行き先を見極められない状況が続いている。
		その他企業[管 理業](従業 員)	取引先の様子	・取引している物流業者の話では、仕事量は前より増えており、安くて赤字になるような仕事は、断っているということである。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・1月、3月と続けて、地元大手の同業者が経営破綻している。原料高と製品安の逆ざや状況がその要因と考えられる。政府に対し一刻も早いデフレ対策を望みたい。
		食料品製造業 (総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・前年並みの販売数量は確保しても、価格低下が続ぎ、販売額は前年並みを確保できない。
		繊維工業(総務 担当)	取引先の様子	・今月、得意先アパレルから秋冬物の販売中止の連絡があり、現況において商圏が減るのは痛い。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・2月頃から、商品の受注が落ち込み、販売単価も低下し、収益が徐々に悪化してきている。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・第二四半期の受注量が減少しているのに加え、イラク情勢により更なる受注減が懸念される。
		出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・ここに来て、値引き要求が一段と強くなっている。
		建設業(経営 者)	それ以外	・東北における建設投資はピーク時の3割以上減少している。 ・倒産企業でも建設業がトップではあるが、全体の業者数はピーク時と大差なく、過剰である。
輸送業(従業 員)		受注量や販売量 の動き	・期末になると、毎年貨物量が大幅増加するが、今年は前年同期をクリアするのが難しい状況である。	
輸送業(経営 者)		受注価格や販売 価格の動き	・運賃および料金の値下げ要求が増えている。	
コピーサービス 業(経営者)		競争相手の様子	・仕事の絶対量が少ない中で、仕事を確保するため原価割れの仕事を多く受注している状況である。	
その他非製造業 [飲食料品卸売 業](経営者)		取引先の様子	・取引先の話によると、毎月毎月客数が減少したり客単価が低下するなどして、心配だという声が多い。	
その他企業[企 画業](経営 者)	競争相手の様子	・住宅の受注が総じて減少している。 ・収入への不安を言う人は多いが、職種によってばらつきがあるようである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	悪く なっている			
	良く なっている			
	やや良く なっている			
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	それ以外	・派遣料金の改定を申し入れても、まったく相手にされず、むしろ引き下げを要求されている。料金は昨年並みであれば、良しとしなければならない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・入札やサービス業関係の引き合いはあるが、前年並みという印象である。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・企業が求めるスキルと、派遣登録者の経験やスキルにミスマッチが増えてきており、成約に結びつかなくなっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数については、大幅な上下変動はない。 ・雇用形態が社員から契約社員、契約社員からアルバイトへとシフトしている傾向にも変わりない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人件数は、中央への出稼ぎの広告が若干増えているが、県内の求人は3か月とほとんど変わっていない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・前年の落ち込みがひどかったためか、前月に引き続き、前年を上回るペースで求人広告の申し込みがある。 ・徐々に採用が上向いているようであるが、業種的に偏りがあり、全体的な上昇ではない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・対前年比で求職者数は、減少傾向が続いているが、求人数も同様な状況で伸びが見られない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人は、対前年比で増加しているが、増加分はパートや臨時求人などが大半である。
		やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・地元のメーカーで、最近人員整理の話が出てきており、また地元資本の小売店や旅館の中で、経営が厳しい企業が出てきている。
	悪く なっている	アウトソーシ ング企業(社員)	それ以外	・市町村の合併が急ピッチで進み、委託本数も将来的に減少するため、競争が厳しくなっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・戦争の様子から、悪い。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スナック(経営 者)	来客数の動き	・県庁の大規模な異動により、送別会が増加している。その他の動き、予約状況も良く、3月後半になって急に忙しくなっている。
	やや良く なっている	スーパー(統 括)	販売量の動き	・2月下旬から3月末までのレジ通過客数は、既存店ベースで106~108%と着実に伸びている。1点単価は98~99%と下がり続けているものの、買上点数が増加し始め、売上高は堅調に推移している。
		コンビニ(店 長)	お客様の様子	・季節の変わり目で、値引き商品を出しているが、客は必要のない物であっても買うようになってきている。
		通信会社(社 員)	販売量の動き	・第三世代携帯電話の販売は、新機種により好調である。3月は、卒業、入学シーズンということもあって、新規加入数、純増数とも大幅に伸びている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・3月の来客数は、前半が対前年比80%と伸び悩んだが、後半は対前年108%と回復している。
		設計事務所(所 長)	来客数の動き	・大型案件はないものの、3か月前と比べ、仕事に関する情報がかなり増加している。
	変わらない	商店街(代表 者)	販売量の動き	・単価の高い商品をそろえて、スーパーや大型店との差別化を図ったが、販売量が対前年比78%となっている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客は、同じ商品を購入する場合でも、他店と比べながら値引き交渉をし、他店より安くないと買わなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣のアウトレットモールのオープンに合わせ、地元の商店街、ショッピングセンターをリニューアルし、セールを集中的に行っている。来客数は増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月の半ばから1～4階までをリニューアルオープンしている。特に4階は大型ブランドの導入で、来客数が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月は気温が前年と比べ4～6度低く、春物の衣料が低調である。ミセス関係では、着回しの効く衣料品が動いており、無駄な物を買わない節約経済がうかがわれる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1点当たりの平均単価はまだ下がっているが、買上点数の増加により、3月になり、客単価は前年並みに回復している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客の1回の買物金額は下がっているが、無駄をなくすために買物の頻度は上がっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年は3月になっても、気温が15度以上に上がらず、冷やし麺や飲物が売れていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・低温注意報が出た日の来客数、雨や雪が降った日の売上が大幅に減少するなど、気温に敏感な客の様子がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月初めは順調に推移していたが、19日以降は来客数、売上ともに極端に悪い日が続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月は、輸入車の新車が2台しか売れていないが、中古車の売行きは、この2、3か月好調である。単価や利益率から考えると、本当は新車が売れて欲しいが、中古車は売れているので販売量は確保している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ほとんど料金は変わらないにもかかわらず、小型指定の客が増加している。 ・お年寄り、3回病院に行くところを1～2回に減らしている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテルの入込み状況は、例年と比べ土日祭日、3連休が若干下回り、平日はかなり落ち込んでいる。レストラン関係は、安いランチの店が活況を呈しているほかは、全般的に落ち込んでいる。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客は、ポイントカードや割引等、商品価格に敏感になっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3月は行事の関係で販売量が増加するが、来店までのサイクルは悪くなっているため、総じて変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・全体的に来客数は変わらず、市場の商品が動いていない。客は購入を決断しかねている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の下落が進んでおり、消費者は更に下がると考え、買い控えをしている。2～4月は異動の時期なので、アパート、貸家等の引合いがあるが、これは毎年のことで、今年が特別多いわけではない。
	やや悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・2月までの強い動きが、3月に入り、鈍ってきている。特に外商の貴金属販売において、客の反応が悪い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・春のモチベーション需要が低く、春物動向が低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品、食料品とも、売上点数が落ち、対前年比95%で推移している。イラク情勢により、多少なりとも石油商品等に影響が出始め、販売量の動きに若干響いてきている。
		スーパー（副店長）	販売量の動き	・百円均一の日には売上が集中するが、土日の販売量が落ちている。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・売上は3か月前と同様、対前年比100%前後で、変わらない。最近、閉店間際の見切り時間帯の来客数が非常に増加しているため、景気はやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ホワイトデー等の催事の動きが前年を下回っている。来客数は前年を上回っているが、単価が低下しており、客は余計な物を買わない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は最大需要月であるにもかかわらず、販売台数が対前年比90%と落ち込んでおり、売上単価も低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	それ以外	・イラク情勢をふまえて、原油の流通に規制がかかっている。今までの4割程度の入荷しかできず、販売量が減少している。
		高級レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は何とか維持しているが、一時下げ止まった客単価が対前年比で10%程度低下している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・飲酒運転の罰則強化のために、客は飲みに行くこと飲酒運転でつかまるという雰囲気であり、非常に困っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランは前年より1～2割マイナス、集宴会などは前年並みである。依然として単価は低い。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・イラク情勢による旅行のキャンセルが相次いでおり、現在約50名であるが、今後更に発生する模様である。国内旅行へのシフトはまだ発生していない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・イラク情勢、北朝鮮問題と非常に不安定要因が増えている。この状況が長引くようだともっと悪くなる。
		旅行代理店（営業・管理担当）	それ以外	・イラク情勢により、キャンセルが増加し、受注が極端に減少している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・50年位続いたタクシー会社が3月一杯で廃業するなど、景気はやや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・送別会のタクシー利用も、一部の人のみで終わってしまい、売上の悪かった前年より更に2割減少している。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・競輪で一番大きなダービーがあったが、対前年比で売上が大幅に落ち込んでいる。
悪くなっている		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・学校関係の商売なので2～3月中はかなり売れたが、親が品物をもらってきたり、お下がりを使うなど、リサイクル的な動きがあり、商品が思うように動いてない。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・3月の始めに、同系列のコンビニが、大駐車場付きでオープンした。店員の接客も非常によく、新しいことで客を惹きつけている。当店は、大きなダメージを受け、売上が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・様々なイベントを実施しているが、集客が難しくなってきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客は、イラク情勢の影響で非常に大変だと口々に言っている。世界フィギュアスケート大会の開催等で、去年は1年を通して利用客も多かったが、今年は宿泊客も少なく、ビジネスの動きも悪い。飲食関係も、とても前年並みには到達しない。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・イラク情勢の影響によるアメリカ、オセアニア地区の旅客数が激減している。また、重症急性呼吸器症候群問題で、中国、東南アジア方面の仕事も大幅に減少している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・加工単価が比較的高い品物の受注量が増加している。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関係については、年度末ということもあり、3か月前と比べ約15%受注が増加している。今後もモデルチェンジの予定があり、上昇基調に入っている。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・値段を安くすることで、倍以上売れているが、価格を下げるだけでなく、工夫をしなくては売れない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・期末であるが、あまり影響はない。イラク情勢の影響についても、まだ、当業界には及んでいない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トラック関係の製造業は、4月以降9月ごろまでは、排ガス関連で良い状況が続く。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・建設機械関係の取引先も、大型を中心に中国特需により、近年にない忙しさが続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部に動きがあるが、価格、納期が厳しく、苦しい状態は変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・1口座当たり300万円未満の小口定期預金の流出が、この1月から出始め、2、3月と続いている。とりわけサラリーマン家庭が、蓄えを崩して生活資金にあてている様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・企業の異動が縮小傾向にあるため、転出入は対前年比で3割ほど減少している。経済的理由で実家に帰る人がかつてなく多く、1割近くを占めている。車、進学、就職関係商品の売上は、好調のようである。 ・チラシの出稿量は前年割れの対前年比98%であり、企業、商店の慎重さは変わらない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この2～3年と比べて、今年は年度末の在庫の上乗せをしない会社が異常に多い。1～3月の途中まではとても忙しかったが、それ以降は生産調整ということで仕事がなく、迷惑している。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・イラク情勢の影響で、石油関係が値上がりし、燃料負担が大きくなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店、美容室が主なクライアントである地域PR雑誌の受注が、3月になっても回復しない。店舗の閉店も目立ち、特に駅前商店街の落ち込みは激しい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・客の情報化への投資意欲は感じられるが、先行きの不透明感から決断がずるずると延びている。競争も激しく、価格低下が著しい。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・スポットコマースや、商店街等からのイベント受注量が減少している。受注価格も、競争が激化し、軟調に推移している。
	悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・例年であれば工場見学の客が増加するところであるが、今年は春先になっても増加していない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先4社のうち、2社の受注量が半減している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業の受注状況が悪く、70%という落札額では下請けに圧縮がくるので悪くなる。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・巡回を多くして欲しいなど、サービス内容の要求だけが増えている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・前年12月から行っているアウトレットの求人募集により、現在まで雇用は大幅に増加し、求人広告が多くなっている。一部サービス業では、約2千名の動きがあり、人数が集まらないような状況である。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・仕事量は増加しているが、求人の選別が厳しく、雇用には結びつかない。大きな仕事はない。短時間、短期で対応する仕事はあるが、人が集まらず、求人、求職がみあっていない。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・年度末は、派遣社員にとって長期契約の更改期である。例年は、クライアント側からの継続要請に対して、派遣社員側の拒否、賃金の高い職種への転職が多かったが、今年は逆である。クライアント側の契約解除はかなりのあるが、賃金や職場に不満があっても、転職が困難であるため、派遣社員側からの契約解除はほとんどない。また、更新しても、時給は据え置きがほとんどである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・現在は、交通警備関係の求人が特に多い。飲食関係の求人も平均して多いが、製造関連では極端に少ない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人は4か月連続して増加しているが、非正規雇用の派遣、業務請負等の求人が引き続き増加しており、賃金、労働時間等、求人条件の低下がみられる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・年度末を控え、本人の結婚や夫の転勤に伴う退職による事務職の補充については、若干前年を上回っている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元の建設会社や小売業等の倒産が相次いでいるので、やや悪い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造、建築関係で決算数字が悪い企業が大変多い。県内優良企業も、先行き不透明感から投資に消極的なため、新規求人はほとんどない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている			

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		衣料品専門店 （経営者）	それ以外	・婦人衣料の春物を重点販売したところ、成績が良い。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・3月は、プラズマテレビ、液晶テレビ、パソコン等 が非常によく売れている。新築需要があり、エアコン 関係も売れている。今年は寒いせいか、暖房器具も処 分でできている。
		その他専門店 〔燃料〕（統 括）	単価の動き	・原油価格の上昇により、市況価格が改定され、適正 口銭の確保に近づいている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・全館の売上が前年の106%となっている。宿泊、会 議、宴会を順調に取り込むことができている。宴会場 の稼働は、今期で一番である。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・イラク戦争が始まったものの、担当がそれほど大き な影響を受ける地域でないせいか、客の動きが比較的 良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月の東京の街には相応の出があり、一昨年には 及ばないものの、昨年よりは良い。
	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・2月くらいから計画が出てきており、3月は複数の 計画依頼を受けている。	
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・イラク情勢に伴い、旅行者が飛行機での移動を控 え、近場に出かけており、当商店街での来客者は増加 している。ただし、一時的なものだと思われるため、 長くは続かない。
		一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）	お客様の様子	・3月は寒さと天候不順のため、春物商品の動きが良 くないが、明るいプリント、綿のジャケット、ブラウ ス、セーターの上質品が売れている。9800～18000円 の商品が売れており、客単価は相応であるが、来客数 はまだ少ない。
		一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	販売量の動き	・新学期になっても、必要のない物は買わないとい う感覚が客に身についている。
		百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・高額の商品を買い求める客も何名かいるが、相対的 に売上は増加していない。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・3月は例年よりも気温が低かったため、婦人服、紳 士服とも前年を下回っている。雑貨は引き続き好調 で、全体では前年ベースを確保している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売動向をみると、衣料品の中では、紳士衣料、婦 人衣料が不振で、服飾、子供、肌着は好調である。 ・住居関連では、寝具、インテリア、家電関連は不調 で、雑貨、文具、日用品等は好調である。 ・食品では、鮮魚、生肉が不振だが、その他は昨年の 水準に達している。 ・客は必要なものは購入するが、紳士や婦人衣料等自 分たちで使うものは買い控える姿勢がみられる。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・3月は天候が悪く、イラク情勢の影響もあり、客単 価が大きく低下している。 ・3月3日のひなまつりは、昨年は日曜日で、今年は 月曜日であったため、昨年の売上を確保することがで きなかった。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・3月は売上が101%、来客数も102%と伸びてい る。食品が好調で105%であるが、昨年との気温の差 で、衣料品は非常に厳しい。
		スーパー（運 営担当）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価は依然として低 迷している。
		コンビニ（経 営者）	単価の動き	・来客数は減少していないが、客の購買点数が少ない ため、販売量が増加しない。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・春物商戦の準備をしているが、客の動きが本当に悪 い。卒業、入学関連の動きがほとんどない。
		家電量販店（営 業部長）	販売量の動き	・昨年売れたデジタルカメラやプラズマテレビが一巡 した感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の販売は、予算達成率101%、前年同月比マイナス2.2%と、ほぼ達成したかに見えるが、新たに扱うことになった軽自動車の販売台数が5%上昇せよになった結果であり、本来の大型乗用車店としての販売台数は満足の行くものにはなっていない。	
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・3か月前と比較すると、来客数は安定しているが、客単価は1865円低下している。	
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数が減少しており、1人当たりの買上金額も減少している。昼食の単価も低下しており、サラリーマンが使える金額が減少していることがうかがえる。	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼の利用組数が減少しており、依然として厳しい状況が続いている。婚礼に代わる宴席の取り込みに成功して、3月だけでみればプラス要因、マイナス要因があり、変わらない。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・イラク情勢に伴い、海外旅行の需要が減少している。国内旅行に振り替わるわけでもないので、販売量は減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・世の中の状況、特にイラク情勢の影響から、客の動きが鈍い。客は家にこもって、外に出ず、タクシー利用が大きく減少している。	
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの販売量は増加傾向だが、インターネットサービスは減少している。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新商品を発表したが、期待したほどの反響がない。 ・ライバル他社が続々と値下げしており、追従が難しい。	
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎えているが、来客数が昨年並みで、良い方向には向いていない。	
		その他レジャー施設(経営者)	来客数の動き	・景気が良いときには新規の客も来店したが、客の顔ぶれが変わらず、常連以外の新しい客が来ない。	
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・ゲームセンターについては、前年比100%を上回る状態が続いており、好調を維持している。イラク戦争開戦後の21日～23日の連休も、遠出をする人が減少したせいも、前年比100%超を維持している。家庭用については、良質なソフトは売れるが、人気のないソフトは全く売れない状況が変わっていない。この分野におけるイラク情勢の影響は、今のところ認められない。	
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・徐々に客単価は上がっているが、同業他社との競合が激化しており、全体的に非常に厳しい。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・イラク情勢が消費者に不安を与えており、今後どうなるかを心配している。
			一般小売店[雑貨](経営者)	それ以外	・今まで売れていた商品が、急に売れなくなることが続いている。新しい売れ筋商品はなかなか出てこない。
一般小売店[鞆・袋物](従業員)	お客様の様子		・新入学商品、特にランドセルは、単価が前年比で4割低下している。戦争が始まり、ゴールデンウィークに向けた海外旅行品の販売量が鈍っている。このままでは、夏休みのレジャーも厳しい。国内旅行についても、スーツケースが売れず、ポストンバックもショルダーバックに代わってきており、1、2泊の短い旅行になると予想される。		
一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子		・上級茶に加え、中級茶も購入する等、使い分けが明確になっており、単価も下落している。		
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き		・天候不順の影響もあり、3月はアパレルが非常に厳しい。特に、社会需要関連については、従来はピークに向かって需要がなだらかに増加していたが、最近では間際需要が多く、瞬間的に売れても長続きしない。食料品の売上が幾分回復しているのが、やや明るい材料である。		
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き		・昨年に比べ肌寒い気候が続いたため、衣料品の売上が伸び悩んでいる。また、株価の下落やイラク情勢などの要因により、高所得者層の買い控えが進んでおり、高額品の売上が不調である。		
百貨店(統括)	販売量の動き		・月初は、高額品や輸入品など、限られた客が受容する商品の動きが非常に良かったが、中旬以降になっても気温が上がらない影響か、一般商品の動きが悪い。特に、婦人服、紳士服など、アパレルを中心に不振であり、それに付随する雑貨類の動きも鈍い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・百貨店の主力である婦人ファッションが極端に悪い。春物が動き出す時期であるが、動きがあるのは入学・卒業用のスーツの実需要のみで、春物をけん引するアイテム、ファッショントレンドがない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が98.6%、売上が92.9%である。昨年比の売上が100.18%であった2月に比べると、8ポイント低下している。2月は冬物セール等で売上が伸びたが、3月は気温が低く、春物が不振である。特に婦人服を中心としたファッション衣料が悪く、売れているのはトレンドのダスターコートなど一部商品のみである。店舗全体で前年の売上をクリアーできるのは、趣味雑貨とレストランのみで、景気の低迷を感じる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学生服販売については、来客数は相応だが、新学期であるにもかかわらず、販売量は伸びていない。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・客1人あたりの買上点数、平均客単価が急激に落ち込んでいる。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・平日の来客数の動きが悪く、全体の売上も伸び悩んでいる。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が、最も良い時の半額にまで落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・仕入で市場に行っても、買い物客より店員の方が多いように見受けられる。 ・閉店する同業者も多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・イラク情勢により、客が宴会を自粛している。特に、各種団体、官庁関係の予約が何件かキャンセルになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・イラク情勢が悪化する前に受注した婚礼については、3月の利用が多く、年度内の挙式が例年よりも多い。 ・イラク情勢の影響で、警察関係者の利用がなくなり、運営を受託している公共施設の売上が激減している。また、宿泊についても、イラク情勢の影響で、100室単位のキャンセルが発生している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢の影響で、海外旅行がすべてキャンセルとなり、最悪の状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の季節にもかかわらず、深夜になっても動きがない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・台の入れ替えを行っても、当店、競争相手とも、来客数がさほど増えていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・イラク情勢の影響で、今後、身の回りの生活、経済がどう変化していくか、客に不安な様子がうかがえる。
		その他サービス【語学学校】（総責任者）	来客数の動き	・競合他社の割引攻勢が強まっている。今まで割引をしたことのないところが、割引を始めており、業界全体でかなり厳しい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・戦争が始まったので、先行きが全然みえない。特に、建築関係の設計は先行き不透明で、明るい兆しが少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が7～8割減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月の初旬に売出しを行ったが、昨年の成績に比べ、販売量がかなり減少している。10%、20%の落ち込みではなく、30%程度と、かなり極端に減少している。
		一般小売店【米穀】（経営者）	単価の動き	・3月から、極端に価格の安い米を売り出したところ、最近来ていなかった得意客が何人か来ている。価格志向の人がまだ多い。
		一般小売店【寝具】（経営者）	それ以外	・戦争と選挙が影響している。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みであるが、来客数は前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・この数か月、近隣に24時間営業や深夜営業のスーパーやディスカウント店が増し、客の購買動向が急変している。それらの店舗から帰る途中に、足りない物のみを買いに来る状況になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が低く、なかなか春物商戦に結びつかない。特に、通常先買いする顧客が来なくなっている。数少ない顧客が来店しても、買い物に慎重であり、客単価も低下している。3月全体としては、春物商戦、冬物最終処分共に、盛り上がり欠ける月である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・天候も安定し、そろそろ客足が戻るかと思っていた矢先に戦争が起こり、困っている。特需などあり得ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・イラク情勢の影響で、海外旅行がすべてキャンセルとなっており、最悪の状態である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新規の加入者が伸びず、解約数も多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・予算が付かないために、計画設計がほとんど延期になっている。また、定期的に発注があった注文も、3月は大幅に減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・1部上場の会社で、支部名の変更による大量のゴム印の受注があった。企業が何らかの方向性を打ち出すということで、明るい動きかと考えている。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・トラックの排ガス規制で、親会社が3月から忙しくなっている。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・自動車関連は、3月までは良好であるが、今後はイラク情勢の影響が心配である。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・担当している通信販売商品の月間売上が過去最高を記録している。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・入札などにおいて、競争相手が常識外の安い価格で落札している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新年度の引き合いや受注が順調に入ってきており、この状況は、以前と変わらない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3月の定期受注が後半にずれ込み、3、4月に分散されたため、売上は12月に比べて92%である。例年のような季節変動に伴う受注のメリハリが感じられない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・期末の予算処理で受注量が増加しているが、景気は良くなっていない。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事は多少出てきているが、今まで特命で仕事を発注してくれた得意先から、見積合わせの依頼があり、受注単価が低下している。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・借入返済の分割払金軽減の申し出が依然として多いが、数か月前と比べると件数は減少している。
	やや悪く なっている	その他サービ ス[情報サービ ス]（従業員）	受注量や販売量 の動き	・IT関連設備への投資について、年度末の予算化がなくなった顧客が出てきているため、提案数は多かったが、受注に繋がる案件が少ない。
		食料品製造業 （関連会社担 当）	受注量や販売量 の動き	・主要商品の販売量が引き続き前年割れしている。
		その他製造業 [靴]（経営 者）	取引先の様子	・安い商品が売れるので、各取引先が東南アジア等からの輸入商品に代える状況は続いており、国産商品を作っている当社は、極めて厳しい。
		輸送業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・3月は最需要月であるにもかかわらず、受注量が激減している。特に、チャーター需要が極めて不振である。
		金融業（渉外担 当）	取引先の様子	・金融緩和で市場に潤沢に資金が供給され、市場でも超低金利が続いているにもかかわらず、依然として資金需要は弱い。企業には、銀行から借入をしてまで投資を行う意欲がない。
		金融業（得意先 担当）	競争相手の様子	・最近、収入の減少に合わせて、毎月の返済額を減らすため住宅ローンを借り換える客が増加している。
	悪く なっている	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・3月になり、テナントの引き合いが活発になっているが、退出希望の面積が、増床希望の面積を上回っており、空室率が上昇している。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）		受注量や販売量 の動き	・3月初めまでは相応の引き合いがあったが、半ば以降は全く動きがなく、見積の話もない。	
悪く なっている	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・取引先の人事異動に合わせて、当社でも人員の配置換えを迫られている。現在得意先で荷扱い等を担当している人員の削減が言い渡され、社内の異動に対応しているが、かなりの人員過剰となるため、外注や契約社員の解雇で対応している。	
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、9か月連続で前年比プラスで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業関係の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年度末に合わせて出向者の転籍交渉に行く際に、業績が良くないということで、出向の延長や転籍ができず、戻されるケースが目立っている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用の動機が退職者の補充のみで、増員を目的とする採用は皆無である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動向に、景気の上向きを裏付ける動きがみられない。個人消費の不振を反映して、卸小売業、特に小売業における新規求人の減少幅が拡大している。新規求人の規模別動向をみると、29人以下の小零細事業所からの求人が主体となっており、事業を継続するうえで必要最小限の欠員補充を目的とした求人と考えられる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・IT業界の若いエンジニアに対する求人は順調であるが、他業種は相変わらず元気がない。
	やや悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・3月中の求人獲得数が、昨年度より減少している。採用予定のあった複数の企業が、未定に採用方針を変更している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・今までは、長期で仕事に就くと1か月に22日は就労できたが、現在は稼働日数が半減したり、売上が上がらないとすぐ辞めさせられるなど、雇用条件が厳しくなっている。年齢制限も厳しく、経験重視で専門知識が求められる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・官公庁において、随意契約から入札に切り換えることで同一業務を低価格で行ったり、業務の見直しを行うことで、人員を抑える動きがある。 ・一般企業においても、派遣人員を抑えようとする動きがある。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・求人への応募者は、中高齢者が非常に多く、景気の悪さが感じられる。
民間職業紹介機関（経営者）		雇用形態の様子	・将来の雇用まで保証しなくてよい契約社員雇用が広がり、中途採用は契約社員のみという会社もある。	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・イラク情勢の緊迫化により、海外旅行を避けた国内旅行客が増え、来客数が増えている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・改装効果もあり、連日来客数が30～100%増で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、曜日毎の違いはあるが、全体的に増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車取得税の減税による影響もあり、販売量増加につながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会件数が増加しており、レストランなどの売上も伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・直前予約の割合が大きくなっているが、少人数での歓送迎会の予約が伸びている。
		変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子
	商店街（代表者）		お客様の様子	・来客数に変化はないが、客単価が低く売上の増加につながっていない。
	商店街（代表者）		販売量の動き	・来客数は増加しているが、客は不必要な物を買わず、客単価は相変わらず低い。
	一般小売店〔生花〕（経営者）		単価の動き	・来客数は横ばいだが、高額商品の売上が伸びない。卒業式の花束も低価格の商品が買われている。
	百貨店（売場主任）		お客様の様子	・気温が例年より低かったせいもあり、客は春物の下見をしても購入にはいたらず、売上が伸びていない。
	百貨店（経理担当）		販売量の動き	・来客数は減少しているが、全体的な売上はある程度確保できている。
	スーパー（経営者）		競争相手の様子	・競争相手のスーパー、商店も行き詰まっており、チラシ合戦も終えんしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・寒さが続いたため春物関係の動きが非常に鈍い。客は必要が生じないとなかなか購入しない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として低迷を続けている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で数ポイント上回っているものの、周辺にコンビニ等の出店ラッシュがあり、厳しい状況が続いている。他店との差別化の推進等で現状をなんとか維持している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は93%台で、前月比でも悪化傾向にある。高額ハイウェイカードが2月で販売終了となったことも影響している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・良い商品にはリピートがあるが、全体としては必要なものを必要なだけ買う傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客は興味のある商品は多少高くても購入する。生活必需品は最低限の機能のあるものを購入する傾向がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年に比べて思わしくない部分もあるが、若者の動きは若干良い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日祝日の個人、家族の来客数には回復の兆しがみえる。しかし法人客数が引き続き減少傾向であり、全体では底ばいの状況である。
		バー（経営者）	来客数の動き	・団体客が減少し2人以下での来店が増加しているため、来客数は減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会等は1次会で終わる場合が多く、スナックにとっては厳しい状況が続いている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・客の話からは、どの業種も厳しいという声が聞かれる。イラク情勢の緊迫化もあり、回復はまだ先のことである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ほとんど変化はみられないが、年間で見ると徐々に悪くなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいか多少増加しているところもある。売上は横ばいか多少減少している状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は依然として低いが、それに加えて、来客数が減少しており、また買い物の仕方もより一層厳しくなってきた。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・寒い日が多く、人出はまばらである。自動販売機の売上も悪く、売上は増加していない。 ・イラク情勢の緊迫化で、ガソリンなどの値上げを懸念した買い控えがみられる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・イラク情勢の緊迫化の影響がある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・例年よりも気温が低く、主力の婦人服の春物商材の動きが鈍い。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。平日はもちろん土日にも目に見えて減少している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客は相変わらず単価の低い商品を購入する傾向がある。また、競合店と価格を比べてから購入している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・担当エリアに競合店が出店している。3店に影響が出ており、うち1店は閉店に追い込まれる可能性がある。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・来客数、販売量、単価のすべての要素において、状況は思わしくない。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・客の購買意欲が著しく低下している。ピークの商材である春物が売れない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・客の買物の仕方は慎重で、割安商品だけを買っている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・前年よりも売上が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・観桜イベントの予約が前年の7割程度となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数が減少しており、解約数も例年以上に多い。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・節約傾向が続いており、客は余分な支出は極力しない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・近隣の他クラブの状況をみても、予約が前年の9割程度と惨たんたる状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪く なっている	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。	
		パチンコ店(店長)	来客数の動き	・稼働率には目立った変化はみられないが、客単価は低下している。	
		商店街(代表者)	お客様の様子	・取引先が先月から今月にかけて数社廃業している。	
		商店街(代表者)	販売量の動き	・イラク情勢が緊迫化しており、石油製品の高とうが予想されるなど、消費意欲が低下している。	
		百貨店(販売促進担当)	競争相手の様子	・近隣店舗の大規模な改装が影響して、来客数が減少している。	
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・ビール、発泡酒ともに、ディスカウント店やスーパーへ客が流れていく傾向が一層強くなっている。	
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月中旬まではまずまずの動きだったが、中旬以降イラク情勢の緊迫化が進んでからは、問い合わせ件数、来客数ともに激減し、消費意欲が一気に低下している。	
		その他専門店[石材](経営者)	競争相手の様子	・仕事量の減少に伴い、単価の下落が経営にまともに響いている。	
		その他専門店[雑貨](店員)	来客数の動き	・来客数は対前年比で減少している。フレッシュスタート月なので、かなり厳しい状況である。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに5~10%増加している。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売高は3か月前と比べて増加しているが、輸出が欧州向けを中心に不振である。全体では3か月前より良くなっている。	
		輸送用機械器具製造業(工務担当)	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産量は高水準を維持している。	
		変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	それ以外	・イラク情勢が不透明で、不安を抱えている状況である。
			電気機械器具製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・利益を上乗せしない原価の見積を提出しても仕事がとれない状況である。
			電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・期末セールに対して顧客の反応が良く、汎用機種を中心に販売量が増加している。顧客は機械を耐用の限界まで使用しており、価格が見合えば購入する。
			輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・コストダウン要求が更に厳しくなっている。また、下請けの統合が進んでいる。
			建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・中部国際空港、愛知万博、都市再生、PFI関連のプロジェクト情報が出始めてきているが、不確定要素も多い。 ・一般のプロジェクトは工事規模が依然として小さく、受注量も少ないため、厳しい状況が続いている。
輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き		・受注量は3か月前とほとんど変わっていない。		
輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き		・引越しの受注価格は昨年と比べて85~90%で推移している。昨年と同じ仕事量でも、受注価格が低いため利益は上がらない。		
金融業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き		・建設業などで採算度外視で受注する企業があり、それが市場価格としてみなされるなど、悪循環に陥っている。		
新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き		・折込広告はサービス業で増加しており、流通業では減少している。全体では前年並みを維持している。		
やや悪く なっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・製品の動きが鈍くなっている。		
	化学工業(人事担当)	受注量や販売量の動き	・状況は相変わらず悪く、受注量が伸びる材料は見当たらない。		
	金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資が見込めない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数は減少しており、それに伴い価格競争に拍車がかかっており、低価格受注はまだ続く。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・昨年と比較して貨物量の伸びが良くない。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・イラク情勢の影響があり、受注量は多少減少している。
		公認会計士	それ以外	・顧客から会社整理、債権回収、金融機関の貸し渋り等に関する相談が増加している。また、顧問料の延滞件数も増加している。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・これまでと比較しても単価がかなり低下している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から、3～5月の当初の内示数量が大幅に下方修正されてきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は3か月前と比べて、有効求人の増加、有効求職者の減少によって0.09ポイント上昇し0.96倍となっている。 ・新規求人は、前年同月比で建設業で27%減少したものの、製造業で25%、サービス業で13.7%増加し、全体では7.8%増加と好調である。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大手自動車企業関連の採用意欲が非常に盛んで、一部製造業の雇用の充足やIT不況といったマイナス面を補って余りあるほどの勢いがある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客企業のアウトソーシングは着々と進行しているため、人材派遣業界では著しい業績低下はみられない。しかし結局は官公庁や一部の大手企業に支えられているため、やや心もとない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数が大きく増減している業種、職種はなく、安定した状態である。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求人数は増加しているが、求職者数も減少していない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・電気機械器具製造業、輸送用機械器具製造業等の求人が増加しているが、金融保険業では大きな減少となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣先からの派遣料金の値下げ要求が相変わらず強く、途中解約も出ている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文状況は前年並みには回復しているが、派遣料金の引き下げ要求が厳しくなっている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・銀行の不良債権処理に伴い、営業所や出先機関の廃業、閉鎖、倒産等が多く発生している。
-		-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前月末から来客数が急増し、意欲的な客も非常に増加している。また、リフォームに対する需要も強く、久しぶりに3か月先までの契約が読める状況になっている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・3月は卒業、入学、入社などの社会的セレモニーが多く、ファッション関係でも比較的高い単価の商品が売れたため、売上は若干良かった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・自分の物を買うときは相変わらず決断までの時間が長くなり、単品買いが多い。一方、リクルートなどの場合はまとめ買いがかなり多くみられ、目的によっては客にも買物意欲が出てきたように見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加し、客単価も上昇している。
	変わらない	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、デジカメが数量、金額ともに好調に推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・気温が暖かくなるにつれ、県外からの来客数が昼、夜ともに増加している。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・中心商店街は県庁の移転により相変わらず厳しい状態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔果物〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が依然として少ない。
		一般小売店〔鮮魚〕(店長)	来客数の動き	・3か月前から来客数が前年比6%程度増加しているが、客単価は相変わらず横ばいである。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・米の売上に占める定番商品の構成比が60%から50%に低下し、その分が特売品にシフトしている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・3月はファッションの春商戦のピークであるが、商店街の来客数は盛り上がり欠けている。商店街に頼らない、独自の店舗運営が急務である。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・販売台数はほとんどの月で前年並みであるが、すべてのディーラーで1台当たりの単価が低下している。
		乗用車販売店(営業担当)	単価の動き	・家族のいる30~40代のミドルから人気のあるRV車の売行きは前年の7割程度で推移している。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・1年で最も季節指数の高い月であるが、団体利用の少人数化と単価の低下により、前年の実績には届かない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は前年同月に比べて1件当たり売上高が上回る見込みである。また、婚礼施設の新規参入などにより受注件数が減少した婚礼宴会や、前年の団体宿泊利用が今年なくなった宿泊部門とレストランの通常営業などが前年同月を下回るため、全体では前年を大きく下回る見込みである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・3月は年間で最大の需要期であり、携帯電話の割引キャンペーン、新機種導入などを実施しているが、新規の販売量に勢いが出てこない。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・受注は次第に厳しくなり、前年の受注ベースを確保できない。また、受注を左右するサービス業務だけが増加している。
	住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・展示場の来場者数が増加している。また、住宅に関する減税が話題に上ることがかなり多くなっている。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今年に入ってから商店街の空き店舗が一層増加し、この流れが止まらない。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・今月の気温は例年に比べて3、4度低いため、春物商戦の中で客に買い控えの様子がみられる。また、イラク情勢の影響からオイルなどへの不安感が客から感じられる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数、客単価ともに前年割れとなっている。低価格志向が依然続き、買上品への吟味が一層厳しくなっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・3月後半から、ホームセンターなどで入学や入社関連の買物が見られるが、安い商品が中心である。
		その他専門店〔医薬品〕(営業担当)	競争相手の様子	・来客数や買上点数などが横ばいもしくはやや減少気味で、売上は若干ダウンしている。このような状況下でも、ドラッグストアの競合店の出店がいまだに止まらない。また、自社の出店も現在進んでいる。
		一般レストラン(店長)	販売量の動き	・回転ずしでは100円から500円までの皿があるが、客は安い物に走る傾向が強いため、売上が減少している。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・大河ドラマなど大型イベントが終了したため、団体客の予約件数が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・特に宿泊部門や大衆レストランの単価の低下がひどい。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月は金曜日が祭日で3連休となったため、週末でも売上が落ち、依然として客の節約ムードが続いている。 ・タクシー料金の値引きを要求されることが多く、値引きは当たり前という傾向になっている。
タクシー運転手		来客数の動き	・3月は送別会終了後に流れる客を夜の街で多少見かけたが、例年ほどの動きはない。また、駅や営業所で客待ちのタクシーが多く見られる。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べて来客数は若干減少している。販売実績も今一歩芳しくない。		
悪くなっている	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・3月の買上客数は前年同月の80%台で、この1年間では前年に比べて最大のダウンである。この要因は昨年は気温が暖かく春物や初夏物衣料品が良かったのに比べ、今年は前半から中旬にかけて前年より気温が非常に低かったためである。	
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・県庁の移転に加え、3月20日で当店の最大の顧客であった地方銀行の店舗が閉鎖され、全く八方ふさがりの状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	それ以外	・客からはリストラや、イラク情勢の影響で輸出が滞るなどの話が新たに聞かれる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年10月から通行量、来客数ともに非常に減少しており、売上も同様である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・店内は当店開業以来最も静かである。しかし、不思議と高い大吟醸の酒が売れている。また、一般の食品では多少高くても良い品が売れている。 ・売上は前年同月並びに3か月前と比較して2割減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月だけを見ると、昨年から売上は悪くなっているが、今年はいそれよりも悪いという状況である。 ・地元の大手建設会社の再リストラなど建設業界の苦しい声が相変わらず聞こえてくる。また、イラク情勢の悪化で海外出張の自粛により仕事の一時中断などの話もある。
企業動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて、北米市場は動いていないが、国内の引き合い件数や新規受注は更に増加している。ただし、小型、汎用機械の割合が多い。また、値崩れは落ち着いた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、携帯電話及びパソコンのコネクター関係の部品の受注が好調である。数量の動きからみて在庫は底打ちしたものと恐れ、若干の増加傾向が続いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今まで停滞していた民需系のIT投資が最近ようやく動き出し、いくつかの案件が前へ進んでいる。そろそろ低下に歯止めがかかったように思われる。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、注文ロットが特別大きくなっているとは思えない。
		精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・眼鏡は春の新型シーズンのため、競争相手もすべて忙しそうであるが、季節指数を考慮すると、やはり年末以降若干悪い状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末工期の仕事により、結構忙しい日が続いている。また、前倒しの工事がかなり出てきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・カメラ付き携帯電話に買い換える客は順調に増加しているが、企業の経費節減から解約数も増加している。
		司法書士	取引先の様子	・よほど資金的に余裕のある人しか不動産の売買を行わないとか、会社の設立が非常に少ないなど、経済取引に慎重さを感じられる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・既存商品の落ち込みが顕著である。また、販売数量を確保するため、価格ダウンの要求が強くなっており、市場は非常に縮小している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場の冷え込みとともに価格面での競争が非常に厳しい。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・量、価格ともに一層下がり気味で、この先良くなる傾向もみられない。
悪くなっている		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・採算確保が困難な価格で入札する業者が増加しており、異常な競争状態となっている。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・受注が減る一方であるという取引先が多い。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の絶対数が少しずつではあるが増加している。また、将来に向けて有能な人材を求める前向きな話もちらほら出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月の求人件数は前年同月を超えている。ここ3か月は前年を上回っているため底を脱した感がある。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は東京、名古屋、大阪を含めた全社では前年比1割の増加となっている。地元ではパートが求人を中心となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数の増加傾向は依然変わらないが、年明けから年度末にかけて人員整理による離職者が増加し、この求職者の滞留が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・就職内定者数が前年をやや下回っている。
	やや悪くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	それ以外	・求人、求職のミスマッチが一層ひどくなっており、採用がスムーズに進んでいない。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・テレビ番組で取り上げられたことと、歓送迎会等の時期も重なったことから、来客数が昨年を上回った。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・春物商材の動きが昨年並みであり、雑誌掲載商品の問い合わせは引き続き多い。気温の低い時期に買い遅れていた羽織り物や、礼服などのオケーション用スーツ類を必要に迫られて、という購買が主体である。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・消費量の多い野菜の相場が持ち直している。引き続き和牛の動きが良く、畜産品の単価が上昇している。昨年末から減少していた惣菜類の販売も3月に入り上昇に転じた。
		衣料品専門店 （営業・販売）	お客様の様子	・一度は低価格スーツに流れた客が戻ってきている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・前年比で10%以上販売台数が伸びた。代替が活発になり乗換えが多くなっている。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・好調であった前年度と同じ売上で推移している。特に昼の時間帯が良く伸びている。
	通信会社（経営 者）	販売量の動き	・ようやくシステム開発の案件が、不景気の長期化にしぶれを切らしたのが増え始めてきた。	
	変わらない	一般小売店〔文 具〕（経営者）	お客様の様子	・低単価の品物に対しても検討時間が長く、買物が慎重になっている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・少々高額のもの、デザインが変わった婦人服が売れた。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・気温がなかなか上がらず、春物の動きが鈍い。イラク情勢の影響は今のところ見受けられない。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・高額品の動きは限定された商品に集中している。特定の人気商品は品薄状態で入荷待ちが続いているが、それ以外は無駄なものは買わないという傾向が強い。単価の下げ止まりはあるものの数量は減少しており、春物衣料についても出足は鈍い。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・目的買い、入学、卒業式用スーツの動きはあったが普段着の動きはない。ただ月末は気温も上がり、ヤングカジュアルの春物の上着は売行きも上向いている。
		百貨店（経理担 当）	お客様の様子	・気温が低いこともあり、春物の衣料品が動かない。とくにヤング商品の動きが悪いが、質流れ金融品、ブランドのバッグ、時計等は売れている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・売場の一部改装を行ったが効果は思うように上がらなかった。一方で値引販売会が好調に推移したことにより、定価販売での売上確保が難しい状況になっている。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・食品や生活雑貨などの生活必需品は単価が下落し、宝飾、時計、呉服などの嗜好品は単価が上昇している。売上全体では昨年をやや下回っている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・例年になく、毛皮などの冬物処分品と婦人用バッグなどの春物新作品が、低単価ではあるが売行きが良かった。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・春物が動くようになったが、なかでも流行のデザインや色は安価なものが、シンプルな定番物はまだ高価なものが売れている。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き	・来客数は3か月前に比べてかなり回復してきたが、不安定な世相が影響しているのか購買意欲は低く、1人当たりの買上げ単価は依然として低い。
		スーパー（経理 担当）	来客数の動き	・来客数が少しずつ減る傾向にある。天候不順のため、特に土日の雨で来客数の減少が目立つ。
スーパー（経理 担当）		販売量の動き	・3月は予定の売上高を達成する見込みである。食品を中心に堅調な動きを示しているが、傾向的には例月と同じである。	
家電量販店（企 画担当）	単価の動き	・テレビ、DVD、ミニコン、パソコン、洗濯機などは単価が上がり、良い物を買おうとする意識が高まっているが、台数は前年割れをしており全体の売上では上がっていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・3月の決算セールによる需要が、継続的な需要かは現在のところ不明であるが、低年式車の代替の客が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・米国同時多発テロの際は海外旅行のキャンセル分が国内に振替わり来客数増になったが、今回のイラク情勢の影響で来客数が増加しているという実感は全くない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・販売量の落ち込みは相変わらずであり、卒業式や謝恩会などの利用もあるが、ホテル全般としては低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・イラク情勢もあり、先行き不透明感が強い。 ・年度末の影響もあるが、ビジネス宿泊がやや活発化してきている。異動に伴う法人の歓送迎会も、居酒屋に飽きた客が低単価ながらホテルに回帰したり、これまで会社によっては自粛や緊縮予算が続いていた決起大会を復活させ、社員の士気を高める動きが数社に見られる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動く時間帯であっても、ホテルでの待機車の流れが相変わらず良くない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・会社の経費を抑えているため、夜間の利用が非常に減っている。昼間は安い公共交通機関を使う傾向にある。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・来客数はかなり多いが、今はちょうど需要期に入っているということ考虑すれば景気が上向きであるとはいえない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3月から新たな賭け式である3連単車券を発売開始したため、高額配当を期待したり、珍しさ等から売上金は増加したが、購買単価は若干低下傾向にあった。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・天候が悪かったので来客数が減少した。単発の催事が主催者側の資金的な事情で中止になるなど、ホールの使用者の台所事情に厳しさがみられる。
		その他レジャー施設（企画担当）	来客数の動き	・気候が良くなって天気が良くても、来客数が伸び悩んでいる。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は減少したが、その減少分を単価の上昇でカバーできた。単価の上昇は、商品の評価が客の中で定着し、利用が増えたことによるものである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・取引先の生産が全て中国へ移行したため、コンサルティングの仕事がなくなった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅など不動産の買替え意欲は維持しているが、実際の売却となると借入額の問題でうまくいかないケースが多い。
	やや悪くなっている	一般小売店 [貴金属製品]（経営者）	お客様の様子	・直接的な関係はないが、イラク情勢の影響などで購買意欲を感じない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月後半に入り、気温の上昇とともに春物の動きも活発になってきたが、入学、卒業のマザーニーズをはじめとするモチベーション需要は直近での駆け込みで4月にずれ込む部分もある。春物に関しても購買動向が慎重で単品買いも多い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・入学、新学期を控えて財布のひもが一段と固い。特売をしても不要なものは全く買わない傾向である。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・先行きの不安感から客の節約志向が高まっており、今まで堅調であった食料品においても、1人当たりの買上点数が昨年を下回り始めた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・先月末からのハイウェイカードの特需が全体の底上げをしているものの、それを差引くとダウンしている。新商品そのものも低単価化が進み、また低単価でなければ売れないという状況で、来客数が増えても前年を下回っている状況である。売上の減少は、前年は暖かくなるのが早く、すでに花見ができる状態であったのもその一因である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昨年より気温が低く、13時～16時までの来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・イラク情勢の影響で先行きの不透明感がさらに増し、消費意欲の減退を加速させている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は商品を決定する際に何軒も店を回って、価格を厳しく見ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・商品販売数は極端な落ち込みはないものの、単価が大きく下落している。必要な物しか買わない、必要最低限の金額で抑える傾向がある。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売台数は増えているが、高額車両は売れにくい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・決算月で販売、サービスとも追込みをかけているが、客の反応が芳しくなく成約件数も伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月の販売台数は過去最低の台数となり、客足が全く止まっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・購買意欲は低調で、来客数は若干増加しているものの客単価は減少しており、1月以降厳しい状況が続いている。目的買いに徹している様子で、単価の下落が目立つ。セールを行わないと集客できない状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・記念イベント優待券を発行したが、ガソリン等の値上げも影響して来客数は伸びなかった。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・桜の開花が遅くなったため、来客が少ない。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は依然として低落傾向が続いている。レストランは低落傾向が改善されたため、全体としては活気づいている。宴会は依然として厳しいが、婚礼は前年より持ち直している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街中を走っていても、客を拾えない状態が続いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・ADSLなど安価なブロードバンド回線はそれなりの加入が見込めるが、多用途の高速回線であるCATV回線の申込み数が減ってきている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・キャディー付きよりもセルフで、土日よりも平日へという動きが止まらないなど、客が価格のより安い方へ流れている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・材料費が100円単位で値上がりしたため価格を上げたが、家計の収入減の中での値上げのため来客数が減っている。
		その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・昨年度は早い時期から暖かくなり、春の衣替えシーズンの立上がりも早かったのに比べると、本年度は気候的な要因に左右される形でなかなか需要が伸びない。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	販売量の動き	・例年この時期に入塾生が集まるが、今年はその数が少ない。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	それ以外	・イラク情勢の問題解決は長期化の様相をみせており、レンタル、販売ともに影響が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新商品を発売して顧客獲得に努めているが、顧客の興味は価格であり、販売量が伸びない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・飲酒運転の交通規制が厳しくなり、来客数の減少が著しい。滞留時間が短くなり単価も下落している。
		一般小売店【時計】（経営者）	販売量の動き	・入学、就職のお祝い目的の買物がほとんどなかった。話題になっている腕時計も見に来るだけで買わない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・イラク情勢の影響で一気に売上が減少した。その回復の兆しはみられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景況感の悪化はイラク情勢による影響が大きな理由であり、このまま景気の悪い沈んだ時期が続く。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行は、イラク情勢、重症急性呼吸器症候群の流行等の理由により急激に受注が落ち込み、国内旅行も前年を下回っている。特にOL層の動きがない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・イラク情勢、重症急性呼吸器症候群と、旅行業界、特に海外旅行に及ぼす影響は大きく、3月のキャンセルは前年比50%、成約は60%と非常に悪い結果となっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が海外旅行を中心に極端に落ち込んでいる。イラク情勢の影響も大きいですが、旅行業界の構造的な問題、景気の問題などが複合的に絡み、展望が暗い。
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・イラク情勢の影響で海外旅行が全く動いていない。国内旅行にシフトされるわけでもなく、ひどい状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新規に値引き対策を行っているが予想したほど団体客が増えず、前年度を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が減少している。再来場者の割合が多く、新規来場者が少ない。住宅取得意欲が減退している。
企業 動向 関連	良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社、他社においても、受注量は増えている。特に電線類地中化の、ADSL回線の増加に伴う工事が増えている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの発注量は順調である。特に新規の市場を開拓している画廊や広告代理店からの発注が順調である。
	やや良く なっている	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の鋼材価格の上昇に伴い、販売単価が上昇し、収益環境も改善しつつある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・季節の変わり目で、春夏物の婦人用の肌着等の出荷が増えている。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・依然として一物件当たりの予算は厳しいが、スポンサー企業の子算が増えてきている感がある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民とも建築案件の減少傾向で、ゼネコンの激しい競争が続いている。期末受注残高も前年実績を維持するのが精一杯の状況である。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備需要は製造量の拡大のためのものではなく、製品の競争力を高めるものに限定されているが、生き残りをかけた設備投資は決して低調ではない。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今月も出荷状況は比較的好調に推移しているが、価格は依然として下落傾向にあるため、トータルで考慮すると景気の変化はあまりみられない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の大口顧客の受注量は上向き始めたが、食品関係の受注量は激減しており、4月から売上減のため自社輸送に切り替えたいとの通告があった。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売用地及びマンション用地の取得意欲は依然おう盛であるが、将来の販売価格の下落傾向を見込むため、仕入れ価格が低下傾向にある。
新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・新しいマンションが建ったが、新客の獲得は思わしくなかった。ただ、他系統に負けているのではなく、新聞を読まない人が多い。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・景気は相変わらず悪いが、チェーン店の新規出店が増加している。中堅クラスのチェーン店は、商圏のすきまを狙った出店が増加している。これにより、既存の店舗はますます追い込まれており、閉店するところも多い。	
食料品製造業（経営者）		取引先の様子	・少量の注文に対しても、非常に値引きが多く条件面でも厳しくなっている。	
やや悪く なっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・利益率が悪く、何をしているか分からない状況になっている。売るために特売を頻繁に行っているのが現状で、その結果として客は定価では買わなくなるなど悪循環に陥っている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・材料の値上がりにもかかわらず、製品に転嫁できない状況が続いており、材料高の製品安から厳しい状況である。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・官庁関係も年度末にもかかわらず発注量が少なく、民間工事の入札も競争が激化してきている。設備投資も消極的である。	
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子をみると、決算期を控えて大手企業が在庫調整をしており、受注が少なくなっている。イラク情勢の悪化もあって、取扱量について従前の量が確保できるか厳しい状況である。	
	悪く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシなどを新聞折込に入れても、客の集まりが悪く契約までなかなか至らない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・売却物件は多く出ており、マンション用地には多少買い手がつくが、それ以外の店舗用途の買い手が見つからない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・倒産、閉店した大手百貨店の後に、大手スーパーの出店がやっと決定し、パート、アルバイトであるが約500名の募集があった。求職者からは連日のように求人に対する問合せがあり、期待の大きさを肌で感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・今前半も日雇い求人数が昨年同月比で20%増の水準にあり、3年ぶりに仕事に就くことが出来たという50歳代半ばの労働者もあったようである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きを見ると、一つの案件に多くの応募が集まっている。その結果、仕事量は増えても応募が多いために、価格が下落している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末を控え、求人数は多くなって来ているが、短期的な案件ばかりである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人内容は臨時、パートが目立ち、相談数、紹介数は増加しているが、正社員を希望する求職者とのミスマッチが続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・サービス業を中心に求人は増えているが、即戦力志向が強く、求職者、求人者のミスマッチが生まれている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年は新卒の正社員採用をストップした企業から、代替として派遣社員の採用受注があるが、今年はそういった受注が減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・移転などでオフィス街のビルで空室が目立つなど、全体的に活気がない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・全体としての状況は悪いが、衣、食、住の中でも不況に強いといわれる食品業界、賃貸業務を主とする不動産業界、アミューズメント業界、消費者金融業界等からの求人は多い。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良くなっている	競艇場（職員）	販売量の動き	・月半ばに大きいレースがあり、その期間中の発売金額が大きくなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・商店街の通行人数は、過去最低で少なくなっているものの、3か月前はさほどなかった単価の高い物を望む客が、高価でも必要な物は買いつつあり、買い控えの我慢がなくなりつつある層が出てきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客の節約疲れで、消費が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・単価的には横ばいであるものの、若干ながら月を追って売上が伸びており、3月に入ってかなり状況が良くなってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・基本的には予断を許さない状況であるが、少しずつ右肩上がりになっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・量販店、一般量販を含めて、全体的に底入れ感を脱出して上がっているという状況である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・今月は来客数も売上も伸びている。特に女性客の動きが良くなっており、単価もアップしている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・価格競争は激しいものの、先月から販売量が少し増えてきている。こちらから仕掛けているという部分もあるが、動きが少し活発になってきている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・1年のうちで最も販売量の多い月であるが、その中でも例年を上回っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当商店街では古くからの店の閉鎖が続いているが、そのあとからデフレ対応の店が出てきているため、商業環境が乱れて困っている。
スーパー（店長）		単価の動き	・イラク情勢はまださほど影響していないが、天候不順の影響で景気が下向き要因になっている。	
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて販売量や紳士服、子供服の動きが悪いという状況が変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・通常は海外情勢に連動して来客数にも変化があるため、当初はイラク情勢に関して不安材料があったものの、店舗のリニューアルを行ったこともあり、予想以上に来客数が伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価に変化が見られない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客がより安い商品を求め、チラシに敏感となっているため、対象日以外の売上の落ち込みがひどい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・以前と比べ競合店のチラシ競争がますます激しくなっている。特に卵、牛乳、食パンなど日配物の価格訴求品の価格が大幅に低下しており、非常に激しい競争価格に変わってきている。 ・無償のプレゼントなども、以前は月に1回程度であったものが、どの競合店も月に2回か3回、あるいは毎週日曜日か土曜日に実施するようになってきているが、そうした状況にもかかわらず、競合他社、自店においても来客数が思うように伸びてきていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず安価な物しか売れず、特売の目玉商品の売上数量が増えており、定番の動きは思わしくない。 ・特売日に集中して買う傾向が激しい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・若い男女会社員、中高年男性のいずれの客も、買い得かどうかを思慮し、弁当でもパンでもじっくり内容と値段を見比べて購入するケースが見受けられる。 ・まだ客の財布のひもは固く、欲しい物しか買わない状況が続いている。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・有料のサービス入庫では、値段を数か所に聞いた後、安価なところに依頼するような傾向がさらに強くなっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・金額的に安い物を探す客の数が増えている。
		その他専門店【書籍】（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢に対して景気の下向きということもないので、現状維持の状況が続いている。 ・イラク関係の本も好調で、その点では少し恩恵を受けている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・昼間の利用に関してはさほど変化がみられないが、夕食帯の利用客については、団体及び一般の利用が少なくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・レストランの外來客及び宿泊者以外の利用が依然として低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・人事異動等の歓送迎会等団体利用について、官公庁関係者からの予約はあるが、全体として単価が下がってきている。 ・民間企業の歓送迎会は、人事異動があってもやらないところが増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・送別会がある時期なので、夜の人出はあるものの、それが例年のように直接的な売上に結びついていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・先月と同様一番底の状態ではあるものの、例年と同程度の売上があり、客の気持ちも悪いなりに底をついた感がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・春のキャンペーンで、毎週のように週末イベントを実施しているが、会場での成約件数は少ないままである。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢の影響が出てこないかという心配がある。
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3、4月は転勤、異動の時期でもあり、集客数は若干落ち込むが、今月は例年並みであり、3か月前と比べても大きな変化がみられない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢により諸物価の高騰が考えられるため、いろいろな面で投資効果が下がる動きが徐々につつあり、全体的に低下傾向にある。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人住宅の新築、改装及びアパート、マンションの建築が多い。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者数は若干回復してきているものの、契約単価は低価格水準が続いている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の販売物件のうち、高額物件の契約は増加しているものの、契約戸数は伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢もあり、マスコミが景気の先行きの不透明感を掻き立てるほど、客は慎重になり財布のひもも固くなっている。 ・本当に欲しい物を低価格で求めようという姿勢がはっきりとみえる。
		一般小売店【菓子】（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価が低下している。 ・法人への進物が動かない。
		一般小売店【茶】（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の中で毎日市を開催する中で、客はいるものの、商品を見るだけで、商品を買う頻度がますます低くなっており、物が売れていないという状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月に入り売上が週を返って回復してきたにもかかわらず、イラク情勢の急変により下がってきている。 ・3月20日までは非常に気温が低く、ミセスを中心に婦人靴などの状況が厳しく、過去最悪の数字となっている。 ・3月20日以降は気温も上がり、店頭は軒並みヤングもミセスも持ち直している。 ・外商売上が伸びず、特にハンドバックの外販は、25万円台中心のバッグから19万円台中心のポシェットへと、より単価の低い商品へ移行する傾向がある。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・例年3月上旬はかなりの客が旅行するため旅行着を買求めている、今年はイラク情勢により旅行する客が少なくなっている。 ・最近持っている物に買い足すだけの傾向が強く、まとめ買いが少なくなってきた。 ・ヤング関係はこれといったトレンドが見当たらず、主力となる商品がないため、かなり厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客はそれまで新しいブランドの高額品でも買い求めていたが、イラク情勢が長引くと予想して、今必要でなければ買い求めないようになってきており、今月中旬から特にその傾向がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・チラシを使ったバーゲン強化日には来客数が増えるものの、客は本当に必要な物を必要な量しか購入せず、無駄な買物を極力控える状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・日替わりの目玉商品を買う客が多くなり、単価がどんどん低下しているのに加え、買上点数も徐々に減少してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・衣料、住居関連関係の商品の動きが悪くなっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客が土、日に限り、大きいところに行く傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・衝動買いは影をひそめ、必要な物の中でも十分吟味し、金額、量目とも最小限に、上限金額を決めて1回で買物をする客が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・依然として来店客のニーズはスモール車であり、高額車の商談はあってもなかなか成約には結びついていない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・下見の来店が多く、数回来店しても成約に結びつきにくい。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢がどのようなものか、それが日本や景気にどう影響するかという方向に客の目がいており、販売に結びつかない。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・単価的には高額な物を扱っているため、ほとんどの店で来客数が減少している。 ・売上部門構成にも変化があり、荒利構成も変わり、大幅な利益の減少となっている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢と東南アジアでの重症急性呼吸器症候群の影響を受けて、人の動きが非常に悪くなっており、受注が極端に落ちている。デフレとあいまって大変な時期である。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・最近2、3か月の状態だが、総合病院への送迎は自家用車が非常に多くなっており、タクシーの総合病院での客待ち時間が以前よりかなり長くなっている。
悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月になり、イラク情勢の悪化や、市議会、市長選挙への動員のため、夜の動きがさっぱりで悪くなっている。 	
	旅行代理店（団体営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・イラク情勢のため、来客数の動きが悪くなっている。 	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先の多くが受注好調の中、フル操業を継続中である。雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客からの注文、需要の波が集中し、生産の多忙感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べると引越荷物がボリュームダウンしており、特に15日から月末にかけての需要が若干落ち込みをみせている。 ・イラク情勢との関係で、自衛隊絡みの異動が若干押さえられている傾向がみられる。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・官公庁等の総合ネットワーク構築、拡大等を中心に引き合いはそこそこあるものの、昨年来引き続いている低価格ブロードバンド競争などの影響により、受注数に対して収益が伸びていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場内の稼働率をみても、100%に近く稼働している部署が少ない。 ・1週間先にどのような状況で受注発注できるか確保できていない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・イラク情勢の緊迫化に伴い、原料であるナフサの価格が上昇しているが、これに対して原料価格上昇分の製品価格への転嫁が難航しているため、収益的に厳しい状況である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の動きの鈍さに加えて、イラク情勢による油や電力の値上がり、コストに大きく響き始めている。
		鉄鋼業（広報担当）	それ以外	・イラク情勢の影響でガソリン代などが上がっており、今後支障が出る。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・イラク情勢の影響により、欧州向けの船便が減少しており、年間を通して最も受注量の多い月であるにもかかわらず、受注量が減っている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・本社からの商品の発注割合が中国産にシフトしてきているため、国内の生産工場への発注が減っていることに加えて、国内産のコストについても低減が求められている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ちの仕事量が減っている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の設備投資や求人が思わしくなく、広告の出稿に響いている。
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、新聞、チラシともやや上向いている。新規広告主も目立ち、持ち直し感が出てきている。
	変わらない	新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	周辺企業の様子	・求人広告の依頼は、以前と比べてわずかながら増加傾向がみられるものの、基幹企業の好転がまだまだみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が10か月ぶりに減少に転じる一方で、卸売業からの求人が増加し、総じて横ばいで推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼は入ってくるものの、求人背景をヒアリングすると、正社員を雇用せずに工場内をパート化したり、雇用維持のために退職金制度を廃止するなど、明るい材料がみえてこない企業がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数に対して特に40代以上の求職者数が非常に多くなっており、リストラが非常に増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3月初頭に運送会社で倒産、工作機械メーカーで人員整理があり、横ばいで推移していた新規求職に増加傾向がみられる。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人を行う会社の数は減少してはいないものの、各社の構成員数の減少が記録的に甚だしく、今後大幅な求人増加は望めない。	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン減税の利用を見込んだ駆け込み受注がうかがえる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・人の流れが若干良い方向に向かっている。街をぶらぶらしているだけという感はあるが、少し明るい兆しである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年を上回り、来客数も2%増加しているため、売上は対前年比3%増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	変わらない	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が少し伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・航空券の売上は、ビジネス客、大学進学者を中心に比較的好調であった。しかし、一般旅行は、イラク情勢、重症急性呼吸器症候群などの影響により海外旅行、国内旅行ともに低調であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・四国霊場参りの客が増えており、市内の空きタクシーが減っている。また、夜の動きも少し良くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・従来よりも高額メニューの利用者が増えている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は対前年比プラスで推移し、売上も前年実績を確保したが、客単価が減少している。商品別では、ブランド商品、宝飾品は好調であるが、紳士用品、リビング用品、食品ギフトは相変わらず苦戦している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上の前年割れが続いており、流れとしては変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・目立った流行商品がないのと消費マインドの冷え込みから、単価は上昇しているものの、来客数と販売量が減少しており、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・決算期ということもあり、新型車の発売がないにもかかわらず、客の動きが活発である。しかし、販売量の上乗せにはつながらず、例年とほとんど変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大入りの日があれば、次の日はまるっきり客が来ないといった状況が続いている。また、グループ客もだんだんと少人数化してきて、大人数の会食が減少している。常連客についても同様で、会食の回数が減少している。このような状況が日常化している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価が伸び悩んでいる。また、来客数も低迷しており、まだまだ景気の底入れをしていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は、将来不安に世情不安も重なって、ますます閉塞感がうかがえる。このままでは、ごく限られた好調商品にまで購買意欲を失う最悪のパターンになりつつあるのではないかと。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・ホワイトデーやお彼岸の需要も落ち込んでいる。
		一般小売店〔乾物〕	単価の動き	・イラク情勢などで買い物をしようという雰囲気でない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・消費者が必要になるぎりぎりまで物を買わないという傾向にある。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・消費者の買い控えが続いており、売上が対前年比で1月0.6ポイント、2月0.9ポイント悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ヤング向けはある程度売れているが、ミセス向けがなかなか動かない。特に、高級商品の購入については非常に慎重で、1品しか買わないという傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新入学生の需要が昨年よりも2割ほど減少している。また、一人当たりの金額も抑えられており、売上が低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期が、かなり長くなっている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	販売量の動き	・1月以後、売り希望、買い希望の新規注文が少なく、売買契約締結の実績が低調である。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・料理店、スナック等の業務向けの動きが悪く、景気の悪さを非常に感じる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・最近、近くに出店した競合店が安売り販売戦略をとっているため、売上が低迷している。
通信会社（企画担当）		販売量の動き	・商品が行き渡ったということもあるが、客の購買意欲が非常に鈍く、販売量が落ち込んでいる。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末は忙しい時期であるが、今年は、特に官庁関係と精密機械関係からの受注があり、非常に忙しい。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の売上が、ほとんど変わらない状況で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・イラクへの武力行使により、先行きの原油価格の高騰が予想されることから、部分的に発注単位が増加傾向にあるが、全体としては変わらない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の業績をみると、受注価格、販売価格とも回復しておらず、さらに、販売量も横ばいで推移しているため、売上、利益とも厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・発注オーダーが非常に小さくなっており、受注量が伸びない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イラク情勢が始まった影響で、受注が減少している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・比較的好調であった大型流通業の出店競争が鈍化しており、今後の出店見通しが無い。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・物流量の増加が期待できない中、燃料価格の上昇とスピードリミッター規制により経費が増加している。今後、運賃値上げと経費削減に向けた取組みが早急に必要である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、新規顧客を獲得できる時期であるが、今年は皆無である。
悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の在庫調整と建設資材の基準変更に伴う買い控えの影響から、受注量が減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数、採用者数ともこれまでの伸びには一服感が見られるものの、上昇基調にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒の求人は活発な動きが見られるが、パートやアルバイトを除く、即戦力の中途採用に関しては少し手控え感があり、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月に比べ、有効求人数は増加し、有効求職者数は減少しているが、窓口の混雑ぶりから判断すると決して上向きとは思えない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数とも、対前年同月比マイナスが続いている。新規求人数は、運輸・通信業でプラスに転じたものの、製造業や建設業、卸・小売り、飲食店、サービス業では2ケタのマイナスとなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・新卒採用者数が厳しく抑制される一方で、即戦力の高い人材を求める傾向があり、雇用のミスマッチが続いている。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今まで来客はあっても購入はなかったものが、ここに来て前年の売上をクリアする動きがみられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・昨年12月来、減少傾向にあった来客数が回復してきた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・3か月前には5～10%減だった来客数が、2～3%の減になってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が2ケタで伸び、客単価も前年をクリアしている。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・輸入品はかなり高額な商品を扱っているが、動き始めている。一方、国産品は百貨店が1、2万円の安いスーツや2、3千円の安いセーターといった企画商品を出しており、それに食われて悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓迎宴会等が増えているが、企業の送別会は確実に減っている。カフェは来客数が若干良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・焼酎ブームで県外からの客数が増えているので、なんとか持ちこたえている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年比でも、単月目標でもすべて数字をクリアしている。なかでも個人催事が増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・客単価は低いものの、来客が増えており、前年比10%以上の販売増である。
	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・スポーツの団体客が増えた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・カメラ付き携帯電話の人気により、例年は卒業式以降だった携帯電話の新規契約のピークが高校入試後に前倒しされ、昨年以上に伸びている。月間販売台数も昨年を上回っており、携帯電話普及率も高まっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフは引き続き好調で、アミューズメント施設の季節営業もスタートし、集客にプラスとなっている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客単価を上げようとメニューを増やしたら、売上がやや良くなった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ローン控除の期限が平成15年12月末に迫っていることで客の動きが活発になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ひな祭りのイベントで、土日を中心に各地から人が来ており、それなりに売上が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントを打ち出した効果で、遠方からも客が来ている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少ない上に、高額商品が出ないという状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・普段の客の動きはまあまあだが、イベントを打っても思うように集客が得られない。近隣に飲食店ができたので昼間よりも夜の客の動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末の道路工事で渋滞がおこり、駐車場が確保できないため来客数が減少している。そのため、郊外型ショッピングセンターに客が流れている。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・市内数か所で3週間の観光イベントを行い、飲食関係の一部には経済効果があったが、全体としては売上にはつながらなかった。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・隣接する大型スーパーのバイヤーや中央市場の荷受け業者と話をしたが、売上、利益、客単価いずれも3か月前とそう変わっていない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（店員）	販売量の動き	・新規訪問を繰り返し、新規顧客を増やしても、既存客の売上が減少しており、全体的には売上増にならない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一品単価、購買単価ともに前年をクリアしているが、購買率のマイナス幅は先月以上に大きくなっている。来客数、売上は先月と変わらないが、購買客数や売上数量の減り方は先月よりも悪くなっている。子供服と食料品だけが好調で、その他は良くない。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比95%、客単価も200円ダウンと苦しい戦いが続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・もっと安くなるという客の心情からか、少々安くても物が売れない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・タイムバーゲン、数量限定のバーゲンの食いつきが良い。季節商品も定価での購入よりも最終の特売の比率が高くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに大幅に変わる様子はなく推移している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・昨年後半にオープンした競合店の影響が継続しており、販売量が頭打ちになっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今までは客が1店舗で全部の買物をしてしたが、最近は昼食でもキャンペーンをしている弁当屋で弁当だけを買ひ、コンビニでは飲み物やデザートだけを買うという価格に対するシビアな行動が目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・大きなキャンペーンを実施した効果もあるが、価値のある物は少々価格が高くても買われるようになり、客単価も少しずつ伸びている。しかし前年割れはまだ継続している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・前年並みの数量を出しているが、金額的には前年を上回らない。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・値下げした商品は売れている。客は良い商品の値下げを狙っており、定価商品は客がつかない。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・イラク情勢の影響はまだはっきり現れていないが、状況自体は変わっていない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会等で夜は一時的に忙しいが、昼間の客のいない状態は相変わらずである。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・夜は歓送迎会でいくら人が動くが、昼のデパートなどは動きが悪い。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・市場は飽和状態に達しつつあるが、新たな付加価値を顧客に提示できないため、売上が伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・金額をかなり低く抑えなければ客の納得を得られず、非常に厳しい。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光名所は来客数が当初予算とほぼ同じ数字である。ゴルフ場は客数が昨年に比べて10%減っているが、3月だけで見ると5%減でおさまった。
		競輪場（職員）	単価の動き	・やや改善の兆しは見られるが、その程度は顕著に現われるほどではない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・イラク情勢が影響しているのか、良くなると見込んでいた景気は回復していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・潜在需要はあるが、融資を受けられない案件が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・女性のブランド志向は一部の業態だけの話であって、全体としては良いものでも高額商品は動かない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・営業時間を延長したが来客数は変わっていない。リモデルをして来店を促進した婦人服の売上も芳しくない。来客数、買上げ額ともに減っており、不要なものは買わないという傾向が強まっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2月に業績が悪かったために急きょ特別セールを行った。そのため客が本来3月に買う商品を2月に購入し、春物関係の動きが非常に悪くなっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春物の一部に好調なアイテムが見られるものの、全体的には購買に対する慎重さが見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ホワイトデーは前年比82%の売行きであった。競合店の発生で一般食品を中心に価格競争が厳しい。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・1つの物を買うのに慎重で、時間をかける割に物を買わない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売り手がエブリデイロープライス政策をとっても、他社もどんどん安くしてくるので価格が落ちている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ダイレクトメールを出しても来客数が少ない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・チラシを見てきたとか、他社を見てきたといって値引き交渉をする客が多くなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・最大需要期である1～3月は、2月の前半までは来客数が多かったが、3月は来客数も少なくなってきた。イラク情勢、原油価格の上昇、北朝鮮問題等の不安要素から先行き不透明感が消費者にある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年間を通して売上が多いシーズンだが、土日の天候が悪く来客が思ったように伸びていない。また、イラク情勢の影響で消費者の購買意欲も低調である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・掛売りの会社から、支払いサイト延長、単価見直し、販売商品の限定などの要望が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢や重症急性呼吸器症候群のため、キャンセルによる売上減が出ている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・イラク情勢の影響で伸び悩んでいる。特に海外旅行が厳しい。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・イラク情勢に加えて重症急性呼吸器症候群が重なり、海外旅行を手控える動きが顕著になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・個人タクシーの台数が市内だけで60台増えており、県全体の総台数が5%増えている。その分1台当たりの客、売上ともに下がっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約が少なく、昨年に比べて客数が約2割落ちている。
		パチンコ店（店員）	それ以外	・イラク情勢の緊迫化に便乗する形で、ガソリンや紙などの価格が上がっており、これ以上長期化すると先行き不安が増す。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・過去に計画・企画した設計を見合わせる客が出てきている。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	それ以外	・1年間閉鎖していた大型量販店が再開し、客数は増えたものの客単価はかなり減少している。同業他店も同様と聞いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気候のせいもあったが、春物ファッションの動きが悪い。スーパーブランドの売行きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・バレンタインデーの売上が悪かったのでホワイトデーも来客が少なく、売上が落ち込んだ。気候が悪かったこともあって春物の売行きが相当悪かった。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・製品販売のみならず、修理・工事などの売上も減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・料亭も居酒屋も同じような感覚で「飲み放題でいくらか？」という従来ではとても考えられなかった要求が強くなっている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・異動の送別会は予想通り1次会だけでその後主賓の方と2、3名で見えた。前年同比5割減であった。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・韓国政府の補助金打ち切りにより、韓国産ピーマンの輸入量が減少している。また、昨年11月以降の乾燥による作物の発根状態の不良と年明け後の多雨で、うどんこ病・軟腐病等が発生し、収量が落ちている。この2つの要因から価格は堅調に推移している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金型部門ではここに来て非常に動きが活発になっている。大手ユーザーも今までかなり差があったが全体的に動きが出ている。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・決算には反映しないが、工事の成約が受注能力を超えるほど増えてきたため、受注を選別しなければならぬ状態になった。現場管理の人間が足りなくなり、1人で数件抱え多忙である。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・12月以前と比べると受注量は全般的に増加している。ただ昨年と同時期と比べると若干減少している。	
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー、居酒屋関連が少しは動き始めているが、安い物への引き合いが多い。	
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・イラク情勢や株価低迷の問題に加え、受注量も減少している。	
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の落札価格が以前に比べて下落しており、その影響が民間工事受注時の競合につながり厳しい状態が続いている。	
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末で出荷量が増えたと期待していたが増えなかった。	
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年度は自治体の合併問題や銀行においても受注の先延ばしなどで、前年比15%減と非常に厳しい状況であった。他の業者に聞いても悪いという声が多い。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・10軒くらいの酒屋にアンケートをとったが、売上は前年からアップしており、客が買い始めたという状況が現れている。ただし利益はマイナスである。	
		経営コンサルタント	それ以外	・新しい内容の受注よりも、現在のリストラとかコスト削減に関する話が多い。	
		やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上高に占める低価格商品の割合が圧倒的に高い。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・焼き物業界でも物が動く時期であるが、受注量も昨年に比べて大分減っており、量販店の企画でも数量は望めない。ある企業は窯を途中で止める状態になっており、厳しさが増している。
	金属製品製造業（企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・厳しい価格提示を受け続けている状況に変化はない。	
	一般機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・客先の受注自体が落ち込んでおり、リストラをしているところもある。自動車が堅調だが、それだけでは十分でない。	
輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・受注は4分の1くらい減っている。		
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き		・決算期であり各荷主ともに期待をしていたにもかかわらず、良くて例月並みくらいしか売上が伸びていない。納品先も1か所に納品させて、その分コストを下げるよう言うてくる。		
悪く なっている	その他サービス業[物品リース]（従業員）		受注量や販売量の動き	・景気低迷をものを受けて、1～3月の契約は昨年比大幅に低下した。それも月を追って激しくなっている。	
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月に入り、長期を含め派遣の依頼が増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前に比べて約28%増加している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年明けより、IT、メディカルはもちろんのこと、流通、建設にも多少の動きが見られる。一時的なことだろうが、現在は人材が不足している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・例年随意契約であった物件が入札となり、落札のために現行価格を下げての入札を余儀なくされている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・周りを取材していると確かに景気は悪いが、昨年の10月以降求人数の数字の衰えは見受けられない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・新年度を迎えるのに、求人数がさほど増えていない。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・業務請負の求人が製造分野だけでなく、販売、事務、配送等の業種、職種に広がっている。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	雇用形態の様子	・正社員をリストラして、時間給のアルバイト、パートや期間限定の嘱託社員を雇う形態が多くなっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・小規模メーカーも積極的にアウトソーシングを利用して、リスク管理をする傾向が高まっている。また、アウトソーシング間の競争も激化して、求人広告での時給単価が下降傾向にあるなど、受注単価がかなり下がっている。
			職業安定所(職員)	求職者数の動き
民間職業紹介機関(支店長)			求人数の動き	・企業求人者の基本的施策が確立するこの時期は、長期契約を主体とした求人数が増加するはずだが、他の月よりも若干多い程度である。企業側の採用に対する姿勢は、派遣社員といえども極めて慎重である。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・販売量が大幅に増加している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・今年1月以降の住宅展示場への来客者数が去年に比べ増加している。 ・住宅減税により年内の住宅建築にかなり意欲的になっている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕(企画担当)	お客様の様子	・消費者自身が、目的別に高価なものと同様なものとして、費用のかけ方を考えて購買している感じが感じられる。
		一般小売店〔靴・袋物〕(経営者)	お客様の様子	・去年は学生カバンなどが多く売れたが、今年は消費者の購買行動に慎重さがみられ、出だしは鈍いのだが、イラク情勢による大きな影響は特にみられない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・前年に比べて客数は増加しているが、客単価は減少している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・1日あたりの来客数は前年同月比で毎月40~50人程の増加がみられ、好調が続いている。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・相変わらずの景気低迷と、イラク情勢による悪影響から、なかなか好転の兆しがみえない。
	やや悪くなっている	観光名所(職員)	来客数の動き	・施設への来客数、有料施設への来客数は過去最高を記録した前年同月と同水準となっている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・来客数が前年同月比で6~7%下回っており、競合店の新規出店等による影響が出始めている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・一旦戻りかけた1人あたりの客単価も既存店は前年同月比98.5%となっている。 ・消費者が飛びつくような新商品も期待できないため、販売促進をどう打つべきか苦慮している。
家電量販店(副店長)		競争相手の様子	・前年と比較すると来客数は増加しているものの、平均単価が減少しており売上げ不振の要因となっている。	
		その他専門店〔楽器〕(経営者)	来客数の動き	・去年の10月の商店街近郊の大型ショッピングセンターのオープンにより、通りの人の流れが変わっており、また、北部の水族館のオープンでは観光客の商店街での滞在時間が短くなるなどの影響を受けている。 ・また、数か月前の他地域でアウトレットモールのオープンセールによっても影響を受けているが、今度はイラク情勢により観光客が減少するなど、その影響で不況感が増し、購買の意欲が減退しているようで、前年同月に比べた落ち込みの状況が数字にも表れている。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・3月は歓送迎会や入学等で12月に並ぶ程、来客数が多い時期なのだが、イラク情勢の影響により3月後半は例年よりも伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (マーケティング担当)	お客様の様子	・懸念されていたイラク情勢が最悪の形となっ てしまい、早くも、修学旅行、企業の社員旅行を中心 にツアーキャンセルが発生している。 ・戦争が長引けば長引くほど、県内景気の落ち込み が懸念される。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街内に来客はあるのだが、観光客が多く、地 元客は外周部の大型店に移行しており、通常の販売 は大変厳しい状況である。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・例年、沖縄のゴルフ場は3月までは本土の客の 利用が多いが、イラク情勢の影響により、急激に 来客数が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・購買に対するの問い合わせが少なく、売りの 依頼が多い。
	やや悪くなっている	建設業(経営者) 通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・客からの問い合わせ、引き合い件数の減少 傾向が続いている。 ・厳しい値下げ競争にさらされている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者) 求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き 周辺企業の様子	・需要が高まっており、具体的な依頼や雇用契 約の更新などが増加している。 ・決算時期ということもあり、来年度の予算組 みなど企業活動が活発になっている。 ・新年度、新学期に向け、商品が動くのでク ライアントは繁忙期に入っている。
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人が対前年同月比37.3%と8か月連 続の増加となり、増加傾向が続いている。 ・産業別には、卸売・小売業、飲食店、運輸・ 通信業、サービス業などほとんどの産業で増 加となっている。 ・雇用形態でみるとパート求人が前年比46.5% 増加している。 ・求人に対する充足率が低く、求職者との労働 条件等のミスマッチがみられる。
		学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・求人数、採用件数とも目立った動きはない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-