

・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	家電量販店（地区統括部長）	・4月以降、札幌地域で地上デジタル放送の試験電波が出されるため、薄型テレビとハイビジョンDVDレコーダーの需要が増大する。
		通信会社（企画担当）	・企業の業績も持ち直しており、求人倍率も少しずつ改善してきている。企業の設備投資意欲も強気になってきており、期待が持てる。
	やや良くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・さっぽろ雪まつりが終わっても、温泉、スキーを目当てに香港や台湾からの観光客が増えてくる。ただし国内旅行の日本人観光客、スキー客、スノーボード客が減っているため、どうやってアジアの観光客を取り込むかが問題である。
		スーパー（店長）	・天候による影響はあったが、12月、1月の販売量は前年比をわずかではあるが上回っており、良くなってきている兆しがある。
		コンビニ（エリア担当）	・客数や買上個数が前年を上回るようになってきた。特に、1回の買物で客が買う個数がわずかではあるが増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	・酒類を含めた飲料の売上は若干減少しているが、売上の核となる食事メニューの単価がアップしており、価格よりも自分の食べたいもの、価値のあるものには多少高くてもお金を払う傾向がみられる。ようやく低価格競争から脱したようだ。
		観光型ホテル（経営者）	・冬期観光客がじわじわと増え始め、特に南西日本からのツアー客や台湾からの観光客が好調である。あとは観光客の消費拡大を期待するだけである。
		設計事務所（職員）	・新年度発注予定の官の委託業務や医療施設や物流施設などの民間の新築建物設計業務の見積照会が前年より増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・豪雪等の反動で2～3か月後の雪解け時期にマンションの人气が高まる。また耐震強度偽装問題も解決することで、ますますマンション需要が出てくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・集客力の大きい大型店が安定感を保ちつつあり、商店街にもやや元気が出てきた感もあるが、家計そのものが元気になっておらず、景気回復に結びつけることはできない。
		スーパー（企画担当）	・北海道開発局の予算削減や北海道庁の人件費削減などが消費マインドにマイナスの影響を及ぼす懸念がある。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の増加に伴う工事関係者の来店が見込まれるものの、新規競争相手が進出するという噂がある。
		乗用車販売店（従業員）	・例年3月になると客の動きが出てくるが、今年は雪が多いため客の動きが遅れる。
		乗用車販売店（従業員）	・地域差はあるものの、来客数の動きが良くなっている店舗もあり、これから期待できる。
高級レストラン（スタッフ）		・経済や観光など、地域に目立った動きもなく、売上が停滞する。	
タクシー運転手		・タクシー業に関しては、これから春に向かって急速に需要が高まるとは考えにくく、現状のまま推移する。	
美容室（経営者）		・客は一時的にニュース等の影響で気持ちがマイナスになってしまい、消費意欲が低下してしまう傾向がある。現在は灯油の値上がりで消費意欲が低下しているが、雪が解けると昨年並みの売上が見込める。	
住宅販売会社（従業員）	・収入の安定性に対する不安が強く、そういう中で客は戸建住宅よりも賃貸住宅に流れる傾向が強くなっている。安定した収入が見込めるようにならない限り、状況は変わらない。		
やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・道職員の人員削減及び給与の大幅カットが報道された影響で、今後については厳しい状況になる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・1～4月は1年中でも売上が上がらない時期であるが、今年はスタートから景気の悪さを感じる。数年前からさっぽろ雪まつり期間中は、どこのホテルも空室が目立つと聞いており、当レストランも期間中は観光客の利用をほとんど見込まなくなっている。またオリンピックが開催されると夕食の売上が下がるので不安がある。数か月先の予約状況もやや悪い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・トリノオリンピックの影響からか、予約の出足が鈍く、2～3月とも前年に比べて低調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は東京や関西方面の旅行客数が伸びない。間際の申込でカバーしていくがスタートの出遅れをばん回するのは困難だ。
	悪くなる	タクシー運転手	・規制緩和で新規参入により新しいタクシー会社が増えているなか、個人タクシーも2月に大幅に増えるようであり、利用客が減っていく。タクシーの台数だけが増えていくので、これから先、ますます競争が激しくなっていく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・客の新年度予算の話から、ここ数年ではみられなかったような新規設備投資案件が見込まれるため、今後について期待が持てる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・心理的な部分でデフレ改善傾向がみられるようになる。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・一部の限られた業種の中では良くなっているようだが、自分たちのような農業、住宅関連分野の製品を作っている中小企業にとっては、材料の値上げ、運賃の値上げという要素がまだまだ影響しており、今後についても変わらない。
		輸送業（支店長）	・季節変動及び燃料費等の不安は相変わらずあるものの、道内向けの輸送、道外向けの輸送とも、現状と同じ状況で推移する。ただしコンテナにおける輸出入については、かなりの波乱含みである。中国向けの輸送では、他国との価格競争の影響から輸出の中心となる紙が激減しているほか、燃料費の問題で船会社が北海道への配船をためらい始めている部分がある。
		輸送業（営業担当）	・円安や油価の影響により原料コストがアップしている得意先から、作業料金の値下げ要請を受けており、今後についても厳しい状態が続く。
		通信業（営業担当）	・年度末に向けて受注が増えることもあるが、今のところ今年はそのような気配がなく、横ばいで推移する。
		金融業（企画担当）	・昨年後半以降、好調を維持してきた住宅着工は3月より札幌市で建築物の高さ制限が導入されるため落ち込みが懸念される。公務員の給与削減も予定されていることから、個人消費は伸び悩む。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・新品設備の導入を控え、商談が発生したとしても中古に走る傾向にあり、商談の少額化は否めない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・3月に入ると春商戦が開始されるため、販売スタッフの派遣が再度復活する。また企業の3月決算に伴う事務作業の増大から、一般の派遣依頼に好影響が見込まれる。新年度に向けた新商品の営業強化なども予想されることから、営業派遣に加えて、営業マンの中途採用の意欲が強まる。しかし企業が求める人材のスキルは人材派遣、中途採用ともに高い能力が要求され、特に社員の中途採用に当たっては、妥協して採用することはなく、有効求人倍率は上昇しても失業率が改善する方向に進むとは言い切れない。企業ニーズと求職、転職ニーズのかい離、ミスマッチは今後も続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・道外資本の大型ショッピングセンターや百貨店、飲食店の動きは活発であり、道外の案件を受注するコールセンターや製造業・請負業なども好調である。道外との関係がある企業、業種がけん引役となって、徐々に景気が回復していく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・昨年からの求人社数の伸びが穏やかに続いており、この伸びが止まる兆しはみえない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度の企業の採用経費が多く予算化されていると聞いている。直接的に採用が拡大することにはつながらないが、企業の営業及び収益が伸びるものと期待している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・若干だが求人受理件数が伸びてきている。ただし大きな変化ではなく、また地域外のアウトソーシングや請負の比率も相変わらず高いことから、地元企業の積極的な求人意欲によるものではない可能性もあり、判断が非常に難しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求職者の動向は活発になってくるが、地元求人件数の伸びには大きな期待はできない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が3か月連続して減少している。企業の求人意欲も低下している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、その約6割がパート、派遣、請負求人等の非正規雇用求人であり、正社員への就職を希望している求職者には依然として厳しい状況が続いている。
	やや悪くなる		
	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	コンビニ（経営者）	・建設中のビル、マンションの工事が2月で終了する。ビルはテナントがほぼ決定している。マンションは単身者向けであるので、コンビニの顧客対象者が増え、売上が見込める。
		衣料品専門店（店長）	・社名が変わり3月にグランドオープンするため、相当数の来客が見込める。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・これから暖かくなれば人の動きも良くなり、新年度で受注も伸びる。マスコミでは景気が上向いているという報道が多くなっており、注文も人の動きも良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカー専門店なので、ワールドカップやJリーグの開幕により、少しは良くなる。
		百貨店（売場主任）	・まだまだ予断を許さない状況ながら、各アイテムでの単価上昇など、景気の回復傾向がみられる。
		百貨店（広報担当）	・2、3か月先はお祝い・返礼ギフトが動き出し、春物衣料も本格化する時期でもある。購買動向にはいまだに慎重さはあるものの、消費そのものには活発な流れがあり、天候が順調に推移すれば期待できる。
		百貨店（売場担当）	・新入学生や新社会人向けのお祝い品としてブランド小物を購入する客や新入学用のカバンやスーツやワンピースを購入する客が多くなり、出費も増える。催事のダイレクトメールを出しており、3か月後も好調となる。
		スーパー（経営者）	・2～3か月後はある程度寒い冬も過ぎ、暖房費としての灯油の需要も減少することで、灯油価格も日常生活に影響せず、心理的には好転する。しかし、基礎的条件は変わっていないので極端な好転はない。
		スーパー（店長）	・店舗を取り巻く競合環境に変化はない。原油、農産物の価格高騰については、3か月後は暖房関連の灯油の消費が少なくなり、春先には農産物が価格安定することから、一般消費者の経済環境は良くなる。
		スーパー（店長）	・雪が例年よりも多かったので、今後雪が解けてくれば、購買動向も上がってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・現在は、沿岸部では海が荒れて漁に出られないとか、ハウス農家では降雪でハウスが壊れたなどの話が聞かれるが、2、3か月後は春になりそれらの反動が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年2月いっぱい豪雪が終わり、3月中旬からは客が活発に街に出てくる。今年の冬は、防寒物のコートが極端によく売れており、メーカーでは品切れ状態である。これは全国的に寒く、雪が降ったために、昨年より7割の生産であったコートが少なくなっていることによる。3月からは春物が少しは上向いてくる。
		衣料品専門店（経営者）	・寒い日が続いているので、春物の売上は今のところ良くないが、春らしい気候になれば一気に売上が伸びることが、客との会話の端々に感じられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店(店長)	・実需にとらわれず、シーズン先行で春物を購入する客層が確実に増えてきており、セール品と合わせまとめ買いをするなど、買上点数が増えてきている。	
		家電量販店(従業員)	・来月のトリノ五輪を境に、映像関連商品が好調に推移し良くなる。このまま春物商戦につながり好調が維持される。	
		乗用車販売店(経営者)	・大雪の影響で登録を見合わせた商談が、2～3月には売上につながる。	
		乗用車販売店(経営者)	・3月の需要期に向けて新企画が増える。軽乗用車の新車種が発売予定で大いに期待できる。	
		一般レストラン(経営者)	・会社関係の予約がほんのわずかだが入ってきている。同業者の話では、悪いところは全然駄目であるが、多少持ち直しているところが何社か出てきている。	
		観光型旅館(経営者)	・複数のバス会社の企画が3～4月に集中する。大寒波、羽越本線事故による出足のマイナス分を回復してプラスになる。	
		通信会社(営業担当)	・客の話からは徐々に販売が伸びているとのことである。	
		通信会社(営業担当)	・株価上昇機運もあり、消費意欲が若干上昇する。	
		競馬場(職員)	・2～3か月後はG1レース等があるので、発売金の増加が見込まれる。	
		変わらない	百貨店(売場主任)	・できれば暖かくなって春物への移行がうまくいって欲しいが、春物の動きが非常に遅いため、インナーとして着る単価の低いカーディガンなどにシフトする。単価下落は避けられない。
			百貨店(販促担当)	・来客数の減少傾向に歯止めのかからない現状において、ヒット商品不在の春物商戦では、バレンタインデー、ホワイトデーなどの催事で一部明るい兆しはあるものの、引き続き厳しい商戦である。
			スーパー(経営者)	・豪雪と寒さのために、客の来店頻度が鈍っている。また、価格動向についても底を脱しておらず、低い単価で推移している。急激に改善することはない。
			スーパー(経営者)	・客単価は、まとめ買い傾向がみられるため上昇しているが、来客数の伸びが鈍化している。安定的な状態にあり、下降していないが伸びが期待できる状況でもない。
			スーパー(店長)	・12月、1月の売上好調は、大雪によるまとめ買い効果が要因としてあり、冬期間の一時的なものである。
スーパー(店長)	・原油高だけでなく、各種商品の値上げ傾向が顕著になり、加えて価格競争が激化している。あちこち買い回りの客も多く、単価下落はまだ続く。			
スーパー(店長)	・毎日食べる必需品は売れているが、家計の支出を抑えるためにし好性の強い菓子、果物、飲料の消費に影響が出る。春に実施される選挙で消費が拡大することが期待される。			
スーパー(総務担当)	・地方スーパーは依然として厳しい経済環境にある。原油価格の高騰が各原材料等の仕入れ単価に広く悪影響を及ぼしている。			
スーパー(企画担当)	・原油高があり、ガソリンの値段が上がっているが、今までの状況からみれば、このようなことがあってもあまり景気が悪くなることはない。			
コンビニ(経営者)	・規制緩和で恩恵を受けている部分もあるが、競争が激化し、逆に客がどんどん分散している。			
乗用車販売店(経営者)	・寒波も少し緩み、新型車を中心とした営業、宣伝活動により、来客数も徐々に増えてきており、バン、トラックなどの営業車の引き合いも強くなってきている。しかし、乗用車の既販車の大幅な前年割れが続いており懸念材料となっている。			
その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	・2月も寒波が続く見通しであり、現在の状況からの大幅な変化はない。3月以降についての見通しは読めないが、景気が順調に回復していけば、石油販売業者にとっては現状維持となる。			
高級レストラン(経営者)	・大手企業を中心に景気は回復しているが、零細企業はまだ回復していない。			
一般レストラン(経営者)	・2月は、大きな行事がない暇な時期である。市場の動きや仕入先の酒屋などの話からは、あまり忙しくないようであり、今後暖かい4月頃に動き出す。ここ2、3か月は静かな状態が続く。			

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
	やや悪くなる	美容室（経営者）	・ここ8か月、乗客数、単価が同じくらいの幅で前年割れの状態が続いているので、これが一気に改善することはない。
		商店街（代表者）	・11～12月の防寒対策用品も一巡し、最近では寒さのために12～1月と乗客数がやや減少傾向にあり、2月まで大きな回復は望めない。
		スーパー（企画担当）	・昨年の11月以降、競合店のテレビCM、チラシなどを利用したプロモーションが増加している。今後もこの傾向が続く、大変厳しい状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約が順調でない中で、本格的雪の季節となりキャンセルの追い討ちが危惧される。暖房費が高騰しており支出増が経営を圧迫する。
		観光型旅館（経営者）	・雪が残れば集客に大きく影響が出る。また、消費マインドが旅行にまだ向いてきていないような感じを客から受ける。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼にやや動きが出てきたが、政令都市に向けて新たに大型ホテルの進出が決定するなど、当地では供給過多の状況が続いている。特に宿泊部門はビジネスホテル、シティホテルの区別がないほどに安売り合戦が激化する。
		観光名所（職員）	・前年同時期の予約状況と比べて今年は芳しくない。この先大きな団体が動くという情報もなく、良くなる見通しはない。台湾からの観光客の動きが良くなると言われているが、具体的な動きはみられない。
		設計事務所（経営者）	・大雪による影響がしばらく続く。また新潟県中越地震復興の一時的な受注増が山を越え、春以降が不透明である。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・当地域では、建設関係の仕事がかなり減っており、人の動きが朝と夕方とかなり少なくなり、単価も悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	・リクルートとともに、フレッシュマンの商戦がここ数か月で本格化するが、全体のパイの縮小と非常にシビアな客層が増えてくるのが危惧される。
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（経営者）	・年度末、年度始めて仕事が見込める。現状の流れから例年より仕事量が減るといふ不安がある一方で、周りから景気が良くなり仕事量が増えるという声が聞かれることから期待感もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替相場が円安傾向に動きつつあるので、自動車部品の輸出採算が更に改善され、収益に大きく貢献する。
		建設業（経営者）	・大雪の反動もあり、また、客からも暖かくなれば発注したいという声が聞かれる。
		建設業（企画担当）	・企業の改修計画や新築、増築計画などの設備投資計画の情報が徐々にではあるが増えてきている。
		通信業（営業担当）	・春物商戦に入り新商品が発売される予定である。その新商品の販売増が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の様子では、4月の新年度から厳しい予算が少し緩む傾向がみられる。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・1月が非常に低調であるのは、12月の反動であり、1月いっぱい12月に購入したものが消費されることから、2月以降の購買が期待される。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・年明けから多くの住宅会社が受注をそれなりに確保できているようであり、3か月後にその効果が出てくる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・年明けまでもなくから春夏商品の商談会が始まっているが、スーパー等の売場が年々狭まっている中で、いかにして定番商品の採用を得るかは、一にも二にも価格勝負で決定される。
		食料品製造業（経営者）	・一部商品を1月から値上げした。4月には全製品の値上げを行う予定だが、それによってどのような影響が出るかは分からない。
		食料品製造業（経理担当）	・春の需要期で商品の動きは活発になる。包装資材の値上げ要請が本格化し収益面での厳しさが続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年始に各社のトップと話をしたが、各社とも強気の体制で、拡大の様子がうかがえる。製品のコストダウンと原材料の値上げで当面原価低減の戦略を見直し、積極的に受注体制を展開したい。
電気機械器具製造業（営業担当）		・一部の業種はやや景気が持ち直しているかもしれないが大半は悪いままで、好況になる要因も見当たらない。	
	輸送業（従業員）	・前年に比べて工業製品の出荷が鈍化傾向である。	

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
		広告代理店（従業員）	・プロ野球チーム関連の仕事が、今年は昨年ほど見込めない。ただ、大手マンションの仕事で何とかカバーできる状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・当地域は水産関係に従事している読者の割合が高いが、燃料の高騰で出漁の経費がかさみ漁を休む船が多い。そのため自宅待機している船員読者が多くなっており、消費を控える傾向にある。全体的なお金の回りは滞りがちになる。その他の景気に関する良い傾向と相殺して変わらない。
		コピーサービス業（経営者）	・景気の下げ止まりを感じている。売上が計画を大きく下回ることにはなくなり、低いレベルであるが、横ばいで推移している。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・清酒は5月の税制改正で減税となる見込みだが、流通では4月を目標に在庫調整を行う。メーカーの新商品は5月以降の発売に集中する見込みから、売上拡大はそれ以降である。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・BSE問題において安全、安心が100%解決しないままでは、消費者の牛タン離れが続く。また、米国産牛肉輸入再停止の解決の見通しはなく、相場が高騰する。原価高が懸念材料である。
		繊維工業（総務担当）	・現在の春夏物が4、5月まで受注が続けば良いが、産地全体、各メーカーともに厳しい環境にあり、予測では前年を下回る。消費の上昇が望まれる。
		建設業（従業員）	・公共投資がどこまで落ち込むかわからない。ここに歯止めが掛からなければ悪くなる一方である。
		輸送業（経営者）	・物流費の値下げ要請と原油の高止まりから、経営を非常に圧迫しているが、その分を料金に転嫁できる状況にない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・昨年の果物全般が非常に安く、トータルで前年比60%であった。生活に余裕がなく生産資材を買うことまでにお金が回らない。
	雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）
人材派遣会社（社員）			・景気の上向きから企業での採用も積極的に行われている状況である。特にテレマーケティング業界が急速に伸びてきている。また短期間であっても建設会社の現場事務等の引き合いも増えており、まずは短期からでも関係構築に努めたい。
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・具体的に求人にはまだ踏み切っていないものの、中堅・中小企業からの求人に関する問い合わせが増えてきている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・現状くらいの好況感ですと推移する。あくまで不足しているのは1000円程度の時給で働いてくれる労働力で、可処分所得は低く、波及効果は期待できない。
		職業安定所（職員）	・増加している求人の30%くらいが請負である。また、特定の業種に偏っている。
		職業安定所（職員）	・求人数はパートを中心に減少傾向にあるが、求職者も減少傾向にあり、有効求人倍率の大きな増減は当面ない。求職者の減少は、降雪による悪天候も要因の1つである。
		職業安定所（職員）	・求人では即戦力志向が依然として高く、転職希望者には厳しい面もみられ就職に結びつかない。就職数も前年比1.3%減と伸び悩んでいる。
職業安定所（職員）		・高年齢者雇用安定法の改正により、採用が抑えられる可能性があり、やや懸念材料である。製造業の業況が上向きつつあるため、総じてみれば横ばいである。	
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・年末年始にかけて小規模ながら事業所閉鎖した会社が数社あり、今後も人員整理する会社がある。
悪くなる		アウトソーシング企業（社員）	・市町村合併のために他県の同業他社の営業が激しくなっており、このままでは勝ち組のない泥試合になる。

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）	・豆まきやバレンタイン、ホワイトデーの商品、デザートや春夏の商品を早くから仕掛けていけば、良い反応が期待できる。花粉の季節到来ということで花粉関連商品を早めに充実させたので、売行きに期待している。
		家電量販店（店長）	・オリンピックでデジタル家電が好調に動く。
		観光型ホテル（経営者）	・市町村合併や当地への鉄道乗り入れ等があり、大幅な客数増を期待している。

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
		通信会社（営業担当）	・これから更に低価格のデジタル家電が出てくるという情報もあり、一般家庭での購買は盛んになる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・地方は給料の伸びが少ないため都会のような浮かれたムードはないが、儉約疲れかやりくりの中から消費を増やしているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今の景気に慣れたのか少しずつ安定してきたように見受けられる。余計な物は買わない分、価格でなく良い物を購入しようという意識がみられる。
		百貨店（売場主任）	・2月末から3月にかけては春物の導入があるが、昨年盛り上がったクールビズで男性も非常におしゃれになってきているので、春夏物の景気は良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・店頭売上が前年に比べて著しく伸びている。客が百貨店に足を運ぶ状況が増えているようである。
		スーパー（統括）	・防寒、暖房への支出が予想以上であったためか、普段の生活は生活防衛型の価格訴求商品へ少しシフトしてきているが、価値訴求型商品、健康志向商品の動向は相変わらず伸びており、全体的には横ばいから少し上昇傾向にある。
		衣料品専門店（販売担当）	・天候に大きく左右される業界なので、今回の寒波で厚手の物、大物の動きが好調となっている。その流れができること次のシーズンへの移行が容易になり、春物には若干好影響である。コートなどは例年メーカーが生産量を抑えていることから、現在は品不足で残念ながら実売には至っていないが、先行きは良くなる傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売で来客数が増加し、受注、登録台数も増えて良くなる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新生活キャンペーンを迎え、商品も十分用意されると思うので販売は伸びる。ただし、ナンバーポータビリティを半年後に控えて販売合戦も予想されるため、販売台数の割に利益は期待薄である。
		ゴルフ場（副支配人）	・12月半ばまで好調であった引き合いは、途中から寒さでびたりと止まっていたが、寒さが遠のくにつれ再び戻ってきている。この1年間は前年比で入場者、引き合い共に改善しており、ここにきて4、5月の引き合いも増えてきているので、先行きは若干上向きとなる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・当地域の経済活動は活発化している。多くの収入を得ることにより多くの消費をするというような行動、家にいるのではなく積極的に外に出て、店舗に来るといった動きがある程度活性化しており、結構良くなってきている。
		美容室（経営者）	・昨年の今ごろに比べて来客数や美容室への融資相談件数の動きが良くなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・地価が下げ止まり傾向にあり、春先からの住宅地販売に期待が大きい。消費税増を警戒した客の動きもみられる。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅販売は引き続き好調で、分譲マンションも駅前に建設が進んでおり、一戸建てと共に販売件数は伸びている。
		住宅販売会社（経営者）	・需要が供給量より多いので、必然的に地価が上昇する可能性が高い。しかし、安くても条件次第で売れない物件があることも事実である。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・輸入牛の違反が発見され、当業界にとってはイメージダウンである。豚肉の相場もそのためかあまり上がっていない。
		百貨店（総務担当）	・大雪で出て来られない客がいるため、雪が溶けてからの動向は分からない。とにかく雪が多すぎる。
		スーパー（経営者）	・10月に出店した競合店との競争は一段と厳しさを増し、地域全体に影響を及ぼしている。売上、利益の確保が非常に厳しくなっている。
		コンビニ（店長）	・今のところ来客数自体はほとんど変わっていないので、後は客が欲しいと思う物があれば変わってくるが、それがなければ特別変化は出てこない。
		コンビニ（店長）	・近隣に24時間スーパーができたからか、若者、外国人、水商売の方などの深夜の客がほとんどみられなくなっている。暖かくなればいくらか良くなるかもしれないが、かなり悲観的である。
		衣料品専門店（店長）	・春物の実売時期であるが、これといったヒット商材がみえないので厳しい。
		家電量販店（営業担当）	・トリノオリンピック等で薄型テレビ、DVDレコーダーは動いているが、毎回反動がある。波をならずと変わらない。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期ではあるが、他社に比べると新型車の投入がないので来客数の増加が見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末から年始にかけて出ていた商談は、契約までかなり時間が掛かっている。客の反応は鈍い。
		住関連専門店（店長）	・今までもそうであるが、良くなっても一時的なもので、1か月を通しての向上は少ない。
		高級レストラン（店長）	・飲食業界の市場規模が縮小傾向にあるなかで、淘汰や再編が更に進み、既存店の成長が難しい状況は今後もしばらく続く。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会シーズンに期待をしているが、今のところ予約もなく、話題にものぼってこない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・スキーシーズンの終了近くまで週末は既に埋まっているが、ウィークデーの集客は思うように進んでいない。今後どこまで埋めていけるかが課題である。
		都市型ホテル（経営者）	・地域に活気がなく、人が集まらなければ物が動かない、物が動かなければ金が落ちない、というスパイラルからなかなか抜け出せない状態が続いている。都内に比べ地方都市には景気が良くなったという様子はまだない。
		旅行代理店（経営者）	・以前の景気が悪いときは何かしらけん引業種があったが、今はそのような業種はない。これからまたいろいろな負担増があり、サラリーマン等の可処分所得が減るので、3か月先の景気は上向くとは考えられない。
		旅行代理店（従業員）	・そろそろ春の旅行の受注が始まるころだが、出足が悪い。
		タクシー運転手	・昨年の1月に比べてあいさつ回りや営業回りの客が若干少ないので、今後の見通しもあまり良くない。
		タクシー運転手	・卒業進入学シーズンになるものの、特別なタクシー特需は見当たらない。
		ゴルフ場（従業員）	・客の様子、来客数の動きをみていると、予約状況は前年と同程度で推移している。
		ゴルフ場（支配人）	・現在は非常に良い状況下で進んでいるが、今後の来客数は天候いかんにより大きく変化する。天候が安定すれば伸びるが、寒波が来た場合は落ちてしまう。
設計事務所（所長）	・変わって欲しい願望はあるが、現実はなかなかそうはいかない。景気が良くなったというのはごく一部の業種や企業のことであり、一般的にはそうではない。全体が良くなければ、建築をしようという意欲は出てこない。		
	やや悪くなる	一般レストラン（業務担当）	・卒業謝恩会や、年度替わりでの各種団体の総会行事等の予約が前年を下回っている。
		タクシー（経営者）	・夜の利用客が減少しているため、この先の見通しは暗い。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・3月末まで時差出勤を組んで注文に対応している。熟練した人が欲しいがなかなかいないので、多少動きの悪い人でもやむを得ず雇ってしのいでいる。
		不動産業（管理担当）	・一部テナントで賃貸面積を減らす予定があるが、3月ごろをめどにそれを上回る面積の入居がほぼ決まりそうなので、その分だけ賃貸収入は増加する見込みである。
	やや良くなる	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・商店、量販店共に、個人消費は良くなっていると感じているようである。チラシ出稿も小売関係が順調に推移している。ある商店主が、せっかく良い状況にあるのに、確定申告の老年者控除廃止により高齢者が税負担増を感じ、それが消費に影響することが心配だと話していたことが気掛かりである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・設備投資、情報化投資の引き合い案件、受注量が増加している。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・今年はサッカーチームの1部リーグ昇格に加え、来年の大河ドラマに関連して官民一体となって様々な企画が進んでいることにより、来県者数の増加が見込まれる。しかし、酒税増税のマイナス要因があることから、先の見通しは不透明である。
一般機械器具製造業（生産管理担当）		・ほとんどの取引先の今年の見込み情報が、前年と同程度あるいは10%程度プラスとなっている。受注状況も大きくは落ち込んでいない。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 2～3月に新しい仕事が1つ2つ立ち上がることから現状よりは多少良くなる見込みだが、取引先8社のうち、その他が一般的に落ちればとんとんぐらいである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ 受注量はある程度確保しているが、他社との競合等で受注単価の内容が非常に悪く、利益の確保が難しい。原油高により、灯油、ガス等、その他部品の値上げの影響も懸念されている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ このところ2～3か月は受注量、受注価格共に非常に好調である。このまま2～3か月は良い状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・ 販促が活発化する理由が見つからない。スタッフの定着の悪さか、求人広告の受注件数は多くなっている。会社によってはなかなかスタッフの応募がなく、苦勞しているところが増えている。
		司法書士	・ 一進一退を繰り返しているが、1年前、2年前よりは良いという状況でもある。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・ スポットコマercialの件数は増えてきているが、1件当たりの価格が小さく、期間も短くなっている。新規のタイムコマercialが見込めず、向こう3か月の売上高は前年同期比で3%程度減少する見込みである。
やや悪くなる		一般機械器具製造業（経営者）	・ 当分の間は前月同様10%の受注減での推移となる。
		輸送業（営業担当）	・ 積雪のため、例年に比べ野菜、花などの種の輸送依頼の動き出しが鈍く、ずれこんだ形で例年より厳しい状況になる。
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 昨年2～4月は前年比15%程度受注金額が減少したが、今年の2～4月も横ばいもしくは減少傾向である。また、素材関係の値段が相当上がっており、アルミなどは30%近くも上がってきている。収益は大幅に悪化しており、これからアルミ素材の入手が困難になるのではないかと不安を抱えている。
		建設業（総務担当）	・ 一時国有化された当地域の銀行が、不良債権を整理回収機構に売却することが発表された。売却される取引先数は約400件あり、当然ながら建設業者も含まれるため、取引に注視しなければならない。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 3、4月は年度替わりで辞める人があり、今後求人は更に必要となってくる。ほとんど全員が辞めてしまうということで悲鳴を上げているコンビニやレストランなどもある。工場、会社関係でもかなりの数で募集せざるを得ないという話が今きているので、これから相当伸びてくる。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・ 社員と派遣社員のすみ分けを検討する企業が増えてきている。派遣社員の需要が多くなってきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・ 今後数か月の広告掲載申込件数の予測は、先月、先々月の予測と変わっていない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は、4か月連続で前年比減少、2か月連続で4,000人台にとどまっており、飲食業等一部の好調業種を除いて減少傾向が続いている。ただし、団塊世代の大量退職を控え直接雇用の求人を検討する傾向もあり、今後の求人増加にかすかな期待がみられる。
	職業安定所（職員）	・ 求職者の希望する求人が増加するまでは現状のまま変わらない。新規開設等の求人やこれまで安定所を利用したことがなかった事業所からの求人が少しずつ増加していることに期待したい。	
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 正月前は仕事量がたくさんあったが、正月が終わってから急に仕事が減ってきて、ちらほら引き取りの話が出てきている。	
	悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	家電量販店（営業統括）	・ 4月の新生活スタートに向けた商品でも、高機能な商品に客の関心が高まっている。コストパフォーマンスに対する考え方は引き続きシビアである。
		旅行代理店（営業担当）	・ 各企業の決算がおおむね良好である。

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
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・ 来客数が増えているのに加えて、高額商品が売れるようになってきている。客の購買意欲が高まっている。
百貨店（企画担当）		・ 12月から引き続き今月もファッション領域が正規価格品、クリアランス共に好調に推移しており、婦人雑貨の防寒商品も引き続き良い。高額商品も好調である。食品の物産催事も近年にないくらい好調に推移している。	
百貨店（広報担当）		・ 店頭売上は2005年3月から12月まで連続して前年を上回っている。2005年暦年の売上前年比は105.2%で、それ以前と比較しても堅調に高伸している。また地方店も2005年の売上前年比が100.2%と好転したことから、個人消費回復のすそ野が広がっているのを実感できる。1月は21日の降雪や曜日並びの影響を跳ね返し、おおむね全店で好調な推移である。	
百貨店（営業担当）		・ 衣料品を中心に底固い動きである。この消費マインドが続けば全体的に売上が堅調に推移する。	
百貨店（営業担当）		・ 取引先メーカーの秋冬物をほとんど売り切ってしまうという状況であることから、不良在庫がなく倉庫等の無駄な経費が減少する。その分の経費を販促、開発、商品作りにシフトできる体制を作れば、百貨店の売場にも新しいチャレンジができ、活性化につながる。	
百貨店（販売促進担当）		・ 周辺の大型店舗も同じような傾向にあり、商圈全体では来客数、売上が好調である。	
百貨店（販売促進担当）		・ 株価も上向きとなり、少しずつではあるが高額品回帰にもなっている。セール以降春物のニーズをとらえきれば、今後上向き傾向は続く。	
百貨店（店長）		・ 株価の上昇と2006年春物ファッショントレンドの大きな変化の影響で消費マインドが活発化し、購買意欲が高まってくる。ただ、今後の春物商品の動きに気温の高低が大きく左右される点が心配される。	
スーパー（統括）		・ 来客数が着実に増えている。また、パート社員の採用を定期的に行っているが、店によっては採用に苦慮するところも出てきている。	
コンビニ（経営者）		・ 必要な物であれば、単価よりも、自分に合う物、使いやすい物を選ぶようになってきている。多少、金に余裕が出てきている感じを受ける。	
衣料品専門店（店長）		・ 良い物を買いたいという動向が変わらなければ、今後も売上は上昇する。	
衣料品専門店（次長）		・ 他社も同じ状況と思うが、冬物が好調で処分が例年よりもうまくいくため、春物への移行が順調となる。	
家電量販店（経営者）		・ テレビ、レコーダーは、冬季五輪、ワールドカップがけん引する。また、新生活需要の中心となる白物家電は、商品単価が上昇しているため、時間を掛けて接客にあたり、関連販売を強化することで春商戦は期待できる。	
家電量販店（店長）		・ 今年のスポーツイベントに伴う需要の活性化、及びデジタル関連品の認知度の上昇が根底にある。	
乗用車販売店（経営者）		・ 基本的な台替需要等もあり、4月以降ある程度景気が安定していれば売上は伸びる。	
乗用車販売店（販売担当）		・ 新型発表の影響か、思っていた以上に販売量が好調であり、各店舗とも商談においてもユーザーが積極的なことが多く、成約につながるが多い。	
高級レストラン（支配人）		・ 法人客はまだ少なめであるが、個人の客、少人数の同窓会、クラス会客が増えている感じで、このままやや良くなって推移していく。	
都市型ホテル（スタッフ）		・ ここにきて、結婚式を挙げたいという新規の来客数も増えており、受注件数、単価共に伸びている。前年同時期と比べると、かなり好調に推移している。	
都市型ホテル（スタッフ）		・ パーティ関係では、現状での予約状況が前年より良く、約115%となっていることから、見通しは明るい。しかし婚礼については、春に新規の会場が2店舗オープン予定となっており、ますます競争が激しくなるため、その穴を埋める集客対策やイベントを打っていく計画である。宿泊は、近隣にビジネスホテルのオープンが予定されており、こちらも競争が激しくなっているが、改装等の計画を立てて、料金が下落しないで集客できる対策を立てている。	
都市型ホテル（スタッフ）		・ 宿泊に関してはあまり良くないが、レストランが比較的好調なので、徐々にではあるがサービス産業全体が上向きになる気配がみえてきている。	

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
		旅行代理店（従業員）	・春先の団体旅行受注が伸び始めている。
		旅行代理店（従業員）	・冬季オリンピック、ドイツサッカーW杯などが個人消費のマインドを刺激しそうである。
		旅行代理店（従業員）	・1月3週目以降、2、3月の団体旅行の動きが活発化してきた。今月の団体旅行の取扱件数よりも1.5倍近い件数になりそうである。
		旅行代理店（従業員）	・景況感の良化に伴い、消費マインドが活発になり、ビジネストリップが更に活性化する。
		タクシー運転手	・1月は例年と変わらないが、チケット客が増えているため、活気がみられる。3か月後は徐々に良くなる。
		通信会社（営業担当）	・2月のトリノオリンピック、6月のワールドカップサッカーによりテレビの新規デジタル加入が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・サービスエリア内の競争は、高層集合住宅を中心にますます激しくなる傾向で、サービス利用の掘り起こしの営業が先行している。
		ゴルフ練習場（従業員）	・社内コンペのパーティー予約などが入ってきており、全体の景気は良くなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・新築戸建て住宅の需要はおおむね安定して増えてくる。もちろん、まだまだ価格的には低額志向は抜け切れないが、ここところ供給されている物件をみると少し価格も高めに出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の様子から、かなりシビアな判断をしている。1店舗で買物を決めるのではなく、何店舗も見て、よく判断した上でここならばということまで、かなり時間を掛けてじっくり買物をしている。
	変わらない	商店街（代表者）	・回遊性を売りにしている当地区では、今年の寒さは一種の自然災害のように受けとめている。今後、暖かくなればよいが、寒さが長引けば低調傾向が続く。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・今後3か月先の気温に関係なく、明るくきれいな色の商品が売れ始めたことは、景気の良さを反映している。今後も期待が持てる。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・昨年同様、客の目的買い意識が非常に強い。ギフト需要については、単価が2割ほどアップして推移しているが、逆に季節商品については、単価が下がっている。1～2割程度の単価ダウンのまま推移しているので、全体的な売上は、前年の数字を取るのがやっとである。ただし、イベント需要を強く打ち出していけば、前年よりも数字を取れることは確実なので、強いイベントの打ち出しをしていきたい。
	変わらない	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・一時の落ち込みからは回復基調にあるが、売上全般では、現状維持が続く。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・年末から売上は上昇しているが、気温の低い日が続く、消費マインドはやや下がっている。また、春物も動きが鈍くなっている。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・寒さの関係でシーズン物、毛皮、レザー関係の動きは良いが、それ以外の物に関してはそれほどプラス材料がみられないため、景気は変わらない。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・冬物衣料が好調に推移しているが、厳冬から暖かな春に向かって衣料品の動きがどう変化していくのか不安な面もある。
	変わらない	百貨店（営業企画担当）	・売上、来客数共に一時的に落ち込みが出ているものの、絵画やオーダーの骨壺など、1千万円を超える高額品が一部では動くなど、自分のこだわりに対する消費の落ち込みはみられない。
	変わらない	百貨店（営業企画担当）	・紳士用品などを中心に売上回復の兆しがみえるが、ちょっとした天候不順などの影響を受けやすい面もあり、安心はできない状況である。
	変わらない	百貨店（業務担当）	・改装オープンを予定しているので、それをきっかけに売上が上がれば、と思っているが、改装したからといって売上が上がるような時代ではないとも判断している。客を引きつける何かをやっていかない限りなかなか厳しい。
	変わらない	スーパー（店長）	・今月の落ち込みが極端にひどいということで、2～4月に店のインフラを強化するものの、目標数字に達するかどうかと変わらないまま推移するのではないかとと思っている。今年の寒さで、午前中に来店する年配客が減っている影響がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・ 昨年の5月に近隣に競合店が出店してから、前年比5%割れがずっと続いている。
		スーパー（総務担当）	・ 3か月ぐらい先の商品の動きは、今よりも良い方向に動くと思われるが、オーバーストアのため、当店は前年維持が精一杯である。
		スーパー（仕入担当）	・ 寒さはまだまだ続き野菜の相場高が続きそうである。アメリカ産牛肉の問題が輸入品に対する不安材料となり、消費に影響しそうである。
		スーパー（統括）	・ 客の買上点数、買上単価、平均単価をみていると、決して上昇傾向になっているとは思えない。買い方も広告や目玉商品などの商品を中心に買っている客が大変多い。
		衣料品専門店（経営者）	・ 2月の寒さ予想は春物商戦に不安を感じさせる。特に業界全体がトレンドの白系の打ち出しのため、当店も白系が多くなる。商店街の路面店としては不安要素が多く、暖かくなるまでの辛抱である。
		衣料品専門店（経営者）	・ この寒さで春が飛んでしまうような感じなので、春物の投入に及び腰の状態である。先へいって売上を作るには少々難しそうである。
		家電量販店（店員）	・ トリノオリンピックや野球などで、テレビなどは売れてくるが、それ以外の商品、特にパソコンの本体や、ステレオなどは売れていない。今後そのような商品が売れる要素がないため、景気は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ メーカーの施策変更があり、3月、4月の動きが読めない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 当社の安定収益部門であるはずのサービス売上は、1月は予算達成率73.8%、前年伸張率マイナス3.8%と2か月ぶりに前年同月を下回る見込みである。車検、法令、板金等の一般整備が伸びない。その反面、アウトドアグッズを扱う物販事業は、冬物ウエアが好調、予算達成率124.8%、前年伸張率も18%増と明暗を分けている。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 軽油の高騰による運賃の圧迫に加え、今年の排ガス規制クリア車の台替購入で、ユーザーには相当の設備投資費用がかかる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・ 高額商品の動きは好調を継続しているものの、全体的に来客数は前年並みと伸び悩みの状況である。
		タクシー運転手	・ これから2、3か月先もあまり期待できない。業界では、新規のタクシー会社ができており、増車傾向が依然として続くので、少ないパイを皆で分け合うのが実状である。
		タクシー（団体役員）	・ 人事異動のシーズンに入り、歓送迎会などの需要はあると思うが、規制緩和による増車で供給過剰状態なので、実車率は変わらない。
		通信会社（経営者）	・ 仕事の話は多くなっているが、決定までの時間が掛かり、結果的に、売上への反映が遅れる。そのため、決算は昨年と同様になっている。
		通信会社（総務担当）	・ 前年に比べて今年の加入者数が伸びない。
		通信会社（営業担当）	・ 転居による解約数増加に対し、それを補完する新規キャンペーンで巻き返しを図る。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・ 家庭用ゲーム機器は、この夏以降に発売されるゲーム機の発売を待っている状況である。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・ 主力商品を大幅にリニューアルしたことに期待しているが、引き続き客の選球眼は厳しいと予想している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ 3月からの新年度生を募集している。教室によって多少ばらつきはあり、前年並みだが、前年より少し減少している教室もある。
		設計事務所（所長）	・ 昨年発生した耐震偽装の関係で、我々も一通り対応は終わったが、せつかく上向きになりかけた景気に水を差した格好になったのではないかと。物件の処理が完全に終了するまで、すべての建物について少なからず影響がある。
		住宅販売会社（経営者）	・ 同業者の中でも、大企業は景気が回復しつつあるなかで、今回のマンションの構造計算書偽造問題で、マンション業界は現実に冷え込んでおり、今後も極端に冷え込む危険性がある。
		住宅販売会社（従業員）	・ 正月以降、住宅展示場及びイベント等の来場数が少しずつ増えている。

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
	やや悪くなる	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・アルミの原価は上がっているが、客に対して価格の転嫁が進んでいないので利益を圧迫している状況にある。
		スーパー（経営者）	・3月に大きな競合店が2店できるので、確実に影響を受ける。対策は打つつもりであるが、それでも影響は免れないので、これから少し悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・売上低迷が続くなか、競合他社の出店が続いており、全く先の読めない状況である。
		コンビニ（店長）	・コンビニを利用してもらった客層の年齢別、男女別割合などに大きな差がなくなりつつあり、分散化の傾向が強くなっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・昨年は花粉飛散量が非常に多く、会社の業績を引き上げるほどの効果があったが、今年は昨年の10分の1で、例年よりも飛散量が少ないとの予想が出ているため、今からその分の穴埋めをどうするか考えている状況である。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・厳冬の影響で売上は好調に推移しているが、来客数は前年を下回っており、客単価の上昇に支えられている。必ずしも市場全体に活気が出てきたわけではない。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油価格が依然として安定せず、元売から2月1日より値上げの通達があり、石油関連業者には、この先まだ厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（経営者）	・周辺ホテルの売却決定後、どのようなホテルになるのかということも、これからの先行きを大きく左右するものであると考えている。このようなことから、非常に不透明で不安な状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	・ナンバーポータビリティを控え、各キャリアとも囲い込みの施策をこれから展開していく。それにより市場の流動性が若干鈍くなってくる。
		設計事務所（経営者）	・行政の仕事としては、これから3月までは新しい仕事は望めない。また、民間においても停滞気味で、新企画が滞っている。これから先の見通しが立たない。
設計事務所（営業担当）	・競争会社の数は変わらず、客先である自治体の予算は減るばかりである。		
	悪くなる	美容室（経営者）	・周りに大型店ができ、その中にディスカウント店が出てきているので、また景気が悪くなる。
企業動向関連	良くなる	不動産業（従業員）	・短期的にみれば不動産の賃貸、売買共に好調である。ただ、税金等の問題を考えると、長期的にはどうなるか、少し疑問である。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・月末近くになり、単発ものではあるが見積り以上のものが増え、2月生産に入る話などが少しずつにぎやかになり始めている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・前向きな会社もみえ始めており、やや上向きな気がする。
		一般機械器具製造業（経営者）	・少しだが受注が多くなりそうな気配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが比較的活発になってきているなかで、成約率も約5割に近い数字となり、売上も前年比ではやや上向いてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今の引き合い状況と、新商品の今後の売上への寄与、2月の業界の展示会、カタログの更新など、良くなると期待できる要因がいくつかある。
		輸送業（財務・経理担当）	・3月に向けて、取引先で追い込み生産が予定されている。
		金融業（渉外・預金担当）	・住宅を購入する人がまだまだたくさんおり、住宅関係融資も増えている。用品関係の小売店の売上が年末非常に良かったという話も聞いている。しばらくこの感じが続く。
		金融業（渉外担当）	・不動産はまだまだ上昇する兆しがある。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・顧客先の動きも活性化しつつあり、新規の問い合わせも増えてくると予想されるが、同業他社との価格競争は激化している。	
変わらない	繊維工業（経営者）	・原価が高くなるのでメーカーはコストの安い中国から仕入れ、国内で製造することがない。	
	化学工業（従業員）	・販売店の荷動きは、現状維持の状態でも好転する兆しはない。また、生産量も増産の予定はない。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今後2～3か月の受注量は顧客の情報によると増加傾向となるが、一時沈静化していた材料値上げのラッシュも来ると予想される。
		金属製品製造業（経営者）	・半導体関連部品の一部について、新しいものに変更するため旧部品の生産を減らしてきたが、ここにきてまた増産依頼があり、旧設備の稼働率を上げる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックの部品は種類が多いため、毎月生産する物がある。また、最近の受注は8トン、10トン、12トンとトラックの種類が1か月ごとに変わっており、以前のような材料不足もなく、現状は生産の循環がうまくいっている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・良くなっていることは事実だが、全体的に底上げするところまでとはいっていない。良くなっているところがどんどん増え、底上げされるという時期はまだまだ先である。
		建設業（経理担当）	・公共事業は予算がつかないので、仕事が望めない。民間工事も低価格競争で、適正な利益を出せるような工事は見込めない。
		輸送業（経営者）	・我々運送屋にとっては何一つとして良い話はない。燃料は高くなったまま下がる気配は全くなく、高速道路の割引もなくなり、荷物も全く安定していない。
		輸送業（営業統括）	・取引先もいろいろと手を打って巻き返しを図っているようだが、落ち込む分と伸びる分が相殺される形になる。
		金融業（審査担当）	・売上が増加している取引先がある反面、原油価格の上昇による原料高から、利幅減少に苦しむ取引先も散見される。
		不動産業（経営者）	・1年以上空室の物件を多数抱えて、オーナーもあちこちの業者に依頼する状態が多くみられる。築年数の古い物件の扱いにどうしたらよいか皆悩んでいる。学生の数も相当減った感じである。
		不動産業（総務担当）	・2、3か月先に、一部テナントの退去により一時的に空室率が上昇するが、代わりに入居するテナントがすぐに決まるなど、相変わらずおう盛なオフィス需要に陰りがみえない。
		広告代理店（従業員）	・取扱商品の値上げを予定しているが、購入者がどう判断するかが見通せない。
		広告代理店（従業員）	・目新しい業務が見当たらない。現状維持できれば良い方である。
	やや悪くなる	輸送業（総務担当）	・現状の予想では、物量はあるが採算が取れる運賃が確保できない状態である。燃料が高値で安定しており非常に厳しくなる。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・都心のビル需要が活発で空きがない。求人はさらに拡大すると思われる。外国人労働力のニーズも拡大している。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・今後も取引先となり得る介護施設の建設が相次ぐ予定である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・2007年問題もあるが、産業界全体に労働力の不足感がある。技術系、金融系からその他業種へ徐々に広がりつつある。外国人採用も含め、人材マーケットは今後も活発に推移する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人広告を出す企業は増えている。今後の予定としても、春に向けての話も出ているので、これからまた多くなっていく。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業規模を拡大する企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・事業拡大の動きがみられ、求人の年齢枠を中高年まで広げていることから、すぐに人手を確保したいことがうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人が集まらない状況が続く限り、求人の露出数を増やさざるを得ないので、当分求人広告は増えていく。景気の回復基調は続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の案件数が増えていることに加え、案件のないものでも、良い人材がいれば紹介し、企業が採用するというケースが増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・働き方や契約形態が多様化し、当面就業人数は増える。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・特に、コンピュータソフト開発企業の追加募集が多い。また、次年度卒業予定の学生に対する求人も昨年より1か月以上早まっている。各企業の採用意欲がうかがえる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 求人社の直接雇用が多くなってきている。求職者の確保が難しい。
		人材派遣会社（支店長）	・ 派遣等の人材の依頼数は増える見込みだが、依然としてスタッフに不足感がある。数的には登録数は落ちていないが、企業から期待されるスキルとマッチしない割合が増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	・ 引き続き新規登録者の確保に苦しむことが予想される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 例年であれば求人件数が大きく伸びていたのが、今は極端な増加という感じは受けない。求職者不足が続くなか、求人活動に慎重になる企業が増えてきたせいもあるようである。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・ 全体的に求人数が堅調な状況が続いている。大手の飲食系、サービス系等の求人意欲がおう盛な状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・ 一般の新規求職者数は前年同月と比べ、10月以降4か月連続して減少しているなかで、求職申込において在職者の増加傾向がみられる。新規求人は前年同月と比べ増加はしているが、伸び率はここ数か月鈍化してきている。
		職業安定所（職員）	・ 当所の12月の有効求人倍率が2倍を超えているが、今月の新規求人の35%が保安、警備、清掃などの請負で、今後も増えると思われる。しかし、その業種を望む求職者は少なく、ますますミスマッチが広がっていく。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数が減少している。新規求職者数は、前年同月比で微増、微減が続き下げ止まり感がある。製造業で小規模な雇用調整が出てきており、雇用の改善に至らない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・ 今年度の求人予想数は、求人実績企業によると前年度を上回ることはない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	一般小売店〔土産〕（経営者）	・ 旅行客の服装や表情が明るくなっており、土産物や飲食に費やす金額も増加している。この傾向は半年以上継続しており、今後も良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ 高単価商品が売れやすくなっており、良い傾向にある。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ トリノオリンピック、ドイツワールドカップの開催に向けて、デジタル家電が伸びる。ただし、単価の低下が著しいため、期待ほど伸びない可能性もある。
		商店街（代表者）	・ 大企業の景気が良くなっているようであるが、観光関係や土産品販売はそれよりも若干遅れて上昇する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・ 製造業で働く客がかなり戻ってきており、来客数は今後も増加する。
		百貨店（企画担当）	・ 宝飾品、バッグなど高額商品の動きがやや活発になり、また久しぶりに労働者の給料のベースアップが予想されるため、今後の消費はさらに活発になる。
		百貨店（企画担当）	・ 売上増の月が続いており、消費動向は回復過程にある。
		百貨店（外商担当）	・ 客の購買意欲は確実に向上してきている。今後は単価が伴ってくるため、売上も伸びる。
		スーパー（店長）	・ 単に安い商品だけではなく、上質、珍しいといった商品の動きも見られるようになっており、今後も除々に単価の回復が望める。
		スーパー（営業担当）	・ 来客数は前年比増で推移しており、買上点数、単価もこの先改善する見通しである。
		スーパー（仕入担当）	・ 節分、ひなまつり、パレンティンなど季節の祭事が続くが、節分豆は例年売り切れ気味であり、恵方巻きの巻きずしも最近東海地方でも定着してきたため、販売目標をそれぞれ前年比150%に設定している。
		コンビニ（エリア担当）	・ おにぎり、弁当などが回復している。それ以外は変わらないが、一番回復して欲しい主力商品が回復しているのは良い傾向である。
		コンビニ（店長）	・ 飲食店の動きが堅調であり、今後飲料の売行きが伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		衣料品専門店（企画担当）	・衣料品のデフレ傾向に歯止めがかかっている。販売量は横ばいで推移しているため、今後は単価が上昇し売上も伸びる。商材によりばらつきはあるが、消費者の購買意欲は上向いている。		
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送の認知度が上がり、対応機種の価格も手頃になってきているため、テレビの売上が伸びる。		
		家電量販店（店員）	・2月にはトリノオリンピック、6月にはワールドカップがあり、大型画面のプラズマテレビや液晶テレビの需要がますます増える。		
		家電量販店（店員）	・単価は横ばいを維持しており、最悪期を脱して緩やかな回復基調にある。		
		乗用車販売店（従業員）	・やり方によっては利益を上げられ、商売ができる雰囲気になってきている。全体的に良い兆しがみられる。		
		乗用車販売店（従業員）	・3月決算に向けて店舗に活気が出ている。来客数の確保と商談件数の増加に期待が持てるため、新型車に引っ張られたこの勢いがしばらく続く。		
		乗用車販売店（従業員）	・高額な新型車が大変な勢いで売れているが、高価格帯商品の売上が好調なのは、今後良くなる兆候である。		
		乗用車販売店（従業員）	・客の動きが活発であり、工夫次第で今後販売増になる手ごたえがある。		
		住関連専門店（店員）	・多少高い商品でも売れるようになっており、今後良くなる見込みがある。		
		住関連専門店（営業担当）	・法人、個人とも上向きで、新設、リフォーム工事が増加傾向にある。		
		一般レストラン（経営者）	・忙しい、仕事が増えたという客が増えており、今後も良い傾向が続く。		
		旅行代理店（経営者）	・前年比130～140%の予約が入っている。		
		旅行代理店（従業員）	・年初から好調な企業が多く、職場旅行や視察、研修旅行の依頼が増える傾向にある。また、個人に関しても、春先の行楽シーズンの団体旅行に期待が持てる。		
		テーマパーク（職員）	・昨年後半以降来客数は増加傾向にあり、今後も引き続きこの調子が続く。		
		ゴルフ場（経営者）	・コンペの開催数が増加傾向にある。		
		ゴルフ場（企画担当）	・今冬は寒さが厳しくプレーヤーの出足が良くないため、反動で3～4月の入場者数は増加する。ただし、料金が安くなっているため、売上増までは難しい。		
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・年初の動向から判断すると、入校者の増加が見込まれる。		
		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）	・受注残があり、見積などの引き合いも多数ある。		
		変わらない		商店街（代表者）	・1月に単価が伸びていないので、経験上ここ数か月は良くなることはない。
				一般小売店〔文房具〕（店員）	・増税懸念もあり一部の人以外はこの先も生活の向上は望めないようで、現状がしばらく続く。
百貨店（売場主任）	・目玉商品を売り出す改装前バーゲンなどは大変好調であるが、通常のバーゲンは好調が長続きせず、例年並みに戻りつつある。				
百貨店（企画担当）	・ファッション関連の需要は近年ないほど高まっており、ここ数か月は今の状態が継続する。				
百貨店（経理担当）	・12月から1月初めにかけての勢いが月後半には減速しており、横ばいに戻りつつある。				
スーパー（経営者）	・来客数、客単価とも悪化傾向にある。				
スーパー（店員）	・半年前から個人の買物点数が3、4点から1、2点へと減少する傾向が続いており、この傾向は今後も続く。				
コンビニ（エリア担当）	・単価が下げ止まらない状況であり、それに加えて期末に向けて競合店が集中出店する予定もあり、今後も厳しい状況が続く。				
乗用車販売店（経営者）	・問い合わせ件数や客の年齢層、エリアといった指標に偏りが見られ、今後も引き続き厳しい。				
高級レストラン（スタッフ）	・1月半ば以降、来客数の前年比伸び率が少し弱くなっている。特に下旬の販促イベントに対する客の反応が弱いのが、今後に向けて気掛かりである。				
一般レストラン（経営者）	・平日の来客数は増加傾向にあるが、週末の来客数は減少傾向にあり、全体的には今後も変わらない。				

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	
		スナック（経営者）	・客の話では、ゴルフコンペや忘年会、新年会など今まで控えられていた行事が復活してきているため、歓送迎会の時期にも例年より来客数が増えることが見込まれる。	
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・東北地方の大雪の影響で、この先食材の高騰が懸念される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・披露宴の開催件数はあまり多くなく、規模も内輪のお祝い形式が好まれて小規模化してきている。	
		都市型ホテル（従業員）	・予約数の動きは例年とほとんど変わらない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・当地区の企業活動の動きは依然として活発で、レストランなど飲食部門もこれまで通りの好調を維持できる。	
		タクシー（経営者）	・年が明けても客数は少なく、春休みに向けての動きも見られない。	
		タクシー運転手	・12月には期待を持っていたが、年明けには元に戻ってしまったため、2、3か月先も景気が良くなるとは考えられない。	
		通信会社（企画担当）	・競争環境はますます厳しくなっているが、問い合わせもコンスタントにあり、現在の状態はまだ続く。	
		通信会社（サービス担当）	・年度末は売上も増えるが、今の様子から判断すると例年並みの動きである。	
		テーマパーク（職員）	・来客数、予約状況から判断すると、2、3か月先もあまり変わらない。	
		美容室（経営者）	・現状では割引等のサービス目当てで店を動いている客が多く、今後もそれほど変動はない。	
		設計事務所（経営者）	・住宅案件は依然として低調であるが、企業の設備投資案件が安定しており、全体としてみると今後もあまり変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	・構造計算の偽装問題の影響で、マンション購入をしばらく控えるという人が増えている。ただし、賃貸マンションの需要が伸びることも考えられ、全体としては変わらない。	
		やや悪くなる		乗用車販売店（経営者）
都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月先の予約状況はあまり良くない。			
設計事務所（職員）	・構造計算の偽装問題からの立ち直りには時間がかかる。			
悪くなる		一般小売店〔時計〕（経営者）	・駅前商店街にある大型ショッピングセンターが閉店するため、今後は集客力が落ちて来客数が減少する。	
		美容室（経営者）	・このところ売上がどんどん減っており、今後もっと下がるのではないかと不安がある。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・当社や取引先の小売業の販売数量は、対前年で増加傾向にある。ただし、販売単価は依然として低下傾向にあり、製造原価は上昇傾向にあるため、やや良くなる程度である。	
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・当社の売上の半分を占める自動車関連の得意先が、好調を維持している。その一方で、食品、事務機器関係の取引先は不安定であり、全体としてはやや良くなる程度である。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・3月決算の店舗、企業のいくつかで、新年度から新しい動きがありそうである。	
		化学工業（人事担当）	・各社とも体質強化が図られており、少々の円高等でも対応できるようになってきている。	
		窯業・土石製造業（社員）	・最近になり納期の前倒しの話も出始めており、来月あたりから回復が期待できる。	
		鉄鋼業（経営者）	・顧客の生産計画は4月以降も好調で、受注量は増加しそうである。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・見積案件が注文につながり始めている。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の再建が少しずつ軌道に乗っており、明るい兆しが出ている。	
		建設業（経営者）	・企業の設備投資の動きは、来期も引き続き堅調である。	
		輸送業（エリア担当）	・例年なら今の時期の荷動きは停滞するところであるが、今年はそうした傾向にないため、このまま上り調子になる。	
		金融業（従業員）	・近いうちに大きなお金を投資したいという客層が増えてきている。	
		変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指標となる新規住宅着工件数は、微増ながらほぼ横ばいにある。

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
		一般機械器具製造業（販売担当）	・米国の自動車産業は設備投資に消極的である。日系自動車産業は元気であるが、昨年ほど大量の設備投資はみられず、受注量は全体的に横ばいが減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・非常に厳しい単価での受注が続いている中、価格見直しや値上げなどを依頼しても、取引先が受け入れる環境にはなっていない。逆に値下げ依頼を受ける場合もあり、今後も厳しい状況は続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は、販売量は増加傾向にあるが低価格化しており、売上は現状と変わらない。海外向けは、今後も変わらず堅調に推移する。
		輸送業（従業員）	・寒気の影響で消費財の荷動きが停滞していることに加えて、燃料費の高騰と競争激化による運賃値下げも重なり、厳しい状況が今後も続く。
		輸送業（エリア担当）	・荷動きが良くなり、運賃も見直されつつあるが、燃料費の高騰やリミッターの取り付けなどの経費が増えているため、横ばいである。
		輸送業（エリア担当）	・通例なら月末月初の荷物量は増えるが、1月末の荷物量は予想より伸びていないことから、まだ横ばいが続く。
		広告代理店（制作担当）	・新規の取引先がほとんどなく、既存取引先の広告予算も変化がない企業が多いため、今後も変わらない。
		公認会計士	・原材料費の高騰や人手不足に伴う人件費の上昇などにより、中小企業の収益は圧迫されており、引き続き厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント	・名古屋駅周辺など特定地域の物件は値上がりするが、それ以外の地域の物件は依然として値下がりが続く。
		会計事務所（職員）	・担当している中小企業の売上は増加しているが、その一方で原価の上昇や商品の低価格化が広がっており、利益面では厳しい状況が今後も続く。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・受注件数が増えていても工事単価は非常に厳しい状態が続いており、今後もこの傾向が続く。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・原材料費の高止まりは今後も続き、利益を圧迫する。
雇用 関連	良くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業は全般的に好調で、求人は依然としておう盛で人材確保が追いつかないほどである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・保険、警備、旅行、ホテルなどのサービス関連から、物流関連、機械工具、システムエンジニアなどにいたるまで、求人する業種が広がっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・短期的な業務増加を人材派遣で対応しようとする企業が増えており、人材確保が追いつかない状況が今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・当地域では、正社員採用の引き合いが増えている。人材派遣業界は全体的に人手不足にあり、今後は待遇の改善も見込まれる。
		人材派遣会社（経営企画）	・大手企業のリストラが終了し業績も回復しているため、技術開発を担う派遣ニーズも引き続き高まる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・非製造業が多い静岡県中部でも、転職フェアへの参加企業数が増える傾向にある。
		職業安定所（所長）	・今春卒業する高校生の内定率は高水準にあり、企業の新卒者採用意欲は高まっている。
		職業安定所（管理部門担当）	・人材育成に力を入れる企業が増え始めており、若年者採用に動きが出ている。新卒予定者はほとんど内定を得ており、新卒者以外の若年求人の動きも活発化している。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・求人の動きは自動車業界から他産業へ波及しており、銀行、新興企業など求人の裾野は広がっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は引き続き増加する。ただし、登録者数の不足に悩んでおり、この状況は当分続く。
人材派遣会社（社員）		・求人注文は依然として多いが、条件が合わず採用に至らない状況が今後も続く。	
人材派遣会社（営業担当）		・正社員求人、派遣社員求人とも、現在かなり良い状況にあり、今後これ以上良くなるとは思えない。	
求人情報誌製作会社（企画担当）		・全体的に求人意欲は高いが、正社員雇用には力強さがなく、不安定な状況が続く。	
		職業安定所（職員）	・採用されても賃金、福利厚生などの条件が合わず離職する者もあり、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向は続くが、賃金、労働条件は依然として変わらない。

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
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が上昇しているが、新規求職者の減少が主要因であり、新規求人数は2か月連続で前年同月を下回り、月間有効求人数も7か月連続で前年同月より減少している。雇用環境は今後も横ばいが続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・有効求人倍率は他地域と比べ最高水準にあるが、ミスマッチなどにより人手不足が解消されているわけではない。また、求人予算は当地域でも縮小傾向にある。
	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	衣料品専門店（経営者）	・長く続いた積雪の悪影響から抜け出し、売上や来客数の増加が期待できる。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・「上質」という消費のキーワードは今後も変わらない。従来、消費者の購買動機は価格面であったが、今後は品質や産地などへのこだわりがますます強くなる。ただメーカーや問屋では商品の供給量を従来の60～70%に抑制しており、量的な面で懸念材料がある。
		百貨店（営業担当）	・1月下旬には、冬物セール品と並行して春物の動きが見え始めており、現在の購買意欲が今後数か月間持続する。
		百貨店（営業担当）	・大雪で冬物衣料を長く着ていたため、早く春を感じたいという客の需要が高まる。
		スーパー（総務担当）	・大雪による野菜の高値続きが解消されるため、客の購買意欲が向上する。
		コンビニ（経営者）	・店の周辺人口の流出に歯止めがかかり、また商圏内の工事需要が期待できる。
		家電量販店（経営者）	・株取引をしたり、ブロードバンドで映画を見るといったパソコンの新しい使い方に客の関心が集っている。
		乗用車販売店（経理担当）	・季節的要素もあるが、人気のあるワンボックスカーがフルモデルチェンジするため、既販車にも好影響をもたらす。
		自動車備品販売店（従業員）	・新車、中古車への乗り換えを検討している客は確実に増加している。加えて、自動車用品の商談も増えており、期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・大雪のため暖房用品などへの支出が増加したが、逆に春を待ちわびる客の気持ちが強くなり、化粧品や生活雑貨など進入学の関連用品への関心が高い。
		一般レストラン（スタッフ）	・米国産牛肉の輸入延期で、客が牛丼専門店へ流れる懸念がなくなったことが好材料である。
		旅行代理店（従業員）	・企業の収益改善により、上海行きの視察旅行などの需要が期待できる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新サービスや新機種が登場する。
		通信会社（営業担当）	・3月は進入学で若年層の客の獲得が増える時期であるが、今年は携帯電話の割引を始めとして特別キャンペーンを実施するため例年以上に期待できる。
	テーマパーク（職員）	・客は大雪の影響を眺めている状態で予約状況は鈍いが、2、3か月後は大雪の風評被害も一段落する。	
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・米国産牛肉の問題もあり、明るい兆しがなかなかみえない。
		スーパー（店長）	・消費者の動向は少し上向きといわれるが、食品スーパーではまだその流れが来ていない。顧客ニーズに合った良い商品の品ぞろえが求められる。
		スーパー（総務担当）	・春闘は前年を上回ると予想されるが、増税などの影響があるため、どこまで消費に回るか分からない。
		コンビニ（経営者）	・周辺では各種の工事が行われているが、今後増える見込みがないため来客数は現状のままで推移する。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビは順調に推移するが、他部門の単価下落もあるため、全体では現状維持である。
乗用車販売店（経営者）		・サラリーマン層の購買意欲は軽自動車や小型車など低価格車に偏っている。法人客では当面は社員への対応や設備投資が中心で、大型車や高級車はまだ先送りの状態が続く。特別キャンペーンや限定車などの需要喚起策を講じるしか方策がない。	
住関連専門店（店長）		・消費者は家具まで購入する余裕がない。また、耐震強度偽装問題から、住宅への不安がぬぐえない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・3、4月の歓送迎会シーズンに向け、パンフレットを1万部郵送し、主要客には訪問セールスを行っているが、現在の予約状況は例年並みで推移している。
		観光型旅館（経営者）	・雪の影響で12月中旬ごろから予約が伸びていない。1、2月は前年比約10%の減少である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの来客数は回復傾向にあるが、宿泊客数の伸び悩みや大型宴会の減少などにより全体では前年並みで推移する。
		タクシー運転手	・雪のため一時的に多忙であるが、やがて天候が回復すれば暇になる。高騰している燃料費を運賃へ転嫁できないことも痛い。
		通信会社（役員）	・2月後半と3月は入学、転勤等に伴う需要期であり、ケーブルテレビのデジタル契約への関心の高さを背景に好調な状況を維持できる。
		競輪場（職員）	・入場者数の減少傾向に若干改善がみられたが、1人当たり売上単価はまだ上昇していない。
		住宅販売会社（従業員）	・客との折衝が長引き、最終契約がスムーズにいかない。契約件数も減ってきており、現状が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・広告の効果が小さくなっているため、今後は各社が主体的に行うイベントの集客がカギになる。
	住宅販売会社（総務担当）	・戸建て住宅は現状維持が続く。客の動きは年度替わりの4月になっても変化しない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大手百貨店が3月に撤退するなど、先行きに不透明感がある。
		一般小売店〔書籍〕（店長）	・原油価格の高騰の影響により、消費者の支出抑制傾向が今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・イベント商品が売れなくなっているため、2月のバレンタインデー、3月のホワイトデーの売上が期待できない。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は4月を除き前年を下回り、やや悪化傾向にある。
		タクシー運転手	・12、1月は大雪の影響で多忙であったが、依然としてタクシー台数は多く、利用客の増加は期待できない。
		パチンコ店（店員）	・どの店にも人気台が登場しているが、機種やイベントのマンネリ化により各店の個性が見えない。この先はやや暗い。
悪くなる	商店街（代表者）	・冬はこれからが本番であるが、例年消費が冷え込む2月がどのように推移するか心配である。12月以降の大雪で失った売上は、今後挽回できそうにない。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・小売において防寒やスキー関係の衣料の動きが堅調に推移しており、商品内容に偏りがあるものの、今後の受注拡大が期待できる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・4、5か月先まで、眼鏡の新商品受注に関する見積依頼件数や問い合わせ件数が増加している。
		司法書士	・最低資本金制度が廃止される会社法の改正に伴い、新しい会社を興したいという相談が幾つか入っている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・前年と比較して引き合いは10%増、受注は12%増で推移しており、現状がこのまま続く。特に自動車、建設機械関係が強含みである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量、売上高は前年に比較して増加しているものの、原材料・原油価格の上昇等により利益面では依然厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・20年ぶりの大雪の影響で、12月中に完成予定の工事の多くが3月末工期へ延期された。この結果、3月までは何とか手持ち工事のやりくりで仕事ができるが、地方自治体の平成18年度予算の軒並み削減により、4月以降の受注は全く見通しが立たない。
		輸送業（配車担当）	・新規の受注に加え、既存の運賃も若干ではあるが見直し傾向にある。売上の増加が見込めるが、一方では依然として軽油高騰による運行コストの増大が懸念される。
		金融業（融資担当）	・不動産の動きが依然好調である。宅地造成開発物件については住宅メーカーだけでなく最終ユーザーからの引き合いも多く、またテナントビル、賃貸マンションなど収益物件の購入希望も増加傾向にある。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量が増えているが、受注単価が上がらないため、売上高はほぼ横ばいで推移する。

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
	やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・今後、原油の高騰により燃料費などの経費増が見込まれ、人材不足から人件費などの増加も懸念される。
	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（編集者）	・増員募集より欠員補充が多いものの、企業の求人意欲は増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元企業の採用に関しては人材が不足している。2006年の卒業生向け就職説明会などでも参加企業数が多く、求人数と求職者のバランスが取れていない。
		職業安定所（職員）	・新規、有効共に求人倍率は30か月以上前年を上回っている。一般機械・電気機械製造及び卸・小売、情報通信など産業全般で大幅な増加を示している。非正規型求人の占める割合が高い一方で、正規型も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人材派遣、紹介とも需要は堅調であるが、人材不足が続いている。
	変わらない		
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人に占めるパート、派遣、請負などの非正規求人の割合は平成16年度平均が50.9%、平成17年度平均（12月まで）が53.0%、1月が54.1%となっており、非正規求人の割合は上昇傾向にある。
	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	旅行代理店（従業員）	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップの好影響に期待したい。
		通信会社（社員）	・テレビの買い換え需要が更に増えてきているほか、今後は地域性を考慮したサービスの展開などでケーブルテレビの優位性を更に高める。また、光ファイバーを使ったサービスを春以降展開していくため、その部分でも販売が拡大する。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球シーズンが始まるが、今年のフランチャイズ球団には人気選手が入団したことから、来場者数が増加する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・医療保障関連商品の新規契約件数が増加してきている。また、団塊ジュニア世代の年金保険の販売も好調である。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・今月には700床ある総合病院が近隣にできたほか、12月発行のミニコミ誌に店の記事が掲載されたので効果が表れる。
		百貨店（売場主任）	・いくつかのスーパーブランドで昨年からの円安による値上げが続いているが、売上に対する悪影響はみられず、逆に単価アップとなっている。また、ファッション衣料品では、一部立ち上がっている春物商品へも関心が高く、雑誌掲載品を中心に入荷時期などの問い合わせが多く入っているなど、購買意欲がおう盛である。
		百貨店（売場主任）	・内祝需要の時期に入るが、景気の状態をみると少しずつ回復してくる。
		百貨店（売場主任）	・高品質な高額品への需要が増えてきており、良い物であれば金額に関係なく売れる傾向がみられる。また、新規ヒット商材の開発への取組が早くなってきている。
		百貨店（企画担当）	・高額の時計など動きが活発なアイテムもあり、長期的には改善傾向にある。
		百貨店（経理担当）	・毛皮やブランドバックなど売行きが気温に影響される商品が含まれているものの、高額品の売行きは良い。また、外商では、業績が良くなっているという企業経営者が以前と比べて多くなっており、業種も広がっている。
	コンビニ（店長）	・たばこや酒類といった免許品以外の商品で、売上前年比のマイナス幅が改善してきている。既存店では9月がマイナス1.4%、10月がマイナス2.1%、11月がマイナス1.2%、12月がマイナス0.9%で推移している。	
	衣料品専門店（営業・販売担当）	・固定客からの注文が増加しているほか、新規客の増加がみられる。	
	家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送の開始が近づき、地上デジタル放送対応テレビの需要が一層増加する。	

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〔宝石〕 (経営者)	・寒波の影響で乗客数が減少しているが、2、3か月先については天候も落ち着き、やや良くなる。また、買取りや修理などを手掛ける当社のビジネスモデルも定着してきたので、売上が伸びる。
		観光型旅館(団体役員)	・今年は愛知万博のような全国規模のイベントもないので、業績は上向きとなる。
		都市型ホテル(経営者)	・宿泊予約をみると、予約状況が良い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・前月同様に、先行予約などがやや上向いている。なかでも、自動車関連、不動産業界が利用頻度、単価共に突出している。ただ、客からは原油価格の上昇と、株値の先行き不安により、今後どのような影響が出るのか予測がつかないとの声が多い。
		旅行代理店(経営者)	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップの報道のほか、5月の連休の日並びの良さなどが報道されているので、客の気分によって需要が左右される旅行は、今後良くなる。
		タクシー運転手	・年度末を控えて需要の増加に期待しているが、年明けにこれだけ暇であれば、年度末は例年より暇になることが懸念される。
		タクシー運転手	・企業関係の受注および一般客の乗車は確実に増加傾向であることから、今後もこの傾向は続く。
		通信会社(経営者)	・今年の春商戦は、規模が小さいながらも例年に比べて盛り上がる。
		観光名所(経理担当)	・例年になく寒波や大雪により、12月に続いて1月も来客数、販売量共に10%程度ダウンしたが、2～4月の観光客からの引き合いが多いことから、昨年よりも来客数が増加する。
		競輪場(職員)	・直近2、3か月の1人当たりの購買単価は、低位ながら上昇傾向に転じてきたことから、引き続き上昇傾向が続く。ただ、依然として入場者数が増加する兆しはない。現在の購買単価の上昇が単なる正月景気の可能性もある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕 (職員)	・3月以降の予約状況は、恒例の催し、新規の催しを含めて非常に順調に入っている。
		美容室(店員)	・客の自由になるお金が増えてきている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・インターネット経由のオンラインサービスや、カード事業によるシナジー効果が拡大傾向にある。
		その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・地価上昇に伴う物件価格の上昇にも、現時点ではエンドユーザーが付いてきている。将来的な金利上昇予測に支えられて、不動産の販売は、当面は順調に推移する。
変わらない		商店街(代表者)	・今月のセールには新鮮味がないものの、防寒物は好調であるほか、春物も動いている。今後、当分寒さは続くものの、徐々に暖かくなることから売上は伸びない。
		一般小売店〔時計〕 (経営者)	・この1か月の間に、近隣で強盗事件が2件発生したほか、今話題になっている構造計算書偽装問題も他人事ではないという雰囲気が漂っている。本来であれば入学や就職シーズンに向けて明るい兆しを感じる時期であるが、接客するなかでは、明るい話題よりも、そういった話で持ち切りである。客が余裕を取り戻すには時間が掛かる。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・米国产牛肉の輸入再禁止の影響が懸念される。いずれにしても国産の相場には良い影響はないことから、今の状況は変わらない。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・昨年末から現在にかけて、寒さの影響による消費が伸びた。長期予報では2月も寒くなるため、春先に向けてどのような気温になるか判断が難しい。そのため、春物の売行きの見通しが不透明であり、客の動きも判断が難しい。
		百貨店(売場主任)	・春物の動きは気温次第で早々から動き出す。クリスマス商戦も好調だったことから、バレンタインデーやホワイトデーなどのギフトモチベーションも売上が伸びる。
		百貨店(売場主任)	・子供関連の商品は少子化の影響により伸びる要素は非常に少ない。また、紳士関連でも、前年も上昇傾向にあったことから、2年連続で前年実績を超える要素は少ない。

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
		百貨店（営業担当）	・ブランド品の競争はさらに激化するため、個々のショップは売上が落ちるものの、優良な固定客を持っている高級ブランドでは、高額品の好調で売上の減少をカバーする。
		百貨店（サービス担当）	・顧客ニーズの変化が早く、熱しやすく冷めやすい傾向が年々進んでいる。半年周期で改装や新しいショップの導入を実施していかなければ顧客離れが進むため、売上確保のための投資が増加する。
		スーパー（経営者）	・春先に生鮮物が市場にあふれる懸念があったが、重油高などの影響で生育が不調との情報もあり、相場暴落の懸念は薄れてきた。結果として、現状の傾向が当面は続く。
		スーパー（経理担当）	・気温の低い状態が続いており、売上は堅調に推移している。今後、春型の売場への切替え時期と気温の上昇傾向のタイミングが合えば、好調が持続する。
		コンビニ（経営者）	・来客数はほぼ一定しているが、高額商品の売行きが相変わらず不調である。客単価が上がらない状況はしばらく続く。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品店では、パーゲンセール売行きがあまり思わしくない。パーゲン期間が終わっても春物が順調に推移するとは考えられないので、苦戦を強いられる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車市場は、景気の動向にあまり連動しない循環型の動きになってきた。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検など、仕事はある程度みられるが、売上は現状維持である。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は増えるが高級車が売れないなかで、排気量が1500～2000CCクラスの車種は売れるものの、ユーザーとの値引き交渉に苦勞する。
		乗用車販売店（営業担当）	・良くなる動きはみられるものの、客の動きはシビアであり、少しでも安い店に行く傾向にあることから、先行きは横ばいである。
		その他専門店〔印鑑〕（店長）	・周辺で12月末で閉店した店もみられるなど、個人消費に回復の兆しはみえない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・冬物の消化が順調に進み、越年在庫が少ないことから、今後は身軽に商売が開始できる。
		都市型ホテル（支配人）	・売上の中心である会議や宴会の予約状況をみると、会議が中心となっており、宴会の予約がやや弱い。また、ほかのホテルとの競争もあることから、全体としては変わらない。
		都市型ホテル（役員）	・婚礼宴会は競争激化で厳しいものの、宿泊、レストラン共に来客数の増加傾向は続く。春以降は特に、宿泊では前年の愛知万博による旅行客の減少も一巡し、エージェンタからの送客も増加する。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊ではオフシーズン料金が出てきており、アジアの団体客などの取り込みが厳しい状況であるものの、2、3月は前年並みの入込状況である。宴会に関しては、一般が2、3月共に前年に比べて入込が弱い一方、婚礼は、2月は前年割れであるが、3月は前年より多く、累計では大幅な上昇となっている。
		旅行代理店（広報担当）	・国内では神戸空港の開港効果が持続するほか、海外ではゴールデンウィークの受注がピークとなるので、今の好調を維持できる。また、今年のゴールデンウィークの日並びは、2日間の平日を休めば9連休と良いので、旅行需要が増える。
		タクシー運転手	・昨年に比べて新年会などが増えているため、今後週末の動きが活発になる。
		タクシー会社（経営者）	・サラリーマンのライフスタイルが変わり、電車がある間に帰宅するといった動きが今後も続く。
		観光名所（経理担当）	・集客のためのイベントや広告掲出数を増やしているものの、来場者が伸びておらず、前年度の維持が精一杯である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・来月に体験入学キャンペーンを行うため、その結果によって来年度以降の生徒数の動向が分かる。
		住宅販売会社（経営者）	・季節的要因で市場に若干にぎわいが出るものの、半年から1年というスパンで緩やかに推移する。ただ、中小零細企業の業績はいまだに下向きであるため、全体的には大きく変化することはない。
		住宅販売会社（従業員）	・土地価格については上昇基調が続くが、エンドユーザーへの価格転嫁が難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（総務担当）	・構造計算書偽装問題については、個人住宅販売には大きく影響しない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・平成18年度税制改正大綱によると、住宅取得者にとってメリットが感じられない物となっている。今後も住宅取得へ支援策がなければ需要喚起につながらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・カメラ業界の大手メーカーが事業縮小を表明するなかで、それ以外のメーカーが今後どのような動きをみせるかによって、業界の様子が一変する。
	百貨店（店長）	・和歌山地区においては、まだまだ売上が前年の水準を上回ることができず厳しい状況である。	
	自動車備品販売店（営業担当）	・例年、年末年始が過ぎると来客数も販売量も落ちるが、今年は3月までは新製品もあまり出ないので、難しい時期になる。	
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・パーゲンセール後のプロパー商品の売上を維持できるかが不安であるほか、客の購買意欲の低下が懸念される。	
	観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況を見ると、例年の予約人数をかなり下回っている。旅行代理店で企画する当地域への募集团体ツアーも、今年は例年よりもかなり少なくなっている。	
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・この2、3か月は非常に好調である。設備投資関連の受注であるため実需に基づいたものであるが、今後生産能力の過剰といった影響が出てくる懸念される。
		建設業（経営者）	・コンプライアンスや、企業の社会的責任に対する意識が確実に高くなってきているので、当社の業務は今後も伸びる。
		金融業（営業担当）	・中小の建築業者など一部の企業では、今後も単価の値下げにより、売上、利益共に伸び悩みや減少傾向が続く。一方、建機部品製造業や自動車部品製造業の製造業、ガラス容器卸売業、菓子小売業などの幅広い業種で今後も売上が増加する。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・受注量が増えたほか、新規の見積依頼が多く寄せられている。
		金属製品製造業（経営者）	・自動車部品を中心に、日本でしか生産できない材料や部品については、内需、輸出共に拡大している。
		金属製品製造業（管理担当）	・構造計算書偽装問題が起こった後は、建築工法に関する問い合わせが増えている。また、今まで取引のなかった会社との契約も成立した。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・深夜放映されるトリノオリンピックやサッカーワールドカップなどのスポーツイベントを前に、きれいな画質で録画できるハイビジョンレコーダーやハイビジョン薄型テレビなどの一層の荷動きの増加が期待できる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・受注量の増加が見込まれる。
		建設業（営業担当）	・エリアによる格差はあるものの、梅田や郊外のターミナル駅前のテナント賃料が持ち直していることから、収益ビル事業においても投資に追い風が吹いている。
		輸送業（営業担当）	・運賃が厳しい水準にあるほか、軽油価格が高騰傾向ではあるものの、やや荷量が増えつつあり営業活動が活発になってきた。
不動産業（営業担当）	・神戸市の中央区から西宮方面まで土地の価格が上がってきている。ただ、神戸市の北区や西区、明石方面はまだ上がるまでには至っていない。		
変わらない	広告代理店（営業担当）	・4月以降の広告出稿計画も、前年比でプラスの取引先が多い。	
	司法書士	・不動産が多少動いていることや、企業も事業目的を増やしており、活動範囲を広げる努力をしているので、やや良くなる。	
	コピーサービス業（従業員）	・今後はトリノオリンピックやワールド・ベースボール・クラシック、サッカーワールドカップなど世界的なスポーツの祭典が目白押しであり、協賛企業からの宣伝企画資料やパンフレットなどの印刷需要が増える。	
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップなど大型イベントが目白押しであり、関連業界からの広告出稿が増える。	
	食料品製造業（経理担当）	・気候に影響される商売であるが、今後も寒さが続くことから良くはならない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ガラス瓶容器メーカーは景気に敏感であるが、同業他社に聞いても良い話が聞こえてこない。
		金属製品製造業（総務担当）	・全体的に建築需要も上向いているが、マンションの構造計算書偽装問題の影響により、ゼネコンやデベロッパーに多少不安要素がみられる。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・安価な商品の輸入攻勢が依然として続いていることから、非常に厳しい状況は変わらない。
		建設業（経営者）	・これから東京、名古屋中心に業界も上向き傾向となる。ただ、受注時点の契約金額では吸収できない原材料の高騰や、職人不足などが問題となるほか、今後も中小建設会社による受注競争は続く。
		輸送業（営業所長）	・年度末に入り仕事量も増えるが、排ガス規制への対策で減車する協力会社も多く、車不足となることが懸念される。
		不動産業（経営者）	・収益マンション、収益ビルなどの取得希望者が多く、利回りが低下傾向にある。
		広告代理店（営業担当）	・広告効果が思ったほどは出ず、継続するスポンサーが増えていないのが現状であり、先行きも変わらない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・通常の商品の売行きはあまり良くないので、この先も横ばいである。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・原材料、資材メーカーから価格値上げが伝えられ、現実に価格が上昇している。一方、販売価格は問屋や量販店の力で値上げは到底できない。このような状況では、最終製品加工メーカーは良くならない。
		繊維工業（総務担当）	・今後の売上予定が立てにくくなっているほか、今後の雇事に経費が掛かり過ぎる。
		繊維工業（総務担当）	・例年になく寒い冬となったため、現在は防寒用繊維品の販売が一時的に増加した。しかし、春夏物の商品については依然慎重な見方となっている。
		繊維工業（団体職員）	・一部に国産品に対する引き合いもあるが、実需にはまだ至っていない。それ以上に、定番品の減少による影響が大きくなっている。
		化学工業（経営者）	・大型物件が少なくなっているほか、受注量の減少に対する穴埋めも難しくなっている。また、メーカーからは再三の値上げ要請が来ているものの、カタログなどの関係から売価への転嫁も困難であり、今後影響が深刻化する。
	悪くなる	-	-
	雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）
やや良くなる		人材派遣会社（経営者）	・正社員の雇用情勢が引き続き好転しているなど、景気の先行きに対する企業の自信が表れている。特に、製造業においてその傾向が強い。
		人材派遣会社（社員）	・顧客企業が正社員を採用する体力が戻りつつある。その反面、派遣社員の人材が不足傾向にある。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・3月期末の新聞広告出稿量をみると、現段階で前年比ベースで10%の伸びがみられる。	
職業安定所（職員）		・新規求人の伸びはやや落ち着いているものの、主要な産業では依然として求人意欲が高く、求職者サイドでも正社員での就職が増加していることから、より安定した仕事に就ける状況が今後も続く。	
職業安定所（職員）		・有効求人数の増加傾向が続き、求職者のなかにはより良い条件への転職を求めて来所する転職者もみられる。また、雇用保険の受給者は平成14年8月以降、40か月連続して減少している。	
学校〔大学〕（就職担当）		・平成18年度の卒業生を対象とした求人情報は徐々に増加している。学内企業研究会への参加を希望する企業は年々増加しており、大手企業のみならず中堅、中小零細企業も積極的な動きをみせている。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の依頼は今後更に増えるが、正社員志向が進むなかで、いかに人材を集めるかが難しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人広告市場をみると、パートで募集年齢の上限が上がってきている。2007年問題に伴い、団塊の世代の就職市場が動き始めれば、その動きが4月ごろから出てくる。
		職業安定所（職員）	・やや良くなっているという状況は2～3か月先も変わらない。ただ、求人が多くなれば景気は良くなっているといった見方や、求職者が減れば同様に景気が良くなっているといった見方は、今は通用しなくなってきた。

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）	・先月と同様に新規求職者数が減少傾向にあるが、就職件数が伸びた上での減少ではない。また、新規求人全体でみると、ここ数か月の新規求人数の伸びが止まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・4月からの3か月間は、例年建設関係の日雇求人が激減するが、今年は求人数が堅調に推移するといった予想も出ている。公共工事への求人依存度が低下し、民間工事への依存度が高まっていることから、来年度に入っても求人は堅調な状態が続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・インターネットに客を取られて、新聞や雑誌などの紙媒体を中心にしている求人広告代理店の営業が厳しくなってきた。
	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		
	やや良くなる	スーパー（店長）	・買上点数・客単価のアップが続き、好調を維持していく。
		コンビニ（エリア担当）	・2～4月にかけて、コンビニエンスも含めて新規取引が4～5件見込まれるのと、近くの店が改装開店ということで、良くなる。厳しい市場のなかでも一部のチェーンでは取引額が上昇しているという店もあり、2～3か月先には、現状よりも売上も上がってくる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・低価格と高額商品の二極化は変わらないが、まとめ買いも多く見受けられ、どちらかといえば価格的にも良い商品を求める傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・12月の極端な冷え込みにより冬物商材が活発に動き、1月に入って例年並みの気候となっているため、1月中旬から婦人衣料品では春物商材に動きが出始めている。マスコミの景気回復報道にも誘引され、消費者の購買意欲向上が期待される。
		家電量販店（店長）	・オリンピック景気、地上デジタル放送景気で販売量が向上している。
		家電量販店（店長）	・いよいよ10月から地上デジタル放送の試験放送が始まるが、まだまだ液晶薄型の買い控えがある。
		住関連専門店（営業担当）	・この3か月間、微動ではあるが売上がプラスの方向に動いている。11、12月はややマイナス傾向だったが、1月は前年比102%くらいで終了すると思われる。また、近隣のマンションの建設状況・入居状況からみて、2～3月に向けて現状よりは上向きになる。
		一般レストラン（経営者）	・3か月連続で客単価がアップしており、1人あたりの飲食個数も増加している。その要因として、1月から始めたイチゴのデザートが好評であり、3月まではこの好調さが続く。
		一般レストラン（店長）	・集客が良い方向に向かっている。客単価も上昇してきている。
		スナック（経営者）	・全国的な大会が岡山のあちらこちらのホテルで開催されるため、夜安心して飲める店のパンフレットをホテルと協力して配布し宣伝する計画があり、これに期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では団体客の予約の申込が好調で、前年より2割ぐらい増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	・特に4月以降、全国大会、一般宴会が昨年実績を既に超えている。また個人客も順調に増加している傾向にあり、景気回復基調を感じる。
		タクシー運転手	・4月からの介護輸送の件もあり、客の様子からみても明るい1年になりそうである。
	通信会社（企画担当）	・この数か月、低額商品の販売が高額商品と比較して活発である。この傾向は当社商品ラインナップの特性によるもので、一般的な市場動向と一致するといえるものではない。しかし価格の二極化のなかで、より低額なものは訴求力も強く、販売量増から売上増加が見込める。	
	テーマパーク（業務担当）	・春へ向けての気候の回復、季節イベントの期間延長や春の大規模イベントのPR効果が得られれば、現在よりは回復する。	

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	住宅販売会社（従業員）	・来場者の反応に薄日が差しつつあるように感じられる。確たる動きはないものの、客も少しずつ動いてきている。
		住宅販売会社（販売担当）	・今回は、展示場、イベントへの来場者が、前年比約10%増えており、今後の受注増が見込める。
		商店街（代表者）	・気候が良くなるにつれて来街者数は増加すると思うが、街全体の活性化がない現状では変わらない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・駅舎火災により、テナント店としての責任・使命を痛感している。他の被災店とともに、早急に仮店舗を開店したいが、減収はやむを得ない。
		百貨店（営業担当）	・今年は寒かった分、春に対する期待も大きい。前年は春物が厳しかったが、今年は徐々に春物の動きが出始めている。
		百貨店（販売促進担当）	・富裕層には回復感を感じられるものの、一般層については、セ・ル購買においても単品購買が強まり、単価はダウンしている。やはり価格に対してはシビアであり、回復基調にはもう少し時間がかかりそうである。
		百貨店（購買担当）	・今月の春物の動きをみると、昨年よりはまだまだ動きが鈍い。ただし、雑誌等でトレンドの色・スタイリングというものが、かなり打ち出されているので、こうしたものを客に提案をしている。少しずつではあるが、客もトレンドへの興味が出てきており、2、3か月後の春には順調に推移していく。
		百貨店（販売担当）	・2月末までは一部フロアの改装もあり、改装セール等の集客により、前年クリアが見込まれるが、3月のプロパー切替え時の気温上昇がポイントとなる。
		スーパー（店長）	・近隣の大型量販店の改装オープンが2、3月と続き、ますます価格競争が激しくなる。客数確保のための競合各社のディスカウントが強まり、売上利益確保が困難な状況になる。
		スーパー（店長）	・客の様子から、食費を抑える傾向が強くと見受けられる。食品については、ワンランク下げた価格帯の構成比が増加しており、客単価の伸びもない。野菜の相場、バレンタイン等の催事で若干の差は出てくると思われるが、比較的このままの状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・客単価の下落は、年が変われば流れが変わるかと期待していたが、野菜単価も下がり、販売点数も伸びず供給過剰の単価安は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・国体終了後、建築関連の需要が減り、ターゲット客数が増えることを見込めない状態が続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・必要な時に必要な物しか購入しない流れは変化していないので、しばらくは低迷が続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・最近では価格よりも、品質やデザインを重視する客が増加している。暑い季節になれば、売上は上昇すると思われるが、まだまだ安価でないと購入しない客も多く、二極化が進んでいく。
		家電量販店（予算担当）	・地上デジタル放送関連の商品によって、現在はけん引され、今年10月の放送開始へ向けてより一層の期待が持てる。また生活家電商品が買換えサイクルに入ってきていることもあり、この傾向はしばらく続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・週末の展示会の来場者数が増加しているため、新車の受注台数が前年並みで推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量・商談見込み量・来場数とも伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（サービス担当）	・特に新型車を投入する様子もないし、客の動きもあまり変わらない。新型効果が少しは出るかと期待してはいる。
		乗用車販売店（統括）	・2月に新商品が発売されるため、多少活性化する。
		自動車備品販売店（経営者）	・現在堅調に推移しているだけに、今以上良くなるとは考えづらいが、高額品やし好品が好調だけに急変がない限り現状の水準が続く。
高級レストラン（スタッフ）	・1月に入って、一般宴会・婚礼共に動きが出てきたが、これからの予約状況は例年並みで不透明な状況である。		
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・1年間の上昇トレンドが鈍化してきた。新商品、サービスの向上、改装等を積極的に進めなければ昨年度より伸びは低下する。		

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
		都市型ホテル（経営者）	・4月の先行予約率は前年並みである。客室部門は、ここ数か月の動きから不安定ではあるが、料飲部門が順調に推移する見込みで、今月同様前年は上回る。
		旅行代理店（経営者）	・1～3月の受注量が低迷している。
		タクシー運転手	・まだ夜に飲みに出かける客は少ないようだが、これ以上悪くなるような雰囲気は客からは感じられない。このまま横ばい状態が続く。
		タクシー運転手	・タクシー利用者の数はあまり変わっておらず、増車分だけ売上が落ち込み、買い手市場となっており、この状態が短期で変わることはない。月によって上下はあるが、基本的に景気自体は変わらない。
		通信会社（通信事業担当）	・客単価の上がる付加サービスなどの申込が低調であり、とりあえずは、ベーシックなサービスを選択される客が多い傾向が続く。
		テーマパーク（財務担当）	・1、2月は閑散期であるが、大きなイベントを実施するため、ある程度の結果は見込める。しかし3月はその反動が懸念されるため、良くならない。
		設計事務所（経営者）	・建築業界のなかでも、中小企業関係に回ってくる仕事の質と量の関係を見ると、まだまだ先のみえない暗い状況である。発注量も低額で少なく、混とんとしている。
		設計事務所（経営者）	・良くなって欲しい期待感はあるが、建築業界は構造計算書偽造や悪徳リフォーム業者、アスベスト問題と、社会的信用を失いつつある。回復にはもう少し時間が必要である。
	住宅販売会社（経理担当）	・耐震強度について当社の物件は確認済みで問題ない旨伝えているが、客の購入意欲は低下しており、通常の販売状況に回復するには、まだ2、3か月は必要である。	
	やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街のなかに、新規の店も出ているし、空き店舗も多少、少なくなっているが、同様に閉店・廃業・倒産といった事例も多く、この状態に変化はない。
		スーパー（店長）	・食料品の買上点数を増加させるためにいろいろと取り組みはしているが、来客数の減少傾向が一向に止まる気配がなく、チラシの投入にも限界があり、このまま客数減少が続くと予想され、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の大型駐車場を構えての出店が続いており、既存店はかなり影響を受ける。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	・大手メーカーのカメラ等の生産中止や業務撤退があり、あまりにも先行き不透明すぎる。弊社も決して業績が向上しているわけではなく、苦戦する状態が続く。
	企業動向関連	悪くなる	
良くなる			
やや良くなる		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車・鉄道関連は、引き続き好調な受注が入っている。携帯関連では、春モデルの受注が急激に入っており現状の設備・人員では生産の達成が難しい状況になりつつある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・3月より新規に生産開始となる北米向けの製品は純増のため、増収が見込まれる。
		輸送業（統括）	・昨年の6月ぐらいからセールスした案件が今年の4月から2件開始する。その後も順次話が決まり始めている。
		金融業（営業担当）	・基本的には、ガソリン代の問題もあるがこれから先、期末に向けての受注量が確保できているということから、全体的にやや良くなる。
		会計事務所（職員）	・中小零細企業は相変わらず経営環境が厳しいが、一部の地元銀行では、今までかなり厳しかった融資条件を若干緩和してきているところも出始めている。
変わらない		化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰の影響はあるものの、当面現状を維持する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件及び他の大型案件の受注が決定しており、現在の生産水準は4月頃までは継続する。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の好調が持続する限り、今の状態が続く。
		建設業（経営企画担当）	・公共工事は減少傾向にあることは変わりなく、一方で設備投資とマンションの引き合い物件はあるものの受注につながる物件は少なく、依然として厳しい状況は続く。
		輸送業（営業担当）	・価格競争が激しく、全てのものが安価傾向にあり、数量は増加しても収入としては変わらない状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		通信業（社員）	・今後の事業展開においては大変厳しい。今後2～3か月後に景気好転に向かうとは思えない。経営面でも大変厳しいものがあり、一層の効率化と受注に向けた種まきが必要である。	
		通信業（営業企画担当）	・専用線からVPNへという企業通信網の形態移行は鈍化してきたが、今後、インターネットの活用は更に進むと思われる。法人サービスを主体としてきた情報通信事業界は収入減傾向のなかで生き残り戦略を探り続ける状態が続く。	
		金融業（業界情報担当）	・国内景気は底堅いが、米国経済の減速や原油価格の上昇懸念が高まっており、先行きはやや慎重にみる動きが出始めている。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・新規契約へ向けた活動等もやっているが、軌道に乗らなければわからないということで、先行き不安である。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・自社製品の売上について、国内・海外向けともに下降する見通しであり、また生産資材の高騰については回復の兆しが見受けられず、大変厳しい状況である。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・現在、受注量・生産高ともに横ばいの状況であり、原材料等の購入価格は高止まりのままである。加えて先行きの受注価格の変動にも不安があり、採算的には非常に厳しい状況が続いていく。	
		建設業（営業担当）	・公共工事の年度未発注が少ない。また民間部門においては、製造業担当者によると、投資等は3月いっぱい現状のまま据え置きとのことであった。	
	悪くなる	-	-	
	雇用関連	良くなる		
		やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業が引き続き好調なことに加え、事務職、販売職などの派遣需要も堅調である。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引先企業の求人動向は依然低調な上、在庫圧縮が進んでいないため今のまま変化はない。	
		職業安定所（職員）	・管内はほとんどが中小企業で、都会の大企業とは対照的に依然として厳しい状況にあり、今後も好調な業種は一部に留まる。高い燃料費などの経費増を価格転嫁することが困難なため、受注は増えても収益増に結びついていないとする企業の声もある。	
		職業安定所（職員）	・電気機械器具製造業において、受注減により30人以上の人員整理を予定している事業所がある。しかし、新規求人は、パート求人より一般（フルタイム）求人が増加傾向にあり、安定した職業を希望する求職者にとっては、選択肢が増え、就職数も前年より増加している。	
		職業安定所（職員）	・企業の好不調が、雇用面にも如実に現れる感があり、今後も企業間の格差が大きくなる懸念される。	
		職業安定所（雇用開発担当）	・有効求職者の減少傾向が続くと見込まれるなかで、今後しばらくは、求人数そのものが大きく変動するとは思われない。依然として、求人増の要因は派遣・パート求人の増加であり、正社員求人増加により良くなったというのには程遠い。	
		民間職業紹介機関（職員）	・企業の人材の採用が「平均以上の能力を必要とする職場は正社員、そうでない職場は非正社員」と両極化がますます進行しているため、厳しさは変わらない。	
やや悪くなる				
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）	・3月から商店街で大きなイベントも準備されており、4月からは博覧会も開催するため、観光客などかなりの来客が見込まれる。
		百貨店（総務担当）	・紳士服売場では、ジャケットの3.5～4.5万円の商品について「高い」という声があったが、最近ではなくなった。洋食器売場では、5～8万円の商品を自宅用に買う客が現れてきている。

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		コンビニ（店長）	・2月は、寒波の影響もあるため、あまり良くならない。3月以降寒さが緩み、引っ越し、転勤、入学などの人の流れが出てくるため、もう少し売上が上昇する。
		乗用車販売店（従業員）	・3月決算期を迎え、客への宣伝効果を含めて、販売量の増大が期待できる。また、相次ぐ新型車の発表で市場景気の回復を期待する。
		乗用車販売店（従業員）	・各社、新型車が出そろうため、市場はある程度良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・新年度の旅行パンフレットが出そろい、4月以降の旅行の売出しが始まったが、旅行相談等の出足が順調である。シルバー層の旅行需要はおう盛であり、季節が良くなる春の行楽シーズンには国内外への旅行が相当見込める。
		タクシー運転手	・これから春に向けて、四国八十八か所参りのお寺の仕事も入ってくる。また、異動の時期であり、夜も人が出てくるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・シーズン時期ということもあり、2～3か月先の予約は順調に入ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・各銀行の住宅ローンのキャンペーン期間が終了することもあり、焦って商談する客が増加する。
		百貨店（営業担当）	・来客数が前年よりも減少している。高額商品の落ち込みはみられないが、ファッション関連商品の落ち込みが目立っている。
		百貨店（営業担当）	・高額商品を購入するか、安い商品を購入するか二極化しており、中間層の商品が売れない傾向がある。この傾向は、まだまだ続く。
		スーパー（店長）	・食料品や衣料品の販売量は、あまり変わらない状況で推移する。
		スーパー（企画担当）	・チラシによる販促も、顧客の購買意欲を刺激できていない。顧客の購買行動が冷静なため、財布のひもは緩まない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニは競争激化に伴って、既存店の売上が非常に厳しいものになっており、新規の出店をしても、売上を伸ばすことは難しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・1月のバーゲンセールは、滑り出しは順調であったが、寒さの影響もあるのか、50%オフに入ったにもかかわらず、来客数が急激に落ち込んでいる。購買姿勢も慎重で、客単価も変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・今月については、商品の動きに大きな変化がみられず、現在の状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・飲食に値段を気にせずお金を出す客は限られた人達で、一般の客は、情報誌などで調べて、安くて良いものを探している。なじみ客の来店数も減少している。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況から、この3か月はあまり期待できない。タクシーなどに聞いてみても、松山辺りは動きが悪く、道後全体で動きが悪い状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況から見て、良くなっていない。単価の下落傾向は続いており、景気が良くなったという実感はない。
		観光名所（職員）	・施設の改修工事を行っており、来客数の減少は避けられない。
		設計事務所（所長）	・民間の建築は緩やかに増加しているが、来年度の公共の建築工事については、予算的にも非常に少ない見通しとなっている。
その他住宅〔不動産〕（経営者）	・不動産の値下がりには続いており、売買の動きも活発でないため、同じような状態が続く。		
やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・飲料業界、業務用酒類卸業界では、依然デフレ傾向が継続している。	
	百貨店（売場担当）	・中心商店街にあったスーパーが昨年の秋に撤退し、1月末には映画館も閉館となり、ますます中心商店街への来客数は減少する。	
	コンビニ（経営者）	・競合店の出店が見込まれるため、売上が厳しくなる。	
悪くなる		スーパー（店長）	・安くても売れないため、更に価格が下落する。また、競合店の出店が続く、更にデフレ傾向が強まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・春の新商品が発売されるため、売上が増加する。
		輸送業（役員）	・輸送関係の貨物量は、前年並みであるが、荷主回りをしている営業マンや同業者の幹部の話を総合すると、若干明るさがでてきている。
		通信業（営業担当）	・個人消費が一段と伸びるとの強気の声、量販店や大型スーパーの販売マネージャーから聞くことが多い。
		不動産業（経営者）	・最近、市内中心部の物件価格が上昇している。また、需要も増加している。住宅地については、横ばい状況だが、今後、投資用あるいは事業用の不動産物件に対しての需要が増加してくる。
		公認会計士	・異業種交流の新年会に3カ所ほど出席し経営者と話したが、経営者が非常に明るくなってきており、設備投資に前向きに検討している企業が非常に多くなっていることから、景気は上向き状態にある。
	変わらない	輸送業（支店長）	・原油価格の更なる高騰で、石油元売りから軽油値上げの要請があり、2月から数円上がるため、経営環境は厳しくなる。
		広告代理店（経営者）	・地元の得意先の多くは、県外大手資本との競争が厳しいため広告予算の削減が多く、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・同業者などと意見交換をしても、民間の大企業でも電気機械の設備を抑えており、見通しが立たない状況である。
		建設業（総務担当）	・地場建設業者が参加できる公共工事は、件数、金額とも回復の見込みはない。
悪くなる	建設業（経営者）	・今後は、ますます受注競争が激しくなり、その分、受注金額も厳しくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・年度末は、人の動き、採用の動きは非常に活発になるため、雇用状況としては非常に活性化する。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・求職者数の減少は、短期的な状況であり、今後、求人数、求職者数共に増加する。
		職業安定所（職員）	・全体的な求人数の増加が見込まれ、また、1社あたりの採用予定人数も増加の傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新卒者を含み、多様な業種で採用の動きが出てきた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・大口顧客からの派遣料金の値下げ要求が相次いでいる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、事業主都合による退職者、在職者、パート求職者などが増加したものの、自己都合退職者、無業者などが減少したため、前年同月と比べて5か月ぶりに減少した。有効求職者数は、前年同月と比べて5か月連続で増加するなど、高止まりで推移している。
		民間職業紹介機関（所長）	・求人が増加している業種もあるが、全体的に見た場合には求人数はほぼ横ばいである。地方まで経済波及効果が及ぶのは、もう少し先である。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒は、比較的好調に推移するが、即戦力採用の場合、好景気のあおりで、優秀な人材の確保が難しくなっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新たな建物や出店の情報がほとんど聞かれず、既存の地元企業のカも落ちてきているため、将来展望が開けない。	
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	家電量販店（企画担当）	・今年オリンピックやワールドカップが開催され、地上デジタル放送も始まるので、家電業界は良い方向に向かう。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会等で客の動きが変わる。また大型商業施設も開業1年が経ち、客の戻りがある。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・デパートの売出があり、遠方からの客が多い。高額な商品は売れないが、来客数が多いため売上があがる。
		商店街（代表者）	・春先のセール、フレッシュマン向け商品等で動きが出るため、個人消費は少しずつ回復していく。
		百貨店（営業担当）	・春物は比較的好調に推移しており、大型商業施設の影響もここにきて一服しているため、今後は良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・新しい商品が展開できていないため、現在は停滞しているが、後半にかけて新商品等が店頭に出てくるとまた活性化してくる。
		百貨店（販売促進担当）	・一部富裕層に加え、一般客の消費マインドが前年に比べ確実に上昇している。マザーニーズやイベント需要が活発になる3月に向け期待できる。
		百貨店（営業企画担当）	・高額商品の動きに回復の兆しが見え始めている。新商品や品質の高いもの、こだわり商品の提案を強化することで十分に客の支持を得られる。
		スーパー（店長）	・今後も寒い状態が続けば良くなる。
		スーパー（店長）	・競争店に一服感がみられ、客足が戻りつつある。
		スーパー（総務担当）	・数か月前から食品は好調で、衣料品、住居品についても改善しつつある。購買意欲も高く、衣料品、住居用品がこのまま前年並みを維持できれば、売上も上がる。
		コンビニ（販売促進担当）	・パン業界において春のキャンペーンの企画があるので、上向く。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が少しずつ増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の動きが良く、売上も前年より増加傾向である。
		家電量販店（店長）	・消費動向も上向いており、販売量も上がってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数も増え、店が活発になっている。決算月となり、客の消費マインドも高まっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・業界内淘汰が進んでおり、残った店舗に客が流れている。
		高級レストラン（経営者）	・イベントの宣伝効果がでており、期待できる。
		高級レストラン（経営者）	・送別会等が入っており、多少良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数がこのところ一番少なく、これから増えていく。
		観光型ホテル（経営者）	・3～5月に関東・関西からの客の予約が既に入っており、昨年以上の売上の増加が見込める。
		都市型ホテル（総支配人）	・新北九州空港開港により新規顧客が増える。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の予約が東南アジア、ハワイ、ヨーロッパなどを中心に前年を超えている。学生旅行も量、単価ともに前年を上回る。
		旅行代理店（業務担当）	・海外旅行の受注が上向きである。
		通信会社（業務担当）	・2、3月は年間最大の需要期であり、卒業生およびその家族の来店数が増える。若者向けのサービスが加わり、新商品、低価格商品ともに販売数が伸びてくる。
		テーマパーク（職員）	・すでにJリーグの一部チームがキャンプインし、2月に4チームのキャンプが予定されている。また来週から地元プロ野球球団の春季キャンプがスタートし、2月の毎週土曜は4つの宿泊施設がほぼ満館となっている。3月は春休みの伸びに期待している。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者の動きとして、3月までの予約は例年を上回っており、特に10組以上の大きいコンペが企画されている。
		美容室（店長）	・客の購買意欲も上がり、店の商品が売れるようになった。
変わらない	商店街（代表者）	・物の動き自体は良くなる季節であるが、購買意欲が今一つ良くない。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・近隣のスーパーが閉店し、去年、少し離れた所に大きなスーパーが開店した。年配の客もそちらに取られ、当店への客足は今後ますます減る。	
	百貨店（営業担当）	・クリアランス時期の購入姿勢が慎重になっている。買いたい商品のプライスタウンを待つ人が増え、衝動買いをする人が減少した。特に高額商品の購入が慎重であるが、話題の薄型テレビは好調を堅持している。	
	百貨店（販売促進担当）	・売上が前年より下がっている。この傾向が今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・来客数が前年並みに近づいている。婦人服はヤングを中心に継続的に良いが、1月に入って紳士がダウンしている。近隣の2店の競合店もどちらも前年割れをしているが、新規にできた大型商業施設はかなり良く、勝ち負けがはっきりしてきている。
		百貨店（業務担当）	・昨年は寒波が続き苦戦したが、反動増でやや落ち着きを見せる。
		百貨店（売場担当）	・春の到来が早く、春物商品の動きが活発になれば少しは好転する。
		スーパー（店長）	・好調に推移した12月の反動から、紳士肌着、婦人肌着、寝具という防寒関係の落ち込みが非常に厳しかった。また、高額品の動きに一服感がみられ、底堅さが今一つ感じられず、このまま推移する。
		スーパー（経理担当）	・福岡都市圏ではスーパーの出店が加速し、パイの取り合いになっている。
		コンビニ（経営者）	・依然として他のチェーンの出店が続いており、厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・高単価な商品の動きが鈍く、買上単価が上がらない。
		家電量販店（店員）	・パソコンの売行きは良くなかったが、暖房器具、灯油の支出がかさみ、ゆとり家電の消費が鈍っている。地上デジタル放送関連商品も、当地の放映開始が年末になるので、しばらくは大幅な伸びは期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えない。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の購買行動が相変わらず慎重であり、3か月先も消費行動、購買行動は急激には変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・地元の中堅家具メーカーが倒産した。置き家具市場は依然として厳しい。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・焼酎の単価が上がったことが、消費者に直接影響するので頭を痛めている。
		タクシー運転手	・プロ野球球団のキャンプ等が始まるが、自家用車、レンタカーの利用が増えているので、あまり変わらない。
		通信会社（企画担当）	・新規商品投入のめどが立たないため、変わらない。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場は天候の影響も大きい、パイも限られているため、土日の来客数は200人に達しない状況が続いている。この傾向がこれからも続く。
		競輪場（職員）	・発売額の減少に加えて、入場者も減少しており、回復の兆しがない。
		競馬場（職員）	・入場者数、売上ともに、下げ幅は若干縮小しているものの、いずれも依然減少傾向にある。
		設計事務所（代表取締役）	・建設業界は、民間の発注が減少し、公共事業の新たな計画の動きもみられないため、厳しい状態が続く。市町村合併で特例債を使った事業も計画されているが、短期間の事業で波及効果は少ない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・駐車場が無料である郊外の大型商業施設と比べると街中の商店は厳しい。
		商店街（代表者）	・1、2月は毎年売上は減少気味であるが、今年も店売りだけのところは大変厳しい。入学シーズン、春物に向けて動き出している店も見られるが、やはり来客数が減少している。
		商店街（代表者）	・2月になるとパーゲンも終わり、春物が動くまでの時間、売れるものがないので悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・当社及び周りの専門店の状況を見ても、空き店舗が増え、店頭の数も5%程度前年よりも落ちている。この傾向はまだまだ続き、大型商業施設の影響もますます強くなっていく。
		スーパー（店長）	・既存のものの売上だけでは苦しい状況である。新しい付加価値の部分を作っていないと前年をクリアするのは非常に厳しい。新しい部門、伸びているカテゴリーについて研究し、売り場のレイアウト変更や、売れ筋商品の1坪当たり売上高の向上を図っていく。
		一般レストラン（スタッフ）	・12月くらいまで来客数、単価ともに昨年の水準を保っていたが、正月過ぎから急激に下がっており、今後も楽観視はできない。
	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		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-		
		農林水産業（経営者）	・ 2月に関しては原料も少なく厳しい現状であるが、3、4月に関しては原料も豊富にあり、春の行楽シーズンでスーパー関連、居酒屋関連がかなり期待できる。		
		農林水産業（営業）	・ 販売量の増加が見込める。		
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 取引先が、新事業の展開や積極的な店舗展開をしている。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 同業者や発注側の稼働率も上がっており、これから受注拡大を図っていける。価格の見直しが少し認められてきており、それによって良くなる。		
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 注引量が少しずつであるが増え、今後も景気は良くなる。		
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ 受注量は徐々に増加しており、2、3か月は仕事量が増える。		
		建設業（総務担当）	・ 3月から新しいマンションの受注が見えており、105戸で受注価格は7～8億円である。しかし、会社の資金繰りが非常に苦しい状態が続いており、仮に受注しても果たしてやっていけるか、という不安がある。		
		建設業（総務担当）	・ 九州新幹線の工事がある。		
		金融業（営業担当）	・ 製造業、小売業ともに設備投資計画の話が出てきており、中小企業のオーナーあたりが増産、売上増加を見込んで計画を考えている。		
		不動産業（従業員）	・ 不動産売買取引が引き続き活況で、当面この状況が続く。		
		新聞社（広告）	・ 広告の出稿の問い合わせが以前より増えている。		
		広告代理店（従業員）	・ 寒い冬の影響で家電量販店・百貨店・小売店等いずれも前年を上回る受注量となり、好調に推移している。マンション販売等の不動産業は、耐震偽装問題の影響もあり前年ほどの受注が見込めず苦しい状況であった。ただ、全体的には景気の上昇が実感できるほど、受注量が伸びている。		
		変わらない	変わらない	農林水産業（従業者）	・ 消費者の財布のひもが固く、鶏肉のような安い商品でも伸びがなく、逆に減少傾向である。
				農林水産業（従業者）	・ 重油価格低下の兆しが見えず、現在の高めの販売価格が長続きしなければ、昨年未までの低価格の影響が、そのまま残る。
食料品製造業（経営者）	・ 納入先の客数は漸減状態で推移しており、これ以上の急激な落ち込みは考えにくいものの、依然として景気回復を実感できる状況にない。				
窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 原材料が値上がりすると同時に燃料であるガスの単価が高騰し、それが製品価格に反映できないと、苦しくなる。				
鉄鋼業（経営者）	・ 新規物件を対象にした見積り・引き合いが停滞しており、市況にも一服感があり勢いががない。新規の引き合いは3月ごろになると予測されるが、メーカー側の発注はタイトであることから現在の市況の横ばいが当面続く。				
一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注価格が低く、このままでは会社業績が良くならない。				
電気機械器具製造業（経営者）	・ 大手半導体メーカーが発注する案件の納期が、やや長くなっている。半導体関連、それに伴う機械加工関連も現状と同じような動きで推移する。				
建設業（従業員）	・ 公共工事の激減や、民間設備投資の減少から工事量が不足し、過当競争はまだまだ続く。同業他社も経費削減や人員整理など財務体質の強化に努めている。				
輸送業（総務担当）	・ 荷動きが非常に悪かったが、前月下旬の出荷数による反動である。傾向としてはあまり変わらない。				
通信業（職員）	・ 受注量については多少上向きの要素も見られるが、依然として受注価格については厳しい状態が続いている。				
通信業（経理担当）	・ 売上が前年割れの企業でも企業収益は回復している。雇用状況が改善し、求人倍数も1倍を上回るという状況なので個人消費の力強さが少しは出てきた。				
やや悪くなる	やや悪くなる			輸送業（従業員）	・ 燃料代がまた値上がりしており、自助努力でカバーすることが困難な同業者が多く、運賃値上げ交渉も不調で経営環境は厳しい。
				金融業（得意先担当）	・ 取引先とのヒアリングの中で3月までの受注はある程度確保されているが、4月以降については不透明である。
	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	民間職業紹介機関(支店長)	・顧客の業種、あるいは職種、地域によるばらつきが以前よりなく、全体的に上向いてきた。
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・年度末の傾向として、オーダー件数は順調に増加している。また、オーダーの30%程度が新規顧客のオーダーである。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・春の入学、転職シーズンを前に賃貸物件の広告が増えてきている。物件が動けば、景気は向上ムードになり、さらに物件広告の費用も出てくると期待している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・これから年度末に向けての求人が活発になると予測される。また、人手不足感が高まっているので求人業界は追い風になる。
		新聞社[求人広告](担当者)	・北九州市に新北九州空港が開港し、東京便も大幅に増設され、人、モノが動き出す。
	職業安定所(職員)	・非正規社員の求人が全求人半数を占めており、見かけほど雇用環境が改善しているわけではないが、ここ数年の採用手控えや大量定年への対応から、新卒や中途採用に積極的になりつつある企業の採用動向もうかがえる。	
	職業安定所(職員)	・これから先についても製造業の設備投資の話が上がっており、明るい見込みである。	
変わらない			
やや悪くなる			
悪くなる			

11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光型ホテル(商品企画担当)	・客室稼働率は、2月は前年が71.9%で今年は78%前後の見込みである。3月は前年の稼働率が77%に対し80%前後の見込みである。
	やや良くなる	衣料品専門店(経営者)	・1月の前半のセール時より、後半の定価販売の方が売上の前年比が良く、単価が少しずつ上がっている。これから段々良くなる。
		家電量販店(従業員)	・1月は、歳末の需要の反動で売上そのものが落ち込みがちであるが、今後は各企業の決算期にも入り、春の人事異動や地上デジタル放送の開始もあり、冬季オリンピック、ワールドカップ等国际行事も目白押しなので、薄型テレビなどデジタル家電の好調さがこのまま続く。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	・相変わらずお値打ち感のある食べ放題、タイムサービスの半額料理にオーダーが集中しているが、平日動きの悪かった地元客の来店頻度が上がってきている。
		観光型ホテル(営業担当)	・予約状況は、まずまず良好である。
	変わらない	ゴルフ場(経営者)	・客単価の上昇が予測されている。
百貨店(担当者)		・春物衣料の上がり状況により大きく左右される。1月末現在では入荷状況が芳しくなく、衣料は引き続き鈍化傾向を維持すると推測されるが、2月のバレンタインにおいては食品を中心に好調を維持する。	
スーパー(経営者)		・今月については旧正月のずれもあり、単純には比較できないが、状況からみて今後、客単価の上昇あるいは客の購買意欲の向上等が無い限り、当分はこのような状況が続く。	
その他専門店[楽器](経営者)		・日本全体の寒波、大雪による航空便の欠航、空港までの移動手段の不通などによって沖縄観光の数字が影響を受けるおそれがある。また、従来の観光客関連以外の部署の需要が落ち込みが大きくなっている。周辺の大規模商業施設に地元客が流れていくのが顕著にうかがえる。	
高級レストラン(営業担当)		・入域観光客数は過去最高値を記録したが、観光食事施設は昨年同期を維持するのがやっとという状況である。背景として、品質の高い居酒屋の大幅な出店や、観光客の6割がリピーターということ、そして団体客の急減などが考えられる。しかし、入域観光客は着実に増加しているため、頭打ちをしない限りは当社も急激な落ち込みは無い。	
観光名所(職員)	・全国における沖縄への好感度に支えられて、沖縄観光は順調に推移している。4月に入ると各地で海開きが行われ、沖縄は観光の季節を迎える。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・卒業や入学等新旧入替えの時期が迫ると、財布のひもは更に固くなり、より低価格路線が強まる。よって、例年通り利益率低下の傾向が続く。また、オリンピック需要が見込まれるビデオテープ等は、コンビニでは取扱量が減少する傾向にあり、また家電量販店の営業時間拡大もあり、波及効果はあまり期待できない。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・毎年著しい伸びを示していたたばこの伸びが鈍化していることや、毎月のように同業態、異業態の出店が続いていることを考えるとマーケットはやや厳しくならざるを得ない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街に関しては、通常の買回り品の店は段々閉店に追い込まれ、新規オープン観光土産品店等が目抜き通りや市場の中に乱立しているので、頭打ち状態である。一部には売れてる店はあるが、全体的には来店客数が大幅に減少している可能性がある。リピーター相手の売上も減少しており、地元の一般消費者は郊外の大型店に流れているので今後は苦しい。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・閉店した量販店の跡地利用も決まり、コアのテナントの動きも活発化している。地域も活性化して物量も増加する。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・現時点では、変わる要素は見当たらない。
		通信業（営業担当）	・提携している通信キャリアの吸収合併に伴い、これまで以上の引き合いが期待される反面、料金面でこれまで以上の値引き要求が出てきているので、現段階では分からない。
		不動産業（支店長）	・景気が良くなる材料が見つからない。
	やや悪くなる	食料品生産業（財務総務担当）	・当社製品の原料である肉類の価格が上昇している。また、輸入商品の値上げの影響も続いており、先行きも期待できない。
		不動産業（従業員）	・マンションの耐震性偽装問題やアスベスト問題など、特に古い建物に関して客の関心が高く、これから売買のみならず賃貸でも難しくなる。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・全体の求人数などが依然として好調に推移しており期待が持てる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・これまで安定した採用活動を行っていた企業から、人材不足との声が多く寄せられており、求人数、求人数ともに増加する兆候がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・景気の波乱要因をおおむね吸収できる。求人数の増加と相まって勢いが出てきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・就職者数の伸び悩みと、IT企業の事件等による社会情勢の変化で企業の動向が慎重になっていくおそれがある。
		職業安定所（職員）	・12月は前年同月と比較すると紹介件数は2.7%、月間有効求職者は5.0%、就職件数は6.5%増加し、新規求職申込件数は3.9%、県外就職者は39.9%も減少している。離職者の実態は、事業主都合が30.4%、自己都合47.0%である。主婦層を中心としたパート求職者は横ばいであり、県外希望者は大幅に減少、雇用保険受給者は増加している。12月にゆいレール駅近くにホテルがオープンし、多数の雇用が見込まれるなどの改善の動きは見られるが、求職求人も増加傾向で推移していき、雇用情勢は依然厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	