

・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）	お客様の様子	・気温が低いということもあり、春物の出だしが前年より遅かったが、客の様子をみていると、春物のトレンド商品は、秋冬に比べると購買意欲が増しているように思われる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春先に向けての入進学・卒業の時期でもあり、スーツ・フォーマルウェアも含めて婦人服の売上が好調である。また、食品やタオルなどのギフト商品も非常に好調である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・3月24日現在の来客数がほぼ前年並みとなり、2年前をも上回る勢いがある。ただし、2年前と比較して国内旅行は順調だが海外旅行が停滞気味である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行客の動きが活発になり、3月はもちろん4～5月の先行受注も好調になってきた。前年の選挙による出控えで前年比は参考にならないが、販売額・来客数とも上昇している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・金額はそんなに大きいものではないが、通信に関するインフラ設備投資の話がわずかながら出てきた。IT化による業務効率化を進めて経費を抑える動きについて、これまでは経費が抑えられるかどうか分からないことから「やらない」だったのが「やってみようか」という風潮に変わりつつある。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・ロープウェイの予約状況が強含みで推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は新しいメニューに興味を示すようになり、商品の購入も増えてきた。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業仲間の間も忙しそうなどところが多い。春を前にして明らかに昨年、一昨年とは様子が違う。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・月初めに連日大雪が降り、春物衣料・靴などが不振であった。後半になり盛り返したものの、売上を取り戻すことまではできなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の変化がみられない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・天候不順のせいもあるかもしれないが、客は本当に必要なものしか購入しないという傾向が依然として続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客数が前年を10%以上も下回るようになってきている。客単価も8%ほど、低下している。買上件数のみが前年をクリアできていることから、安い時に安いものを購入しようとする客の動きがより強く感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・BSEや鳥インフルエンザの報道の影響で肉の売上が瞬間的に落ち込んだが、すぐに回復しており、来客数・販売量とも大きな変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・一部の地域で来客数の回復がみられるが、全体的には来客数の動きに大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・依然として来客数が減っており、現在も客足が戻ってきていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年、3月は1人立ちセットの家電品が売れるのだが、今年は単価が低く、必要最低限の用品しか揃えない傾向がある。道内外への発送数も前年比97%程度となっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・シングル需要が活発になると思われたが、思いのほか低調に推移している。一方で、アテネオリンピックに向けて積極的な販促展開を実施していることもあり、薄型TV・DVDなどのAV商品は依然好調である。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車販売は相変わらず厳しい状態にあるが、最近では車検の単価も低下しており、サービス部門の売上も少なくなっている。

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
		乗用車販売店 (役員)	単価の動き	・受注量の伸び悩みがあり、売上金額の回復がみられない。車検台数、新車販売とも良くなく、大変厳しい状況が続いている。
		住関連専門店 (営業担当)	競争相手の様子	・4月からの総額表示の影響で、同業他店や異業種との価格競争が激しくなっている。意識して単価を上げない店もあり、単価を下げざるを得ない状況が生じている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	お客様の様子	・客数はほぼ最低ラインまで低下しているが、それ以上に購買数や少量での買物客が増加していることが気になっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・2月と同様に来客数の減少がみられる。送別会等の受注は多いが、個人客の需要の減少が目立っている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・春休み中の観光客の入り込みを期待したが、入り込みは極端に悪く、前年比では2割の減少となっている。ただし、客単価はほぼ変わらない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年の11月から5か月連続して、来客数の前年割れが続いている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ同数に推移していることから、景気の動向としてはあまり変わらない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・道内他地区では海外旅行の需要が前年並みに近づきつつあるが、釧路は頭打ちであり、一向に回復の兆しがみえない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・2月に回復した海外旅行が、3月は一転して前年比50%まで転落している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は年度末ということもあり、一年のうちで12月に次いでタクシー利用が多く、売上の多い月であるが、今年は2月よりも悪く、札幌市内のタクシーも前年比で10%程度のマイナスとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年3月は歓送迎会シーズンとなるが、夜の繁華街への人出は芳しくない。空車の列は相変わらずで、客一人拾うのも苦労している状態だ。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・全体的な販売量の低下もあるが単価の低下もみられる。また、客の判断には、かなり経済的な制約があるように思われる。
		やや悪くなっている		一般小売店 [酒](経営者)
スーパー(店長)	来客数の動き			・客数は相変わらず前年を10%ほど下回る水準で推移している。売上については食品部門で苦戦が続いているが、2月と比較してやや回復の兆しが現れている。
スーパー(店長)	販売量の動き			・販売数量が10%ほど減少しており、3か月前と比べるとかなり悪くなっている。
コンビニ(エリア担当)	お客様の様子			・特売商品の動きばかりが目につく。また、競合店の価格が下がっている。
コンビニ(店長)	単価の動き			・3か月前は規制緩和の関係で酒免許が下りたため酒がよく売れたが、その後、周りの店にも酒免許が付いてしまい、結局は客の奪い合いとなり、単価の下落となってしまった。
衣料品専門店 (店員)	単価の動き			・見込んでいたジャケットや春物のコート・ブルゾンなどの動きが悪く、Tシャツなどの低単価商品中心の動きになっている。想定よりも売上が下回っている状況である。
家電量販店(経営者)	販売量の動き			・耐久消費財の買い控え傾向が強く、「壊れるまでは…」という客が多い。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き			・販売量もそうだが、来客数に動きが全くなく、いつもの3月らしくない。天候にも左右されるかもしれないが、こういう状態は今までなかった。
高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子			・全体の売上は前年から10%のダウンとなっている。料理はほぼ前年並みであるものの、ワインなどの飲物が30%ほどダウンしている。ランチでは、ビジネスマンのミニ送別会のような小グループが目立っていることもあり、前年並みとなったが、ディナーはレストラン離れが加速しており、売上は前年から30%強下がっている。また、個室では、送別会などの団体客が夜から昼へ移行したため、客単価が下がり、売上が減少している。
スナック(経営者)	来客数の動き			・3月は歓送迎会などで忙しい月なのだが、最近では1次会だけで終わることが多く、2次会まで流れることが少ないため、食事の店は忙しいようだが、スナック・クラブなどは暇なようだ。

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	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月の宿泊客の動きは、前年に比べて18%程度の減少となる見込みである。その大半はツアー客の減少によるものである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・市内への観光客数は増えていない。東南アジアからの観光客などもたまに入っているが、バスを利用するため、タクシーや夜の人出には何ら変わりなく、夜も閑散しているような現状である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年の3月に比べて、モデルハウスなどの来客数が少なくなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・だんだんと暖かくなってきたが、依然として売上は最悪の状態を抜けきれない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・異動の時期なので、送別会・歓迎会が少しはあるかなと考えていたが、検討違いであった。宴会が少ないうえ、飲食店街に出てくる客が例年に比べて少なく感じる。
	悪くなっている	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・エージェントの取り扱う道外客が徐々に減少している。ツアーのユニット人数の小口化に加えて、湯治客を中心とした地元客の減少が著しい。一方、宿泊単価の平均値も下げ止まらず、追加飲料、増し料理などの付帯収入も伸び悩んでいる。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏および関西圏ともに販売が上向き傾向にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・数社のメーカーに設備投資の動きが出てきた。投資理由の共通点は、原材料ラインの改造でいずれも製造コストの削減にある。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年続いた客の価格に対するシビアな視点が後退し、サービスの機能・付加価値に視点をのいた商談が増えてきた。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	取引先の様子	・中国向けのプラント関係の下請けの仕事が出てきた。しかし、ステンレス材の価格アップに加えて、中厚板を中心に納期の大幅遅延が続いている。このため加工現場では材料待ちによる「あそび」がでて、原価アップの要因になっている。ある下請業者の社長からは「仕事切れのあそびよりはいいが...」との話も出ている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・花見時期にも関わらず天候が不順であるため、例年に比べて荷動きが悪い。また企業決算前であるため、商品の仕入れを抑制している会社が、例年以上に多い感じがする。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・生鮮食品および加工食品に対する消費者の安全・安心意識の強まりが、低価格廉価品から高級品購買への需要変化となっており、企業利潤も改善している。また、4月から総額表示が導入されるが、製造企業においては理解不足・認識不足があり、混乱することが予想される。販売元より税引き分の値引きなどの要請があるが、断っている。
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注・販売量は予想の範囲であり、見積物件も前年並みに推移している。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えたが、通信業という業種柄、コスト削減のための一時投資がほとんどである。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業は民間・公共工事の減少から、受注価格が低下して厳しさが続いている。食品関連もBSE・鳥インフルエンザの影響を受けている。
		司法書士	取引先の様子	・依然として不動産取引が低調で、住宅建築においても活気を取り戻すことができない状況である。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	・依然として、同業者の受注状況が回復していない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・中国の旺盛な需要により原材料、特に鋼材・石炭・スクラップなどがバブル期を思わせるような状況となり、各社ともコスト増となっている。大手は何とかが価格に転嫁しているようだが、中小企業のファブ・鉄工所などでは、道内需要の落ち込みと相まって経営が悪化しており、一部、倒産する会社もみられる。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末の動きが非常に悪い。特に、医療関係・医大関係の物件などが減少している。また、問合せも年度末ぎりぎりの25日、26日に集中していた。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産をはじめ、建物・建築の話が全くみられない。

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
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)	それ以外	・派遣の依頼が増加傾向にある。派遣職種としては、一般事務系の派遣に加え、チラシ配り・会員獲得などの販売促進に関わる派遣業務などがある。更に販売に関わる派遣も増加している。ただし、新入学・新入社員動き出す時期でもあり、これが継続するかは疑問である。加えて、スーパー等の小売業者には消費税の表示変更に伴う、売上・利益への影響が懸念され、予断を許さない状況と思われる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人広告の受理件数が増加傾向にある。ただし、サービス・飲食業のパート・アルバイトの求人が全体の65%前程度を占めている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・春先にオープン予定の大型ショッピングセンターの影響で、求人動向が若干上向きとなっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続して増加している。特に、サービス業のうち老人福祉事業で増加が目立っている。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・就職内定者が前年より若干良くなっている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数に大きな変化はみられない。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・新規求職申込件数が減少して、新規求人申込件数が増加しているが、採用数が昨年の悪かった時期と比べても低調である。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は0.43倍で、前年と比べ0.03ポイント上昇したが、パート求人の占める割合も高く、依然として厳しい雇用環境にある。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加しているものの、新規求人数に占めるパートの割合が前月に比べ3.7ポイント増加している。
	やや悪く なっている	-	-	-
	悪く なっている	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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	・受注状況は、前年比96%で下回っているが、3か月対比では142%と大きく伸びている。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・順調に春が近づいてきたためか、中旬以降の出入が昨年より1~2割ほど多いような感じである。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・3月後半になり、購買単価の上昇ないしは来客数が増加している店が出てきている。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・客の様子には、商品の見方や動きなどに積極性が感じられる。しかし就職率の低下や少子化等による新入学需要の減少など、モチベーション需要によって喚起されていた3月のパワーが低下している。小売業にとっては3月の新しい需要喚起が必要である。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・新しい職場や入学などのオケージョンに合わせ、目的を持って高額商品を購入するケースが増えている。特に現金払いの客が多い。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・競争が一服という状態となっており、客数が戻ってきている。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・今年に入ってから今月前半までは、来店頻度や客数が好転してきており、客の買い物も従来より多少余裕が見られる中身となっている。今月中盤以降は、当社の特殊事情で、総額表示を早めに行ったため、その後の客の動向に極端な変化が出ており、これが一過性のものなのか、常態化するのかわからない。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・客数が前年をクリアしている。しかし単価は持ち直しておらず、売上全体では前年を割っている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・担当エリアにおいては客単価が低下し、売上が昨年を下回る状態が続いているが、客数は昨年より増えている。
		コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・暖冬によって、おにぎりやドリンクが好調である。来客数も昨年を上回っている。

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
変わらない		コンビニ(店長)	単価の動き	・質の高い商品や、興味のある商品には金を使う傾向が強まっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・輸入車販売では、3月としてはこれまで最高の登録台数となっている。他社特に国産車との競合が始まっており、値引き要求が出てきている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・新規来店客が増加している。また成約までの商談回数が2~3回と少なくなっている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・年度の切り替え時期であり、人の動き、商品の動きなどがある。しかし新入社員の減少や働く人の減少により、ユニフォーム業界は昨年に比べては落ち込んでいる。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3月に入り、県外からの客も目立ち始め、来客数は多少増加の傾向であるが、基本宿泊料や消費単価は前年を下回り、売上は辛うじて前年並である。 ・3月は送別の月であるが、会社関係は非常に少なく、学校の先生や公務員の有志での送別会が多少目に付く程度である。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・カットやパーマの他に、シャンプーやムースや整髪料を購入する客が増えている。
		一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・今年は天候が落ち着いているためか、前年と比べても客の出足が良く、幾分華やかさがあるように見えるが、買い物の単価をチェックして、今必要かどうかを検討している様子である。
		一般小売店[書籍](経営者)	お客様の様子	・電子辞典等の高額商品の大幅な売上の伸びを期待していたが、高額商品の全般的な買い控えが見られた。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ギフト商品の動きは、返礼ギフトを中心に動いているが、通常の箱物ギフトはいまいちである。こだわりギフトを求める客が多く、ラッピングを希望する客が多い。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・催事や新規ブランドショップは好調に推移しているが、シーズンのファッションを中心としたプロパー商品の動きが、2月の反動のためか良くない。 ・お祝いや返礼需要で贈答品関連が動く時期であるが、非常に慎重な購買行動が見られる。
		スーパー(店長)	それ以外	・前年と比べ、日曜日が一日少ない中、食料品は既存店で前期比100%を維持している。しかし衣料品が91%と大きく割り込んでおり、全体の売上を落としている。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競争が激化している中、500m圏内のディスカウントストアが先月完全撤退した。更に淘汰が進む。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・BSE、鳥インフルエンザなどで精肉の売上の落ち込みが大きい。その分鮮魚の売上は伸びているが、カバーしきれしていない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・郊外大型店に客が流出している状況で、客数が前年比97%、売上も前年比97%と厳しい状況が続いている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・食品の中で、生肉を除いた生鮮の平均単価は前月を上回っているが、生肉だけが前月を下回り、生鮮全体では前月比99.1%、前年比でも99.1%。加工食品は前年を超え、前月比でも101.8%、食品全体では、前年比100.5%となっている。雑貨は前月より1.1%ほど下落している。全体としては前年比100と前月と同じ数値である。
スーパー(企画担当)	単価の動き	・客数は、酒類販売の自由化により既存店ベースで5%程度増えているが、客単価が94%まで低下し、客数の伸長分を食いつぶす結果となっている。		
衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・卒業して社会人になる人たちのマーケットの出遅れが深刻である。その他の客層は順調であるが、このマーケットは予断を許さない状況である。		
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・客に4月の模様眺めの傾向が見られ、4~5月の車両入れ替えの受注が遅れている。		
その他専門店[家電](経営者)	お客様の様子	・新製品や話題性のある商品には問合せがあるが、結局は単機能のものや低価格の商品購入となっており、検討に検討を重ねて購入する様子が見える。		
その他専門店[靴](経営者)	販売量の動き	・競合店の新規出店やリニューアルが相次ぎ、苦戦している。		

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)	単価の動き	・春のタイヤ等の需要が遅れているために、現時点では商品の動きが悪い。燃料は横ばい状況が続いている。本格的な商流がまだ見えない状況である。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・客室では、大型コンベンションが減少し、法人需要が減少傾向にあり、前年を大幅に下回っている。 ・レストランは、カジュアルレストランが好調で前年比110%であったが、高級レストランが95%である。 ・デパートの惣菜店では160%と好調である。 ・宴会は婚礼が減少し、一般宴会および歓送迎会が大幅に増加したものの、前年比95%程度になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・競合店の相次ぐロードサイドへの出店により、来客の分散化が進み、来客数が前年実績を下回っている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当社は寿司チェーンであるが、BSEの問題等で減った分が、流れて来るかと思っていたが、変わらない。
		その他飲食[そば] (経営者)	単価の動き	・来客数は少し増えているが、単価がその分低下しているため大きな変化はない。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・今月は、後半に入り歓送迎会などで忙しくなったが、前半は売上が悪い。 ・レストランでは個人および法人先の利用が回復しない。大口客が少ない。 ・宴会受注は例年並であったが、売上増にはならない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新規ホテルのオープン等厳しい環境下で、各部門共に利用人員の減少により売上ベースでもダウンが免れない状況である。客に評価されるホテルとそうでないホテルとの格差が明確になるのが平成16年度である。客に受け入れてもらえる商品を提供し、勝ち残りを図らなければならない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少なく、夜は12時を過ぎると閑散としている。 ・異動時期であるが、歓送迎会は簡単になり公共機関の最終までに帰宅するようになっており、節約・儉約の状況である。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・入場者数は、前年比102%であったのに対し、客単価は前年比97%と売上高が低下している。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・3月に入っての天候がばつとせず、客単価はやや上昇しているが、入場者数が少ない。イベントを充実させたが手ごたえがなく春休み期待になっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数自体は若干ながら増えているが、単価的には安いものへと流れており横ばい状況である。
	やや悪くなっている	スーパー(経営者)	販売量の動き	・買上個数の減少と、一品単価の下落が未だに続いている。このことから、しばらく回復の見込みはない。小売業界はまだまだトンネルから脱していない。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・4月1日からの価格表示の変更関連で動きが出始めている。大手では消費税を還元する、或いは値下げすると表示しており、また一段と厳しい競争が起きる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・イベント性が高く、金がかかる月であるだけに、無駄使いはしないようになっている。客は、一日を過ごせる商業集積が進んだ郊外店に向かう傾向が強く、特に土曜日は顕著である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・特にイベント時等において、サービス入庫の客で賑わい、サービスの売上が伸びているが、新車、中古車共に販売および購入見込み客が減少している。新卒や社会異動需要等がここ数年と比較して、著しく減少しているためである。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・大きな催事を実施したが、他のイベントとパッティングし来客数は大幅に減少している。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・2月末から少し上向きになってきたが、3月前半の悪天候によりそれがストップしている。中盤から後半にかけても春物実需が盛り上がりせず、客数の減少が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	来客数の動き	・価格的には横ばいであるが、消費者の動きがあまり急いで購入しているようではなく、総額表示になればますます落ち込む。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・毎日市場に行っているが、出入りしている魚屋の客である同業者が、今年に入り8~9軒ほど廃業している。

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2～3月と平日に客が来ない傾向が強まっている。土曜日や休前日はかなり前から予約が満杯となり、週末にレジャーが集中している。総体的に平日の落ち込みが激しく、売上はかなり落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、関東圏からの客が若干増えており、客数そのものの動きは良くなっている。しかし地元の動きはとても悪く、歓送迎会等の利用状況も悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・曜日が限定されてきている。金曜日に限って、ホテルを利用するという傾向が顕著になっており、全体的には消費には向かっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月は卒業旅行シーズンであるが、学生の予算が厳しくなっており、旅行も安近短となっていて、海外旅行でも安く済ませようとしている。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3月は年間の中でも行事の多い月であるにも関わらず、繁華街を歩く人が少なくなっている。何が起きているか分からないが、突発的に人が少なくなっており、2月よりも少ないほどで、それがイコール当店の売上につながっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・婦人服においてもスーツやコート等の実用衣料はそこそこ売れているが、ファッション商材、特に高額品の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この頃陽気が良くなっているが、依然として客数が伸びず、春物の動きが良くないため、悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・例年実施している催事では、客数は伸びているが、売上は前年比で15%も減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今年は良いスタートを切ったが、今月に入りがた落ちし、売上が急降下している。景気が回復していないためなのか、理由は分からない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・IP電話の影響で、一人当たりの電話の利用料金が急激に減少している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月よりは良いようであるが、清酒に限っていえば、動きがとても悪い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・春闘の回答が、組合側要求に近いものを出せた。そういう意味で、従来よりは上向いている。
	変わらない	輸送業（従業員）	取引先の様子	・航空会社の貨物搭載率が大幅に上昇している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末であり受注量は増えているが、価格競争が厳しく、去年取れた仕事在今年取れなかったりといった実収減が起きている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・為替水準が一時112円台まで戻り、輸出採算が改善されたかに見えたが、ここに来て円高は元の水準まで戻っており、輸出比率の高い当社は、好調な部分が円高により相殺されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規製品の情報はあがるが、ほとんどが未確定で結論が出ていない。また試作しても量産の動きが見えず、各社市場動向の様子見の状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・需要は旺盛であるが、賞与等に反映されず変わらない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気の底打ち感はあるが、貸し出しの伸びは今一歩で、現状では横ばいである。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・年度末であり、駆け込み受注の件数はあるが、価格的には3か月前同様に去年とは比較にならないほど低い価格での受注になっている。
やや悪くなっている	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商談件数が少なく、業者数も増えているため、価格競争が厳しく、荷動きが悪くなっている。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	取引先の様子	・出入り業者で、設備関係の業者は好調であるが、物流関係の仕事はあっても儲けが少なく、差が拡大している。	
	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・春夏物の納期に追われているが、産地関連業種の廃業が相次ぎ、生産能力の低下が懸念される。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・毎年、年度末発注が集中する官公庁や金融機関の発注が減少している。

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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設投資はピーク時の約60%となっているが、建設就業者は10%程度しか減少していない。これにより需給バランスが大きく崩れ、価格競争の一因となっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・厳しくて地元紙との併読が難しいという理由での、購読のストップが増えている。チラシは横ばい状態である。
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	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・若年層を求める傾向が強まっている。高年齢者層の採用はますます厳しくなっているのが現状である。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・3月1日からの製造業派遣解禁により、各製造業から依頼や引き合いが出てきており、受注につながる見込みの案件も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3～6か月前に比べ、確実に派遣依頼の数が増えている。各業種各企業から満遍なくオーダーが来ている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・取引客数が前年比120%以上であり、企業の派遣活用の裾野が広がっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は、前年実績を上回っている。加えて営業職、技術関連職といった企業の最前線で働く人たちの募集が増えている。企業が活性化している証左である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で若干増加しているが、有効求人倍率は前月と同じく横ばい状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・増加傾向で推移していた求人が、2か月連続して前年同月比が減少となった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人の動きでは若干の改善傾向が窺えるが、求職者がこれまでの減少から増加に転じている。
やや悪く なっている				
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度に向けた活動をしている。今までは1社随時契約もしくは1社だけの内示であったが、入札形式になってきて厳しい。この形式では受注価格も下がり、質も下がる。

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〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・売上の数量、単価とも上向いている。ただし、中国輸出などの理由から、鉄鋼関係を始め、塩ビ関係等の価格が上がっているのが、今後は懸念される。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・この数が月売上が前年をクリアできずにいたが、3月は外商、店頭ともにクリアできる見込みである。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・客単価は落ち込んでいるものの、来店頻度、買上点数は確実に上向いている。鳥インフルエンザの影響により、鶏肉の売上は20%減であるが、一方見直された豚肉は10%増となっている。慣れもあるのか消費者の食肉消費に対する反応は極めて冷静で、以前のような落ち込みはない。新生活対応の住居関連品は堅調であるが、入園、入学を対象とした子供衣料が苦戦している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は今まで余分な商品を買わなかったが、最近は単価の安い菓子、ガムなどに手を出すようになってきている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・4、5月に数年に一度の大きな祭があるため、客の気分が売上を押し上げているような状況である。売上内容をみると、祭関係の商品がけん引しているというわけではなく、全体的に商品が売れたことでの底上げである。客数、売上とも前年99%まで戻ってきている。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上は3か月前より悪いものの、客単価、一品単価ともに前年比110%台を確保している。	

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		家電量販店(店長)	単価の動き	・販売量もそれなりに上がっているが、それよりも単価の上昇が目立っている。家電では地上デジタル放送、オリンピックの関連で、薄型ディスプレイ、プラズマテレビ、液晶テレビなどがけん引している。今までよりもインチ数が大型の商品の売行きが顕著である。デジタル家電、デジタルカメラやパソコンなど、春の需要もあり、動きは良くなっている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3月は歓送迎会シーズンということもあるが、法事等の予約が週末に入り、売上は前年同時期と比べ、かなり増加している。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・地方では景気回復の足取りが遅い。来客数は徐々に伸びているが、消費単価が伸びていないことから、売上は増加していない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・第三世代携帯電話は、高機能の新機種が出そろったことに伴い、通常月に比べ、移行数が大幅に増加している。また、相乗効果で新規契約数も上向き傾向になってきている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・2～3か月前の厳しい状況を抜け出し、同業者と比べても割合仕事量を確保している方である。
		商店街(代表者)	単価の動き	・1～3月の売上は、前年比でいくらか伸びている。量は極端に減っているが、その分単価の高い商品が売れている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・3月は気候の変動により順調に売れていた春物商品の動きが止まってしまっている。気候が安定すれば売行きはまた回復する。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・買い控えている様子は特にないが、客は目的以外の売り込みには消極的である。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・キャンペーンの実施により売上は若干上向いている。客の様子は特別変わっていないので、景気はあまり変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月は新卒、新社会人を中心に市場が活性化する時期にもかかわらず、予想を下回り、期待していたような動きはわずかである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・決算月にもかかわらず、販売台数は前年比95%であり、利益率は2%下がっている。
		その他専門店[携帯電話](営業担当)	販売量の動き	・第三世代携帯電話の新機種の動きが良く、春商戦は前年比で10%増程度と予想以上に善戦している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばい、あるいはやや減少しているので、景気は変わらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・県の人事異動が直前に中止となった関係で、送別会が何件かキャンセルとなっている。イレギュラーなことで、これを除けば他は割合良いので、流れはそれなりに良い。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・集客数は前年より多いものの、客単価が下がっているために売上が伸びない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・謝年会、卒業パーティ、昼の歓送迎会の時期に入り、人の動きはあるものの、金銭面は非常にシビアである。市内は空き店舗が目立ち、駐車場になりつつあるところが非常に増えており、不景気には変わりはない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客数は一向に増えていない。各レストラン、宴会等も、営業関係が動いているにもかかわらず、特別増えたという状況ではない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行は例年並みの販売量で横ばい傾向にある。海外は多少上昇傾向にあるものの、見通しの不安定さは変わらない。全体としては、法人旅行関係の販売低迷が続いていることが大きく響いている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・春休みのスタートがこの冬一番の大雪と重なってしまい、大いに影響を受けている。その後も低温の日が続いたことから、前年割れとなっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・週末、土日の降雪による閉鎖により、3月の売上は減少している。平日の年度末コンペは減少傾向にあるが、土日の予約は順調である。
競輪場(職員)	販売量の動き	・販売量、来客数とも減少傾向に歯止めがかかっていない。		
設計事務所(所長)	お客様の様子	・受注は依然として少ないものの、相談や照会が今までになく増えており、客の個人住宅への建設意欲が感じられるようになってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客は住宅購入への意欲はあるものの、土地価格の下落と景気の先行き不安から、長い場合は決断までに2～3か月を要する。
		スーパー（経営者）	それ以外	・3か月前と比べ、売上、客数の伸びが1.5%ほど下がっている。また、買上点数は前年と比べ3%減少している。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・3月中旬より総額表示に切り替えたが、単価が高くなったという客の声が多い。税込み価格であると説明をしているが、売上が5%程度減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・展示会を開催してもお買い得感のある本当に安い車しか売れない。以前と比べても低価格車しか動かなくなっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数の伸びが下がっている。客は消耗品などの本当に生活に必要なものしか購入していない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・新しく道路が開通したため、車がそちらに多く流れるようになり、当店への来客数、販売量は減少している。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・例年であれば、卒業、入学、就職などで中旬ごろから人が動き始めるが、今年は20日を過ぎてても動きが全くみられない。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・卒業、謝恩会シーズンでの宴会利用件数は前年比で30%程度減少している。また、謝恩会の宴会単価は、前年が2,600円程度であったのに対し、今年は1,800円と、同様に30%程度減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・歓送迎会の単価、件数、人数全て減少している。特に単価の落ち込みが激しく、今までは考えられないような金額になっている。前年と比べ2千円も下がっているグループも多数出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として固定客の獲得が伸び悩んでおり、歓送迎会シーズンに入った割に、夜間の需要が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売物件の数も少ないが、顧客ニーズも少ない。客は妥協を許さないのが、成約まで至るのは良い物件のみである。
悪くなっている	スーパー（店長）	それ以外	・3月から消費税の総額表示に対応し始めているが、非常に不評で、単価ダウンの大きな一因となっている。客数は伸びているが、買上点数が大きく落ち込んでおり、対応前と比べて5～10%は減少している。	
	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・100メートル圏内にあるスーパーが新装開店し、営業時間が深夜12時までとなったため、影響を受けている。特に、深夜の売上が落ち込んでいる。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は歓送迎会の月であるが、思うように二次会が入らず、前年の5割減となっている。	
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の部品が売行き好調であることが受注に反映され、受注実績は前年比約20%増となっている。前年比でこれだけ上がったのは初めてで、今までにない好調となっている。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・産機工場用大型コンプレッサの50、75、100キロクラスに増産計画があり、当社の受注も増加している。親工場では、無理な営業もせずに受注を確保できている。工作機械やマシニングセンタ類は40%の増産体制にある。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・建設機械関連、自動車関連の仕事が好調で、期末対応ということもあり一部の部門では24時間体制で増産に対応している。3月は過去最高の売上高を記録する見込みである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・精密機器など製造業を中心に設備投資が増加傾向にあり、雇用情勢もリストラはなくなり人手不足の企業が見られるなど、景気は上向いている。観光地のホテル、旅館も春休みの学生、家族連れで予約はほぼ満員の状態である。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・上層階に入居しているホテルにおいて、イベント等による団体宿泊客や、昼間のパーティ、会議などによるパーティースペースの利用が予想以上にあるので、景気はやや良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度スタートの販促ツールに関する受注が2割程度増加している。内税表示に伴う印刷物の新規、訂正作成のオファーが多い。どうせ作り直すならばという意識からなのか、経費捻出が順調である。

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	・折込チラシの出稿量は前年比101%と、わずかながら増加している。また、チラシサイズの大型化傾向が戻りつつある。本紙広告も順調で、前年を上回っている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関連は回復の兆しがないが、半導体関連は良いので、相殺して変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気をけん引している忙しい企業はごく一部であり、地方の零細業者の厳しい状況は依然として変わらない。材料費の値上げを販売価格に反映できないことは、経営の更なる圧迫につながる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大企業は軒並み業績を伸ばしているが、中小零細企業にしわ寄せがきており、コストは低いまま、採算度外視の受注が続いている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で販売単価は下がっているが、プラチナの高騰により、仕入れ価格は上昇している。売上は前年を上回るほどではないが、落ち込みは一段落というところである。春先になり、ジュエリーに対する関心も増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材などの資材値上がりにより、受注が不振となり、採算は一層悪化している。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、電機産業等からのコマースは変わらないが、商業、サービス業、通信業からのスポットコマースは契約期間が短くなり、受注金額が小口化している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	建設業（総務担当）	取引先の様子	・本年度分ということで11月に見積書を提出していた民間工事が、来客数の減少により、親会社の判断で実施時期が見送られ、早くて秋、最悪で来年ということになってしまっている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規受注の価格はかなり足もとをみられており、注文も低い金額でやるようにと威圧的な感じである。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一部IT関連の製造業からの求人動向は相変わらず活況である。また、情報処理サービス会社からのSE求人も活発である。派遣会社としては、これらのニーズに対応できる人材の確保と、登録スタッフの多様化が急務である。新卒求人もあるが、新卒者は正社員を希望する傾向が強いことや企業側の要求の高さにより、マッチングは難しい。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が徐々に伸びており、この1～2年の中では一番動きが良い。他社も含めて、求人数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人は前年比36.7%増と、17か月連続で増加している。前月比での求人数は平成15年4月から10か月連続で増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比7か月連続で増加しており、有効求人倍率も平成11年4月以降で最高値となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタル家電向けや、半導体、液晶製造装置の生産が繁忙である。請負が多数であるが、IT関連の求人が大幅に増加してきている。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・引き続き製造業が全体をけん引している。建設業における個人住宅は回復傾向にある。運輸業はドライバーが過剰な状況にある。専門職、技術職は採用基準が高く、求職者と企業のミスマッチが解消されないため、高い求人倍率が続いている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求職者数の動き	・採用数に対する求職者の応募総数は前年と変わっていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・依然として人材派遣の求人広告が多いが、一般企業の正社員募集は少なく、厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・この時期の欠員補充について、前年同様に事務職などは必要に応じてパート、派遣などで対応を考えている企業が散見される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・消費税総額表示の影響があり、買い控えや模様眺めの客も多いが、実際の販売単価は上昇しており、全体的に景気は上向いている。
	やや良く なっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・天候不順要因を除けば、2月に引き続き、3月も販売量が前年を上回っている。化粧品の限定キット等の特定商品についても動きが好調である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・毎週水曜日にチラシを配布しているが、大きな売出しでは初日の水曜日に店の売上が1億円を超える日が出ている。これは、前年1年間を通してなかったことで、購買意欲の向上が感じられる。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・セレモニー関連の婦人服が、前年比で伸びている。宝石等の高額品も前年並みで、婦人関連は総じて前年実績をクリアしている。紳士は、引き続きカジュアル関連が厳しいが、スーツは堅調であり、全体的に3か月前より良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年に入り、来客数が前年の4～5%増で、売上も前年を上回っている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・1、2月に比べて、来客数が少しずつ増加している。昨年の同時期と比較しても、着実に増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・低価格商品にシフトしていた客が、美味しければ多少値が張っても良い物を購入するようになっており、弁当等の商品単価が多少上がり始めている。惣菜を一品追加する客も目立っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今までは来客数は増加しても、客単価が低下していたが、3月は来客数、客単価ともに上昇している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・百貨店の顧客層の価格感度が高くなり、当店への来店が増加しているため、売上増につながっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・商品によっては、客は高単価でも購入している。こだわりのある商品、特にデジタル家電などは、ある程度良い商品が購入されており、全体として単価が上がっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・春の新生活関連で、生活家電のまとめ買い需要が高まっている。昨年と比較し、薄型テレビやDVDレコーダーなどのデジタル家電の売上が、単価の上昇につながっている。しかし、その分、パソコンの売行きが若干鈍くなっている。全体としてはやや良くなっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の残業時間が増加しているという話をよく聞く。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・中小企業の社長の財布のひもが緩んできている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・心配されていた鳥インフルエンザやSARS、イラクの影響が思ったよりも少なく、販売量の動きが3月後半から活発になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日によって良い悪いはあるが、3か月前に比べて景気が上向いている感触はある。3月は前半が悪かったが、後半はかなり盛り返している。
タクシー運転手	お客様の様子	・法人他社との激しい競争の中で、利用者の確保に取り組んできた結果、加盟する個人タクシーの団体に収益増の兆しが見えてきている。タクシー業界全体でも高速道路などで実車が以前より多くみられる。		
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービスは、訪問販売により順調に加入が伸びている。また、通信サービスは、3月に入り加入が微増している。		

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		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	・ゲームソフトに関しては、国内が冷え込み、欧米が非常に堅調という傾向が依然として続いている。業界では、中古ソフトの流通、オンラインゲーム、携帯電話等の代替品の脅威を感じており、これらが相まって、開発部門を海外に移転する動きや、海外の会社と業務提携して商品開発を行う動きが出ている。 ・アミューズメント施設については、前年比110%を達成し得る状況である。フードテーマパークの出店要請は増加の一途をたどっているほか、景品ゲームの単価も上昇している。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・計画物件が多少出てきている。また、今まで計画していた物件が、実現可能な方向へ動き出している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・3月は例年に比べ気温が高く、季節品が動かない状況が続いている。
		一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・量販店では、プラズマが売れていると言われるが、地域店ではまだ販売量は少ない。その他の商品にも大きな動きはない。
		一般小売店 [米穀] (経営者)	単価の動き	・2月末の入札で、大幅に米の価格が下がったことに伴い、3月1日から売値も値下げしているが、売上が急に増加しているわけでもない。
		一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	・全体的に春物の売行きは良いが、値ごろ品でないと動かない。高齢者向け商品の売行きは多少低下している。旅行シーズンで、ジャケットの動きは良い。
		一般小売店 [CD] (営業担当)	お客様の様子	・土日の来客数は回復傾向にあるが、平日は閑散としており、客の購買意欲も低迷している。
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	お客様の様子	・季節商品、新入学、フレッシュャー商品の需要は引き続き好調で、単価も1~2割ほど上昇している。一方、身の回りの商品や一般商品の動きが鈍く、購買も約2割程度減少している。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少が目立つ。年度末を打ち出し、家庭中心の商品の販売を実施し、売上をどうにか確保している。
		百貨店 (売場主任)	単価の動き	・普通の商品の動きが悪い。目玉品のような単価の低い商品や、値段は高くても通常ない変わった商品でないと売れない。
		百貨店 (広報担当)	販売量の動き	・3月は土日が3日少ないうえに、気温が低めで後半雨が多かったことにより、2月に盛り上がった春物衣料需要が失速している。特に、婦人服部門が苦戦しており、家具や家庭用品も全般に低調である。ただし、2、3月合計でみれば前年を若干上回っている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・天候不順もあるが、売れるべきアイテムが予定通り売れていない。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・一部、優良顧客層の買上状況は好転しているものの、3月に入ってからの低温、曇天のため、春物の動きが鈍っている。近隣の競合店の改装や新規出店もあり、全般的に苦戦している。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・店頭は春夏物を中心に展開しているが、実際はまだコートを手放せない気候であり、不安定な天候が衣料品の動きに影響している。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・今年のひな祭りは週半ばの水曜日であったことが影響して、お祝いメニューを中心に120%伸びている。また、前半は雨も少なく、暖かい日が多かったため、季節商品の動向が良い。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・来客数は昨年比で100%をクリアしているが、販売量は100%割れが続いている。
		スーパー (店長)	単価の動き	・天候が不順である。食品は相応の成績であるが、衣料品は非常に厳しい。ただし、来客数が少ない割に、良質な商品が売れているため、単価は多少上昇している。
スーパー (店長)	来客数の動き	・3月は来客数が96.3%と、気温が低く厳しい状況であった昨年を上回っていない。特に、主力の婦人服が94.2%、食品が90.0%と不振である。		
コンビニ (店長)	来客数の動き	・2週間続けて週末に花見客が来店し、久しぶりに店の中が賑わっている。一方、給料日を待っての公共料金の収納件数の増加は顕著である。		
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・3月は天候が不順であり、婦人服、特にこの時期のジャケットの動きが予定の6割程度にとどまっている。ただし、客は健康に関する商品に高い関心を持っており、客単価及び商品単価は上昇している。		

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	
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車販売実績見込みは予算達成率95.9%、中古車販売実績は同96.7%と悪くないが、サービス売上高は同85%に終わり、サービス売上の大幅増の思惑が外れている。	
		その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	販売量の動き	・3月に入り実施している商品の強化販売により、販売量は前年を上回る結果を得ている。しかし、客単価の上昇には至っていない。	
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・3月だけを考えれば、送迎会の予約があったので良かったが、それを除けば、以前と変わらない状況である。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の販売量は変わっておらず、ゴールデンウィーク等の商品も思うように伸びていない。単価も上がっていない。 ・国内は、宿泊単価も相変わらず厳しく、土曜日のみ客が集まり、平日の需要が増加していない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・日本でまだ数台しかないデジタル無線を1月に搭載した。当初は客の評判は良くなかったが、現在は客も慣れて、安心して利用している。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年度末の営業努力でテレビ、インターネット共に加入獲得件数は増加しているが、解約件数も相変わらず多く、純増ベースでは目立った変化はない。	
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3月の来客数は、前年比では7%増加しているが、3か月前と比較すると若干減少している。	
		設計事務所(所長)	それ以外	・取引先が、どこに行っても景気が良くなっているという話を聞かないと話している。ただし、当社においては今年に入り、契約物件が出てきている。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・ユーザーの慎重な購買姿勢は変わっておらず、販売棟数、金額とも横ばいである。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の各業種で、客の買上額が減少している。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・3月は春物の催事の中期であるが、前半は気温の低下で厳しかった。後半の気温の上昇とともに、通常であれば商品の動きも良くなるはずだが、今年は良くなっていない。3か月前に比べて、消費はやや低迷している。
			百貨店(広報担当)	来客数の動き	・3月に入り寒い日が続いたため、春物の動きが止まっている。来客数も減少し、全体的に売上の苦戦が続いている。
			コンビニ(経営者)	販売量の動き	・この3か月間の日販に変化はないが、前年と比較すると数%下回っている。
			衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・3月は寒さが戻り、春物が苦戦している。客の出足も悪く、購入に結び付いていない。
			家電量販店(店員)	販売量の動き	・4月から消費税の総額表示が開始されるのに伴い、商品の価格が安くなるのではないかと考える客がいるのか、3月の販売量は少ない。
			乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売量もそうだが、1台当たりの単価が非常に低く、小型車から軽自動車に乗り換える客が増えている。
			その他専門店 [燃料](売場主任)	販売量の動き	・3月は、元売会社がガソリン及び軽油を1円30銭値上げしたが、過当競争で売値が低下しているため、値上げができていない。
			高級レストラン(支配人)	単価の動き	・3月の単価は、昨年比で535円の低下となるなど、客単価の低下が継続している。
			一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3月は異動等で人が動く時期であるが、競合店の増加等もあり、来客数が減少している。
都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・レストランの昼の来客数に大きな変化は出ていないが、接待や日曜夜の家族利用の減少で、夜の来客数が大きく減少している。一方、50名以上で宴会場を利用する歓送迎会は、前年並みである。			
都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宴会件数は増加しているものの、1件の人数の小規模化、低単価が進行しているため、売上が伸びていない。			
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・営業回数と実車率が落ち込んでいる。			
設計事務所(所長)	単価の動き	・単価が一段と低下している。			

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	
	悪くなっている	家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・春の需要の立ち上がり、例年と比較して遅い。最大の需要期を前に、低温や雨天などの天候不順が響いている。これまで好調だったデジタルカメラ、薄型テレビが足踏み状態にある。	
		自動車備品販売店(経理担当)	販売量の動き	・得意先の来客数が減少しているため、仕事量が少ない。	
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・3月前半は天候も落ち着き、暖かかったので、昨年並みに成績が推移していたが、後半は寒い日も多く、来客数が80%台に落ち込んでいる。また、例年に比べて、スギ花粉症関連が大きく落ち込んでいる。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前であれば午前7時半ごろから9時ごろまで、タクシー乗り場に客が並ぶくらい客がいたが、最近は全くそのようなことがなくなっている。	
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・金額の大小に関わらず、3か月前と比べて販売量の動きがない。完成している物件についても、客は見に来てはいるが、購入には至らない。	
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・鉄を削るとくずが出るが、その量はかなり多くなっていると業者が話している。製造業が持ち直しているため、工具屋や油屋の表情も明るくなっている。	
	やや良くなっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・春物、夏物が少しずつ出て、3、4月は受注がかなり入っている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・都心の建物のリニューアルで、まとまった商品の注文を受けている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・最近になって、全国からの引き合いが増加し、成約に至るものも出ている。	
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・取引先の倒産件数が減少傾向にあり、製造業では受注が増加に転じている企業が増加している。	
		税理士	取引先の様子	・取引先の製造業は、以前は倒産する、金がないと話していたが、最近は言わなくなっている。	
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・客や取引先の工場の稼働率が上がってきており、受注量が微増傾向にある。	
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	受注量や販売量の動き	・3月に小規模設備投資案件の受注がまとまり、苦戦が予想された年度末を乗り切り、何とか計画通りの受注量を確保できている。	
	変わらない		食料品製造業(関連会社担当)	受注量や販売量の動き	・食品関係では、あまり大きくは変わらない。鳥インフルエンザの影響が、現場では多少出ている。
			出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前及び前年同月並みの受注量を確保できている。
			金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・年度末の締め切りにあわせて、忙しい毎日となっており、2、3か月前と比べて良い状況が続いている。
			電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月比の売上は87%となっているが、2月に前倒しした分を考慮すると、100%で変わっていない。
			輸送業(経営者)	取引先の様子	・運送業界では、取引先からの値下げ要請が依然として強い。加えて、排ガス規制対策費用の負担増が重なり、苦しい経営を強いられている。
		通信業(営業企画担当)	競争相手の様子	・競争相手も値引きを行っており、価格競争が激化している。	
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・売上は昨年に比べて減少しているため、良くなっている感触はない。空き部屋等も次がなかなか決まらない。マンションが多く建設されており、物件の過剰感がある。厳しい状況が変わらない。	
	広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年の年度末は、予算が余った部分で受注増があるが、今年度はその様子がない。		
	やや悪くなっている	建設業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・官庁発注の工事が激減しているうえ、民間の景気回復は、地元ではみられない。受注も伸び悩んでいる。	
	悪くなっている	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・得意先で、荷扱い業務等に携わっている当社社員の削減数内示を受けている。	
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)	それ以外	・3月1日の派遣法の改正により、製造業への派遣依頼があったり、長期や短期の派遣依頼が増加している。企業の求める人材が専門的であったり、複数名であったりしているため、派遣スタッフを確保すべく、臨時的登録会を実施している。	
		求人情報誌制作会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用を復活させる企業が出ており、採用のためのPRを4月から展開するところもある。	

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・過去3か月間のいずれの月と比較しても、求人取扱数が上回る結果となっている。 ・個人消費の盛り上がりを期待しての動きか、大手の郊外型大型小売店の進出に伴う求人が増加している。 ・景気回復の影響が大手に比べ遅れがちな中小からの求人が増加傾向で推移している。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・4月入社の中途採用が活発である。企業業績が回復したのか、3月中に紹介手数料の支払いを済ませ企業もみられる。
		学校[専門学校](教務担当)	求人数の動き	・求人数が順調である。ここきて、コンピュータソフト開発系は勿論、それ以外の求人も目立つようになっている。
		学校[短期大学](総務担当)	求人数の動き	・インターネットによる求人シフトしているにもかかわらず、紙ベースの求人票も昨年と同程度きている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・採用者数は増加しているが、解約者数も増加しているため、総数はあまり伸びていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年同月と同数となっている。求職者数は減少していない。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・平成17年3月卒業者を対象とする現在までの求人実数は、昨年同時期と比較してほぼ横ばいの状況で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・売場の人員体制が3から1.5に減り、採用者の年齢が40代迄で販売経験が必要である等、求職者の条件が厳しくなり、若くて即戦力のある人材のみが採用される状況である。販売力があっても履歴書選考の時点で不採用になる50代の雇用が非常に難しい。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・事業縮小から、人材採用を控える企業や店舗が目立つ。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・募集件数が大きく減少している。広告を出さず、張り紙で済ませたり、社員はもちろん、パート、アルバイトの採用よりも、業請け、派遣に切り替えるところが増えている。

5. 東海(地域別調査機関:(株)UFJ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	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が増加しており、客の雰囲気も全体的に明るくなってきている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊の稼働率、宴会の件数ともに前年を大幅に上回っている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・単価は特に動いていないが、販売量が増加している。特に土日の売上に現れている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・前月と比べて荷動きが多少改善している。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・比較的天候にも恵まれ来客数は増加している。客単価も、安価商品をたくさん買う客が増加しており、若干ながら上昇している。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・単価は依然として低いが、ギフト用の販売量はわずかに増加している。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・海外特選ブランド品、衣料品のなかでもコートなどの重衣料の売行きが好調である。
		百貨店(外商担当)	単価の動き	・高額宝飾品は良くないが、紳士服、婦人服ともに衣料品は良くなっている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・客は相変わらず安価商品を購入するが、買上点数は増加している。
		衣料品専門店(企画担当)	単価の動き	・冬物は良くなかったが、春、初夏物の動きは良くなっている。新商品の価格帯も昨年に比べてやや上がっている。春物のセールは2~3割引の動きが良くなってきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・決算月でもあり、新車販売台数は目標をクリアしている。景気に明るい兆しが見えることから、客は車を買って替える行動に出ている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・来客数、問い合わせ件数は微増程度であるが、客からは購買意欲が感じられる。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・新車販売が好調である。グリーン減税が終了するが、来客数は減少していない。 ・客の話にも景気が良いという話題が出てくる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・愛知万博関連、中部国際空港関連、自動車企業関連などで建築現場が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・桜関係のイベントの予約が好調である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・近辺で工場増設などの設備投資が行われているため、関連者の宿泊が増加している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・名古屋のホテル業界は3月がハイシーズンだが、今年は例年と比べても宿泊客が多い。海外から愛知万博の視察団が訪れている影響もある。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の動きが出始めている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・企業の社員旅行が徐々に復活してきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年度末で問い合わせも多く、新規契約数は好調である。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェア開発の受注が予定通り順調である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・客からの問い合わせが増え、予約数も着実に増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・都市部では単身赴任や短期赴任時の家具付きマンズリーマンション、ウィークリーマンションの需要が新たに増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の販売数がやや増加しつつある。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・新築物件が増加している。企業の設備投資に伴う工事も増えている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・薄型テレビへの関心が高く、買い替えではほとんどの客が薄型デジタルテレビを購入している。しかし、買い替え理由のほとんどは故障などで必然的な買い替えである。他の家電製品の販売落ち込みや単価ダウンも大きく響いており、全体の売上増には至っていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月は、客単価、来客数に伸びこそないものの減少することもなく、全体的に下げ止まっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・引き続き、来客数が減少し客単価も低下している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・気候の変化が激しく客足にも影響している。水物商品と年度末の会社行事向けで売上を保っている状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・婦人コートが好調であるが、トータルコーディネートでまとめ買いする客は依然少なく、購買意欲はあまり感じられない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ヤングキャリア向け婦人服ではカラフルな春物コートなどのヒット商品があるが、店全体の売上をかさ上げするほどではない。雨が影響もあり、月合計では前年並みの売上となりそうである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・土日の日数が1日ずつ少なく、ヤング部門で売上が若干減少している。寒暖の差が激しいことから、紳士、子供服部門でも苦戦を強いられている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は確保できているが、売上にはつなげられていない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店との価格競争で安売りをしている結果、店舗同士で売上を減少させている状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として回復せず、96%前後で推移している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・売上高は前年比92%で推移しており、明るい要素は特に見られない
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価が上昇しない。 ・客の購入量、金額が決まっているため、何かの売上が増加しても別の売上が減少し、全体的な売上は変化していない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・特売商品は絶好調であるが、通常商品の動きは極めて鈍い。来客数増加、単価低下傾向は相変わらず続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月上旬は良かったが、後半は気候に恵まれていない。春休みの行楽客も大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上前年比は約99%で推移しており、次月には100%超えが見えている。競合他社との厳しい状況は続くが、景気は横ばいである。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・セール時にのみ来客数が増えるだけで、個人消費の回復は感じられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量は増加しているが、相変わらず単価の低い商品が売れている。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・売上で前年を上回る店が出ている。良い店、悪い店はあるが、平均的に上昇傾向は続いている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量の落ち込みが止まらない。単価も低く、動きは良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月で順調に推移してきた販売量が中旬以降は止まっている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・低単価が継続している。買上点数も伸びておらず、単品買いがほとんどである。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・既存店の売上達成率は横ばいで、低調なままである。現状維持が続いている。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲は相変わらず乏しい。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・売れる商品は決まっており、売れない商品はまったく売れない。
		高級レストラン（スタッフ）	それ以外	・週末や祝日の個人客は回復しつつあるが、平日の法人客は減少傾向が続いている。しかし、追加料理や高価値メニューの出数が増えて客単価が上昇しているため、売上は横ばいを維持できている。 ・月々の実績は曜日構成などで大きく影響を受けるが、毎日の推移を見ていると基調に変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客から景気が良くなってきたという話を聞くようになってはいるが、タクシー業界としてはまだまだの状況である。
		タクシー運転手	単価の動き	・客数は変化していないが単価が低下しており、長時間労働を強いられている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・遠距離利用の客が減少しているため売上は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・クレジットカード利用の客数が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・通信料金への出費は依然として減少傾向である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・平日の来場者数は伸びていないが土日は満員のゴルフ場が多い。最終的には一定数の確保ができています。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動き、客単価に変化はない。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・来客数に変化はあまりみられない。
設計事務所（職員）	それ以外	・大手住宅メーカーでは住宅発注数が増加している。ただし、設計事務所に景気の良さが浸透するには2年程かかる。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店の低価格販売に影響を受けている。対策を色々練ってはいるが厳しい。	
	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・土日の日数が昨年に比べて3日も少なく低迷している。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・入学式用の革靴の購入は単価が低い商品が中心である。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の低下傾向は継続している。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は新入学などで売上増加が見込めるが、今年は苦戦している。	
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数の動きに昨年のような伸びが見られず、前年比マイナスが継続している。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は送別会等があるが、入出が多いのは給料日の週末のみであり、他の日は芳しくない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は例年並みであるが、送別会がさらに小規模になっているため売上は減少している。	
	旅行代理店（経営者）	それ以外	・年度末であるが、前年比で著しいマイナスである。	

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	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は半額の店など割引店にかなり流れている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・引き続き客の回転が悪い。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。	
	悪く なっている	美容室（経営者）	お客様の様子	・年金生活の客が多く、売上は伸び悩んでいる。	
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連が好調なのに加え、一般の製品の動きも良くなっている。	
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、販売価格が上昇している。景気に力強さが加わっている。	
	やや良く なっている	化学工業（企画担当）	それ以外	・来春の新卒者の採用活動を行っているが、特に文系で大手企業の採用枠が大きくなっているのが実感できる。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・素材インフレの影響で鋼材の調達難が続いており、仕事を抱える顧客は急いで鋼材を手配する傾向が定着し始めている。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・加工品の受注、設備の引き合いともに増加傾向である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新機種効果と海外の景気回復で受注量、販売量ともに増えている。ただし、全体としてはやや上向き傾向だが、国内では地域によってばらつきがある。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・まとまったリピートオーダーが入ってきている。市場の景況感がやや好転している影響で、夏物の生産に向けて設備投資意欲が現れてきている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・例年3月はチラシが最も多い月ではあるが、今年は早々に目標をクリアしている。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業ではリストラが一段落している。また、建設関係では耐震補強やリフォーム関係業者が忙しい。 ・全体的に雇用も少し上向いている。特に高齢者関連の病院などでは人員確保の募集もあって好調である。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・自動車関係のシステム開発などの新規案件の話が出始めている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・仕事があふれており、超多忙状態が継続している。値上げ交渉なども起きている。取引先も前向きである。	
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新プロジェクトが増加傾向で、グラフィック関連も継続的に仕事が入っている。	
	変わらない		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	・決算月で販売量、受注量の伸びを期待していたが、それほどでもない。
			一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・かなり具体的な設備投資計画の情報は増えている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・鋼材関係の値上げ要請が来ているが、製品価格に転嫁しようにも競争激化の中では思うようにできず苦慮している。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は全体的にやや増加傾向だが、必要最小限の発注が増加しており、小口注文に対応するため利益は圧迫されている。	
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	受注量や販売量の動き	・海外販売の好調に支えられており、生産負荷は高水準を維持している。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築資材が高騰しているため、価格競争は激化している。	
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・昨年と比較すると荷動きは良くない。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・一般貨物に動きは見られるがまだ一部分であり、力強さはない。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当初の予定より貨物量は増加していない。例年落ち込む時期であるが、落ち込み方が予想よりも大きくなっている。	
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税の総額表示関連で特需があり、広告や印刷関連の事業者は大変多忙である。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・素材の質を落としたり、少しでも数量を減らすなど、企業側では予算を抑える動きが相変わらず多い。	
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先企業の業績は、従来と変化がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	やや悪く なっている	印刷業（営業担 当）	それ以外	・売上が3か月連続して対前年を下回っている。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・原材料高が収益を圧迫している。
		輸送用機械器具 製造業（統括）	取引先の様子	・取引先の業績が悪化しリストラを進めているため、 受注単価の大幅な低減要求がある。そのため当社の採 算確保が次第に難しくなっており、受注数量も減少し ている。
	悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	それ以外	・受注量と販売量は3か月前と比較して140.1%の増 収である。しかし、経常利益は大幅な減益となってい る。
		非鉄金属製品製 造業〔鋳物〕 （経営企画担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格は非常に上昇しているが、販売価格は据 え置きなしい低下の傾向にあり、収益を圧迫してい る。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・取引先の各業種とも順調に受注が増加している。人 材不足が少しずつ現れており、受注残が増加してい る。
やや良 くなっている	良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣の受注が堅調に推移しており、相変わらずス タッフが不足している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は前月に引き続き前年同月比で増加してい る。企業訪問時にも景気回復が浸透しているのがうか がえる。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較して150%近い。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・愛知万博関連で企業から派遣等の問い合わせが入り 始めている。
	人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・仕事量が増加しており、求職者は条件の良い仕事を 選ぶことができる。	
	新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・期末調整の影響もあるが、流通、サービスなど製造 業以外の業種でも求人数が増えてきている。医療介 護関係では人手不足に陥っている。	
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告全体の件数は伸びていないが、パート、ア ルバイト、一般求人では技術、建設系が増加してい る。特に技術系企業が採用に熱心である。	
	職業安定所（所 長）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.85倍と前月比で0.07ポイント低 下しているが、これは新卒者の採用受け入れに伴うも ので、全体的には良くなっている。	
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して月間有 効求人数が7.52%増加し、月間有効求職者が4.33% 減少したため、0.13ポイント上昇の1.19倍となっ ている。前月と比較すると0.05ポイント上昇し9か月連 続の増加である。 ・新規求人の前年同期比は、運輸・通信業、小売業、 建設業ではそれぞれ-7.9%、-1.7%、-1.2%と減少 しているが、サービス業、製造業では31.9%、6.9% 増加しており、全体では10.9%の増加である。	
	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・企業規模や業種に関わらず業務の拡大がみられる。	
	学校〔専門学 校〕（就職担 当）	周辺企業の様子	・新卒求職者の就職活動は例年より順調とみられ、会 社説明会への参加予約は前年比で約2割減少してい る。女子学生がほとんどで、男子学生は文系、理系を 問わず来ない。	
	変わらない	アウトソーシ ング企業（エリア 担当）	求職者数の動き	・自動車関連、IT機器関連からの求人数は相変わら ず多いが、応募者が現れないような状況である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.20倍と前月から0.01ポイント上 昇しているが管外発の求人が多く、管内のみでは1倍 を割り込んでいる。 ・新規求人は全体では微増にとどまっている。一般常 用求人は減少して請負やパート求人が増えており、非 正規雇用が増加傾向にある。 ・若年者の求人倍率は高まっているが、経験不足など で不採用になるケースが多い。 ・産業別では卸・小売業や飲食店からの求人が伸びて おり、製造業も微増である。
		職業安定所（管 理部門担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.40と6か月連続でわずかながら上 昇しているが、中高年齢層では0.63と依然として厳し い状況である。

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
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・首都圏で自動車メーカーやデジタル家電メーカーが積極的な採用をしている影響で、東海地域への人材流入の勢いが弱くなってきている。
	悪くなっている	-	-	-

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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売量が増加している。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に商品の動きはようやく活発になっている。来客数や1人当たり買上点数が若干増加し、売上も上昇傾向にある。こだわり商品や新商品などが動き出したため、利益も徐々に増加傾向を示している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・デジタルカメラの単価に低下傾向が見え、売上の増加率が鈍り始めたものの、デジタル家電全体では好調である。また、マッサージ器や健康関連商品が好調で、売上アップにつながっている。
	変わらない	その他専門店【医薬品】（営業担当）	販売量の動き	・前月に続き、1人当たり買上点数が好調で、前年の5.2から5.5に増加したため売上は微増している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月の前半は全社キャンペーンのため前年より好調に推移し、後半は送別会の団体客と旅行者が順調に来店している。単価も前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず夕方や夜の客は少ないが、日中のタクシー客はある程度確保している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春休みに入り、個人の来場者数が前年比増加している。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・今月は前年に比べ祝日と土、日曜日が3日少なかったため、メンズフロアは非常に苦戦した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3月は来客数が前年割れとなったが、客単価は前年を上回った。これは例月とは逆の動きである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購買傾向が世代により異なっている。若い主婦層は単価の安いばら売りの商品を無駄なく購入し、30代後半から40、50代の主婦は多少高くても品質を重視する傾向にある。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・昨年に比べて良い状況にはなっていないが、来客数や単価のダウンは落ち着いてきた。	
	スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は今年に入ってから常に前年を上回っているが、一品単価は前年より下げ止まり感はあるものの低下しており、客単価も若干の低下傾向が続いている。また、客の買い回り頻度が高くなり、無駄な物は家にストックしないという態度が完全に定着している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・酒の販売を始めたにもかかわらず、客単価が上がらない。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の落ち込みが少なくなり、悪いムードが若干収まってきた。	
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・3月は昨年に比べて祝日と土、日曜日の日数が3日少なかったため、売上に影響があった。ダイレクトメールなどの発送で対応したが、カバーしきれなかった。	
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月は北陸で最大の需要期であるが、新型車は売れているものの、既販車は伸び悩んでいる。		
その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・外資系元売りの販売攻勢が強いため、まだ激戦が続いている。		
その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・高い酒や高級食品はそれなりに売れているが、他の酒や食品は不振である。		
スナック（経営者）	来客数の動き	・客の話題も少々明るくなってきている反面、相変わらず職種によって厳しさが感じられ、依然二極化現象が見られる。 ・3月の当店の売上は例年の1割増である。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨秋以降、個人、小グループの客の予約が順調である。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの通常営業、婚礼ともに好調で前年を上回り、一般宴会でも3月に入ってからの受注が伸びている。しかし、婚礼宴会の減少が大きく、売上は前年を下回る見込みである。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・仕事の主体は増改修である。業界全体としても明るい話題に欠けているが、個性的で差別化できる設計業務が少し続いているのが救いである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・季節的要因として2、3月は住宅購入に意欲的な客が増える時期であるが、前年との比較では展示場への来場者や契約が若干増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1、2月に比べれば客の動きは若干良いが、前年に比べると販売量の動きは鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年実施しているキャンペーンに対し、客の反応は前年並みにとどまっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	販売量の動き	・3月26日から消費税の総額表示に踏み切ったが、その後5日間は客に割高感を与えたためか、買上点数と売上が若干減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年と比較すると、祝日、土、日曜日が3日少なく、天候が不順であった。また、店頭の新物に対しては客の慎重な態度は変わらず、接客に時間をかけても即決につながらないなど、非常に様子眺めの感が強い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに下降気味である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ヘビーユーザーの客は増えているが、従来1日に何回も来店する客の頻度が若干落ちてきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客の財布のひもはまだまだ固い。今年のシングル需要もマンションなどの備え付け設備が多くなったため、必要最小限のものしか購入せず、総体的に単価は落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・最大需要期ながら、新型車を持たない当社では全く盛り上がりがなく、過去に例を見ないような極めて低調な3月であった。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・11月以降、受注件数は好調に推移していたが、3月は前年比90.2%と急激に落ち込んだ。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人やグループの客の動きはやや順調であるが、バスで移動する募集ツアーや企画ツアーの動きが鈍いため、全体としては前年同月を下回っている。
	悪くなっている	競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は3か月前と変わらないが、1人当たり購入単価は3%程度減少している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ヤングキャリアの来客数の減少が止まらない。理由は気温が上がらなかったこともあるが、従来取り扱ってきたブランド商品が店頭から撤退したことが大きい。
企業動向関連	悪くはない	タクシー運転手	来客数の動き	・依然利用客は増えない。特に日中が少なく、待ち時間が長い。朝夕の通勤時間帯もマイカーやバスが多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・前年同月や3か月前との比較で受注量が増えている。また、一部ではあるが従来の値下げ分の値戻しが受注価格に反映されている。ただし、納期の厳しさは増している。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関係、特に移動体通信関係の部品について、新規製品がかなりの量で各社へ発注されている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の眼鏡メーカーは非常に多くの注文を抱えている一方で、仕事のないメーカーもあり、二極化がどんどん進んでいる。全体としては受注量が増えている。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大衆薬の販売では暖冬の影響か、風邪関連商品が不振であった。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともこの8か月間はほとんど変わっていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・期末月のため月初を中心にそこそこ動いたが、月末の盛り上がりは特に見られなかった。月間の荷量は消費税の総額表示の関係もあり、それほど動かなかった。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格、荷量ともに横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・債権譲渡登記の活用や全国に店舗のある会社の合併などがあるが、一部の動きにとどまっている。

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
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・鋼材価格の上昇と納期の長期化により、価格転嫁が難しい場合はコストアップにつながり、厳しくなっている。
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	・派遣社員の要請件数がやや増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の取扱件数が過去最高を記録した。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の状況は前年同月比で5%増となっている。特に東京、名古屋からの出稿が目立っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・設計技術者や電気技術者などの求人依頼が増えている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は確かに多くなっているが、これは量的なことであり、質的には派遣、請負、パートなど非正規従業員型の求人の割合がかなり高く、景気回復とは言い難い。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニが近隣に3か所できたものの、当店ではサービス向上のためパートから正社員に切替えたことで、それが実を結んできている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストランの来客数は中旬以降、伸びてきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規webシステム等、新しいビジネスプランに投資をする企業が、特に大企業で増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・依然として客は慎重に商品を選んでいるが、高額商品が売れ始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新規スーパーの出店で、依然として来客数は落ちているが、家族連れが増えて売上は伸びている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・天候が良くなるにつれて来客数も増え、安い商品より品質の良い高額商品が売れるようになってきた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ファッション関係は順調で、特にオーダーメイドの動きが順調に推移している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・宝飾、時計、美術品などの高額品の動きが良い。富裕層の消費に活発さがみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・常備商品への反応が以前と比べると良くなっている品物が多く、スーツ関連やスプリングコート関連が2桁の伸びを示している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬から気温が上昇して来客数も増えたことで、スプリングコートやジャケット等の春物の動きも活発になり、売上も好調に推移した。また春のプライダル関連商品やマザーニーズを中心としたモチベーション需要も前半は苦戦したものの、後半に盛り返し、前年を上回る結果となった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額品の引き合いは少なかったが、客がアクセサリやハンドバックなどを迷うことなく買う様子から、2、3年のなかで最高の景気の明るさが感じられる。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・高価なスーツの購入を辛抱していた客が戻ってきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・住宅事情の関係で、エアコンや照明器具は伸び悩んでいるものの、薄型テレビ、洗濯機、健康器具等の売上は大きく前年を上回っている。また、薄型テレビの平均単価は前年に比べ30%アップしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車の販売台数は前年度より大幅アップしている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車のグリーン税制が3月までという要因などで需要が活発であったため、販売台数は過去10年間で最高、会社全体でも新記録であった。		

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
		自動車備品販売店（営業担当）	来客数の動き	・どの店舗も3月は決算セール等をしているので、人通りも多く来客数が増えた。商品のアピールがしやすい店内ディスプレイに変えたため、いつもより売り逃がしがなくなった。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数が既存店前年比でほぼ100%を維持しているうえに、客単価が107%と伸びている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・客のニーズは単価の高いものに移行してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は今月も前年をやや下回ったが、下旬にかけて伸び率が大きく、観光客及びビジネス客の動きが活発化してきた。全体では、婚礼や歓送迎会增加した一般宴会部門、会社説明会利用が大幅に増加した会議、レストラン部門が大幅に伸び、前年の収入を大きく上回った。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月に入り客の動きが良くなってきている。特に宿泊客が前月比20%ほど増加していて、これは2月と3月の特異性を差し引いても好調である。レストランでも宿泊ほどではないが前月比10%ほど増加している。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは曜日配列が良く、特に海外旅行は1人当たりの単価が2.5万円上がり、大きく底上げをしている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・関東の大型テーマパークをはじめ、温泉旅行など国内旅行が堅調に伸びている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行ともにゴールデンウィークを中心に受注が大幅に伸びている。夏場はこれからであるが、先行販売状況も順調であるので、このままの状況が推移すればかなり期待をもてる。海外旅行についても今春から航空会社が大幅に増便を決定しており、旅行会社としても思いきった商品展開をできる環境にあり、十分勝負できる状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・割引サービスを始めたことで中距離や長距離の客が戻ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜勤乗務者の営業収入は遠距離割引効果が出ず、今ひとつ回復感がないものの、昼間の乗客数の改善傾向は依然として堅調である。
		通信会社（経営者）	それ以外	・新たな商品開発や、他業種とのアライアンスによる仕事の話が増えてきている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数は少し良くなっている。団体客数が前年に比べて増加している。
		その他レジャー施設【球場】（企画担当）	来客数の動き	・プロ野球公式戦が開幕したが、初戦の観客数が非常に多かった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅購入希望者、買換え希望者が増加傾向にあり、資金的余裕のある顧客層が動き出している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・具体的な売買案件が増えてきているように感じる。また、一部の区域であるが、市内中心部の商業用地的地価に若干上昇気配がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高額案件を担当しているが、最近販売を開始した案件が予想以上の引き合いであり、早期売売が見込めそうである。
		その他住宅【展示場】（従業員）	お客様の様子	・住宅を1年以内に建てたいという客が増加している。これは大型住宅ローン減税の1年間延長及び住宅取得資金贈与の3500万円までの非課税枠の延長の効果と考えられる。
その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・マンションデベロッパー各社はおおむね順調な決算期を迎えた様子である。新築マンションの販売在庫も2年ぶりの低水準となり、今年度の新規供給抑制の影響が見受けられた。		
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・気候が不順で人出の好不調がはっきりしていた。
		一般小売店【花】（経営者）	来客数の動き	・卒業祝い、退職、転勤等、花束の注文は増加しているが、内税表示の影響が税込での注文が増えたため、売上としては大きな増加がみられなかった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春らしい気温が数日続き、出足が遅かった春物に動きがみられる。但し気温が一気に上がったため、春物コートなど奥行きを準備していた商材は販売時期が飛んでしまい、3月下旬の花冷えによる需要に期待という不安定な状態である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・高額品の動きがやや悪くなってきている。特に時計の不振が目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・日用必需品等は活発に動いているが、高額商品についてはまだまだ動きが鈍い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・鳥インフルエンザ等の影響で、消費は低迷している状態が続いている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・鶏肉、牛肉の需要が落ちてきている。また5%引きで税込み表示をしているがあまり効果がない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・衣料品、食料品、住居関連品の全般にわたり、1点当たりの単価は下げ止まりつつあるが、1人当たりの買上点数の前年実績割れが続いており、買い控え傾向がある。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・天候不順であったとはいえ、売出しをしても来客数は少なく販売量も少ない。また、外商顧客がけん引していた宝石などの高額品も今月に入って悪くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・薄型テレビをはじめデジタル関連は好調に推移しているが、白物家電は相変わらず伸び悩んでいる。
		家電量販店（経理担当）	お客様の様子	・来客数等には大きな変化はみられないが、4月より導入される消費税の総額表示方式による値引期待により、買い控えがみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・新車、中古車とも月次予算台数は達成できたが、単価が安い車両が多くて、収益目標を大幅に下回る。サービス売上においても同様である。マンション、電化製品等は高価格のものが好調のようであるが、自動車はまだ状況が異なる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・前月に引き続き顧客動向に大きな改善はみられない。買上客数は前年より若干増加しているが、目的買いに徹している。また買物額も決めているようで、プラスアルファの買物が少ない。以前のような目的買いも抑えるといった悲壮感はないが、高額商品の動きはまだ鈍い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・年度末で予算執行に伴う注文は多いが、一般客からの注文は相変わらずの低水準が続いている。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・例年客が減ってくる時期ではあるが、周囲の旅館の様子をみても減り方が極端である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪のタクシー料金は、500円から650円まで広がったことで、競争相手が多くなった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・気温の変化が激しかったため、当店に多い年配の客のなかには、体調を崩した人が多かった。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は若干減少しているが、各種キャンペーンやセット割引などの販促活動の結果、販売量はほぼ前年並みとなった。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・今年は昨年に比べ暖かくなるのが早かったこともあり、衣替え対応のクリーニング利用開始時期が多少前倒しとなった。
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近くの大手百貨店が3月末に閉店するため、先月に続いてかなり規模の大きなセールをしている影響で、周囲の店は閑散としている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月には春物の動きが活発化したが、3月に入って気温が急激に低下し、大苦戦を強いられている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・近郊に大きな商業施設がオープンし、来客数は前年に比べ5.3%のマイナスとなった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新作商材や春物商材の前面展開にて売場の活性化を図ったが、前年より苦戦している。特に弁当箱などの春物商材の販売量が不振で客単価の低下が大きく、前年と比べて10%減で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・キャンペーンによる売り込み攻勢をかけているが、目標の到達には至っていない。販売や修理代に関してもクレジットや分割を希望する客が多く、手持ちの資金が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・送別会等を行う会社があるが、繁華街に出ないで各会社の近くで行うところが増えている。
	悪くなっている	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・売上も伸びず、単価もシビアになってきている。周りでは閉店するところも多く、当店も厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店、100円ショップの出店、道路開発による交通量の変化等、様々な要素が重なった結果、来客数、販売量、単価すべてにおいて悪化傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数が減少しているだけでなく、立地している商店街の来街者数も減少している。

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
企業動向 関連	良く なっている	通信会社（経営者）	お客様の様子	・大口の受託顧客から、サービスの停止が提示され、経営的に縮小せざるを得ない状況である。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・青年会議所の入会面接を担当しているが、昨年と比べて明らかにベンチャー企業が増えていることと、自ら望んで応募する企業が増えた。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・液晶テレビがかなり好調に推移しており、全体をけん引する形で実績が伸びている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・鉄鋼の原料不足に伴う材料不足のため、ユーザーからの実需以上の材料買いが入っている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・航空機部門はますます不況であるが、その他の製造業は生産量が増えている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・従来の試作品が量産化に移行しつつあり、ユーザーからモデル変更の注文も受けた。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・家電ではデジタル関係が良いという傾向にあるが、自動車関係でもハイブリットカーの部品の供給が増え てきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・取引先では電子機器関連や半導体素子関連の企業が急に忙しくなっており、ステンレス加工品などの仕入先から、値上げ要求が来るようになった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・年度末で土壌汚染調査がかなり忙しくなっている。決算を控えた土地の売買の動きが活発である。
		輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き	・年度末ということもあるが、学校関係や官庁関係に事務機器や備品の配達が増えている。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・鋼材等の資材価格の高騰が懸念材料であるが、建機製造業、美容サロンなどのサービス業の売上は増加している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・地域ごとに格差はあるものの、品質の高い大阪市内商業地の売却物件については、購入希望者が多数集まり、価格も上昇傾向にある。
	新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・春の転宅シーズンで、読者の移動が激しくなってきた。折込チラシも2月、3月と増えてきている。	
	その他非製造業 〔民間放送〕 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・テレビスポット需要が引き続き高いレベルで好調を維持している。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・問屋の売上が前年比で2割減少したという話を耳にした。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	競争相手の様子	・今年に入ってから競争相手の様子では、あまり変化がない。消費税の表示変更でラベル、シールはよく動いている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格は上昇しているが、受注価格は相変わらず低迷しており、ゼネコンを取り巻く環境は厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・3月に大型検査装置を納入したが、それを使っての生産予定がフル生産状態になった。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・年度末に向けて、住宅関連等の大口顧客の部材の荷量が増える必要はないが、業務の平準化のため駆け込み需要は落ち込んでいる。一方、他の一般貸切では、外販部分で運賃は安いが、引き合いが増えている。
不動産業（経営者）		受注価格や販売 価格の動き	・大阪市中央区の飲食テナントの賃料は下げ止まり、空室も目立たなくなっている。	
広告代理店（営 業担当）		取引先の様子	・広告主のなかでも、次年度に向けて積極的に広告出稿を計画している企業もあれば、かなり厳しいところもあり、一概に良いとも悪いともいえない。	
コピーサービス 業（従業員）		受注量や販売量 の動き	・決算前の調整ということもあり、業績が好調だった企業からは大口の印刷物オーダーが入稿したが、反対に不振だった企業からは注文が大幅に減少した。	
その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）		取引先の様子	・企業の経常利益が増加していると報道されているが、得意先についてはまだそれが感じられない。	
やや悪く なっている	繊維工業（団体 職員）	受注量や販売量 の動き	・原材料の綿糸価格の高騰、受注量の減少などから、採算の悪化が更に深刻になっており、休業する企業も出てきている。	
	通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・年度末になり、移転などのメンテナンス注文が増加したが、駆け込み需要がそれほどなかった。	
	広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・各SCともに来客数はやや増加しているようだが、テナント小売業の客単価は減少している。	
悪く なっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・消費税の総額表示で、仕入先に値引要求する取引先がでてきた。	

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
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)	雇用形態の様子	・企業から正社員採用を前提とした人材紹介などの需要がおう盛である。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・高度な技能を有する人材が不足し、雇用のミスマッチが解消できていないものの、求人数が増加傾向にあり、新規案件も短期的な内容から長期的な受注となってきた。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・求人案内を出す会社の動きが安定してきている。小口の案内広告の広告主、人材紹介業などの動きが多少出てきた。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・年度末を迎えて、特に人材派遣会社からの登録者募集告知の広告が活発に動いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が9か月連続でプラスとなっている。また、依然として雇用形態でのミスマッチはあるものの、就職数、充足数がともに3か月連続で増加に転じている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人数は対前年比で2桁の増加であるが、求職者数の推移は減少傾向が続いている。ただ、求職者の現況をみると、在職者であって求職を行っている人が増加している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数はここ6か月で急速に改善しており、昭和55年2月以来全国平均を上回っている。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・この時期になると、平成16年度の採用中止を決定した企業からのレターが届くが、例年に比べて非常に少ないように感じている。
	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・平成15年度の求人数は前年度に比べ2.1ポイントの微増であった。規模別では大企業、中堅企業からの求人が増加した。また、業種別では製造業、不動産業が好調であった。	
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年度末で駆け込み需要がある時期だが、今年は一切ない。ただし、IT関連企業には根強い需要がある。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・例年通り新旧のアルバイト、パート異動があり、求人数は昨年と変わらない。今年になって求人情報の件数が増加したといわれているが、一部の業者が複数の媒体に重複させて求人企業を掲載しているためであり、実際の求人企業数は増加していない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	雇用形態の様子	・ビルメンテナンス会社で、嘱託社員を減らしパート勤務に切り替えるところが出てきた。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求職者数の動き	・求人数は増加したが一時的なものに過ぎない。例年に比べて求人にかける予算が減ったのか、小さなスペースでの掲載が増えた。
	やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	民間職業紹介機 関 (職員)	求人数の動き	・3月の求人数としては史上最悪のレベルである。しかも、それでも人々は驚かないという雰囲気になっている。ただ一部では、業者の淘汰が進んで、今後は少し経営が安定しそうなどところもある。	

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	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・入学、卒業、就職などのお祝いで、大変多くの家族連れが来店しているが、どの顔も明るく、客の中から若年層の就職も次々と決まっているという話も聞かれた。
		商店街 (代表 者)	お客様の様子	・広島市内周辺郊外部に大型ショッピングセンターが相次いで開店したこともあり、客のフットワークが2月から軽くなったと感じられる。直接販売には結び付いていないが、客の動きがある。
	やや良く なっている	一般小売店 [書 店] (経営者)	お客様の様子	・教科書などの動きとともに、店内の人の動きも、高校生を中心に良くなっている。
		一般小売店 [100円商品] (店員)	お客様の様子	・客の様子、また、販売量、単価の動きからも、少しずつ上向いている。
		百貨店 (販売促 進担当)	単価の動き	・一部婦人服や新商品の動きは良くないが、ヤングブランドや化粧品、特選雑貨については非常に動きが良く、また他の高額商品の動きも良くなっている。

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
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・例年の季節商品主力のリクルートやフレッシュアーズのスーツ需要は、就職難も重なり前年をかなり下回ったが、近郊百貨店の開店により、これまでにない、夕方のミセス層を中心とした来店客が見込めるようになり、結果としてカジュアル商品の動きが良く、景気もやや上向いてきたと感じる。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・市内百貨店のリニューアルオープン、郊外ショッピングセンターの新規オープンに伴い、市内および郊外への買い物客が増えているとともに、県外からの来店者も増加している。来店者は購買意欲があり、何かしら購入している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価も、以前より若干良くなり、一人当たりの買上点数も、若干ながら上向いている状況である。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・今春は、例年のような就職進学シーズンの買い控えの傾向がほとんどなく既存店ベースでも順調に推移しており、来店客数が103%と増加傾向にあるとともに、販売量はそれ以上の105%に増加した。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなって久しく、それが当たり前前の状況であったが、最近ではこちらから商品の良さや販売したいものを勧めると、購買に結び付いてきている。競合店や長時間スーパー等の影響で引き続き厳しさは残るものの、わずかだが景気回復の兆しはみえている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・フレッシュマンを中心に来店があるが、以前のように低価格志向の客は少なく、一通りそろそろセットで、4万円から5万円のものを購入している。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	来客数の動き	・3か月連続して、出産お祝いに対してのお返し物が伸びており、結婚式の引き出物関係も好調である。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・レストランで追加料金のチョイスメニューの売上が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・近郊で大型店舗の新築、改装が相次ぎ、それに伴う人の流れが多く、宿泊、レストラン関係が好調である。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・依然として個人住宅向けマンション、1戸建住宅の新築が多く、それも早期に販売できている。また、個人向け建築屋からも忙しいと聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場、現場見学会等において、以前よりも客の反応がやや良くなっていると感じられる。来場者も1割増である。
	変わらない	一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はあまり増加しておらず、店頭陳列や店頭特売品は、よく手にとってもらえるが、店内まで足を運ぶ客は減少した。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・全体の売上は、さらに悪くなっているが、各種イベントに多数参加することにより、売上を維持している状況である。 ・イベント主催者の話によれば、イベント自体の売上は低下している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・新生活、リクルート、卒入園関連の商品の動きが非常に悪い。いずれも、価格が大きな切り口になっている傾向がつかえる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ミセス衣料は、前年比100%で推移しているが、ヤング衣料が、夏物シフトによる春物不足もあり、前年比の90%で推移している。店舗全体では、前年比95%の見込みである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・BSE、鳥インフルエンザによる輸入規制、客の肉類に対する不安、不信感、また国産牛の値上がりで年度末の決算特売にも影響が出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来店客数に変化がないが、依然として、特売品の販売数の減少など、買上点数、単価の減少が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年比103%、販売点数は前年比102%と伸びているが、買上単価が、前年比96%とここ2年間連続で低下しており、売上は前年比以下になった。
		スーパー（店員）	単価の動き	・総額表示の対応に追われ、店内では3月後半から総額表示を開始したが、値上げや便乗値上げをしたのかと、客から勘違いされている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客は安い商品を求められており、お店の定番商品は動かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・来客数、販売高ともに前年を大きく上回っているが、競合店対抗の要因が大きく、実際に主食類の販売量は数か月前と比べ伸び悩んでおり、上向きの要素はまだ見えにくい。	
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・季節柄、フレッシュマンの来客数は増加したが、一般客の来客数、単価は厳しくなっている。	
		衣料品専門店(販売促進担当)	単価の動き	・単価が下がったせいか、売上は若干落ち込むが、客数は伸びている。 ・気候が不安定のため、冬物と春物を同時に買う客が多い。	
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・生鮮品高騰により食費がかさむため、電気製品は、必要なもの以外は買わないという客が多い。	
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・2月は、客の動き、販売量とも好調に推移したが、3月に入り、前年よりは若干堅調に推移しているが、苦戦を強いられている。	
		乗用車販売店(総務担当)	単価の動き	・依然として、大型車、中型車の受注が伸びていない。 ・サービス部門においても、車検等の価格が低い。	
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・受注件数が前年比90%で推移しており、依然新規受注が少なく、台替需要も少ない状況が続いている。	
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・隣接するデパートで大規模なリニューアルがあり、その相乗効果から集客アップが図れたが、全チェーン店では2桁ダウンの店が3分の1もあり、依然厳しい状況である。	
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と比べると、客の人数、販売量、販売単価など全て上回っている。	
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・前年と比べ状況は好転しているが、単価が低くなっているため、売上はやや悪い。	
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・SARS、テロ、鳥インフルエンザの影響が、なくなってきた。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・NPOによる輸送介護の拡大のせいか、3月初めには、前年比10%以上減少したが、現在は前年比3%減まで回復した。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会の時期だが、期待したよりも客の動きが悪く、悪い状態で推移している。	
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しが見えない。	
		その他レジャー施設[温泉センター](営業企画担当)	単価の動き	・日帰り温泉部門は、動員数で前年を上回る日が増えてきており、温泉ホテル部門も、前年の微増を確保しつつありほぼ順調に推移している。しかし団体から個人の中心の利用になってきていることから、客単価は思ったより伸び悩んでいる。	
		美容室(経営者)	販売量の動き	・客の動向として消費が増加傾向にあるが、依然として単価等は上がっていない。	
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・発注件数が大変少ない。	
		住宅販売会社(経理担当)	お客様の様子	・住宅ローン返済のための先行収入の不安のため、住宅の購入にちゅうちょする顧客が目立つ。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街来街者も半年前から引き続き少なく、来店者も少ないが、各個店の売上は若干上がってきている。
			百貨店(売場担当)	来客数の動き	・隣接する百貨店のリニューアル及び大型ショッピングセンターオープンのため、客の流れが急変している。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・現在出店しているショッピングセンター全体で、客数が、特に土日の集客を中心に、前年比90%と落ち込んでいる。より大きなショッピングセンターへ客が流れている。		
	家電量販店(予算担当)	販売量の動き	・総額表示を前倒して実行したためか、若干売上が落ちている。		
	住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・来店者数、契約数ともに変化は無いが、単価の低下が止まらない。特に、新築をした客の買替購入金額をみると、以前は気になるアイテムをまとめ買っていたが、単品毎の買い替えにとどまっている。		
	その他専門店[時計](経営者)	単価の動き	・客単価が10%から15%ほど下がっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・良いプロモーションを企画すれば客数は伸びていたが、その影響力が薄くなってきている。特に春休みの出足が悪い。鳥インフルエンザ以降、食への不安感が増している。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・ゴルフ場業界では、単価を下げれば来客数は伸びる状況にあるが、現在下げ止まりの状況であり全体として苦しくなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・一時的な冷え込みのせいか、客の動きが悪いことから全体の動きも悪い。
	悪くなっている	スーパー（店長） 家電量販店（副店長）	競争相手の様子 販売量の動き	・大型店出店により、競合状況が激化した。 ・総額表示の影響で、一品単価も下がってきている。 ・3月は大学生の新入学、社会人の異動など、単身者向けの最大の需要期であるが、今期は過去最低の実績である。前年大幅ダウンであり来月にも大きく影響することは間違いない状況である。転出、転入共に激減している。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設備能力限界まで受注が入っている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・主要顧客の一部生産ラインは活況を呈しており、生産が追い付かない部品が出ているため、主力ラインの臨時休業を実施する。 ・決算月で例年活況の3月ではあるが、3か月前との比較では受注量は増加し、前年同月比においても20%の受注量の増加となっている。
	やや良くなっている	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事の発注、特にデベロッパー関係の発注が増加し始めている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新車の販売好調を背景に、生産水準が高水準を維持しており受注量は総じて前年比プラスで推移している。コスト削減要請が厳しく受注単価は低下しているが、増収増益基調は維持している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・個々の単価という面から見れば厳しさは相変わらずだが、仕事量の面から見れば結構忙しい事業所が多くなってきている。建材メーカーによっては、一部材料の供給が間に合わない所も出てきている。また、不動産業においては、大手デベロッパーが優良地を積極的に購入する動きも出てきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から大きな変化は無い。社内は全般に高稼働であるが、物流費の高騰による原材料、燃料費高が影響し利益が上がらない。
		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	・積極的な受注活動により注文を獲得でき、また需要の好調により生産量は引き続き高水準である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼需要は、中国を中心に輸出が堅調である。国内需要においても造船、自動車、産業機械などの輸出の好調を受けて需要が高まりつつある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今期の売上は昨年と比べ、やや少なくなるものの、利益面ではやや上回る見込みで、減収増益の状況である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内及び海外向け自社製品の売上が好調で、残業が増加している一方、国内での仕入れ商品の売上は依然として厳しい。
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	・海外販売は好調だが、国内販売には明るい兆しが見受けられないため、当社のように国内販売製造に限定した生産工場は非常に苦しく、状況は以前と全く変わっていない。	
輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・売上量だけでなく同業者の競争激化に伴い、厳しい状況である。	
通信業（営業企画担当）		受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの利用動向は、割高感のある専用線から安価なVPN（仮想専用線）へという流れが変わらず、通信業界は引き続き厳しい局面にある。特にブロードバンドインターネットの普及は、品質第一であった通信サービスが低価格路線に転換した要因になっている。	
通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・平成16年度の売上目標額は決定したが、状況は更に厳しいものとなっており、3か月前と変わらない。客からの受注量の増加は見込めず、むしろ横ばいもしくは減少傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・第3セクターの会社が企業誘致の実績を上げることができず今月倒産したことは、相当額の補償倒れが懸念されることから、県下に及ぼした影響は大きい。
	やや悪くなっている	コピーサービス業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・年度末に官公庁に係る受注が増加する傾向にあり、この時期の受注量により決算が左右される状況であるが、前年と比べ受注量が減少している。
	悪くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・3か月前と比べ、水揚げ数量で2,177トンの減少、水揚げ金額でも1億8,420万円の大幅減少となっており、減少理由は、沖合底引き船、巻き網船、定置網漁、イカ釣り漁が減少したためである。 ・2月単月前年比においても、水揚げ数量で1,920トン、55%減少、水揚げ金額で、9,327万円減少、82.2%減少であり、理由は中型巻き網船、沖合イカ釣り漁が減少したためである。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌制作会社(支店長)	雇用形態の様子	・求人数自体は引き続き多い。特にサービス業(流通・フード)では、以前からアルバイト・パートを求める声が多かったが、正社員の求人が増加してきた。
	やや良くなっている	新聞社[求人広告](広告営業担当)	求人数の動き	・求人数の増加に比例して、1社当たりの求人広告費も徐々に増えている。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・求人数は卸売業、小売業、製造業を中心として引き続き順調に増加している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・県外へ新規出店計画のある各種食料品小売業の事業所から、まとまった求人募集があったほか、電気機械器具製造業において新規開発商品向けの増産の動きがある。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・業績の回復により、求人依頼など、企業からの問い合わせ件数が増えてきている。
	変わらない	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・年度末の駆け込み求人が続いており、例年よりも多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・食料品など製造業の中には、一部に求人が大幅に増加した業種があるものの、全体としては横ばいで推移しており、内容も欠員補充の求人が大半を占めている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数が、あまり減少していない。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・地場中堅の製造業では、取引先企業が中国に進出した分だけ仕事が減少しているため、退職者数の数より採用者数が少なくなるように抑えている。
		学校[短期大学](就職担当)	採用者数の動き	・3月中旬に卒業した卒業生の就職内定率は中国地方の平均を下回っており、依然として厳しい状況が続いていることに変わりはない。卒業を控え、正社員の求人が少ない現状に、やむを得ず臨時的、期間限定的、嘱託的な職業に就いた卒業生も数多く、景気の好転が感じられる材料は乏しい。
悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

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[生花](経営者)	来客数の動き	・月初めはあまり忙しくなかったが、20日過ぎぐらいから、送別会や退職祝い向けの花の需要が増え、例年並みの売上を維持できた。同業者に聞いても、同様の傾向であった。
		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・歓送迎会やお花見の需要が思ったより多かった。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・毎月、徐々にではあるが、売上、客単価、買上点数とも伸びている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・売上は先月と変わらないが、単価が高くとともに、品質が良いものや客の好みに合う商品は売れている。
	家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・販売量、来客数は前年並みにとどまっているが、テレビ、DVD等のデジタル商品の売行きが好調で、客単価が少し上昇している。	

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
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・5、6月の団体旅行の受注が順調である。また、ここ1年はほとんどなかった海外への団体旅行もみられ始めた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較すると、歓送迎会等のグループ客が増加した。単価も少し良くなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量は3か月前もやや上向き基調にあったが、今月はそれより更に上昇傾向が強くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	それ以外	・都市部では、長年日本経済を苦しめてきたデフレ経済が終えんしつつあるが、地方都市には、まだまだ波及してない。日本経済全体が立ち直りを見せたのではなく、大都市と地方という二極化の時代に入った感がある。
			百貨店(総務担当)	お客様の様子
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・卒業・入学シーズンで、マザーニーズのスーツ、ジャケットに動きがある。また、ヤング衣料もカラフルなスプリングコートが好調である。こうした重衣料の伸びにより1品単価、客単価は上昇しているが、全体としては売上増につなげていない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車の販売台数が伸びない。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・3月期末であるにもかかわらず、販売台数確保に苦労している。
		スナック(経営者)	単価の動き	・注文は一部の高額なものと安いものとの両極端で、この傾向に変化はみられない。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・宿泊客が消費する食事や飲み物の単価が伸びない。客は宿泊以外でお金を使うという雰囲気にはまだなっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるが、昨年、一昨年と比較すると、乗車客はかなり低下している。
		その他[不動産](経営者)	販売量の動き	・住宅用地の値下がりもあり、取引自体は決して低調でない。しかし、好調と言えるほど活発でもない。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き
	一般小売店[菓子](販売担当)		販売量の動き	・今月はホワイトデーの売上が期待したが、不調であった。1か月を通して悪い状態が続いている。
	百貨店(営業担当)		それ以外	・ファッション関連商品が苦戦し、ブランド商品群も前年を割り込んでいる。全体の売上も前年実績を下回っており、総じて低調な状況である。
スーパー(財務担当)	販売量の動き		・売上高前年比を3か月前と比較すると、103.4%から98.7%へと、4.7ポイント悪化している。	
悪くなっている	家電量販店(店長)	販売量の動き	・シングル需要で盛り上がる時期であるが、数量、単価ともに前年を下回っている。	
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・春になり衣替えのシーズンを迎えたが、固定客の来店が少ない上、一般客もスーツを始め、ビジネス関連商品に対する購買意欲が低く、非常に厳しい状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	化学工業(販売担当)	受注量や販売量の動き
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・各企業からの設備投資等の受注が多く、従業員をどのように配置するか悩むほど忙しい状態にある。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが良くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先からの経営相談の内容が、ビルやマンションを建設するといった前向きな設備投資の相談が増加してきた。一方、これまでのように物を売却して、借入金の返済をするといった相談が減少している。
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・ユーザーの外部環境は依然として厳しく、廃業宣言するユーザーと、機械の老朽化や排ガス規制によって機械を代替するユーザーがあり、勝ち組、負け組がはっきり分かれてきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の単価が、3か月前と比較すると、かなり低下しており、景気は良くなっているという感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部、製造業で受注の改善はみられているが、県内の主要産業である公共土木工事、建設業及び小売業等では、厳しい状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年初には多少明るい兆しがみえていた広告出稿は、ちょうど契約更改の時期とも重なり、マスメディアを含め全体的に低調である。特に不動産、住宅関連は、広告予算半減という話まで聞く状態である。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、3月は受注が増加するが、今年度はあまり増加しなかった。
		建設業（総務担当）	それ以外	・県都中心部でマンション建設が続いているが、地区によっては売れ残りが発生している。
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	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業の業界、業態により違いはあるが、全体としては採用や求人数の動きは大きく上昇している。特に、求人数の伸びは前年比20%増で推移をしている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・即戦力を採用したいというニーズが高まっており、そうした人材確保のための企業ホームページ整備やパンフレット改訂等の受注が非常に増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、サービス業からの大口求人があったことにより、6か月連続して昨年を上回っている。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人はやや増加傾向となっているが、増加分については、引き続き派遣業、業務請負業等での求人であり、正社員の求人の動きがみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人は6か月連続で前年比増となった。特に卸小売業で2割台の大幅増となったが、半分がパート求人となっている。また、派遣や請負の求人も増加している。
	やや悪くなっている	-	-	-
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	商店街（代表者）	来客数の動き	・先月から佐賀城下ひなまつりがあり、商店街にも沢山の客が訪れ、活気づいている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の動きが非常に活発になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1、2月は天候不順で来客数が前年割れであったが、3月中盤から持ち直している。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・福岡県天神地区に百貨店がオープンし、天神地区（特にきらめき通り）は大変にぎわっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今年に入り、高級ハンドバック、時計の売行きが非常に良く、客単価が上がっている。日用品についても、食品、惣菜において価格一辺倒から良質志向となり、いいもの、付加価値があるものが売れる傾向にある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・鳥インフルエンザによる鶏肉の敬遠や、店舗改装に伴う休業による減収要因はあるものの、ひな祭りやお彼岸関連商材に加え、春野菜、いちご等の季節商材の動きが好調である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年に入り、米国でのBSE、鳥インフルエンザ等の問題があったが、食品全体としては堅調に推移している。競合出店地域を除き、売上は増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・春休みに入り、天候も良くなったことから学生を中心に客足が増加している。特に春夏物商品の飲料、アイス等の売上が前年を上回っている。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・3月の中旬から、客数、売上が少々伸びている。客の雰囲気も良くなっていることが、客の表情からもわかる。長年の商売の経験から言うと、少しずつ上向きになっている。		

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
変わらない		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者の安定した収入が、地域の景気をおおむね良くしており、この状況は2、3か月前とそう変わらない。個性を出すために、色違いでジャケットを3色買う例もあり、客単価からも景気は良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・価格競争がどのディーラーも激しい。客もいろいろなディーラーを回り、価格競争をさせている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車販売等について少し良くなっているが、客は購入に慎重である。全国的には景気は良くなっていると言われるが、まだまだ景気は冷え切っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンの販売量は、値上がり状況にもかかわらず昨年と変わらない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価はあまり良くないが、客数がまあまあ伸びてきた。ここ数年少なかった歓送迎会が増えた。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・鹿児島は新幹線効果で交流人口が多くなっている。天文館まで熊本、福岡からの客が結構来ているようである。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・焼酎本物の時代が到来し、県外客が一気に増えた。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・前年はSARS、テロの影響で海外旅行が壊滅的だったため、前年比は上回っているが、02年度の実績には戻っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中も夜も客の乗車の回数が増え、全体的に良くなっている。特に夜の客が増えたようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低価格志向が依然として続いているようだが、契約数は持ち直している。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・市内全域でおよそ3週間の観光イベントが行われた。市外、県外からの来街者も増加し、大変な賑わいであったが、売上にはつながっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で春のセールをしたが、来街客数、来店客数とも昨年よりかなり少なかった。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・当店の立地する商業地域の周りに大型店舗の競合店が続々と進出している。大型店舗はいいようであるが、当地域の集客はかなり減った。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・九州新幹線の一部開通の影響で、食品売場の特産品、特産菓子は好調であるが、生鮮品は依然伸び悩んでいる。新幹線開業による熊本、福岡への顧客の流出もある。顧客の流出抑制のため、婦人服、雑貨売場のリニューアルを実施し、来店促進を図っている。また、高校の制服の受注についても、従来以上に買い控え傾向が強まり、受注数量の減少がみられる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・福岡市、北九州市で大型百貨店がオープンしたことから競争が激化しており、依然として厳しい状況が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・総額表示、鳥インフルエンザ等の問題から、買上点数を控える傾向がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・いささか上向きになっていたが、総額表示を少し前倒しで実施したところ、売上の伸びが数パーセント下落している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は必需品だけを買ひ、し好み、贅沢品については、ポイントがつく、サービスがつくといったオプションがないと買わない。その結果、販売量が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格を総額表示に変えたため、販売量が伸びない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は先月と変わらず、前年比94%で推移している。BSEの問題で肉の売上が一番悪いが、野菜は相場が上がったため、昨年より上向きである。春物衣料はほとんど売れず、2、3月と売行きが鈍い。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数と買上単価が落ちており、不要なものは購入しない。大容量パックのお買得商品よりも、割高ではあるが少量パックが売れている。		
スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず一品単価の回復が望めていない。		
スーパー（総務担当）	それ以外	・当社では3月中旬から総額表示方式に取り組んでいるが、客の戸惑いかなりみられる。		
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来店客数は昨年並に戻りつつあるが、単価が低いため売上が伸びてこない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然、酒類新規取扱店舗は増加しているが、売上の伸びは今一つである。客単価の上昇にはつながっていない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店向けは前年比4%減、コンビニエンスストア向けは同8%減、ローカルスーパー向けは同5%減となり、どのチェーンでも前年比減となっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今月オープンした大型百貨店に入っている店舗では、かなりの集客があった。しかし、客はあるところで買物をしたら他では買わないという傾向があり、全体としてはほぼ変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年度並みであるが、売上数量が減少している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・一部ゆとりのある客の購入はあるものの、全体を見渡すと、一般の客の買い控えが依然として目につく。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・高額商品が特に売れない。土日の来店客数は多いが、購買までに至らない。
		その他専門店【医薬品】（従業員）	単価の動き	・客数はプラス傾向にあるが、ドラッグストア間の競争は激しく、客単価はなかなか上がらない。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・同業者間の話では、店の売上が落ちているので、経費削減のため、従業員の人数を減らしたり、忙しい時だけ一時的に人材派遣会社を利用する等の対処をしている。また料飲組合の話では、閉店する店も最近増えたそうだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼等の個人催事が前年に比べてかなり減少している。宿泊・レストランは前年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人客と比べ、法人需要が低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、前半はまあまあ良かったが、後半は急に昼の動きが悪くなった。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・卒業シーズンに入り、例年であれば携帯電話は年間の最需要期となるが、新規契約はある程度の水準で推移しているものの、機種取替えが大きく減少している。高機能商品が次々と発売されるものの、相変わらず高値販売で、低価格商品の品ぞろえが少ないためである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については、九州新幹線開業の効果がみられ、前年比ほぼ10%増である。ゴルフ場については、土日はそこそこの稼働率であったが、昨年より多少下回り、前と変わらない状況である。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・前年に比べ、下げ幅は縮小しているものの、縮小傾向には変わりがない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3、4月は客が少しずつ明るく動いてくる時期であるにもかかわらず、販売量は3か月前とあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・今月入っても客の土地購入意欲に変化は見られない。まだまだ住宅に関しての環境は厳しい。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・一部のショッピングセンターを除き、買い回りの客がなかなか流れてこない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品の売行きが悪い。また、単品で購入することから、客単価も低い。
		一般小売店【茶】（店長）	来客数の動き	・総体的には来店客数の減少が大きく影響しているが、客単価、販売量も減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・福岡市の百貨店の来店客数が全体的に落ち込んでいる。当社は新規出店効果もあり来店客数は伸びているものの、他社は落ち込みが激しい。他社の落ち込み分を弊社がすべて吸収しているわけではないことから、天神地区百貨店への来客数が落ちている。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・来店する客は、前年に比べて弱い動きである。また、催し等の打ち出しもにぎわいが続かず、購買も単品買いが目立つ。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・子どもの一人暮らしのために電気製品を買いに来るが、節約ムードがひしひしと感じられる。親子ともそれが見受けられる
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・春のプライダル商品の動きが特に悪い。キズ物専門店等に客が流れているようだ。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月は歓送迎会シーズンで例年は予約が多いが、今年は少ない。

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	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建売住宅のモデルハウスの来客数が3月に入っても伸びない。客の予算も昨年より厳しく、景気はあまり良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商圏内に大型百貨店が開業し、客の流れが変わってしまった。商店街への客の流れが減り、商店街の回遊がなくなった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・粗品配布等の売出イベントには多数動員がかかっているが、それが購買と全く結び付いていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年比93%くらいで推移している。今月上旬は福岡市での百貨店オープンや天候不順が影響し、衣料品を中心に不調であった。中旬はやや上向いたが、下旬から急激に下落したので、総額表示に伴う影響が懸念される場所である。春休みに入り、福岡市への流出もみられる。売上は厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・昨年9月の大型商業施設オープンに続き、3月にアウトレットモールがオープンした。福岡市でも百貨店がオープンし、競争が激化している。来店客数は昨年比の80%前半で推移しており、厳しい状況が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の売上はピーク時に匹敵する額であった。当社のオフィス家具部門は官公庁の年度末である3月が必要期であるが、年々需要期の波がなくなり、毎年の売上は期待できない状況にある。その分民間の商業施設への需要が活発であった。デフレによる単価下落も一段落し、反動として高額商品の動きが良くなっている。
	変わらない	金属製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えているが、前期の受注残を多く持ち込む状況となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確かに受注量は多くなっているが、コストの方は厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量は非常に安定しており、新規の取引先も増えている。新規事業も競争は激しいが手ごたえがある。
		建設業（総務担当）	それ以外	・銀行からの借入が以前に比べて楽になった。融資の基準が緩和された様子である。また、他の銀行からも借りてほしいと言われている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・昨年に比べて好調であり、新規採用も増えているようである。売上は前年を上回ったが利益は厳しく、競争もあるため減少している。来期は実際に合併商談もあり、増収が見込まれる。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・鳥インフルエンザ等の影響はあるが、その分他の食肉に動きがあるため、全体的には変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者間ではプレミアム商品がいくらか動いている。しかし、百貨店、量販店向けの定番商品は、以前より動きが鈍くなっているようである。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込広告については、折込枚数は先月に比べてやや多かったが、サイズが小型化したため、売上は減少した。北九州地区は、他地区と比べて元気がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類業界で今月に入って卸業が1店、小売業が1店閉鎖した。原因は売上と資金繰りの悪化であり、悪い方向に向かっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・九州新幹線が部分開業したが、熊本では八代、水俣とも影響はみられない。
		悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き
	金融業（調査担当）		取引先の様子	・貸出の減少が続いている。
	雇用 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末に向かい事務量などが増えた影響なのか、労働者の残業時間及び求人数が増えている。また、派遣法の改正もあり、多種多様な問い合わせが増えている。

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
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人情報企業の掲載数が上向き傾向にある。雇用形態はパート・アルバイトが特に増加している。正社員に関しては、高いスペックを要求する企業が増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・昨年11月より求職者数が減少に転じており、1月は前年比12.6%減、2月同6.4%減となっている。また事業主都合離職者についても同30.8%減となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタルカメラ、半導体生産等の好調な製造業を始め、ほとんどの主要産業からの新規求人数が前年同月比で増加を続けている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年度末の派遣オーダーは、今年のピーク程の繁忙さが無い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・昨年に比較して求人数は伸びているが景気が良くないという実感は伴わない。最近では中小の製造業において、アウトソーシングを利用する企業が増えている。アウトソーシング業間の人材確保のための競争が激化し、求人が増加するという傾向がうかがえる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・派遣請負事業からの求人が引き続き増加傾向にあり、メーカー等が派遣請負を利用する運営方針に変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・増加傾向にあった新規求人数が鈍化している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月末で終了の派遣案件はかなり多いが、4月新規導入の案件はあまり多くない。事務所の引上げのほか、合併等で人がいらなくなっていることが原因である。

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	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は入域観光客数が前年同月比で減少したが、今月は団体客や大学生等の卒業旅行者を中心に順調で、当施設利用者も前年同月比で11%ほど増加している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・特に来客数が増加している。ただし、これは営業努力によるもので、景気に左右されたものではない。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売量が各店舗とも軒並み5%増と全体の売上を押し上げており、好調に推移している。ただし、部門によってはばらつきがあるため、今後の見極めが必要である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・酒の販売自由化により酒を販売するようになり、棚替えをしたため、珍味や菓子類の販売量が増加している。 ・また、鳥インフルエンザの影響から販売ができなくなった鶏肉商品があるのだが、その分、他の鶏肉商品が売れている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・3月スタート時は鈍かったが、後半には盛り返し、前年同月比で115%と売上が好調に推移している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・前年同月比で10ポイントほど稼働率が上昇している。昨年はSARSや米国のイラク攻撃などで旅行関連は冷え込んでいる状況であったが、今年度は国際会議関連や団体旅行、20日以降はファミリー層の予約が好調である。
	変わらない	観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・卒業旅行の小グループの客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価がまた、下落してきている。今、必要なものしか購入せず、買上個数も減少している。しかし、同じような商品の中でも、付加価値のついた比較的単価の高い商品が売れている。売上商品1個当たりの単価は少し上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年とほぼ同じ動きだが、徐々に良い雰囲気もみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [楽器] (経営者)	それ以外	・県内の観光客は順調に推移しているが、格安バック等の客及びリピーターの増加で売上も横ばい状態であり、競争相手も増え、利益確保が厳しい状況である。
		都市型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・例年1月から3月期は繁忙期になるのだが、3月における集客の動きは鈍くなっており、春休み時期の動きも鈍くなっている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は前年比で101~102%となっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・第一次取得者層の動きが出てきた。土地取得を目的とする情報収集のためや住宅への関心などから展示場に来場している。
	やや悪くなっている	コンビニ (経営者)	競争相手の様子	・この3か月間で、当店周辺の半径2km内エリアにあったライバル店が2店舗閉店している。
		家電量販店 (副店長)	単価の動き	・パソコン関連商品の販売量の動きは良いが、高利益商品のAV商品、冷蔵庫等の販売量が減少しており、単価は下落傾向にある。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・客の様子からみると、観光客の数は多いがなかなか売上に結び付かず、一般客は外周部の大型店に流れているのが現状である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・小口ではあるが、契約件数が増加している。
		通信業 (従業員)	取引先の様子	・現在、取引中のクライアントとの追加契約が見込まれる。
	変わらない	通信業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・当社も含めIT業界における新規ネットワーク提案では、回線のブロードバンド化、安定性、低価格が前提条件であることから、薄利の競争が続いている。
		不動産業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・問い合わせや受注件数が少ない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	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)	求人数の動き	・年度末や期末の仕事依頼がやっと出てきて、少しずつ増えている状況にあり、以前より良くなっている。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	求人数の動き	・正社員の求人について、まだまだ安定しているとはいえないが、アルバイト、パート、その他を含んで総合的にみると、各求人誌に掲載されている求人掲載数は好調に伸びており、やや増加傾向にある。
		学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・求人数が増加傾向にある。次年度採用に向けた新卒採用の積極的な動きが企業にみられる。
		学校 [大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・観光産業の好調と、公共工事の発注で全体的な景気は好転しつつあると感じられる。
	変わらない	職業安定所 (職員)	求人数の動き	産業別の求人数は、3か月前と比較して製造業を除く産業全般で増加しており、有効求人倍率は、0.45倍で3か月前より0.02ポイント上昇している。新規求人数は前年同月比で4.7%増加しているが、求職者とのミスマッチの拡大で現状は変わっていない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-