

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・すでに春から夏にかけてのカラーや素材感のトレンドが動き始めているところからみて、3か月後は春物、夏物、初夏物に関しての動きが活発になってくる。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行も早めの申し込み傾向が顕著になり、愛知万博の問合せも増加している。海外旅行は欧州を中心に4月以降の申込みが伸びており、売上の拡大が期待できる。一方、道内宿泊など管内需要は低調であり、全体の底上げは厳しく感じる。
		旅行代理店（従業員）	・中部国際空港のオープンと愛知万博の開催で人の動きがやや活発になることが期待される。
		旅行代理店（従業員）	・電話やカウンターでの旅行相談において、4～8月に出発予定の相談が例年より増えている。内容は海外旅行が多く、また20才台後半の相談が増加している。
		その他レジャー施設（職員）	・プロ野球やJリーグが開幕する。地元プロ野球チーム人気の盛り上がり、話題性等から、昨シーズンよりもチケットの売上増がある程度期待できるほか、来場者や物販売上等の増加も期待できる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・小売業の業界では郊外型の量販店への流出が大きく、中心街の百貨店としては前年度の状態から回復するような兆しがみられない。
		百貨店（販売促進担当）	・相変わらず客数の減少が続いている。客の購買意欲もバーゲン時期はおう盛であるが、それ以外は低調であり、今後もその傾向が続く。
		百貨店（役員）	・1月、2月と売上は若干前年を下回っているが、春物の立ち上げ、新ブランドの導入等で集客が期待できる。同時に客の動きも良くみえる。
		スーパー（店長）	・現状の冬物衣料の不振と例年ない降雪のために、春物衣料の出足の遅れが予想され、食料品以外の苦戦が予測される。
		スーパー（企画担当）	・先行きの生活不安に加え、ビール、発泡酒のメーカーサイドの新取引制度が店頭価格の混乱を招いている。消費者の価格に対する信頼性が揺らいでおり、消費が回復する材料が見当たらない。
コンビニ（エリア担当）		・各市町村の予算も決まり、公共事業に対するお金は更なる減少傾向にあり、工事客等の需要が見込めないため、売上増加は期待できない。世帯の収入も減っていることから、食料品への支出も減ると考えられ、現状以上の回復は見込めない。	
コンビニ（店長）		・特に良くなる材料が見当たらない。客の状況を見る限り、2～3千円とまとめて買う客と、ガム一個やお茶一本だけを買うように買物点数が非常に少ない人と極端に分かれている。買物時の買物点数をもう1～2点というような昔の環境に戻れば明るくなるが、必要以上に物を買わない傾向は続いている。	
家電量販店（経営者）		・黒手帳と言われる炭鉱離職者への就職促進手当が切れ、いよいよ消費者の購買力に陰りが見え隠れしている。クレジットカードによる分割払いも敬遠されがちである。	
家電量販店（店員）		・3～4月は新入学シーズンであるが、下見の客が増えているので、ある程度期待できる。	
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・以前よりはややまとめ買いの傾向がでてきている。景気の底は出たのかなという雰囲気はあるが、2～3か月先の状況は何とも言えない。		
高級レストラン（スタッフ）	・予約状況の悪かった3月は直前になって回復したが、単価が下がっているため、前年並みとなる模様である。4月以降は人数、単価とも前年を割っている状況である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博の影響が気になる。地方では盛り上がりが一瞬と言われているが、観光客の動きは読めない。道内客の落ち込みを、インパウンドでカバーするとしても、人数はそこそこみられ、消費単価も横ばいが限度とみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・シーズンオフの厳しい季節要因もあるが、団体客を中心とした予約が好調であり、前年並みに推移しそである。
		タクシー運転手	・12月からの降雪シーズンは、雪のない時期よりタクシーの利用が多くなる時期であるが、今年の冬は利用客が冬になっても期待したほど増えていない。特に夜間の利用が少なくなっている。このため、これから雪解け、春を迎える時期になっても、タクシーの利用が増えることが期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量の低迷が続いていることに加えて、購入者の所得の不安定さが変わらない状況なので、現状のまま推移すると感じている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・人口、店舗の郊外への分散が進み、中心街の空洞化は商店街をますます弱体化させる。大手スーパーの系列の百貨店の成り行きによってはより一層客離れが加速する。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・今年中部国際空港の開港や愛知万博等のイベントにより、北海道への観光客がそちらへ流れることが考えられる。来客数および観光客を含めた人の流れに関して、若干北海道観光には弱い要素がある。
		百貨店（売場主任）	・新入学の商品が今一つまだ動いていないため、その後のギフト需要も期待が非常に薄い。
		コンビニ（エリア担当）	・この2か月間、客数は維持しても客単価が下がる傾向が続いている。この様子だと、2～3か月後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・地元での雇用がないため、域外に出ていく人が多くなる。地元に残る人達の消費は多少増加するが、トータルで見ると出ていく人の分の消費の減少が多くなる。そのため、景気は今より多少悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・道南エリアの住宅着工数と工事はともに減少するという情報が入っているので、このままでは良くなる要因は見つからない状況である。
家電量販店（地区統括部長）		・競合店の出店とデジタル商品の単価ダウンが進むため、市況は非常に厳しくなる。	
旅行代理店（従業員）		・4月以降の旅行業法の改正に伴い、消費者保護と権利意識の考えが更に加速するので、客単価の低下と相まって業界全体が上向くことは厳しい状況である。	
タクシー運転手		・市内の小売業の販売高が依然として減少傾向にあることに加えて、昨年は、いかが不漁で水産業もかなりダメージを受けていることから、回復傾向にはない。	
悪くなる	高級レストラン（スタッフ）	・新規店舗の開業があり、宿泊客の流出が懸念され利用低下が予想される。	
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・公共工事の発注が本格的に始まる。民間建築工事についても引き合いが多くなると思われる。ただし、工事量、価格面では厳しい状態が続く。
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・全体としては不透明だが、高級品を求める市場は拡大する。
		輸送業（支店長）	・昨年からの動きだが、道内の建築メーカーは、道外需要に積極的に対応してきた結果、新年度以降の本州物件の受注に成功する会社が多々出てきた。こうした動きが順調に推進すれば、荷動きの面では多少明るい材料になる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・客の動きなどから大きく悪くなる印象や予想はないが、道内のIT、情報関連の業界にもこれといった起爆剤を感じられないため、しばらく横ばいが続く。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・主要取扱商品である大型車両や建設機械の販売が苦戦している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・建設投資に大きな変化はみられない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・北海道で景気が向上するような状況がみられない。金属材料が値上がりする中で一過性の対策的な繁忙があっても、前倒しをしているだけなので、この先の停滞、衰退が予想される。
		金属製品製造業（統括）	・北海道や市町村の公共工事の発注額が減少するのは確実であり、住宅を含めた民間需要も弱含みである。
	悪くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・建設業の求人件数が明らかに伸びてきている。また、コールセンターの進出も活発で、短期的に雇用の伸びが期待できる。
		学校[大学](就職担当)	・企業の来訪以外にも合同企業セミナーや各企業の会社説明会が盛んに行われている。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・相変わらず地元での常用雇用の数が少ない。本州方面の製造業の派遣請負が多く、地域の雇用改善に至っていない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・例年であれば、年明けから求人動向が上向き傾向にあるが、今年はあまり変動がなく、求人動向が変わらない。昨年の大手量販店オープンの求人増加に対して今年は落ち着いている感がある。
求人情報誌製作会社 (編集者)		・小売業など個人消費に関わる業種の求人件数はそれほど目立った伸びがなく、将来の動向が読みづらい状態である。少なくとも2～3か月後に急激に景気が上昇する可能性は少ない。	
やや悪くなる	職業安定所(職員)	・市内において3月末に大手企業の工場が閉鎖され、約180人が離職予定である。	
悪くなる	-	-	

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街(代表者)	・近隣商店街に大型専門店が新規開店したことの波及効果も期待できる。また地元大型店のイベントも予定されており、来街客の増加が見込まれる。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	・4月の初旬から新球団の試合が始まる。それにより繁華街も賑わいが出るという人が多い。
		一般小売店[カメラ] (店長)	・今年は、写真関係・カメラ等機材ともに昨年を上回っており、出だし好調。また、新製品などの予約もあり3月も出だしは良くなる。
		百貨店(売場担当)	・これから春物や新入学の鞆や洋服等が動き出す。良いものを長く使う傾向があるため、売上は見込める。また色でも元気になるようなカラフルな色が出る傾向にあるため、景気も上向く。客も下見客から始まって、戻りつつある。
		スーパー(店長)	・昨年は消費税の総額表示問題で、値上げした訳でもないのに値ごろ感が合わず、売上に影響を受けたが、今年は消費税総額表示問題も一段落し、購買力も増し、景気も回復傾向に進む。
		乗用車販売店(経営者)	・来場者増などから新商品に対する顧客反応は良く、需要はある。大雪の影響で中古車販売・サービス入庫が鈍っていたが、その分3月以降の販売増が期待できる。
		観光型ホテル(経営者)	・3、4月の入込みは、現在客層を別にして10%ほど良い。しかし今後イベントが少なく、辛うじて大河ドラマに期待するしかない。
		通信会社(営業担当)	・新しいサービスによる売上が一部期待できる。
	変わらない	一般小売店[書籍] (経営者)	・今後も引き続き、雑誌、書籍とも厳しい商戦が予想される。単品では唐突にパブリシティが入り、突出した売上を見せる商品も出るが、全ジャンルやはり沈滞気味で見通しが暗い。
		百貨店(売場主任)	・天候の回復が遅れると、春物の実時期が終わってしまう。そういう意味では次月になっても春物の需要が回復するとは思えない。
		百貨店(企画担当)	・客の様子が活発化しているが、販売する側が販売に消極的になっていないか、努力していないかという問題が鍵になっていく。
		百貨店(販促担当)	・消費マインドが高揚するようなイベントやヒット商戦等が見当たらず、春の到来が例年より遅い分、春物の売れ筋の見極めが難しくなり、結局は変わらない。
		スーパー(経営者)	・当県の場合、地震は経済的に停滞を余儀なくされる要因となっている。この状況が好転するとは急には考えられず、しばらくは厳しい推移となる。しかし雪が解けて春先になり、県民の気持ち少しは明るくなれば期待はできるが、今の状況では何も期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・オーバーストアといわれる中でのパワーセンターの出店や、リニューアルなどが相次ぎ、既存店だけではプラスに転ずる要因が全く見られない状況である。
		スーパー（店長）	・競合店の影響で、客数、販売点数、一点単価のどれもが前年割れの状況が続いている。競合激化の影響がこれから先も続く。
		スーパー（店長）	・競合店等の外的要因に変化はない。チラシディスカウント合戦による同商圏内の客の流動状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・民事再生法の話と合併や買収営業譲渡の話は聞き、一部雇用回復の話は聞くが、パートや派遣社員の雇用の増加で、実質所得が増えるような話や、周囲の製造業等の明るい話題は聞えてこない。またまだ、この状態は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ2～3か月先の春先にかけては、短期的に急激に改善する状況にはなく、変わらないか、今より若干厳しくなるものと思われる。改善という話も耳にするが、最寄品を扱う業種では、期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は昨年と比較して天候が悪いという部分もあるが、2～3か月先になっても良くなるような要素はない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が落ち続けている要因は、酒類販売の不振が大きい。これに関しては販売店の更なる増加が見込まれ、現状では回復の見込みは無い。
		コンビニ（店長）	・今のところ新球団関連のグッズやチケットは好調であるが、どのように地元経済界に好影響を与えるかは未知数であり、根本的な経済の改善は期待できない状況であるため変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・今月初め、近隣の同業者が閉店するなど、まだまだ良くなる要因もなく、好材料の商品情報もないため、このまま悪い状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・現在の景気、その他地震や水害等で、到底期待できるような状況ではない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュ需要の立ち上がりポイントである。業界全体の流れとして、実需型が強まり、3月期に集中するとの予測が出ているが、実需前の立ち上がりの遅れが懸念材料となっている。
		衣料品専門店（店長）	・少しずつ売上の回復は見られるものの、今の状況を維持する位が精一杯で、春物も思う様に動くのか不安がある。
		乗用車販売店（経営者）	・3月の需要期に、1～2月の遅れを取り戻すことができるかにかかっている。当県では景気が良いという話もなく、限られたパイの奪い合いとなるため、厳しい状況が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・毎年この時期は新卒者で車関連業者は販売が増えるのが常だが、新卒者の就職率が悪くこのままだと中古車販売など影響が出そうである。
		住関連専門店（経営者）	・商店街でシャッターが閉まったままの店舗が少しずつ増え始め、事業を止める店が増えている。
		その他専門店[酒]（経営者）	・売上が急激に悪くなっているとはいえませんが、良くなる傾向も感じない。
		その他専門店[靴]（経営者）	・購買意欲が非常に落ちているように感じる。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	・3月には、仕入価格の大幅な値上げが予想されており、末端価格への転嫁がスムーズに進まず値上げとの間にタイムラグが発生し、そのため、収益の悪化が続く。原油価格が高止まりしており、不需求期を迎えるが価格の下落が見えないため、現状の収益の回復が見込めない。
		一般レストラン（経営者）	・各商圏内での競合が一段と増しており、消費者の利用頻度の低下は今後も続く。
		その他飲食[そば]（経営者）	・2月は周辺の飲食店の閉店、開店が相次いだり、それに伴う大きな変化は今のところ見られない。3月になれば人の流れが活発になるのでそれを期待している。単価は相変わらず低く、上昇する見込みは無く、今より下がらない事を祈るばかりである。
		その他飲食[弁当]（スタッフ）	・これから春に向かい、雪も解けて、多少の景気は良くなると思われるが、依然当市内においては中堅クラスの企業の倒産が相次いでおり、悪いまま変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・現在のところは堅調であるが、3月25日から名古屋で博覧会が始まる。10数年振りの国家的プロジェクトであり、低めの1,500万人の観客動員予想であるが、同日から連日でニュースで流れる影響は大きい。露天風呂を中心としたハードを先行した分、当館では料理やサービスのソフトがハードに追い付くよう充実に努める。近場、近県を中心とした早めセールスを積極的に展開する。
		都市型ホテル（経営者）	・歓送迎会の時期になるが、金曜日を除けば予約状況はいつもと変わらない。今後2～3か月は叙勲祝賀会や落成パーティ等の受注のプラス要因はあるが、婚礼や一般宴会のマイナスもあるので、最終的には変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼件数の落ち込みは、一般宴会でカバーできる数字ではない。5月総会シーズンも日程が集中し効率が悪い。空いている土日曜日は展示会等で原価のかからない室料で収益率を高める方向である。
		旅行代理店（従業員）	・現状では、変わるような要素はない。客の動向が最近はずきりしてきて、とにかく安くして目的の達成できる方面に何でもいから安く行きたいという客と、何があってもグレードの高い旅行をしたいという人の両極化が進んでいる。
		テーマパーク（職員）	・予約速度が悪く、先行きをよめない。前年比で55%の予約件数の為、厳しい状況である。
		観光名所（職員）	・2～3か月後は、雪見舟タイトルツアーが終わる時期であり、本格的行楽シーズンにはまだ早く、大河ドラマのタイトル名を使用するなどの新企画を立ててはいるが、先は見えない。
		遊園地（経営者）	・新球団により地域経済に活気が出てくるという期待はあるが、ゴールデンウィーク近辺に人気の対戦があるなど、当方の集客への影響が懸念される。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は3か月連続で前年割れになっており不安ではあるが、客の動きが遅いという最近の傾向から、あまり変わらなくなると見ている。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・雪解け後は、地震被害からの住宅復旧などで食料品などの消費は抑えられる。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の客の動きの中では、なかなか買い控え傾向が弱まらず、商品単価、客単価の低下に歯止めがかからない。今後は客単価の下落と客数の横ばいから減少が目立ち始める。
		衣料品専門店（店長）	・3、4月中心となるが、大学卒業、高校卒業のマーケットがとてもしビアな状況であり、このまま引っ張って苦戦していく。
		衣料品専門店（店長）	・春に向けたヒット商品の無さをカバーする販売戦術も陳腐化しており、売上上昇が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・公共投資の減少をもろに受け、建築、土木関係を中心とした法人需要が軒並みダウンしており、法人需要のあおりを受け個人需要も前年並を確保するのがやっとの状況になる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・3月から価格改定となり、大幅な値上げとなるため、市場性は良くならない。しかし物自体が不足するため、元売の出荷調整になり、高値安定となる。
		高級レストラン（経営者）	・どこを何を見渡しても、良くなるような要素は無い。個人の消費が上向かないと、よくなるならない。
		観光型旅館（経営者）	・予約数の動きはあい変わらず悪い。ここ数か月の動きから予測しても来客数が伸びる要素は無く、現状維持よりはやや悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・ビールの値上げにより悪化する。単品そのものでの値上げはしているが、婚礼や宴会等のバック商品では、総合的な値上げとなるため見送っている。そのため自助努力が必要となり、収益性が悪化する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・プライダルにしる宴会にしる、前年を上回るような動きが見えてこない。これは客の選択によるものが多いが、新しいホテルができたりとか、良い方向には向かっていない。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・客数と販売量、販売金額が低迷している。競争の激化という問題もあるかもしれないが、消費税総額表示の影響がまだ続いている。
		スーパー（経営者）	・オーバーストアに拍車がかかっており、加えて競合店の移転オープンがある。
		タクシー運転手	・客が減少している状況が続いているのに、増車、新規参入が相次ぎ、まだまだ厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・4月からプロ野球が開幕し、新球団の効果により多少動きがよくなる。
		食料品製造業（経理担当）	・従来からの商品は横ばいである。しかし今春の新製品は販売先からの受注量も増えそうな手ごたえである。
		木材木製品製造業（経営者）	・同業者間における販売単価の引き上げの動きがあり、収益性が改善される見通しである。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	・新球団関連の売上が4月から計上できる。
		繊維工業（総務担当）	・繊維業界の環境が、現状では好転の兆しが全く見えず、更に不況感が加速されたように感じる。コストダウンにも限りがあり、同業他社とのサバイバル展開となっている。
		土石製品製造販売（従業員）	・企業の設備投資額は増加しているが、依然として業者間の価格競争が激しい。
		建設業（経営者）	・資材の値上がり傾向や問屋等の動きが鈍く、来店客の減少等が心配の種である。
		輸送業（従業員）	・輸出入の荷動きが鈍化している。
		通信業（営業担当）	・通信回線が増加する要因はあるが、結果的に回線数は増えても販売価格は下がるため、現在と変わらない。
	やや悪くなる	その他企業〔企画業〕（経営者）	・伸長する要素はないことはないが、量が乏しいというのが実情である。新球団進出も、業界的には期待できないというのが実態である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用部品並びに民生機器用の部品は今後も計画を下回ることが予想される。中でも携帯電話用部品は、計画に対し40%超の減となり、先月より更に未達が大きくなっている。
		建設業（従業員）	・公共工事の発注状況に変化がなく、どちらかという悪くなる。
金融業（営業担当）		・好調であった電子部品関連の生産に減速感が鮮明化し、加えて公共工事の圧縮が見込まれ、先行きはやや暗い。	
広告業協会（役員）		・当協会内でも支店、営業所の引き上げ、縮小が昨年よりも多く発生している。会員数の減少は広告市場の減少につながり、競争を激化させることになる。	
広告代理店（従業員）		・官公庁のオープン入札が更に進み、県外（首都圏）の業者が安価で、根こそぎ受注している。この傾向はますます拍車がかかり、この先も厳しい動きになる。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		・チラシが減少傾向にあり、またチラシを入れても特売日に目立った購買客の動きがなく、財布のひもをしめているのが分かる。商売する側にとっても悪循環の傾向にある。	
悪くなる	経営コンサルタント	・大手スパー撤退の可能性が出てきた中心商店街の地盤沈下が心配。	
	食料品製造業（経営者）	・米国のBSE解決が長引き、年度内に以前同様の仕入れができるまでには、来年、再来年までかかりそうで、今年は需給バランスの悪化により悪くなる方に動いている。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	コピーサービス業（経営者）	・この時期の東北地方は、官需が大半であるが、独立行政法人化が進み、補正予算、追加予算その他諸々の予算がつきにくくなっており、また残予算も2月中には消化するという見通しの中では、2～3か月先は厳しい。また民間もそれに準じて先送り傾向となる。
		人材派遣会社（社員）	・2月を見ても例年にはないくらい好調と言える。それに伴い今年3月の年度変りをきっかけに予想以上の動きが期待出来る。良い人材は確保出来ているので、あとはいかに良いオーダーを勝ち取るかが勝因を分ける。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新球団の経済効果は開幕が近づくにつれ、地元でも大なり小なり多少明るい兆しとして見られている。しかし郡部ではその兆候が見られないため、ますます他地域との格差が景気の面でも広がる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人は堅調、とはいえ賃金（料金）が上がる気配はなく、人材マーケットが活発だとは言えない。お金が動いて、景気（経済）が拡大していくようには未だ感じない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・同業種、規模、エリア内での採用の二極化が進行している。優秀な人材の正社員採用、登用化が進む一方、アルバイト、パート、派遣、請負での採用も選り分けが明確化している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求人数は大幅に増加しているが、内容を見ると、資格、経験等企業の即戦力指向は依然として根強く、またパート求人の大幅増加や派遣請負業からの大口求人が目立っている。新規求職者は減少しているものの、求職者の滞留から有効求職者は増加傾向にあり、有効求人倍率は前月比で低下した。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の動きが依然低調である。
	悪くなる		

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（店長）	・春は夏に次いで売上が急上昇する時期であり、入進学、卒業や就職、最近では花粉関連などの需要が多い。ニーズに合わせた品ぞろえに気を配って、更に勢いをつけていきたい。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・春から初夏にかけての需要シーズン到来なので、商店街では招待セールや花見イベントなどを行い、集客を図る。天候次第であるが、好天が続くと期待できそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・現在の春物不振は天候不順によるものなので、暖かくなりさえすれば、動きが良くなり売上が回復する。
		百貨店（店長）	・1、2月と、2か月連続で前年の売上がクリアできており、売上の見通しは良くなっている。
		コンビニ（店長）	・2～3か月後には、新規取扱商材がプラス材料として作用し、客単価、来客数が良くなると期待している。
		衣料品専門店（統括）	・町のにぎわい復活ということで、毎月3日、商店街で縁日を始め約半年が経つが、大変話題性もあり、出店者の中から空き店舗へ新規出店する動きも出てきている。活性化につながることを期待している。また、2、3か月後は需要期に入るの、先行きはやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・今年の1～2月は大変寒さが厳しいが、その割に客の動きは良いので、この先、春に向かって多少期待できそうである。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は前年を上回っている。また、求人広告やハローワークなどで募集をかけても、求人数が増えているので人員がなかなか確保できない状態である。
		旅行代理店（経営者）	・愛知博や名古屋の新しい空港（セントレア）のオープンで、何となくどこかへ行ってみようかという雰囲気になり、3か月先は良くなる。
		タクシー運転手	・タクシー部門の他に介護事業を立ち上げる予定なので、増車効果とあいまって需要が期待できる。
		タクシー（経営者）	・ここ3か月連続で伸びているので、今後も良くなる。
	住宅販売会社（経営者）	・ペイオフ解禁の影響で、客は資産の分散化を実行に移し始めており、消費税増税の危機感からも、住宅を購入する人が増えているので、やや良くなる。	
	変わらない	一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・商店街で火災があり、不景気ムードを一層深めてしまっている。これを契機に商売をやめてしまうところが多く、復興景気は今のところ期待できない。
		スーパー（経営者）	・客単価の低下が続いている。この先も天候に大きく左右されることがあるかと思うが、無駄な買物をしないという状況は変わらない。
		スーパー（店長）	・3か月くらいでは変わらないが、オーバーストア状態なので、この先必ず「淘汰」が始まる。それまでは現状のまま推移する。
スーパー（統括）		・極端な安売りをする時代ではなく、全体的に単価が下がっている。結果的に消費者の消費税分の支出が節約された格好であり、これ以上落ち込むと最悪な状況となる。	
衣料品専門店（経営者）		・昨今は初物からバーゲンをしないと購入しないようである。	
衣料品専門店（店長）	・行楽や結婚式のシーズンであるが、セットアップやスーツ等より、後で自分のたんす在庫と着回しのきくような、カジュアルな単品を買い求める傾向が強く、客単価はあまり望めない。		
乗用車販売店（従業員）	・新型車などの発売もないので、しばらくは現状のまま推移する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・第三代携帯の新機種の人気が今一つ伸びない。従来の機種でこれ以上大幅な伸びを期待するのは難しいので、変わらない。
		一般レストラン（業務担当）	・年度替わりに行われる各種団体（法人会、PTAなど）の総会予約はほぼ前年並みに入っている。懇親会の料理単価もこの数年の下落傾向に歯止めがかかり、前年並みである。ただし、出席者が減っているため、売上は前年を5%程度下回る見通しである。
		旅行代理店（営業担当）	・地球博という大型プロジェクトに期待しているが、今のところあまり反応が出ていない。始まってからのマスコミの取り上げに期待している。
		タクシー運転手	・3、4月は歓送迎会などで多少は利用客が増えるが、一時的なことである。
		観光名所（職員）	・節約ムードが漂っていることなどから、雪が解けて春になってもホテル、レストランの売上は例年を下回る見込みである。
		ゴルフ場（副支配人）	・雪の影響による12～1月の営業クローズに伴い、今月も雪の心配から客の動きが少し鈍かったが、春に向けての引き合いがあるので、総体的には変わらない。
		美容室（経営者）	・2～4月は美容院の来店頻度が高くなる。支店の開設、独立開業も若干増えてくと見込んでいる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・車検料金に関連した問い合わせが毎日のようにある。低料金で整備できないかなどの質問が相変わらず多い。
		住宅販売会社（経営者）	・金融機関の融資が非常に厳しいため、物が動かなくなっている。住宅ローンについても審査基準が厳しく、金融機関によっては担保物件の掛け値が6掛け程度と非常に低いことから、客の自己資金がそこまでそろわずに購入してもらえない状況である。
	住宅販売会社（経営者）	・少ない客を競争して追いかける状態が今後も続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・春の観光シーズンになるが、今年は愛知万博の影響があるので、やや悪くなる。
		スーパー（経営者）	・競争店舗の増加により、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・近くに競合店ができたので、影響を受ける。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期も終わり、来客数も減少して販売量が伸びないので、やや悪くなる。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		・暖房用燃料の冬場商戦で、灯油、A重油が増販となっているが、これからは段々暖かくなって、販売量が減少することもあり、やや悪くなる。	
観光型ホテル（スタッフ）		・例年、歓送迎会の予約が入るころだが、いまだに入りが悪い。	
都市型ホテル（スタッフ）		・総会シーズンに入る時期だが、現時点での問い合わせがかなり鈍い。	
悪くなる	乗用車販売店（販売担当）	・観光地を控えて商売をしているので、ホテル、旅館関係が立ち直らないことには景気は良くなる。大型ホテルが倒産したり再生機構に回っている状況なので、宣伝をしても良くなる。ない。	
	観光型ホテル（経営者）	・愛知万博の開催が、当地区にとっては逆風となってしまう。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・スペシャルオリンピックスはわずかな期間で、それ以降は活気がなくなる。しばらく景気が良くなる気配はない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・期末要因だけでなく全体的に仕事量が増加してきており、しばらく目一杯の生産体制を取らなければならない。新規の仕事依頼も増加してきており、仕事を受けきれない状況である。
		不動産業（管理担当）	・新しいテナントの入居打診もあり、賃料を除けば良い方向に向かっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の設備投資が活発に推移し、引き合い、受注量とも、増加傾向にある。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・各メーカーとも最近独自のぶどう園を持ち始めているが、これらの畑から製造されるワインはしばらく時間がかかる。
化学工業（総務担当）		・容器の関連では、まずまずの受注があり良い状況であるが、ガス関連では新年度より価格の見直しがありそうである。値下げの話で収益に影響するので、差し引き相殺で、あまり良い傾向ではない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
雇用 関連		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注先が名古屋で、万博関係の受注がいくらか見込めるが、大きな動きは期待できない。	
		金属製品製造業（経営者）	・特に最近、経験のある技術者の雇用が非常に大変になっている。今まではパートや派遣社員で済んでいたが、正社員でないとなかなか採用しにくくなっており、業種にもよるが、先の見通しは良くなってきているとみられる。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・現在行っている利益のある仕事が、8～10月ごろまでは今のような良い状態で推移する見込みである。	
		その他製造業〔看板〕（経営者）	・受注量は変わらない。資材等の値上げで売上は伸びない。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿量は横ばいで、良い業種、悪い業種もなく、不透明な状況である。 ・来春卒業の学生向けに開かれている企業ガイダンスでは、前年に比べて参加企業が3割程度増えている。限られた業種ではなく、全体的な増加となっている。	
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注が動き出す時期であるが、一向にその気配を感じない。予想以上に悪い状況と受け止めている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここにきて設備関連の仕事が潮が引くように激減している。本来なら年度末で作り込みをする時期だが、その気配は全くなく、生産調整ということで驚いている。前年8月と比べ、売上も半減しており、だんだん悪くなっていく。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・全般的に仕事量が減少し、見積も少なくなっているため、先行きに非常に危機感を感じている。	
		金融業（経営企画担当）	・東京通勤圏（1～2時間程度）で分譲地の売行きが伸び悩んでいる。東京都内でも比較的安い物件が手に入ることから、いったん購入した人が都内に回帰する例が散見され、結果的に中古物件が残ってしまっている。	
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・4月からの年間契約受注は、官公庁を中心に5%程度落ち込む見通しである。サービス業、不動産業、流通業のスポットコマーシャルは減少傾向にあり、イベントの受注、商業、通信業からのスポットコマーシャルは見通しが立たない状況である。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月インフォメーション上では、受注が前年比10%強落ち込む見通しである。それに伴い4月からは2年で10%強という、新たなコストダウンの要請を受けているので、収益面が相当悪化する。	
		建設業（総務担当）	・現在の受注金額と予想工事利益から一般経費を差引くと、今期も大きな欠損金が生じてしまう。経費節減も実施し、受注活動も厳しいなか努力しなければならない。	
	変わらない	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年のことであるが、年度替わりは多少良くなる。新規事業のスタートなど、新しい展開が起こるので、注文を取るべく頑張っている。他社に持っていかれてしまうかどうかどうしようもなくなるが、注文が来れば相当増大する見込みである。
		やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数が一貫して、20%程度減少してきている。
			学校〔短期大学〕（就職担当）	・地元新聞社等が主催する、来春大学卒業予定者対象の合同就職説明会が今月2回開催された。参加企業は延べ207社と、前年より35%も増加し、情報関連等のSE、製造業の研究開発部門など技術者を始め、介護福祉関係など、専門的技術を要する求人の増加が目立っている。金融を始め、事務職の求人は本年同様厳しい。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	・スペシャルオリンピックス関連の特需が多少入っているが、短期間なので、売上全体を底上げするほどではない。携帯ショップや家電大型店でのデジタル商品の販売補助スタッフのオーダーもあるが、単発なので大きな数字にならない。トータルすると特段の好材料も見当たらず、横ばいである。	
	職業安定所（職員）	・1倍以上の有効求人倍率が19か月続いており、大型書店や都心型商業施設のオープンなど、明るい話題がある一方、競馬場の廃止、AV機器工場の大規模な人員削減などいくつかの人員整理の話があり、先行きは不透明である。		
	職業安定所（職員）	・請負や派遣などのサービス事業者が多様な産業へ進出しており、今後も全体的に非正規求人が増加すると見込まれ、安定した雇用は期待できない。		
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人状況は乱高下するが、総体的には今まで通りの求人数を維持していく。製造業では受注、生産、出荷、在庫をコンピュータでタイムリーに管理し、それに合わせて求人の変化が激しいが、新製品、新機種の開発への求人は、常に高い数字を示している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（総務担当）	・求人票は前年並みに出ているようであるが、大学生の就職状況は厳しさが続く。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・管内主要企業等に、一部内部調整の動きが見受けられる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が増加傾向にある。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・来年度、契約解除となるところが3か所くらい、仕様減で受注額が減るところが4、5か所ある。官公庁だけでなく、民間でもそのような動きが若干あるので、売上も随分下がる見通しである。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ここ数か月、若干ではあるが、クレジットカード売上、来街者数が増えつつある。街へのマスコミの取材が増えているため、5月の連休とあわせて、期待できる。
		百貨店（販売管理担当）	・前年は、春物ピークの中旬に雨にたたられ、思うように数字が伸びなかったように、天候や気温に左右される部分が多いが、競合店や経済環境など外的要因が悪化しなければ、堅調に推移する。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビ、DVDレコーダーの動きが良い。今後も確実に良くなっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・若干ではあるが、今年に入ってから少しずつ売上が伸びており、店頭への来客数も増えつつある。決算期も迎え、今月同様かそれ以上の伸びも見込まれるのでやや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表になるので、市場がある程度活性化すると見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の動きで、入店時間が若干早まってきており、動きが出てきたとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の宴席予約状況は、異動、謝恩会等の宴席需要を中心に若干ではあるが上向ってきている。
		旅行代理店（従業員）	・国内では、3月25日から始まる愛知万博に向けて客の反応もだいぶ良くなり、問い合わせや団体の見積等がくるようになっている。海外に関しては、暮れの津波等の影響もあり一部の地域は苦しい。今はグアム、ハワイに人気が集まっている。
		旅行代理店（支店長）	・海外旅行は、客である旅行会社からの電話受注が、確実に伸びてきている。
		通信会社（営業担当）	・地域内での新築戸建て、賃貸、分譲マンションの開発状況は目立って活発であり、加入契約の増加には結びついてはいないが導入引き合いは増えてきているので、先行きに期待が持てる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・2月の最終の週末は、来客数、販売量とも動きが良かったので、少しずつ良くなる。3、4月はゴルフシーズンに入り、練習場の売上も上がるが、この週末の状況を勘案すると、例年以上に良くなる感触を得ている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用においては、春先は市場が活性化する時期で、卒業、入学等のイベントが購入意欲をかき立てる。そのようななか、携帯型の新ハードが売り出され、市場に受け入れられており、更に拍車がかかっている。業務用においては、春休み等の時期を迎え、市場は活性化する。客観的には、少し右肩上がりにとらえているが、主観的には大規模店舗（店舗面積500坪以上）は年末年始を底として急上昇するよう感じられる。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・2月に問い合わせが多かったことから、3月、4月も平年を上回ると見込まれる。そういったことから景気はやや上向きと思われる。	
	設計事務所（所長）	・2月は動きがほとんどないが、1月の動きが具体化されてくる。	
	住宅販売会社（従業員）	・今回の税制改正や金利動向には景気の良くなる要素が見当たらないが、団塊ジュニアの住宅購入には底堅いものがあると思われるため、2月よりは景気がやや良くなる見込んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・これから暖かくなれば、値ごろ商品で感度が良い物でないとなかなか売行きは良くならない。単品で明るい商品、ジャケット、ブラウスなどには期待が持てる。景気は特に変わらないと思う。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・シーズンイベント商品の動きは、今後も好調に推移するが、身の回り品の動きについてはたいへん厳しい状況にある。イベント需要商品については、演出の仕方によっては高額の物も動くのではないかとと思われる。
		百貨店（売場主任）	・今後も、モチベーション対応商品は堅調に動くが、それ以外の消費行動は鈍いと考えられ、変わらない。
		百貨店（広報担当）	・売場の一部リニューアルで、売上増を期待しているが、リニューアル効果が長続きしないため、商況的には厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・このところの異常気象の影響もあり、アパレル関連は売れる時期にずれが感じられる。顧客ニーズに即した、レスポンスの良い商品を提供することで、商品ごとの売れ筋は変化すると考えられるが、全体として急激に悪くなることはない。今後もこの傾向は続くと思われる。
		百貨店（販売促進担当）	・春物の実需期で、新入学などでの購買動機も増える時期であり、加えて今までにない顧客動員策を計画しているため、期待が持てる。
		百貨店（営業企画担当）	・婦人服を中心に春物の動きがまだ芳しくない。3月より春物を全面展開していくが、このままの状況であれば前年売上確保は厳しいと思われる。
		百貨店（営業企画担当）	・バレンタイン商戦では、チョコレート売上が前年並みのなか、チョコレート料理教室の反響が大きかったように、消費の傾向がモノからコトへと変化しており、モノ中心の小売業態は、当面苦戦が続くことが予想される。
		スーパー（店長）	・好調な精肉は、今後の気温の上昇に伴いスライスものから焼肉材へとシフトしていくが、割安なアメリカ牛の輸入のめどがまだ立っていないため、厳しくなると思われる。また、最大と言われる花粉の飛散により、外出を控えることによる消費の低迷が懸念される。
		スーパー（店長）	・昨年2月より、商圈内に駅ビルや大型商業施設が4店舗も開店し、客数が大幅にダウンした。今年も、かなり近い商圈内に食品スーパーが開店する予定があり、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・客数が割れているなかで、各社とも、チラシによる価格政策を継続しているため、顧客の店舗の使い分けが多くなってきている。競合新店の大半がこの春で1年を経過するが、現況では、価格による差異化がまだ続くことが予想される。
		スーパー（総務担当）	・3月末ごろに大型店の出店を控えており、先行きは厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・同業他社の出店が相次いでいるが、当分は現在の状態が続く。
		コンビニ（店長）	・若い者は毎日広告を見て、当店より安ければ他店に行って必要な物を買っている。この状態では良くなるとは思えない。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売量については、新車の発売効果もあり前年比増で推移している。現在はやや上向きの状況にあると判断しているが、3か月先となると、この需要がいつまで続くのかという不安もある。
		乗用車販売店（販売担当）	・客は安い商品に目を向けている。トラック業界では、値引きを求められる荷主が、その運送賃を削減しようとするため、この状況が続く限り、トラック業界の景気は良くならない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・2月は年間のボトム期であるが、前年を更に下回る最悪の結果となっている。3月は大型販促イベントを実施し、回復を図るが、事前告知の反応は今一つである。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・好調時が長く続かず、先の見通しがつきにくい。現状からは好転するとは思えない。
		高級レストラン（支配人）	・来客数、売上ともに同じような状況が継続している。周囲の出店状況も落ち着いている。
		スナック（経営者）	・当店ではサラリーマン客が多いので、定期昇給が見込めないということ、このままの状態が続くのではないかと考えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊稼働はまあまあ取れているが、単価は伸び悩んでいる。先行きは不透明である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・婚礼の受注減少は続き、それをカバーする一般法人の宴会では、婚礼並みの単価は見込めない。現状がこのまま続くと考えられる。また宿泊も、インターネット経由など、500円でも安い料金へ利用が流れており、単価の下落は止まらない。
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行の顕著な伸びがいまだにみえない。一度なくなってしまった法人の職場旅行が、日帰り、一泊ともまだまだ復活していない状態である。このような傾向が続く限り、景気は決して良くならない。逆に低迷が続く可能性がある。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、依然として増車が続き、少ないパイを皆で分けるような状況である。
		通信会社(企画担当)	・大型ハイビジョンテレビの売上が飛躍的に増加するとは思えない。
		通信会社(営業担当)	・デジタル放送への変更が堅調だが、インターネットが飽和状態である。
		住宅販売会社(経営者)	・住宅購入に安心感を強く持てるような背景、環境がないと上向かないと思われる。物的な差別化には限度があり、あまり個性的に造ってもその雰囲気を理解できる人は少ないし、また必ず両親が出てくるので、年輩者の抵抗感のあるものだと売れない。やはり多量に売るには購入者心理も良くなる必要がある。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](営業担当)	・2月は見積競争、入札が多い月だが、その結果、今までにない安い価格が出ており、顧客維持が非常に厳しくなってきた。
		スーパー(店長)	・近隣にカテゴリーキラーの激安酒店や100円均一ショップ等が出店しており、今後昨年水準を割り込む。
		コンビニ(経営者)	・特に理由もないのに、客足が急激に減っている。
		衣料品専門店(経営者)	・天候に大きく左右されるし、大きな春のヒットアイテムもみえない。春物商戦は季節的に短く、メーカーも初夏物に近い商品ばかりで実際の数字作りが不安である。
		衣料品専門店(経営者)	・婦人服は、昨年比で相応の水準に達しているが、実用品、日用品等では、ヒット商品、目新しい商品がなく、売上に結び付かない。
		家電量販店(営業統括)	・3、4月の新生活関連需要が一段落すると、市況が冷え込みそうな気配である。需要を喚起するイベントとしては、大型連休と愛知万博程度しかなく、家電製品の販売を後押しするようなイベントが見当たらない。大型の新製品にも、しばらくは期待できない。
		家電量販店(営業部長)	・前年は、4月の税込み表示義務化により3月の売りが4月に回る傾向があった。今年は3月にいかに伸ばすかがカギである。デジタル家電の単価下落傾向は今後も続くこととみられ、台数は伸びても売上高は厳しい状況が続く。
旅行代理店(従業員)		・4月から5月にかけては例年団体旅行の動きが悪いが、今年も今のところ受注団体はなく、大きな動きがみえない。	
その他サービス[学習塾](経営者)		・生徒数が減少している。4月以降もあまり上がる見込みはない。	
その他サービス[学習塾](経営者)		・3月から新しい年度が始まり、継続しないという生徒が昨年よりやや増えている。	
悪くなる	衣料品専門店(営業担当)	・本当に欲しい物だけを探し、買い求めるという客の動きがみられる。今春近郊に大型スーパーが開店するため、客の流れも変わる。	
	美容室(経営者)	・客の来店サイクルが段々長くなっている。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・カジュアルメーカーの他に公的機関から1社、10万円程度の単価で代表者印の印鑑4本の受注があり、印鑑を作る動きが出てきている。個人の需要で客単価が5万円を超える客も2件ある。
		電気機械器具製造業(経営者)	・受注の引き合いが活発になり、成約率も若干上昇している。先行きはやや良くなるという見込みである。
		輸送業(総務担当)	・3～5月に大型移転があり、一時的な仕事量の増加が見込まれる。
		金融業(審査担当)	・自動車関連の下請は、受注増によりフル操業が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	金融業（渉外担当）	・これだけ金融機関が融資をするようになれば、当然投資に資金が向かうはずである。景気上昇に転ずるに違いない。	
		食料品製造業（関連会社担当）	・消費全般に勢いが感じられない。今後、大きな要因がない限り、変化はない。	
		繊維工業（従業員）	・現時点では消費者の消費意欲の急な回復は期待できない。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現在発注量は多くなってきたが、いつ海外生産に切り替わるか、予測できない。	
		金属製品製造業（経営者）	・このところ落ち着いていた加工費値下げの要求が出てきている。材料費の値上がりも依然続いている。これらを打ち消すほどの量のパワーもなくなってきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・例年4、5月というのは仕事の的には落ちるが、その時期に入ってくる品物を今受注してあるので、そんなに落ち込まないのではないかと思っている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・例年の年度末は、暇でもなく忙しくもなく落ち着いている状態であり、暖かくなってくると、しり上がりに景気が良くなっていくのだが、1月2月と忙しく、3月頭からも忙しくなり、このまま進むと思われる。	
		建設業（営業担当）	・景気の動向は良い方向にあるとマスコミ等では報道されているが、物件当たりの利益は薄利であり、すぐには景気が回復するとは思えない。	
		通信業（営業企画担当）	・他と差別化されていて、客が本当に求めている商品、サービスの提供が急務であるが、なかなか開発に苦慮している。	
		不動産業（総務担当）	・一部テナントの中にグループ会社の統廃合による移転退出の動きがあるが、逆に良い情報としては統廃合による移転入居の情報も入ってきており、やや先行きに不透明感が出ている。	
	広告代理店（従業員）	・受注や売上に良くなる要素がみえない。		
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・建築関連業界は仕事量が減っている上、価格競争が激しく、危機感が募るばかりである。官民ともに箱物が少なくなり、空調業界は今後一層厳しくなる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・記録メディアの移行が早く、中小同業者に転業志向もみられてきている。当社でもメディアの変更に伴う生産設備の転換を早めている。	
		建設業（経理担当）	・景気が良いという地元企業がない。当然、設備投資の話もない。しばらくは、この静かな景気が続きそうである。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）		・取引先工場などの稼働率は低下傾向が続きそうである。		
悪くなる	輸送業（総務担当）	・年度末を迎え、本来は繁忙期なのだが、例年と違って仕事量が非常に少ないため、計画売上が確保できず、資金繰りが非常に厳しくなっている。今後、環境対応車両の入れ替えなどの資金調達と返済計画が立たなくなりそうである。		
雇用関連	良くなる			
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・長期就業者の中で、時給アップ改定を希望する派遣社員があり、仕事を複数の中から選択できる状況が出てきている。
			職業安定所（所長）	・管内の主要企業に対しヒアリングを行ったところ、鉄鋼業で受注が大幅に伸びている。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界のみならず他業種の求人状況も良い。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現状維持が数か月続いており、他にこれといって受注増減につながらりそうな変化、状況は起きていないので変わらない。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業拡大による人材募集の動きはあるが、求人募集の多くは欠員補充のケースである。補充しなければ業務が回らないという点では、業績悪化という部分がなくなってきたと思われるが、将来に向けた積極的な採用活動に動き出す件数はまだまだ伸びていないので、変わらない。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・例年は3、4月にパート採用枠が増えるのだが、いまだ考慮中とのケースが多い。求人は行うようだが、正社員、契約社員、パートのバランスが微妙である。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・直接雇用から派遣、請負などに変化してはいるものの、依然として企業の求人ニーズは強く続いている。今後に向けて、減少していくような話はない。	
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は、全体ではここ数か月1.5倍台で推移しているが、職種別にみると事務職では0.4倍台で続いており、この差は今後も変わらないだろうと思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・好調を持続する自動車関連製造業をしりめに、デジタル製品、半導体関連製造業において製造活動の停滞感（様子見）が色濃く現れている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は0.8倍台が続いているが、昨年12月は小売業の新規出店によるパート求人が提出され、パート求人が全求人数の55%を占めたように、非正社員求人が増加しており、求人と求職のミスマッチは、依然として続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年度求人実績があった企業以外では、採用再開企業は現在のところ皆無である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・受注数の増加から派遣会社の売上や利益は増加するかもしれないが、実質的な家計所得は減少方向に進む。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	・収益が上がっている企業が多いように思われるが、リストラ等によるものであり、今後定期的に採用したいと考えていても当面は派遣や契約社員、中途採用で対応する企業が多い。
悪くなる	-	-	

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	スーパー（仕入担当）	・愛知万博の開幕を控え、工事関係者や万博関係の外国人客が増えている。開幕後は来客数、客単価とも上昇する。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催、名古屋駅前の開発、大型商業施設の開業と大きなプロジェクトが続いている。人の流れが活発になり、消費行動に結び付く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・当地区では愛知万博の特需で宿泊客、宴会客等が前年より大幅に増加している。愛知万博はこれから開催するため今後も期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・愛知万博関連で来客数が増加する。
		商店街（代表者）	・中部国際空港が開港し、愛知万博もまもなく開幕するため、この2大事業の効果が始まる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・観光客数の増加が見込まれている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・12月に店内外の改装を行い、月を追うごとに売上が戻っている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・中部国際空港の開港に伴うにぎわいや3月下旬から始まる愛知万博の影響が商店街にも波及し、人出が増え、売上増につながる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・愛知万博の影響で多少は景気が良くなる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・今年は花粉症が昨年の10倍との報道がある。ただし地元付近に近々開業する巨大アウトレットモールの影響が心配である。
		百貨店（売場主任）	・男性靴は今までは実用的なものを求める客が多かったが、ここ1、2か月、雑誌の記事に載った高額商品の問い合わせや輸入ブランド靴などに興味を持った客の下見が増えている。
		百貨店（企画担当）	・栄地区に新商業施設が開業するなど、活性化の動きが連日新聞紙面などでも伝えられており、消費者を刺激している。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博の動員効果がある。
		百貨店（企画担当）	・食料品などお土産需要品を強化し、万博客を呼び込む。
		スーパー（店長）	・愛知万博に向けて気分が盛り上がってきている。それに伴い消費の動きも活発になる。
		スーパー（総務担当）	・バレンタインデーや節分など季節の催物が好調であり、食料品はやや売上が上向いている。この傾向は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・愛知万博の開催で愛知県内の消費は増加し、売上も増加する。
		乗用車販売店（従業員）	・今のところ成約件数は少ないが、客の話では仕事が増えて忙しいと聞くので、徐々に良くなっていく。
		都市型ホテル（支配人）	・2～3か月後は愛知万博の特需の最中である。全国からも注目され、気分的に上向きになる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博関連の需要が出てくる。
旅行代理店（経営者）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催があり、需要が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・中部国際空港の見学ツアーなど新空港を使った商品の伸びが期待できる。愛知万博が始まれば、その需要も出てくる。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークには愛知万博などでかなりの人が名古屋を訪れる。
		通信会社（企画担当）	・競争はかなり厳しくなっているが、それが逆に業界の関心を高める結果になっており、春先に向けて新規ユーザも増えてくる。
		ゴルフ場（企画担当）	・3月からの入場者予約数は現時点で予算をクリアする勢いである。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校者数、売上とも、微増ながら伸びている。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・主力製品の市場での評価が堅調であり、さらに販売促進活動を実施する。
	変わらない	商店街（代表者）	・新商品を販売してみても客の購買には結びつかない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・中部国際空港の開港、愛知万博開催が騒がれてはいるが、客が自分の身の回りの物を購入しようという購買意欲はいまだに感じられない。
	変わらない	百貨店（経理担当）	・来客数は低調で、景気回復の兆しはみえてこない。
	変わらない	スーパー（店長）	・競合店の増加や近郊の大型店へのアクセスが良くなったため、週末の売上の落ち込みが顕著になっている。対策を検討中であるが、今後も競争が厳しいことは変わらない。
	変わらない	スーパー（店長）	・中部国際空港、愛知万博などで話題が豊富だが、一般小売業にはなかなかつながらず、あまりプラスにはならない。
	変わらない	スーパー（店長）	・卵相場が高騰しているが、卵を目玉商品として販売したときの客の殺到振りは以前より過激である。低価格品を求める傾向は変わらず、客単価は回復してこない。
	変わらない	スーパー（店員）	・新規出店で客はたくさん商品を購入するが、落ち着いてからどう出るかはまだ読みきれない。ただし、下がることはあっても上がることはない。
	変わらない	スーパー（店員）	・売上は前年の90%を割っており、この先も良くなるとは思えない。
	変わらない	スーパー（店員）	・客は低価格に慣れている。また、これから暖かくなるが、野菜、果菜類等は天候に左右されがちで予想がつかない。
	変わらない	衣料品専門店（販売企画担当）	・販売量が動いたとしても、単価が低くなるだけである。
	変わらない	家電量販店（経営者）	・今後3か月の売上も引き続き微減が予想される。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・愛知万博が始まり盛り上がる可能性はあるが、一方で増税懸念もあり消費増には結びつかない。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	・ディーゼル規制の影響もあり、個人、法人とも需要はまだまだ続く。ただし値引き交渉が多様化し、利益確保しづらい。結果的に薄利多売の傾向が強くなりつつある。 ・例年に比べて、新卒者や初心者による新車購入が少ない。中古車や維持費の安い軽自動車に取られている面もある。
	変わらない	自動車備品販売店（経営者）	・今後も自動車ディーラーやガソリンスタンドなどの動きが脅威である。これらの業種と連携し、カー用品店も新車販売、中古車販売に関わり、付加価値を付けていかなければ生き残れない。
	変わらない	住関連専門店（営業担当）	・住宅建設業界では価格競争が激化しており、売上、利益とも横ばいもしくは低下傾向が続いている。
	変わらない	その他小売〔総合衣料〕（店員）	・現在のように必要な物だけを買う傾向は変わらない。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博が開幕するが、飲食関係を中心に商業施設が多数オープンするため、客は分散する。
	変わらない	旅行代理店（経営者）	・社会保険料や税金などの負担増で財布のひもは固く、消費に慎重になり衝動買いはない。低価格志向は今後も続き、過当競争状態も変わらない。
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・客単価は相変わらず低いままであるが、愛知万博の影響で人の動きは活発になる。
	変わらない	タクシー運転手	・愛知万博が開幕するが、繁華街での景気が良くなるとは限らない。
	変わらない	通信会社（開発担当）	・次年度のソフトウェア開発を計画通りに受注している。
	変わらない	テーマパーク（職員）	・観光客は愛知万博に集中しそうな気配がある。
	変わらない	テーマパーク（総務担当）	・1、2月の来場者数は減っているが、3月からは愛知万博が始まる影響で回復する。
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・来場者数は横ばいが続いている。料金は低下傾向で、3か月先も変化はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	パチンコ店（店長） 設計事務所（経営者）	・新基準の遊技機が一巡し、以前の状態に戻りつつある。 ・2、3か月先に予定している業務量が現時点と同程度である。
		商店街（代表者）	・同業者との競争だけでなくスーパーとの競合も増えているため、非常にやりにくい。
		商店街（代表者）	・昨年はオリンピックがありデジタル家電が思いのほか好調であったが、最近では価格が低下傾向にあり利益を確保できない。売ってももうけが出ない状態になってきている。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣に大型商業施設ができるため、その影響は免れえない。
		百貨店（外商担当）	・相変わらず客の購買意欲は低く、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（経営者）	・消費動向が鈍く競合は激化しており、当店の売場の小さい中小スーパーには特に影響を及ぼす。
		コンビニ（店長）	・天然酵母パンなど他店では扱っていない商品はよく売れるが、どこでも扱っている商品は苦戦しており、知恵が必要になっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・近隣で大型アウトレットモールが開業するため、客の流れがそちらに向かうことを懸念している。
		高級レストラン（スタッフ）	・来客数の回復をねらって価格を下げて、それをカバーするだけの集客が出来ない。そのため販促努力によって客単価の上昇を図っているが、これにも限界がある。
		旅行代理店（経営者）	・4～7月の予約状況は昨年の実績を下回っている。愛知万博が開催されるが、当地は距離が離れているため宿泊需要は発生していない。
		テーマパーク（職員）	・予約状況から判断して、来客数は減少傾向である。
		設計事務所（営業担当）	・このまま受注がなければ支店が閉鎖される状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・岐阜地区では集合住宅の受注件数が異常に減少してきている。
		住宅販売会社（企画担当）	・客には年金等の不安があり、高額な不動産、建物等を買うのに慎重になってきている。
		悪くなる	商店街（代表者）
コンビニ（経営者）	・当地域支部では一時期120あった店舗が60店舗ほどに減少しており、今後が懸念される。		
コンビニ（エリア担当）	・当店近くの有料バイパスが無料化し車はそちらに流れるため、当店に面した道路交通量は減少する。		
通信会社（営業担当）	・これから先、どれくらい収益が悪化するか懸念している。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（総務担当） 輸送業（エリア担当）	・取引先の景気が徐々に良くなっている。 ・愛知万博の開幕、中部国際空港の開港により物流の流れに変化がある。特に中部国際空港に関しては、関西空港、成田空港に向かっていた貨物が中部でさばられる影響が大きい。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・受注は伸びているが、金額的にはかなり厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰が長期化する様子であるため、当面は耐えなければならない。
		輸送業（エリア担当）	・春先の荷物の出足が悪い。企業が経費削減のため引き締めている影響がある。
		輸送業（エリア担当）	・荷動きは良くなっているが、燃料が高止まりしている。良くなるというよりは横ばいとなっている。
		広告代理店（制作担当）	・顧客企業側に新しい動きがあまり見られず、現状維持である。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標である新住宅着工件数は減少してきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・市町村合併関係で自治体のインフラ整備の工事は増加するが、受注環境はますます厳しくなる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・2～3か月先の受注量は落ち込む見込みである。
		広告代理店（経営者）	・この業界では相変わらず非常に厳しい価格競争が続いている。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔铸件〕（経営企画担当）	・公共事業が縮小し民間事業も乱調に推移している。また原材料の高騰を販売価格に転嫁できない状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・コスト低減要請が強烈であり、採算確保が非常に難しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	職業安定所（所長）	・新規高卒者の就職内定率は前年度より5%上昇して95%である。企業が若年労働力の確保に向けて努力している。また非正規社員の割合が高くなった一部企業では、技術の伝承を意識して正社員の採用を増やしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人意欲が全業種に渡って拡大してきており、建設業からサービス産業まで全般的に求人は増加してきている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・愛知万博の開催や中部国際空港開港に伴う注文に加え、広い職種での求人も増えている。需要に対応しきれない状況になっている。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・愛知万博の開催や周辺大型商業施設の開店も予定されており、求人数は引き続き好調に推移する。
		民間職業紹介機関（職員）	・愛知万博の波及効果が出ている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・公務員試験対策の講座の受講生が減少しており、特に主に大卒対象の上級職で顕著となっている。民間企業の採用増が影響している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人案件に対して人不足の状態が続いており、人材供給が追いつかない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・輸送用機器関連が好調を維持し派遣と請負の需要も堅調であるが、労働者不足が続いている。不足率は15%前後で、危機的状況といえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・パート、アルバイトの求人は増加する一方であるが、正社員求人は今月に入って再び減少している。名古屋は景気が良いと言われるが、雇用に関してはそうした景況感を感じられない。しばらくは非正規社員への一時的なニーズしかないように思われる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・一般求人の給与条件は相変わらず低レベルで推移している。企業側は人材不足であるが、条件面を改善する意向はない。そのため、求職者とのギャップが生じており、この状態はしばらく続く。 ・輸出型製造業が中心となり雇用全体を引っ張っているが、これらの企業は円高、原料高の影響を受けやすく、雇用に関しては慎重な姿勢を崩していない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・名古屋地域は愛知万博が開幕し活気が出るが、求人数の面では伸びていく要素は見当たらない。	
職業安定所（職員）		・新規事業による雇用拡大は少なく、派遣、請負などの有期雇用求人、パート求人が大半であり、求職者が希望する求人の増加は見込めない。	
職業安定所（職員）		・原材料価格の高騰や一部調達難といった異常もあるが、輸出や設備投資の増加などで景気は回復傾向にある。しかし、電気機械器具製造業、輸送用機械器具製造業の求人が好調であるものの、期待された建設業は発注件数などが横ばいで雇用増加には結び付いていない。	
職業安定所（職員）		・ミスマッチの状況が増加している。求職者が減少し、求人数は増加傾向にあるが、求人の内容が派遣や請負の求人のため、求職者の希望する職種と合わない。	
職業安定所（管理部門担当）	・業種、業態間の不均衡は今後も進む。		
やや悪くなる			
悪くなる			

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（店長）	・店の近くで住宅団地工事が行われるため、工事関係者や新しい居住者の来店が期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・4月から完全実施される個人情報保護法の関係で、設備修理や新たなセキュリティ商品の引き合いが徐々に出てくる。
		百貨店（売場主任）	・紳士服の新ブランドの導入などにより、購買量や新規客の拡大が期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の健康や美に対する欲求は依然衰えておらず、ますます高い関心を示している。これにきっちり対応すれば、先行きは良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の受注が既に入っており、今後さらに万博効果が拡大する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	通信会社（社員）	・携帯電話の春商戦で販売台数の増加が見込める。
		百貨店（営業担当）	・ファッション全般では昨年のエレガンススタイルに代わって、「エスニック」というカジュアル傾向の商品がこの春のトレンドとして提案されている。昨年がない商品を求める客の動きが期待できるが、メーカーからの春物商品の提供が遅れる懸念が多少あるため、現状の厳しさが続く。
		百貨店（営業担当）	・現在、本格的な春物商品が多く並んでおり、いわゆる「春色冬素材」という、春を感じつつ今すぐ着られる商材が大変少ないため、なかなか販売に結びつかない。2、3か月後は春物又は初夏物の商品が並ぶ予定であるが、今の商品がこのまま継続されると新鮮味がなくなり、また夏物素材の動きも懸念される。
		スーパー（店長）	・1年前に発生したBSE、鳥インフルエンザなどの影響は改善しつつあるが、来客数の伸び悩みがあるため、プラス・マイナス・ゼロである。
		スーパー（店長）	・家計における食費の支出金額は6、7年前に比べて5～10%減少している。水産物については2割も減少しており、今後食料品の支出が伸びるとは思えない。
		スーパー（営業担当）	・間もなく消費税の総額表示の導入から1年が経過するなかで、売上の対前年比のマイナスが解消され、4月以降ようやく前年並みとなる。
		スーパー（副店長）	・3月が間近になっても雪がちらついており、春物需要、社会行事の関連商品の動きがみられず、期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・1月から2月前半にかけて婦人衣料は非常に売れていたが、2月後半からこのムードが薄らぎ、先行きに一抹の不安がある。
		家電量販店（経営者）	・春のシングル需要は出足が遅いものの、活況を帯びてきた。先行きはオール電化と新商品で期待できる。
		家電量販店（店長）	・目新しい商品もなく、2、3か月後も期待できる製品が登場する見込みがない。当分は厳しい状態が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・最近の客の様子や心理状態からみて、急激な販売増加は期待できない。
		自動車備品販売店（従業員）	・定率減税の縮小、消費税率のアップなどが懸念されるため、客の購買心理に対して圧迫要因となる。
		高級レストラン（スタッフ）	・3、4月は歓送迎会や卒業、入学など、1年間で最も販売量の多い時期であるが、受注は例年並みである。
	観光型旅館（経営者）	・3月25日から始まる愛知万博の影響で、集客面では厳しいが、人が動くという点で観光業としては明るい兆しとなる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの通常営業の利用客減少と一般宴会の実施件数減少が続いている。また、愛知万博の開催による宿泊客の減少が予想され、好転する材料が見当たらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅の販売が順調に継続する。	
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・客の買物の様子を見ると、品質よりも、とにかく安ければ何でもいいという流れになっている。今後良くなる要素が全くみられず、客の財布のひもは固くなり、一品単価は更に低下する。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・3月から愛知万博が開催され、旅行会社などのツアーはほとんどが愛知方面へ向かっている。当分、北陸への観光客の入込が少なくなるため、売上の増加は見込めない。
		百貨店（営業担当）	・春物の動きが非常に悪く、前年の70～80%で推移している。これから先の春の商品の動きは非常に厳しい。
		スーパー（総務担当）	・今後も客単価が上がる要素がみられない。客の買い方が厳しく、買上点数、一品単価ともに伸びない。
コンビニ（経営者）		・相変わらず、近隣の慢性的な車の渋滞が解消される見込みがない。また、コンビニ以外の業態の営業時間延長などにより、来客数の増加は見込めない。	
乗用車販売店（経営者）		・購買層の年齢や職業、更に収入面が多様なため、販売のターゲットが絞りきれず、全体的に低調に推移する。	
観光型旅館（スタッフ）		・4月、6～7月の予約保有は前年より少なく、楽観は許されない。	
都市型ホテル（スタッフ）		・宴会などの予約状況をみている限り、悪くなる一方である。	
住宅販売会社（従業員）		・例年、春先やゴールデンウィークには大型フェアを開催するが、今年は予定がないため、来客数の増加が期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	スナック（経営者）	・ 歓送迎会や花見のシーズンに入るが、4月に行われる市議会議員選挙がマイナス要因となる。
		テーマパーク（職員）	・ 3月から始まる愛知万博の影響を受け、旅行ツアーを始めとして個人客も奪われ、来場者数が減少すると予想される。また、2月にスタートした中部国際空港からの海外旅行の流れもあり、先行きは厳しい。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食品品製造業（企画担当）	・ 既存商品に比較して販売単価で約3割高い新商品を拡販するため先行きは好転する。ただし、主原料の高騰が不安材料である。
		通信業（営業担当）	・ 2月になって、事業所用のビジネスホンの更新などが若干増えており、中小企業の設備投資が前進する傾向がみえる。
		金融業（融資担当）	・ 医薬品製造業では4月の薬事法改定に伴い、特定企業で増産体制が整い、受注は増加する見通しである。電子部品業界では、春先以降受注の増加見通しの先が多い。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・ 販売価格の値上げ交渉は3か月後も現状の厳しさが続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 国内、米国輸出ともに強含みで推移しており、更に強くなる。しかし、鋼材価格の高騰により4月以降納入先から値上げ要請を受けているため相殺され、現状のまま推移する。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ 在庫調整が続くなか、新規製品の数が非常に増えているが、この立ち上がりは早くて夏以降、遅ければ来年以降にずれ込む。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 春の商戦、夏のボーナス商戦に向けた眼鏡の受注がそれなりに入っている。しかし、これは季節的なものでプラス材料とはなりえない。業界構造としては良くなる新しい動きが出ておらず、体質的に変わらないなかでは、精いっぱい頑張っても先行きは横ばいで推移する。
	やや悪くなる	司法書士	・ 新会社の設立や不動産取引がある一方で、相変わらず大変厳しい状況にある企業が見受けられる。
		金属製品製造業（経営者）	・ 先行きの受注残高が徐々に減少している。
電気機械器具製造業（経営者）		・ 前月よりも受注の伸びが落ちており、期初という季節要因を考慮しても先行きは確実に悪化する。	
建設業（総務担当）		・ 特に北陸3県では、限られた工事発注量の中で業者間の過当な受注競争がますますエスカレートする傾向にあり、更に厳しさが増す。	
悪くなる	輸送業（配車担当）	・ 地元企業が海外にシフトとしている関係から、外から荷物が入ってくるが、内からの流通は活発でなく、明るい材料に乏しい。	
	建設業（経営者）	・ 市町村合併の影響で、町村において従来の3月末工期の工事が3月15日または10日と早まっている。このため、3月中旬以降は全く工事がなくなり、また新年度予算も前年比マイナスで非常に厳しい。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・ 求人の増加傾向がこのまましばらく続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 今後も求人案件は減ることはないが、企業の希望する派遣社員の不足は当分続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 11月以降、求人件数の伸びが少し鈍くなっている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ 求人倍率は1.2倍台で推移しているが、求人の4割以上が非正規型であり、本格的な回復ではない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ 5月の連休前まではアルバイト募集を中心に求人はあるが、それ以降は4月の新卒者の入社、2、3月の人員補充などにより正社員の求人数は減少に転ずる。
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 依然として土日、祝日の来客数が少ないが、ネット販売が順調であり、什器、備品の入れ替えで先行きに期待できそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・3月にワインを納入する店がオープンするので、売上アップにつながると期待している。また、3、4、5月にはワインフェアへの参加等で雑誌に掲載されることから、来客数の増加に期待できる。	
		百貨店(売場主任)	・3月3日にグランドオープンし、ギフト、佃煮、漬物コーナーも新たな形で展開する予定であるため、全体的に少し来客数が増えると思われる。ギフトは厳しいが、単品では来客数の増加に伴って販売量が増えることが期待される。	
		百貨店(経理担当)	・店舗を改装して順次オープンしているが、手ごたえを感じているほか、客からも大いに期待しているとの声が聞かれることから、先行きに期待できる。	
		スーパー(企画担当)	・昨年の消費税総額表示導入による単価下落も、一通り終わるのではないかと考えている。来客数の伸びが今の状況で進めば、売上も回復することが期待される。	
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・客から景気の良い話が聞かれるようになり、購買量も増えていることから、先行きに期待が持たれる。	
		旅行代理店(経営者)	・愛知万博の話題が少しずつ盛り上がっていることから、旅行業界にはプラスに作用することが期待される。	
		旅行代理店(店長)	・今年はゴールデンウィークの曜日配列が良く、海外旅行には追い風が吹くと判断している。一方、国内旅行は海外のあおりを受け、若干の苦戦が予想されるが、愛知万博の取り込みで底上げを図るため、悲観的な要素は少ないと判断している。	
		旅行代理店(広報担当)	・今年のゴールデンウィークは日並びが良く、5月2日と5月6日の両方、又はいずれかを休日とした場合に長期の連休となるため、欧米方面等遠方へのツアー予約が出足好調である。トータルとして国内、海外とも大きな人の流れが期待できそうである。	
		遊園地(経営者)	・団体客の予約が前年より若干多くなっていることから、先行きに期待できる。	
		変わらない	百貨店(売場主任)	・ジュエリーブランド等の高額ゾーンは順調に推移しているが、衣料品ではヒット商品が不在ということもあり、大きく伸びる要素が見当たらない。
			百貨店(売場主任)	・震災10年目として行政などを中心にイベントを行い、地域としての盛り上がりを図っているが、小売業界にどのような好影響があるのか不透明である。
			百貨店(営業担当)	・リニューアルにより来客数は増え、多少は売上も増加すると思われるが、地域間、異業種間の競争は更に激化することが予想される。
			スーパー(経理担当)	・必要な量を少量パックで買うという傾向がみられ、一時のように商品を大量に購入する傾向が薄れてきていることから、先行きには期待できない。
			スーパー(経理担当)	・野菜、肉、魚の動きが鈍く、単価も下落気味であることから、厳しい状況が続く。
			家電量販店(店長)	・価格競争はこのまま止まらないと思われるが、照明などの商品が上向きになっていることや、春商戦のAV、OA機器の伸びが期待できるので、粗利の減少分をカバーできると考えている。
			都市型ホテル(支配人)	・4月は新入社員の研修など予約が比較的順調であるが、5月は愛知万博の影響から予約全般が低調である。
タクシー運転手	・昨年後半に営業収入が一時的に増加傾向を示したものの、その後は頭打ち状態にあることから、先行きには期待できない。			
通信会社(経営者)	・携帯電話の顧客数は頭打ちの状態、ほぼ買換え需要のみの市場で売上を伸ばさねばならないことから、厳しい状況が続く。			
観光名所(経理担当)	・これまでは複数の有料施設を利用する客が多かったが、最近では1か所のみを選択する傾向にあり、利用する目的を決めて来る客が増えていることから、先行きには期待できない。			
その他レジャー施設〔イベントホール〕(職員)	・以前から3、4、5月の予約が順調であったが、この時期になり、かなりの仮契約が本予約となっていることから、引き続き好調が期待される。			
その他レジャー施設〔球場〕(経理担当)	・野球シーズンが始まるものの、試合数半減の影響と新球団の集客力が不透明である。			
住宅販売会社(経営者)	・商業地の限られたエリアについては物件が品不足になっているが、住宅地に関しては需要と供給のバランスがとれていることから、安定した状態が続く。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・マンション市況では、高齢者は元気であるが、一般ファミリーの買い替え層は資産に含み損を抱えており、売却価格より残債の方が多い人も少なくない。今後も高額所得層以外の世帯の買い替えは厳しい。
		住宅販売会社（総務担当）	・いかに良い不動産を確保できるかが分譲事業の分かれ目であるが、仕入価格の販売価格への転嫁が難しいので、現状維持が精一杯である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場の来客数は、今から3か月先のゴールデンウィークが毎年ピークである。ただ、来年度の住宅税制等を考えると楽観視できない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・例年、新年度が始まると一時的に住宅需要が落ち着くが、販売在庫の減少、新規販売物件の増加という状況の中で、金利先高感、住宅価格の上昇予測とあいまって、引き続き不動産販売は好調に推移すると考えられる。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・地方へも大手の出店が相次ぎ、既存商店の体力は衰えるばかりであることから、先行きの見通しは厳しい。
		コンビニ（経営者）	・注目されていた新発売の弁当シリーズが初日の試し買いだけで終わったことから、今後も爆発的な新商品が出ない限り、客単価や来客数の伸びる要素がない。
		住関連専門店（経営者）	・商品価格の値上げが今後2、3か月で本格化する見通しであり、既に値上がりした商品同様に、顧客の買い控えが予想される。
		その他専門店〔印鑑〕（店長）	・個人、法人ともに新会社を設立するような動きがみられなくなっていることから、先行きに期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・新製品と話題商品の売行きは若干良くなっているが、その他の商品の売行きは悪い傾向にあることから、先行きの見通しは厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・客の様子に明るさがなく、宴会受注の出足が遅いことから、先行きには期待できない。
観光型旅館（経営者）		・愛知万博へ行くのでキャンセルしたいという電話が増えてきた。愛知万博の開催はマイナスの影響しかないようなので、先行きの見通しは厳しい。	
都市型ホテル（スタッフ）		・少子化の進展や、入籍婚などのライフスタイルの変化で婚礼が大きくマイナスとなっているほか、宿泊も愛知万博の影響で先行予約の団体が減少している。	
都市型ホテル（役員）		・3月以降の宿泊の予約状況は、特に団体客が愛知万博に流れているのか減少している。海外からの万博経由の回遊客にも期待できる状況ではない。	
悪くなる		商店街（代表者）	・当地域では昨年に続いてスーパーの開店が続いており、3か月先にも2か所の開店が予定されているため、大きな影響が懸念される。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	・近隣の大型ショッピングセンターのリニューアルオープンを間近に控え、今までの客の流れが変わらないか、落ち着くまではかなり心配である。	
	百貨店（店長）	・出店等がこれから増える一方で、最寄駅の乗降客が減って来客が見込めないことから、今後も厳しい状況が続く。	
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・業界自体の需要が伸びてきているように感じられる。これからは需要が増加する。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新年度より新設備が稼動して売上増となるほか、新規事業も本格化する。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・夏のボーナス商戦に向け、薄型テレビ、DVDレコーダーなどのAV商品の荷動きが一層活発になる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い量の増加や、受注確率の向上がみられることから、先行きに期待できる。
		建設業（営業担当）	・市内、郊外にかかわらず、大規模な土地の取引が増え始めている。私立大学による小学校用地取得など、今まで土地の取得を控えていた法人も、投資に踏み切る傾向にあることから、先行きに期待が持たれる。
		広告代理店（営業担当）	・リストラも各企業で一段落したのか、今期末や来期に向かって新たな広告出稿を予定する企業が増えている。
コピーサービス業（従業員）	・公共施設の民間企業への運営委託が活発化し、それに伴い印刷需要も増加の傾向にある。また住宅リフォーム需要の拡大傾向から、プランの細分化等による印刷需要の増加が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・4月以降の番組改編に伴う、タイムスポンサーの単価アップを含む整理入れ替えが早々に終了したほか、タイムテーブル再編でも東京のキー局が大幅なテコ入れを行うため、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在のところ、6月までフル操業の予定であることから、好調が続く。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・ヒット商品の点数や新製品の投入数が少ないほか、目玉となる商品がないことから、先行きに期待できない。
		金融業（営業担当）	・市内の土地はバブル化しているほか、大阪府下もミニバブル化してきており、マンションデベロッパーや建売業者は土地の仕入に苦労しているが、2、3か月後の売上には影響がないと考えている。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・愛知万博の開催以降は、新規案件の発生が徐々に減ってくると思われる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・海外からの仕入が得意先で多くなってきており、国内商品の販売が増えていないことから、厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（営業担当）	・IT関連の設備投資が頭打ちになると考えられる。
		輸送業（営業担当）	・気温が上昇することによって飲料水の動きが出てくるが、今月からの運賃値下げの影響で、走れば走るだけマイナスが増えることが予想される。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・ある大手スーパーのように商品単価をインターネット入札で決めようとする取引先も出てきた。在庫リスクも取らずに安い企業から買うという仕入姿勢が、商品は単価がすべてという傾向を助長していることから、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・低価格優先の輸入品の動きに対し、国産品の価値の高い商品で対抗しようという声が出ている。しかし、実需が全く伴っておらず、昨年にも増して出荷減となっていることから、先行きの見通しは厳しい。
金属製品製造業（営業担当）		・鋼材の異常な値上がりにより、採算が悪化して赤字になることが予想される。	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年度末以降の大口の発注が相次いでいる。企業が求める求人も多岐にわたり、人材への需要が高まっていることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・紙からWebへという動きに続き、採用広告の媒体が有料の求人情報誌からフリーペーパーへ変化しているなど、新商品の投入が市場の活性化を促進していることから、先行きに期待できる。
		民間職業紹介機関（職員）	・補正予算では災害復興工事に1.3兆円の財政出動が予定されていることから、当地域では今後も日雇い求人が好調に維持すると期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2月上旬で後期試験も終わり、3年生がいよいよ本格的に動き出した。学内で行う企業説明会に参加している大手、中堅企業の多くは積極採用方針を打ち出していることから、先行きに期待が持たれる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・採用広告が単価の安い媒体に集中しており、新聞広告は単価を大幅に下げないと売れなくなってきたことから、厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・今後、新規採用を予定する企業が多数を占めているものの、団塊の世代の退職に伴う補充が多く、将来に向けて楽観視はできない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者の中に、パート、派遣、請負から正社員を希望する人の割合が増加している。安定的な雇用を志向する人が増加しており、今後もこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数がこれまでの水準を維持できれば、景気回復のすそ野が広がっているとみることができるが、今まで求人をつら引ってきた電気機械器具製造業では、価格下落などの影響を受け、業況予測が後退してきていることから、先行きは楽観できない。
		職業安定所（職員）	・派遣や請負求人は今後も増加する傾向にあるが、一方で正社員の雇用を差し控える企業が多く、求職者とのミスマッチが続く。
	やや悪くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（店長） 旅行代理店（営業担当）	・卒入学に向けての予約及び問合せが、例年と比べ非常に多いことから、これから良くなる。 ・自然災害など需要阻害要因が発生しない限り、必ず上昇する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・県内の基幹産業は堅調であることから、消費意欲の問題だけであり、今後は徐々に景気は良くなると見込んでいる。
		百貨店（売場担当）	・夏物受注会を実施したところ、受注額で前年比150%増加し、受注点数で前年比120%増加したことから、春夏期は好調になる。
		スーパー（店長）	・販売量、来店客数とも、いずれも伸びつつある上に、最近では買上単価が前年を上回り始めたため、2、3か月先は少しは良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・岡山国体に向けての準備が本格化し、消費が拡大する。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・今月は週末に雪が多く一服状態であったが、客数は上昇傾向が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の予約状況から判断して、やや上向きになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の影響も考えられるが、一方で、今年度からのプロ野球交流戦の話題性によって、球場来客による家族連れの宿泊が増加する。
	美容室（経営者）	・店舗改装が1店舗終了したこと、50周年記念イベントを実施するため、景気は多少上向く。	
	変わらない	商店街（代表者）	・色々などところで商店街復活の活動が行われているが、まだその効果が目に見えて表れていない。人通りが少ない状態が続く。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・市町村合併が一段落すると落ち着いてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・県職員、市職員の給料5%カットが実施される事もあり、消費の改善はあまり期待できない。
		百貨店（売場担当）	・今年もヒットアイテムが出ておらず、新しい提案商品も少なく話題性の乏しい春夏新作商材となっているため、強力に売上を構築する商材が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・婦人服ヤング層商材では流行に応じて購買の動きが予想されるが、ミセス層では目的買い傾向が強くなり、大きな売上の動きは期待できない。
		百貨店（購買担当）	・今年も春物商材に売筋商品が生まれていない。卒入学、就職進学に伴うスーツなど目的商材は動きが見られるが、ヤング層を中心とした爆発的なヒットアイテムが存在しない限り、この先も婦人服業界は厳しい。
		スーパー（店舗運営担当）	・就職進学期に入るが、家計経費抑制の一環として、買い控えは続く。
		コンビニ（エリア担当）	・一部では改装などで若干堅調な店舗もあるが、全体では売上を前年割れしている。コンビニ、スーパーの閉店が相次ぎ、来月も4店見込まれていることから、残った既存店の売上の若干上昇を見通しても、現状の低迷は続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・季節のずれ込みが見られ、いきなり夏物商材に移行する可能性があるため、春物商材の在庫を残す恐れがある。
		家電量販店（副店長）	・市町村の合併問題などに対する将来への不安感が大きく、公務員の客の財布の紐がまだまだ固い。公務員の街と言われるだけに、影響力は予想以上に大きい。
家電量販店（予算担当）		・来店客は上昇が見込めるが、単価が下落しているため、売上増加にはつながらない。	
乗用車販売店（経営者）		・身の回りの感じでは来場者の減少など、3月決算の雰囲気を見ても、どうも良くなるという雰囲気ではない。このまま当分続く感じである。 ・自動車業界は1,000ccクラスは少し活発だが、2,000ccクラスは全く動いていない。決算時期でこれでは先行きが暗い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・底は脱しているとはいえ、現状の底堅い動きが続く。以前の集客施策や販促施策が効果薄であったときに比べれば反応は良くなっており、急回復とは言わないまでも若干の上向きはある。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上ともに先月は好調であったが、今月は積雪などもあり苦戦した。しかし、客単価は変わっていないため、堅調さに変化はないものと判断している。
		一般レストラン（店長）	・3月から新しいイベントが始まるため期待したい。下げ止まり傾向は感じている。
		タクシー運転手	・介護保険利用の見直しなどがあるが、規制緩和の動きも落ち着き、増車の傾向も見受けられないため、今年は前年を維持もしくは上回る売上になると予測している。
		通信会社（企画担当）	・年度更新をはさんで話題性のある商品の展開が予想されるものの、売上の動きとしては安定した基調が変わりなく続く。
		テーマパーク（財務担当）	・入選者数は順調に推移しているが、入園料値下げの効果と考えられ、景気が良くなっているとは言えない。
		テーマパーク（広報担当）	・相次ぐ台風や長雨で被害を受け、復旧作業に努めているが、来客数を挽回するには課題が多い。
		ゴルフ場（営業担当）	・来場者はどんどん減っている。3か月先を見ても、予約状況からして今のペースで減っていくと考えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場数もあまり増加してきていないし、来場された顧客も購買意欲、購買価格も低下ぎみの感があるので、上昇傾向になると見込めない。
		やや悪くなる	
スーパー（総務担当）	・卵の高騰が続いており、特売価格も3割上昇している。今後も現在の価格が続きそうで、卵は食品部門の主力商材の一つで価格のパロメーターとしてみられることから、他の商品まで高いように感じられ購買意欲が削がれる。		
乗用車販売店（サービス担当）	・来店客数は増加しているが、新車成約率はあまり良くない。新型車効果も落ち着いてきた。		
高級レストラン（スタッフ）	・3月の予約状況は、例年の入込みより遅い状況である上に、予約物件も人数が少ないのが目立つ。		
住関連専門店（営業担当）	・前年よりも2回多く特別広告を出したが、前年比95%の売上である。利益は落ち込み、来客数も減少している。さらに競合店の影響で、今後もこれらの低下は続く。		
その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・ここ数か月の来客数は例年と比べ2～3割減少しており、この状況はしばらく続くと予測している。また3月に郊外店のアウトレットがオープンすることもあり、特にファミリー層を中心とした商店街への来客数は減少する。		
都市型ホテル（経営者）	・宿泊の3か月先の宿泊予約をみると、前年よりかなり悪い状況にあり、今年の9月あたりまでこの状況が続くと予測している。		
旅行代理店（経営者）	・年度末、年度始めの受注が非常に低調である。例年は3月の駆け込み需要でかなり賑わうが、今年はほとんどない。		
通信会社（社員）	・地方では商談に占める自治体に依存する比率が高いが、合併により自治体数が減少し、商談が減る可能性がある。		
設計事務所（経営者）	・リフォームやまちづくりで忙しいのだが、新築物件が少ない。		
悪くなる		百貨店（売場担当）	・例年、3月上旬期における売上の牽引力となるヤング層関連の商材が未だ全く勢いが無い上に、ヒットアイテムもなく、盛夏まで苦戦する。
		設計事務所（経営者）	・公表された県、市の新年度予算の大幅削減の影響を受け、景気は悪化する。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・顧客の地元自動車メーカーは災害復旧を果たし、その商品の好調さに応えるべく、当社も能力増強を考えている。
	やや良くなる	農林水産業（従業員）	・不振だったスルメイカ漁が、少しづつではあるが回復してきた。 ・沖合底引き網漁は、安定して水揚げがある。 ・定置網も、3月中旬頃には網を入れ、春漁に期待がかかる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化、効率化などの社内体制の整備が進み、生産効率も上昇気味で利益が出るようになった。依然として物流費や原燃料費高などの影響はあり、また環境税等が収益に影響することが懸念されるものの、当面現状を維持できる。
		金融業（業界情報担当）	・利益率の伸びは鈍化が避けられないが、主要受注先の生産拡大により売上高は増加見込みである。設備投資も引き続き積極的に実施予定である。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要については引き続き国内、輸出向け、ともに堅調を継続すると思われる。しかしながら、原料価格が上昇しているため、顧客に対して価格面での理解をいただかなければ、収益面で大きな打撃を受けることになる。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量に関しては今年1年間好調に推移しているが、原材料の高騰が懸念されるため、今後の景気は不透明である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・北米を中心とした海外向け自社製品の受注は順調に推移しているが、原材料高騰による生産コストの悪化が当面続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自作及び新規受注がなかなか成約につながらず、今後も良くなるとは思えない。
		通信業（営業企画担当）	・IP技術を中心とした通信サービスの高度化（多様化、大容量化）は、顧客にとって選択肢が増える効果をもたらしているが、提供側は収支面でますます厳しくなる。従来の高収益商品は減少一途なので、生き残り競争を勝ち抜くための新たなメニュー開発だけでなく、体制についても更に見直しを迫られる状況にある。
		広告代理店（営業担当）	・年度末を控えて、建設、自動車関係の駆け込み需要が増加しており、広告の露出も増加し、また4月の定期採用で人材を確保できなかった企業の求人広告を実施する。 ・しかし、3か月以降は、これらの動きも落ち着くと見られ、現在以上の広告増加の望みはない。
	会計事務所（職員）	・公共工事関連では、当初見込んでいた受注が先延ばしになった例もいくつかあり、先がどうなるか見通しが見えない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今年に入って、売上が前年と比べ低迷している上に、スマトラ沖地震の関連からか、すり身の価格が高騰し、現在の卸値では利益が取れない商品が多くなっている。 ・得意先も値上げにはなかなか応じてくれず、手詰まり状態で、先行きが見えない。
窯業・土石製品製造業（総務経理担当）		・新規の引き合いがあるが相変わらず価格面で厳しく、また原材料費の値上がりがこれからの収支を圧迫する。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料の値上りに加え、4月以降受注金額の大幅な引き下げを要求されている。さらに金利の上昇も懸念される。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・パート以外の求人が増加している上に、契約社員ではあるが、大手製造業からの求人が出てきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求職登録数が減少傾向にあり、求人依頼数が逆に伸びてきているため、景気はやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・特に派遣で見ると、大型量販店の出店などによりたまたま増えているものが多く、仕事そのものが増えたわけではない。また単価交渉をしているが、デフレ圧力が強く、仕事が増えても収入が増えていない。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・当面、企業の採用意欲は落ちる事はないように感じられる。景況感の良さは、しばらくの間は、高位で推移するのではないかと推測している。
		職業安定所（職員）	・求人も産業、業種でばらつきが見られ、求職はこれから増加すると思われるが、求人はこれ以上増加は期待できない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・多くの企業は今年度の採用活動を終え、新年度当初は、特に中小企業はこうした求人活動が中休みになることから、短期大学への求人や3月既卒者の雇用が活況を呈すことは考えられない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・コールセンターなどの新規事業拡大による大量求人が一段落したこと、及び、卸、小売業での不振の続くと考えられ、低調傾向は続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人はあるのだが、20才代～30才代の若い人の中で「相応のスキル」を身に付けている人が多くないので、生活の安定に繋がりがやすい正社員としての採用条件クリアできる人が少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		商店街（代表者）	・春物のスタートはまずまずで、特に新入学のランチ類（弁当箱等）、ステーションナリー類（ノート、レターセット等）などの動きなどが良い。1人当たりの買上点数、販売量も増えており、今後の明るい兆しではないかと考えている。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・毎年4、5月は、かなり売上が上昇する時期であり、例年並みの期待は持てない気もするが、多少は期待感がある。	
		コンビニ（店長）	・競合店との競争は激化しているが、来客数はほぼ一定しており、客単価も例年並みに戻ってきたことから、若干の売上増が期待できる。	
		旅行代理店（従業員）	・3月からは愛知万博が始まるので、家族、グループ旅行などに期待できる。海外旅行も4月からの新パンフレットがそろったので回復が見込める。	
		通信会社（営業担当）	・今後も新店舗展開を予定しており、販売数は増加する。	
		ゴルフ場（従業員）	・季節的に入場者が伸びてくる時期であり、実際に2、3か月先の予約がある程度入っている。	
		住宅販売会社（従業員）	・今後、受注につながりそうな物件が増えてきている。	
	変わらない	スーパー（店長）	・時期的には入学、新生活者に向けた、消費が上昇する時期だが、必要な物以外買わない傾向が続いており、景気は変わらない。	
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・当分、客数の減少が止まりそうにない。	
		衣料品専門店（経営者）	・卒業やリクルート関連のスーツなどで多少動きが出てきたが、全体的に力強さが感じられない。単価の高いスプリングコートなどの動きも悪く、春物商戦には多くの期待が持てない。	
		スーパー（財務担当）	・来客数は着実に増えているが、客単価は前年割れが続いている。回復要素が見つからず、打つ手に苦戦している。	
		家電量販店（店長）	・商品単価の下落が今後も見込まれ、需要は横ばいと思われる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・春の需要期に入ったが、ユーザーの動きは鈍っている。年々、若葉需要が減少していることと、新型効果が長続きしないことから判断すると良くなっていくとは思えない。	
		設計事務所（所長）	・家賃を下げないとテナントが入らなくなってきている。	
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・売上は過去3か月よりも更に悪くなっており、現状も割引商品等で単価の安い物しか売れていない。今後もさらに悪化していくと思われる。	
		通信会社（企画担当）	・卒業、入学シーズンが終わり、消費者の購買意欲が一段落する。	
		観光型旅館（経営者）	・愛知万博に注目が集まり、3月から当分の間は四国への観光客は減少することが予想される。	
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客数が減少している。	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・ギフト関係を中心に回復していることに加え、新商品の認知が少しずつ上がっているため、3月以降は上向いていくと思われる。
電気機械器具製造業（経営者）			・既存客以外に、中国で生産していたローテク商品の国内回帰に伴い、ボルト、ナット、ビニールの買物袋の生産設備更新に対する問い合わせ、受注が増えてきている。そういったことから、やや良くなる。	
通信業（営業担当）			・IT化、情報化の設備投資について提案しているが、前向きに検討され、案件が受注につながることが多くなってきた。	
変わらない		化学工業（営業所長）	・3月の製品受注状況は悪く、当面悪いまま進展しそうである。原油価格の動向が今後の懸念材料である。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・東海地域を中心に、当面、受注は堅調に推移する。また国の審議会でまとめられた2009年以降のディーゼル車の排ガス規制（粒子状物質ゼロ）の動きなども、買換えへ好影響を与えると期待している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（支店長）	・年度末で取引先営業所が複数閉鎖するため、売上減となるが、現在引き合い中の案件を数件契約できれば、その分をカバーできる。
		通信業（支店長）	・今後は、強力な新商品の販売はないが、現在の商品にかなりの商品力があるので、今の販売状況は維持できる。
		広告代理店（経営者）	・来期広告予算も減額傾向のクライアントが多く、店舗の新規オープンも少ないことから、広告ボリュームは小さくなっていく。
		公認会計士	・取引先企業の社長と話をすると、3か月以降の景気について明るい見通しを持っている社長は1人もいない状況であり、大変厳しい見方をしている。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・今は新商品の導入時期で数量が伸びているが、その部分がはがれ、現状よりは悪くなる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・3月末までは、中部地方における大型クレーンの稼働率は高い見通しであるが、その後は中部国際空港、愛知万博、高速道路関連工事がほぼ終わり、全体的に仕事量が落ち着いてくる。小型クレーンもトラック需要の前年割れが続く見通しであり、回復は期待できない。
		不動産業（経営者）	・今年に入り、客の動きが非常に悪くなってきている。さらに、春の繁忙期にかけて、賃貸希望の客も例年に比べやや出足が遅く、希望家賃も低くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高基調は相変わらずであり、素材関係の高値も続いており、景気が良くなる材料が見当たらない。
	悪くなる	-	-
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		人材派遣会社（支店長）	・例年とほぼ同じぐらいで、件数、及び求職者も推移していく。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比で減少に転じたが、有効求職者は依然高止まりで推移している。若年者の内、女性は希望職種が固まっている人が多いが、男性は自分の希望職種が絞りきれない人が多くみられる。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・転職市場の20%が、4月1日までに入社し直すことをかんがみると、2、3月で受注が一段落して、4、5月は低迷期に入る。
		職業安定所（職員）	・求職者が労働条件を下げ、求職に応募するようになってきた。
悪くなる		-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・福岡市天神地区の来街者増に伴い、緩やかではあるが消費も改善傾向にある。
		家電量販店（企画担当）	・冬物商品がよく出ているということに加え、新しいDVD、デジタルカメラ、洗濯機等話題の商品が出てくるので、若干良くなる。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・今、県外客の目が鹿児島に向けており、景気はよくなる。
		タクシー運転手	・夜間に大型トラック等の貨物の動きが良くなったので、その影響で少し上向くのではないかと。
		ゴルフ場（従業員）	・「ようこそジャパン」という日本への観光客誘致により入場者数が伸びている。外国人観光客は1割くらい伸びており、向こう3か月も明るい兆しがみえる。
		競輪場（職員）	・例年ならば最も落ち込みやすい2月が好調であり、それを持続しそうだからである。
	変わらない	商店街（代表者）	・今からいろいろと福祉関係が増税になるので、特に年配の人は先を見越して買物を控える人が多くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・大きく伸びる要素もない代わりに、大きく落ち込む要素もない。春に南九州最大の大型商業施設がオープンするため、多少の影響があるかもしれないが、大きなものではない。
		百貨店（営業担当）	・昨年秋よりは動員が戻ってきているものの、街中への来客数は昨年に比べ激減している。早急に対策が必要である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・5月末に郊外に大型商業施設がオープンするが、大型商業施設との情報交換では、各店ともここ数か月苦戦しており、この状況が3か月先も続く。
		百貨店（営業担当）	・毎年恒例の物産催事でも、客の買上点数が減少し、買物に慎重な姿勢が続いている。必要な物以外は買わない傾向が続き、景気が良くなる要因が見付からない。
		百貨店（販売促進担当）	・良くなる要素がみられない。昨年度は当社の新店舗開店や九州新幹線開業等の効果があったが、本年はそういったものがない。福岡市天神地下街の延長や地下鉄の開業が消費を底上げするとわづかながら期待していたが、効果が大きくはみられない。
		百貨店（業務担当）	・春は様々な購買モチベーションがあるが、最近はその現象が小さくなっている。入学、卒業、就職等により発生する必要な購買が販路の多岐化で分散しているのか、ニーズが減少しているのか分からないが、動き自体は弱い。
		スーパー（店長）	・今月が極めて久しぶりに良かったので、この数字よりも良くなるとは考えられない。
		スーパー（店長）	・前年は3～4月に総額表示導入で売上が極端に下がったが、今年もそれを上回ることはできない。
		スーパー（総務担当）	・衣料品の冬物処分の結果もあまり思わしくなく、春物の動きも今のところあまり好調とはいえない。住居用品、食品については1人当たりの買上点数が幾分少なくなる傾向で、今後とも売上が伸びる要素が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・施策として粗利益率の改善が目立つ。売上というより利益確保重視の観点であり、景気回復は期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・一部の業種では景気回復の兆しで収入が多くなり、消費が拡大するのではないかという報道があったが、客の動きを見る限りでは、景気回復した様子も見られず、売上も減少状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・気温が上がれば春物が動き出すと思うが、客の言動に勢いを感じない。
		衣料品専門店（店員）	・昨年あたりからやや悪くなった後、その状況が続いているため、これ以上悪くなるはずはないというどん底にいる。プロパー時期にもかかわらず、セール品を投入していかなければならないような状況が今後も続く。
		家電量販店（店員）	・これから春先に向けて需要が高まってくるが、近隣に大型の競合店舗ができ、パイの奪い合いとなる。需要は伸びるが、競合も多く、店としては変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車という高額商品の購入に対して、客は以前よりかなり慎重になっていて、商談締結までに時間を要している。これは最近の傾向ともなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・1月は降雪のため、タイヤチェーンの動きが良く売上が上がったが、その反動で2月は売上が低迷した。来月以降も周囲の環境は変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・4月中旬までは順調にいくが、家具関連の景気について良くなる材料があまり見当たらず、先行きは不透明である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・元売の仕入価格は3月は上昇が予定され、小売価格への転嫁をせざるを得ないが、なかなかマーケットには受け入れられにくいのが現状である。寒さによる灯油の出荷量に期待したい。
		一般レストラン（スタッフ）	・同業者の話から判断すると、あまり変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・価格には依然として敏感である。しかし取扱人員は確実に増えつつある。また、ゴールデンウィークの予約が前年より遅い。まだ様子見の感もある。
		タクシー運転手	・客の話によると、なかなか生活が楽にならないので、切り詰めて生活しているという話が多い。また3月は異動の時期であるが、あまり派手な歓送迎会を行わないという会社も多い。
		観光名所（職員）	・昨年は新幹線効果があったが、今年は全くないのでその分落ち込む。ゴルフ場についても天候が一番気になり、特にゴルファーが増えたという話は聴かない。安値で客を取り合うという厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・まもなく宮崎市内に大型ショッピングセンターがオープンし、それに伴って商店街の景気は悪くなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・婦人服、宝石商品の販売単価が下がっており、しばらくこの状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（専務）	・愛知万博があり観光客の流れが名古屋のほうに向かっていくのと、個人消費が伸びないことから、やや悪くなる。
		旅行代理店（業務担当）	・春休み旅行の中心である家族ファミリー層の動きが鈍い。社会保険料の負担増をはじめとする増税に備えて、レジャー関連の支出を抑えているようである。
		タクシー運転手	・財布のひもは固く、客は金を出すような状況ではないので、先行きは楽観視できない。
		悪くなる	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・ある程度原料仕入れも回復し、工場の稼働も上がってくる。販売面は、異動時期、行楽シーズンであることから、昨年のインフレーションの騒動のようなことがなければある程度は期待できる。
		家具製造業（従業員）	・家具ビジネスでは、デフレから高額商品と低額商品の二極化へと移行しつつある。高額商品については、動きが活発であることに加え、異業種からの参入などもあり、需要は広がっている。
		鉄鋼業（経営者）	・大幅な需要回復とまではいなくても、各種資材の調達難などで工期が遅れていた物件が動き出すため、4月ごろからは販売量も回復する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連での電子部品の動きは、在庫調整から春以降やや持ち直すと期待している。大手ユーザーもそのような見方をしているので、やや良くなる。
		不動産業（従業員）	・金融機関の設備資金等の対応が積極的になっている。
		広告代理店（従業員）	・今月も売上が前年比110%であったほか、件数・枚数ともに同110%を超える実績となった。この数か月順調に売上の伸びがみられ、今後もこのまま推移する。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	・取引先からの案件の増大のほか、大型案件の引き合い等がばちばち出てきた。
	変わらない	建設業（総務担当）	・建築工事はそこそこあるが、土木工事は年度末の予算消化の工事の発注があるだけで、非常に厳しい。倒産件数は減少しているが、潜在的な予備軍は多数あるようである。
		輸送業（総務担当）	・正月以降、全体的に荷物が動いていない。今後もしばらくこのまま良くなる要素がない。
		金融業（営業担当）	・製造業は車関連の受注が増えているが、消費者に近いサービス業、飲食業、小売業はまだ売上に伸びがみられない。3か月は変わらない。
		広告代理店（従業員）	・春の商戦に向けて思い切って広告料を投入するところも何社かあるが、全体的には低調さを脱していない。
	やや悪くなる	輸送業（従業員）	・輸送取扱量が徐々にではあるが下降気味で、運賃も低下傾向になってきた。
		通信業（職員）	・受注量、利益ともに低迷が続いている。人員削減からくる人員不足による受注量低下という悪循環に陥りかけている。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・新卒対象者の説明会も始まったようであり、総体的にムードは明るくなっている。ただ依然として業種によって好不調がはっきり分かれており、建設関係、サービスは著しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数が大分動いているので、良くなる。
		職業安定所（職員）	・事業所は売上が出てきているようで、そのために人が欲しいというような状況が見受けられる。求人は今後も出てくる。ただし収益自体は上がっていないので、企業の経営自体はあまり良くないようである。
	変わらない	職業安定所（職員）	・パート、臨時、請負求人の増加傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	・1月から営業職の求人が倍増している。メーカー、商社、サービス業は業績が好調であり、販売力強化を行っている。今後も求人数は増加が見込める。
		民間職業紹介機関（支店長）	・人材派遣需要の大口顧客である情報・通信、デジタル家電業界に一部抑制の動きがみられる。半導体部品メーカーの中には、契約期間を従来よりも短縮化するなど、慎重姿勢が出始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・4月から求人広告業界大手の進出が計画されている。広告代金の値引きや無料掲載などのサービス攻勢で、地元の限られた資本で経営をしている当社にはかなりの影響が出そうだ。また、既存大手との競争が一段と激化し、市場は活性化されるが、競争力の乏しい当社には悪影響である。
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔衣料品・ 雑貨〕（経営者）	・今月後半は例年と比較して20%上昇しており、3月以降も観光客の増加が期待でき、新商品開発も進めていることから、前年同月よりも10~20%の売上増加が見込める。ただし、当社の客の80%は県外からの客であるため、大型免税店の新規出店による影響が、マイナス要素として若干気になる。
	やや良くなる	観光型ホテル（商品企 画担当）	・現在よりも上向きとなることが見込める。ただし、前年の同時期に比べ、雑誌媒体の取扱をみると、昨年はほとんどなかったハワイの特集が目立っており、中部国際空港ができたことで、海外旅行の利便性に関する広告も増えるなど、全体的に沖縄観光が弱くなっている感が不安要因としてある。
		観光型ホテル（営業担 当）	・修学旅行の予約が順調に入っており、その他の予約も良い状況である。IDB総会関連の予約は必ずしも多くはないが、今後の増加に期待している。
	変わらない	スーパー（経営者）	・来客数は増加しているが、単価は相変わらず低下傾向にある。客はチラシをみて特売商品によって店舗を使い分けしているようで、今後もこのような状況は続く。
		コンビニ（経営者）	・車社会の本県では、ガソリン価格は庶民の懐に密接に関係することから、ガソリン価格が現状維持か、もしくは少々下がっていることから、少し良くなる。
		コンビニ（経営者）	・無駄買いする人が少なく、財布のひもが固い状況は変わらず続く。
		コンビニ（エリア担 当）	・大きな増加を生む要因はないが、沖縄ブームがブームを超えて定番化していることで、観光客は好調に推移し、それにより雇用、購買が安定する。
		コンビニ（エリア担 当）	・2月は長雨、低気温と天候条件が非常に悪かったが、何とか例年値はクリアしている。天候次第だが、県全体の景気はやや良い状態は、今後2か月から3か月は続く。
		衣料品専門店（経営 者）	・購買傾向が年代層によって違っており、10代から20代前半の若い年代層においてはあまり良くないが、20代半ばからそれ以上の年代層は変わらず推移しており、総合的には変わらない。
		その他専門店〔楽器〕 （経営者）	・一般的に消費が増える時期のため期待したいが、競合他社の増加や価格競争で前年維持も厳しい。
		その他専門店〔書籍〕 （店長）	・ビジネス関係や家計に関する出版物の内容をみると、相変わらず、先行き不安をあおる内容が多い。悪くはならないと思うが良くもならない。
		高級レストラン（副支 配人）	・来客数も変わらず少なく、客単価も下落しているため、今後も現状と変わらない。客も少ない予算で来られているようで、客単価が大幅に落ちている。
		都市型ホテル（マーケ ティング担当）	・例年並みとなる見込みだが、春休みについては予測できる状況ではない。また、4月、5月の動きについても不透明な部分が多い。
	観光名所（職員）	・3月には愛・地球博が開催されることから、沖縄への入域客の増加は危ぶまれ、現状維持となる。	
住宅販売会社（従業 員）	・今期末見込みの注文住宅受注は棟数ベースで20%下落している。利益率も下がっており、建築鋼材の値上がりもあって厳しい状況が続いている。これまで、現場内の努力もあり価格据置きで頑張ってきたが、次年度から販売価格の値上げも含め検討する段階にある。		
やや悪くなる	百貨店（担当者）	・春物衣料の入荷が少なく、全体的に厳しい状況にある。2~3月は気温変動が激しいことから、この状況が続けば消費を喚起、けん引する要素は見当たらず、苦戦状況が継続する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（従業員）	・新年度に向け、学生や新入社員の移動に伴う販売増が見込まれるが、競合他社とのし烈な値引き合戦も予想され、売れても利益は薄いことが予想される。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・地元の失業者は多いようだが、募集を行っても応募はなかなかなく、絶対的な従業員不足が続いている。来客数のピーク時におけるサービスの低下を招かないため、席は空いていても客を通すことができず、売上を伸ばせずにいる。そのため現在、県外からの採用を検討している。
		ゴルフ場（経営者）	・例年どおりでやっていくと状況は厳しく、営業努力の必要がある。
		住宅販売会社（経営者）	・同業者の建築土木会社の資金繰りが厳しく、倒産が相次いでいる。
	悪くなる	-	-
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・新年度から取引先が増える予定である。ただし、物流コストを抑えるためのアウトソーシング受注のため、利益が薄利になる分は自助努力で効率を考えた運営管理を徹底し、利益を確保できる環境をつくる必要がある。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・大きなイベントに伴う荷動きが幾らか期待できるが、大きくは変わらない。
		通信業（従業員）	・客がどのような要件でどのようなサービスを必要としているか、コンサルに近い部分から入り込み、本当に必要としているサービスをきちんと整理して、十分なサービスを提供していくことで新たなニーズが発掘できると考える。新たなニーズの商品化と、従来のサービスの低価格化とのバランスをとることで当面は現状を維持するが、その後はやや良くなる。
		通信業（営業担当）	・新規案件に依存しており、大型案件の注文を逃せば景況はやや悪くなるが、現状では不透明のため変わらない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・引き合いはあるが、競争相手も多いので、販売価格の上昇は見込めない。
		不動産業（従業員）	・客の動きはやや鈍るが、新築アパート等への動きは現在とあまり変わらない。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・これから求人数の増えてくる繁忙期になり、それに加え各地で官、民企業それぞれで合同企業説明会が開催されるなど、新、旧企業の応募件数も増えてくる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今後について、期待感のある話や、あるいは逆にマイナスイメージの話もさほど出ていないことから、この状態が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職申込件数及び月間求職者数は、前年同月比で新規4.6%、月間有効求人11.2%と増加しており、13か月間連続で上昇している。また、求職者が滞留しており、いったん離職すると再就職が厳しい状況が続いており、特に主婦層を中心としたパート求職、雇用保険受給者、在職者、自己都合離職者等の求職者が増加している。新規求人数は前年同月比で41.4%増加しており、12か月連続で増加傾向にある。今後も求職、求人ともに増加傾向で推移すると考えられるが、求人、求職者間のミスマッチから、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・県内建設業の倒産が中小企業で多発しており、また、4月1日からのペイオフが解禁されることから、金融機関を中心にやや不安感が出ると予想され、景気は悪化し、雇用状況にも影響が出る。
	悪くなる	-	-