

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・前月と同様に、設備投資をして売上につなげようという気運が感じられるようになった。
	やや良く なっている	一般小売店〔土 産〕（店員）	単価の動き	・2か月ほど前から買上単価及び買上点数が増えてきている。以前は100円、200円といった価格の商品がよく売れたが、今は300円、400円、500円といった価格の商品が売れ、底上げにつながってきている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・北海道の既存店における客数は前年比101.2%と前月から1.1%の増加となっている。昨年の3月は衣料品の売上が前年比80%台と不振であったが、今年の売上は前年比113%と伸長している。婦人服、紳士服、服飾雑貨、子供服、インナーウェアと全品目が前年実績を上回っている。その他の部門については、住居用品が前年比102%、食品が前年比100%、テナント入居している専門店が前年比96%となっており、北海道全体では前年比101%となっている。全国ベースの前年比103%からはやや遅れているものの、前年実績を確実に上回っている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・悪天候で売上を落としている面もあるが、販売量をみる限り増えてきている傾向にある。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・依然として低単価商品中心の動きではあるが、販売量が増えている。特に100円以下の商品で、複数個購入する傾向が以前より強くなっている。
		家電量販店（地 区統括部長）	お客様の様子	・北海道においては地上デジタル放送開始前の需要が高まっている。
		乗用車販売店（ 営業担当）	販売量の動き	・販売目標及び前年実績をクリアすることができるようになってきた。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・客数は前年と比較して減少しているが、客単価の上昇がみられた。単価アップの対策を講じた結果でもあるが、利用客も単価に付いてきたという点大きい。
		高級レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・今月は前半が悪かったが、後半から良くなった。ランチは後半から地元企業のビジネスマンの利用が増えたほか、企画商品も当たり前年を超えた。ディナーは客数が前年比94%と減少したが高額のコース料理が出たことで、客単価が前年比110%、売上が105%になった。決算が落ち着いて懐と時間に少し余裕の出た会社員が増えたようだ。全体でも久しぶりに前年を上回ったが、道庁関係者の客単価は2割ほどダウンしている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・本州からの団体客がじりじりと増加傾向にある。一方で海外客、道内外の個人客は伸び悩み、全体としては微増となっている。ただし客の消費単価が伸びないので、手放しでは喜べない状況である。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・地元客の単価に大きな変動はないが、本州客には高単価商品が売れ始めている。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・来店申込者数がようやく前年実績を超えるなど、回復してきている。
		観光名所（役 員）	来客数の動き	・月末に向け来客数は、若干ではあるが増加傾向にある。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・来店周期が以前より短くなっており、それに伴い売上が上昇している。
変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・全体として大きな変化はないが、入学や卒業関連の需要については少子化の影響が現れており、学生服、ギフトなどは前年割れとなっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・3月は例年に比べて気温が高くて人出があり、若干ではあるが販売量が増えた。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・セールの時でも、客の慎重な買い方は依然として続いている。3月は一般家庭においても出費の多い時期であり、本当に必要なものしか買わないのが現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月の春物商品の出足自体は好調であったが、下旬の連休明けから気温が低下したことで客の購買意欲が低下しており、売上がピークとなる時期であるのに落ち込みがみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前年と同じく、入学式や卒業式のシーズン対応のカラーフォーマルやスーツ、コート等の需要が上向きになっておらず、客単価がダウンしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中旬までは温暖な気候が続いたことで、婦人ファッションを中心に春物プロパーが活況を呈し、前年を上回る推移を示していたが、下旬に入ってから寒さの揺り戻しとワールド・ベースボール・クラシックの盛り上がりの影響で、自宅で過ごす人が多かつたらしく、売上が一気に冷え込んだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数自体は前年比102%と増加傾向にあるが、先月まで好調に推移していた衣料品及び生活用品の売上が落ち込みは始めている。販売点数が減少し、客単価も低下している状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の推移が客単価の推移を上回る傾向が続き、消費者の買い控え、安売りでの購買といった行動に大きな変化はない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・売出しを行っているが、客の出方が悪く、落ち込んだままである。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・安売りしている大型店には客が入っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休みに入ったこともあり、ランチタイムは前月に引き続き、満席の状態が続いている。特に観光客が目立っており、ランチタイムの来客数は前年比で20%の増加となった。しかしディナータイムの来客数は前年比で5%の減少と苦戦している。観光地でのランチ、ディナーの食事内容が変わってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は歓送迎会のシーズンであり、1次会で行くような食事の店は忙しいようだが、2次会への流れはあまりなく、普段の月と変わらない状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・日による偏りがあり、好調な日が続かない。全体的には状況は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金利の上昇など、景気回復の兆しも感じられるが、タクシーに関しては、まだ必要最小限の利用にとどまっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・札幌市内中心部における建設計画の引き合いは下火になっている。建築用途で活発なのは集合住宅と医療・福祉施設だが前者は構造計算書偽装事件、後者は診療報酬引下げ改定等の影響で慎重になっている傾向がうかがわれる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンター、モデルハウス等の来場者が、昨年末からやや増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の極度な落ち込みが継続していることに加えて、販売単価を大きく削減しなければならない状況も相変わらず続いている。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当社の売上鈍化が判断の要因だが、競争相手の情報もかなりシビアな様子である。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・1月後半から客の購買意欲が下降線をたどっており、3月に入って、その動きが更に顕著になっている。3月の売上は前年比で2割の減少となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて、1か月で600人近い客数の減少がみられる。ライバル店が増えたわけではなく、先行き不安に対する消費者の自衛とみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・本州からのツアー客、海外客ともに低調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・航空券の販売が激減している。航空会社の整備ミス等の問題で飛行機が懸念されている。インターネットでの販売にも影響が出ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・総受注額は前年比82%となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は年度末であり、例年、タクシーの売上が12月に次いで良い月であるが、今年はタクシーの利用が昨年と比べても大きなマイナスとなっている。雪解けが早いという天候の影響もあるのかもしれないが、札幌市内のタクシー会社のほとんどが前年を大きく下回ったと聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	悪く なっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・前年と比べても歓迎迎会が少ない。3か月前と比べても段々と悪くなっている気がする。
	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション需要の活性化にともない販売量の動きがやや良くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年暮れ辺りから、販売量が少しずつ上向きになってきている。道内での動きよりも本州方面での動きが活発な方向を目指している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・総じて需要が堅調であり、業務多忙のため新たな人材確保が必要との話を聞くことも多くなった。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度末は受注量が増えた。昨年度末は例月と変わらなかったのやや良くなっている。
		その他非製造業 〔機械卸売〕 （従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度へ向けての期待感から若干の設備投資気運が出てきている。
	変わらない	輸送業（経営者）	取引先の様子	・函館の造船業界は、少しずつ受注量が増えている感じがおり、それにかかわる企業に多少潤いが出てきている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末は各メーカーとも売上確保のため、北海道向けに出荷数量を増やすが、昨年辺りから、そのような動きがなくなり、物流面からみると寂しい限りである。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は能力増強投資などが目立ってきた。企業収益は原材料価格の上昇から厳しさが強まっている。住宅投資は投資用賃貸マンションの建築がピークを迎えている。分譲マンションは構造計算書偽装問題から販売は足踏み状態となっている。建設関連は公共投資の削減から競争が激しく、受注価格が低下している。個人消費は相変わらず消費者の節約志向が強く、全体としては変わらない。
司法書士		取引先の様子	・建物の建築は冬期間という条件で低迷している。土地取引においても積極性がなく、依然として低レベルである。	
やや悪く なっている	食料品製造業（団体役員）	競争相手の様子	・景気回復基調と言われているが、大手企業の資本参加や企業買収が相当見受けられ、地場企業の景況感には良くはない。また企業の廃業や取引先の倒産による販売代金未回収等も発生しており、要注意の状況である。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・生乳の生産調整に伴う飼料原料の落ち込みが徐々に現れてきた。酪農は当地の基幹産業の一つであるが、早急に回復する見込みがないため、その影響は非常に大きい。	
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・販売をはじめ一般事務における企業ニーズは引き続きおう盛であり、企業内活動が活発化している傾向にある。また中途採用のニーズも高まっており、採用者数が増加傾向にある。人件費という企業内の最も大きな固定コストを吸収できる体力が一部の業界では付いてきたようにも見える。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業及び個人向けサービス業において求人ニーズが上昇している。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・平成17年度の就職率が前年度と比較して上昇している。すでに新4年生の採用試験がスタートしているが、活発に行われている。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・基幹産業の酪農では、乳価の下落による落ち込み等の影響でリストラが若干みられる。逆に、畜産はBSEの影響による国産牛肉の高騰から元気が良く、求人難となっており、同じ業種でも求人バラツキが出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心街の空洞化に歯止めが掛からず、商店街や市、商工会議所が対策を打つもこれといった効果が出ていない状況であり、雇用面にも変化はみられない。乗用車のディーラーも売行き不振が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が0.4倍台で推移している。新規求人数は前年比で減少が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるものの、正社員雇用の求人はそれ程増加していなく、求職者数も若干ではあるが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人は前年比100.4%と増加した。産業別には小売業が前年比134.2%と増加し、サービス業が前年比82.9%と減少した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年比122.7%と引き続き増加となった。産業別でみると、建設業、製造業、医療・福祉業が増加し、不動産業が減少となった。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比売上が110%、来客数が107%と好調で、客単価が101%と微増であった。キャンペーンの最終月であることやA T M導入が来客数増に貢献している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・これまでとは、消費意欲が全く変わっている。特に物販店では商品を探す態度が変わっている。客は、以前は店員が近寄れば逃げていたが、今は、積極的に商品の素材、価格、いつ作られたか等を質問することが多くなっている。店内での滞留時間が長くなっていることもここ1か月で顕著となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候要因が大きい。3か月前は大雪のため来客数が減少したが、今月は暖かく、客足は前年よりも良い。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・来客数が前年を上回りつつある。各売場、全体での予算が達成できるようになった。状況は非常に改善されている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・2月の下旬からの気温の上昇に伴い、春物が動き出し、3月になって若干の寒の戻りがあっても、その流れが変わらない。その結果、全部門で売上目標をクリアしている。輸入特選品、高級時計、貴金属等の高額品の動きも良くなってきている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・競合各店とも売上の前年比はプラスである。また、百貨店、その他大型店の今春の店舗改装内容のほとんどが高付加価値、高価格商品やブランドであり、富裕層を中心としたおう盛な消費動向を実感した改装である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は市内において春のイベントが多く、特に花の蘭展があり、中高年の富裕層による買い回りが目立ち、売上に結び付いた。また、新入学や新社会人向けのバック、ギフト品等が好調に売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は既存店売上前期比が101.7%と好調に推移している。客単価が前期比98%と前年割れになったが、客数が前期比102.4%とカバーしている。青果が果物の不振で前年を割ったが、その他の生鮮品が好調で全体の売上に貢献している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・二極化の傾向は相変わらずであるが、雇用の拡大のためか新卒者からの購入が増加している。若干財布のひもが緩くなっており、単価が少し上がっている傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商品構成変更後、徐々に商品本位で購入する客層が増えてきていることと1人当たりの買上点数が増えてきており、客単価が確実に上昇してきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大雪で出遅れた需要を2、3月でばん回してきた。台数増加の主因は単価の低い軽自動車ではあるが、前年伸長が大きく台数の多さで単価はカバーできている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1、2月は大雪のため来客数と受注数は低迷していたが、2月末からの雪解けとともに、来客数が増え、契約に結び付き、かなり遅れを取り戻せた。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会ともに順調に推移し、前年を上回るのがここ数か月の動きである。今後もこの状況で推移する。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月の売上は3、4年前の良い時に匹敵するほど良い。かなり来客数が増え、客が入りきれないという状況もかなりあった。歓送迎会の影響もかなりある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12～2月は宿泊人員、売上ともに前年比で大幅に落ち込んでいたが、3月は前年並みに回復した。予約状況も、ある程度先の期間まで平日でもパラパラと予約が入り始めている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるが、会社単位で申し込む一次会だけでなく、他会場からの来客も含めた個人単位の二次会が増え、前年比で1、2ポイントほど上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大雪で来客数も利用率も下がっていたが、雪解けにより、3月の歓送迎会などに出かけられるようになったことが大きい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建設業、製造業の客の一部で景気上向きの様子がうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月に入り、新規及び管理客が一気に動き始め、内覧会会場の来場者数も多く、受注予定も増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・春休みに入り、家族連れが多く見られるが売上に反映していないのが懸念される。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高校の合格発表以降、制服や学用品の購入で例年のように商店街がにぎわっているが、にぎわいの割には購入単価が上がっておらず、売上は前年を下回っている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・今月末の新市誕生という話題があるにもかかわらず、経済的には何の影響も感じられない。先日、送別会に出席したが、予想以上に街中は静かで、人が少ない。公務員関係者もほとんど出席していない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・年間を通じて一番の繁忙月だが、伸びと落ち込みが同じである。結果的に、それなりの実績に終わる状況である。例えば、高単価の電子辞書が売上増であるが、その分、紙の辞書は確実に売上が減少している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数の微減傾向が続いている。マスコミで言われているような景気の浮揚感の実感はない。首都圏と地方ではそのあたりの差が出ている。春物商品は立ち上がり好調であったが、長続きせず、次の施策を打ち出すのに苦労している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・1～3月上旬までは、当店の企画に対して客の反応が良かったが、今月中旬以降気温が下がったあたりから客の購買意欲が少し下がった。競合店が3月中旬にオープンしたことも影響している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・一部にデフレは脱却したという声が聞かれるが、地方では、デフレはまだ進行している。購買力が高まっていない状況にある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・3月は非常にお金を使う時期で例年いろいろな変化があるが、今年は特に特売品しか売れないという傾向が強い。近所にディスカウントストアが出店したこともあるが、ますます買い回りをしている客が増えている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・マクロ的には景気が回復という声が聞かれるが、スーパーにおける食品に関しては、単価の下落、競争の激化、食に対するニーズの変化など楽観できる状況でない。今年は特に青果物の相場が安値で推移しており、全体的には決して良好という状況にない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者は必要なもの以外は買わず、価格に対して敏感であり、いろいろな店を買い回りしながら安い商品を求めている傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・鮮魚、青果物（果実はおよそ前年比15%ほど低下）の平均単価が前年比割れを続けている。加工食品も前年比2%落ちている。来客数は既存店前年比で4.3%低下している。この状態は依然続いている。競合状態も業態を越え続けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年度末を迎えて土建業などが動いてきた。しかし、単価はまだ低い。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価はアップしているが、来客数は減少している。一般客の購買意欲が上がっていない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・オリンピック需要が思ったほど伸びなかった。また、春需要については、家電付きマンションが増えたため、家電製品が伸びなかった。予想ほど売上は伸びなかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・コンパクト車の新型車効果とメーカーからの供給増により、今月はなんとか2けたの伸長を確保できたが、他車種の受注販売については、てこ入れ策を打つものの未だ回復の目途が立たない。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・比較的気温が高く、春物商品の売行きが順調に推移している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・3月前半はまあまあで推移したが、後半は失速している。酒税の改正をにらんだ在庫調整が始まっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・3月に入り、給油所関連の販売量は、前年比で、95%からプラスマイナス3%前後で推移している。灯油販売はピークを過ぎ価格も前月より下がり、販売量も減少している。総じて、低調となっているが、前月と比較してほぼ横ばい状況で推移している。春に需要のあるタイヤ関連も天候が不安定なため、20日以降は停滞している。4月にずれ込む見通しである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・価格としては高値安定となっており、量的には変わらない。今後ますます価格が上がれば変わるかもしれない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・首都圏の景気が当地域に波及するには相当時間がかかる。原材料が上がっているのが苦しい。特に高級品のマグロやマスクメロン、わさびは値上げしており非常に厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・送別会の月であるが、一般企業の送別会はほとんど皆無である。学校や役所関係など旅行積立てを行っているところの送別会は健在である。週末に集中し、ウィークデイは厳しい入込である。同年齢の女性のサークルや60才以上の同期会等が特に目に付く。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・バス会社企画で順調に集客できている。しかし、地域全体の動きは良くない。相変わらず新規の個人小グループの予約が極端に少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの申込を受け付けているが、予算が合わなければ旅行を中止するという状況は変わらない。問い合わせは多いが、申込件数は例年とあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・少し客数が増えたが、短距離の客が多く、前年同期と比較してもほぼ同じような状態である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の売上は、前年度に比べて取替えは伸びたものの、新規購入は横ばいである。なんとなく客の財布のひもは固いようで、景気は良くない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・募集による団体ツアー客が好調で、前年同期を上回っている。3月は稼働日数が少ないため、本格的な観光シーズンとなる今後が期待される。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は大口の団体が関連商品を通じて3,000人入ったが、現在はこのような団体予約は入っていない。フリー客の入込状況は良いがその分カバーできるかはわからない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・月半ばまでは比較的暖かく推移したが、彼岸前後の暴風が響き、昨年を若干下回る集客となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年割れの状況である。客の再来店までの期間はだんだん伸びてきており、来店回数も減っている状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・他社との競合が激しく、購入者が決断に至るまで時間がかかっている。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・特に果物が不振である。節約の現れではないかと懸念される。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月、3月と競合店の決算時期で、各社のチラシ攻勢が激しく、当店の来客数も3か月前と比較して3%減という影響を受けている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・春物の立ち上がりの時期だが、なかなか暖かくなり ず、思うように動かない。客もまだ春物が欲しい気持ち にならないようである。	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は官公庁の送別会を中心に順調に受注した。 しかし、婚礼と宿泊の落ち込みは予想以上であり、それら をカバーするまでには至らない。	
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・法人、団体等の利用は増えているが、個人客の利用、 とりわけ婚礼の利用が激減しているため、会社全体の業 績としてはぎりぎり前年をクリアできるか微妙な状況であ る。	
	悪く なっている	一般小売店〔医 薬品〕(経営 者)	来客数の動き	・3月は歓送迎会や卒業式があるにもかかわらず、繁 華街の人通りは減っている。居酒屋だけは若者で込み 合っているという話はあるが、全体的に来客数は落ち 込んでいる。	
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・暖かくなって良くなるはずが、依然として人通りが 少なく、来客数も減少し、買い控え傾向が進んでい る。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	繊維工業(総務 担当)	取引先の様子	・厳冬による冬物の消費拡大で、取引先は在庫一掃を しており、春夏物の追加が好調である。次の秋冬物に つながると期待している。
			一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・自動車部品、民生機器ともに好調な状態が持続さ れ、計画を上回る水準で推移している。
			電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・取引先各社は年度末のなかで忙しい状況が続いて いる。新製品の開発案件が出てきており、状況としては 昨年とあまり変わらない受注で推移している。ただ し、原材料、輸送費などが原価を押し上げていること が不安材料である。
			輸送業(従業 員)	取引先の様子	・工業製品の輸出が前年同月に比べ、かなり多くな ってきている。
			通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度末時期の契約更新ということがあり、受注価格 は低下するものの、回線増加での既存契約の継続とい う点で、上向きに推移している。
			広告業協会(役 員)	それ以外	・地方都市において、3つのプロ球団(サッカー、野 球、バスケット)を有している都市は福岡に次いで仙 台が2番目であるが、観戦やグッズの支出は家計に とっても大きい比重となっている。スポーツが産業と して成り立っている。
	変わらない		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・売上は前年比98%と振るわない。採算の悪い商品を 整理してきたが、新製品でその穴埋めができていな い。燃料の高値推移で収益が悪化している。
			木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅部材の需給バランスが好転せず、収益改善が進 まない。
			出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・昨年と比較してほぼ同じであったが、役所の仕事 が減っている。その分民間の仕事が増えているが、役 所の仕事の減少が懸念される。
			建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・工事の問い合わせや見積依頼が出てきている。
	やや悪く なっている		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・米国からの牛タンの輸入再禁止により、原料費の高 騰が続く、従来より高い価格で推移せざるをえず、需 要が落ち込んでいる。
			輸送業(経営 者)	取引先の様子	・主要荷主から値下げ要請があり、応じざるをえない 状況にある。軽油の上昇傾向に歯止めがかからず、収 入減と経費増にあり、経営が厳しい。
新聞販売店〔広 告〕(店主)			受注量や販売量 の動き	・折り込みチラシ件数、金額が、2か月連続で当店の ボーダーラインを下回っている。特に地元商店の数少 ない利用業者も配布地区を指定したりして、全体の部 数を減らし、また、月4回のところを2回に落とすな ど厳しい状況である。中央からの依頼もそれを補うほ どの状況にはない。	
悪く なっている	農林水産業(従 業者)	それ以外	・昨年の農家収入が前年比60%位と非常に悪かったた め、農機具の買い控えが目立っている。農機具の販売 員も前年比50%ほどと嘆いている。		
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・通信関連企業や製造業から来期初め以降の増員要請 があり、少し前年を上回る。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月の年度替わりということもあり中心部の事務系求人の猛ラッシュで案件が次から次へと発生している。そのため競合も多くなり、人選も早いもの勝ちで良い人材であれば確実に決まる傾向である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各企業に求人案内のダイレクトメールを送ったところ、3か月前に比べ約1.5倍の反応が返ってきている。求人意欲の高い企業が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が大幅増加傾向で推移している。学卒の求人が前年に比べて大きく増えている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は常用が15.7%増加して、パートは5.5%減少し、その結果7.6%の増加となった。常用で増加し、パートで減少する傾向は5か月間続いている。一方、求職数は在職者が引き続き大幅に増加していることから、8.7%と2か月連続して増加した。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・現在、派遣で就業中の派遣社員を派遣先が直接採用したいという申入れが増えている。中途採用にかかわる紹介予定派遣の相談も多く、またその一方で通常の派遣社員の利用も増えており、各職場の人手不足感は徐々に高まっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・常用の求人は減少し、パート求人が増加しており、業務請負や派遣求人も増加傾向にある。安定雇用につながっていない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・一時回復したかにもえた求人数であったが、ここ数か月は落ち込んでいる。比較的良かった京阪地域からの求人数も落ち込んでおり、この傾向はまだしばらく続く。
	悪くなっている	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビはブラウン管ではなく、薄型液晶テレビが出ている。単価の高い物が動いている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車の大きさや金額に関係なく売れており、今年に入って最高の売行きである。それに伴い車検や整備もかなりの入庫台数で、車検については当店の新記録を達成している。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送が始まり、客の関心が高まってきた。すぐに購入には結び付かなくても明るい兆しがみえてきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ダイレクトメールによるセールが好評であったため、販売量、購買客数共に前年比で20%の伸びとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最大需要月と重なって新型車が発売となり、その効果で販売台数が増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・輸入車の販売台数はずっと上り調子で伸びている。輸入車売って、国産車を下取りしているが、国産車の売行きも好調である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・単価はやや低めであるが、3か月前に比べ販売台数ははるかに伸びている。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・客単価にやや上昇の兆しがあり、利益率が改善されてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンにもかかわらず団体予約は少ないが、寒さが和らいできたからか主婦層による昼の来客数は多少増加している。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、予約が安定して前年を上回るようになってきている。個人、団体共に前年を大きく上回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネットの契約数は上向き傾向にあり、新年度という要因もあり、購買意欲が高まっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて約3～4%上回っている。
ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・前年に比べ入場者が大幅に増加している。先の引き合いも出ている。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・公示価格等がいくらか上昇傾向にあること、長期借入金利上昇が原因となり、購買意欲を刺激して良くなる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年であれば年度末で人の出入りが多いが、今年はどこに行ってもあまり人が動かないということをする人が多い。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・各ブランドでジャケットコーディネート、インポート生地のスーツフェアなどの企画があり、ダイレクトメールを相当数出しているの、来店客が非常に多い。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・今月は内祝いが多いが、なぜか数量が減っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客が慎重に物を選んで買物する様子は以前とあまり変わっていない。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・新規競合店の出店により、客が買い回りをしているため単価が下落している。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・春物のスーツやコートの売行きは好調に推移している。来客数、点数は増えているが、依然として食品の単価の落ち込みが続いている。各食品メーカーの新製品のほとんどが健康を意識した物であるが、消費者の健康志向は更に顕著になってきており、健康志向商品とモチベーション商品は、単価に関係なく好調な動きとなっている。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・公共料金の支払で来店する客は大分増えているが、売上自体はほとんど変わっていない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・秋冬物のバーゲン時期であった3か月前とは来客数、販売量共に比較にならないが、3月は天気に恵まれたこともあり、ブラウス類はもちろん、ジャケット類も好調である。
		衣料品専門店(販売担当)	販売量の動き	・来客数はそれなりにあるが、下見、品定めというより、見るだけを楽しんでいるような雰囲気客が多く、実売にはつながっていない。天候は春らしくなっているが、販売にはなかなか結び付かず、消費行動はやや冷え込んでいる。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・季節商材や空気清浄機等は前年の6掛けと非常に厳しく、新生活商品の動きも前年比90%と苦戦している。
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・例年新生活を対象にしたキャンペーンの展開で結果を出してきたが、今年は大きなピークもなく、売上も大きくは伸びていない。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・月の前半が極端に悪く、後半は回復したが、前半の落ち込みをカバーできず、前年比で売上が10%程度落ち込んでいる。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・例年に比べて暖かい日が多かったことから、客の入込は例年よりやや多くなっているが、レストラン、ホテル関係の売上は例年並みである。一部人気の高い店は、例年以上の売上を上げている。
		ゴルフ場(支配人)	それ以外	・毎年3月は雪が多いが、今年は少なく、予約の増加や融雪資材及び人件費の削減につながり、収支にとって大きなプラスである。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	お客様の様子	・物よりもエンターテインメント、楽しむことを求める人が増えている。当店でいうとインターネットカフェを長時間利用する客や、一旦出てまた入り直す客、時間を延長する客が増えている。その反面、物を欲しがる人は減っている。
	美容室(経営者)	販売量の動き	・3月は卒業式などの行事が多く、髪をセットする客が増えたが、天気の悪い日の集客力、売上が低かったため、結果としては変わらない。	
	その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・3月の入庫は過去最低である。業者に頼らないユーザー車検が全国で1割いる。整備なし車検が増えつつある。	
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・いまだに景気は悪いままで変わらず、年度末なので公共物件もない。同業者の集まりでは、先行きの不安ばかりが話題になっている。	
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・最近、不動産に対する引き合いがかなりなくなってきている。賃貸、売買共に当地域は何かぱっとしない状況である。	
	やや悪くなっている	一般小売店[青果](店長)	来客数の動き	・卒業、入学、入社といろいろお金がかかるので、毎年3～4月は悪いが、今年は特に落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・店舗前の工事の影響で来客数が前年の90%、売上は95%となっている。工事は4月末までなので、我慢の日々である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・県庁の異動が小規模であった影響もあるようで、歓送迎会の動きが鈍く、フリー客もあまり動いていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・小中学校の殺人事件などから、当地域でも謝恩会等が自粛され少なくなっており、販売量、来客の動きが非常に少ない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・この3か月間、昼間の動きは変わらないが、夜の動きが少なくなっており、今月も前年同月比で5.5%の減少である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今まではいくつか問い合わせくらいはあったが、今月は全くない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・2~3か月前の来客数と比べるとかなり減少している。仕事の効率も悪い。小さな物件が多く、大きな収益につながらない。
	悪くなっている	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・3月は新学期に向けた学生関係の販売で多少売上があったが、全体では前年の2割減となっている。常にいる工夫しながら仕事を進めているが、どうしても売上が低下しないようにはできない状況である。客もいろいろなものを買わないという傾向なので、困った状況である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年3月は送別会などで結構タクシーを利用する人が多いが、今年は売上が前年比で20%ほど減少している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・高価格商品が持ち直してきており、このまま推移する見込みである。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の精密関係が良くなってきている。かなり上向きである。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・特装やトラックを含む上期の生産計画は前年より約3割増しとなっている。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が更に増加し、客の希望納期にこたえられない状況である。今月は、四輪駆動車向けの量産品をフル生産にて対応し、過去最高の量を出荷している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・資金需要としては業況回復企業の資金繰り安定化に伴う短期運転資金の申込は減少している一方で、製造業では自動車部品、機械金属製品等を中心に順調に推移しているため、設備投資の資金ニーズは出ている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・春から秋にかけてプライダル業界の新規出店が多くなっており、それに伴う様々な広告制作の受注が増加している。前年度に比べ、新年度の広告受注は15%くらい増えている。
		新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・チラシ出荷量は、前年比105%と好調に推移している。前年不振であった携帯電話等、通信機器関連が大変好調である。また、企業業績が良い業種の出稿が目に見えて良くなっている。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量、販売量、共に増加傾向にある。
	変わらない	食料品製造業(製造担当)	受注価格や販売価格の動き	・原料仕入価格と商品納入価格の差が利益を見込めるほどない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・少量多種が多く、量産は少ない状況である。忙しい割には利益が出ないので、新機種の対応のために設備も整えたいが、できない状況が続いている。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の店舗に格差が出ており、売上が増加している店がある一方、売上不振が深刻になっている店が増えている。比較すると売上不振の店の方が多い。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・新規契約の仕事があるが、以前の価格よりも安く当社に回ってきているので、仕事量は増えても価格が安いので変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・官公庁、電機、自動車産業からのタイムコマースは横ばいである。商業、サービス業、不動産業等からの新規のスポットコマースは増加しているが、期間が短く、小口化し、不安定である。郊外に大規模なショッピングセンターが開店した影響から、既存の大型店及び商店街からのイベント受注が落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・特注品だけでなく、店頭商品の受注量も激減している。 ・2月半ばまでは忙しかったが、自動車メーカーの生産減の影響で3、4月の稼働率は50%に落ち込んでいる。他の産業機器関係も年度末の駆け込みがなく、4月も今のところ発注控えということでもかなり寒い状況である。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心のため、10～2月の5か月間の受注額は前期比で2割しか確保できず、社員も減らしており、厳しい状況である。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告は上向いてきている。外食やコンビニ等を中心に広告を出しても人が集まらないという傾向も出てきている。周辺のアウトレットやショッピングモール、ファミリーレストランなどの入込状況は順調である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・景気が良くなってきて企業が人材を抱え込んでいるために、派遣の登録スタッフが市場に出てきていない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・一部の事業所ではあるが、求人票にある派遣請負の時給を30～50円程度上げるところがみられるようになってきている。ただし、給料の最低部分の金額を上げることは少なく、大半は影響の少ない最高部分の金額を上げている。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・景気をけん引する製造業において、原油高による原材料高騰が吸収できたのか、中途、新規採用がおう盛な中小企業が目立ち始めている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度に向けた採用活動は、企業の人材獲得競争の激化により、以前にも増して早期化している。技術、開発系職種と比べると文系学生対象の職種は依然として厳しいものの、全般的に増加傾向が出始めている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きは結構目立って出てきているが、1～3月初めまでは求人があっても求職者が少ないという動きがほとんどであった。ここに来て人の動きも出始めているが、偏った部分がある。電機電子、自動車関連は動きが少ない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告の掲載企業が多くなっている。特に業務請負及び派遣業の募集人員が多く、掲載枠が大きく目立っている。正社員の募集も以前よりは多くなっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は6,300名を超え、前年同月比で2か月連続の増加となっている。求人倍率は、平成16年11月以来の2.0倍を超える2.06という高水準である。しかし、派遣求人が求人数全体の19%を占める状況や、パート求人が2か月連続1,800名を超える状況等、直接雇用や正社員の求人状況は相変わらず厳しく、今後不透明である。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・免許資格の必要な専門職等は、恒常的な人手不足が続いている。しかし、受注の増減を派遣、請負等で調整する事業所も相変わらず多くみられ、多くの求職者が希望する正社員での就職は依然難しい。	
学校〔大学〕（総務担当）		採用者数の動き	・各学科とも2月末まで85%であった内定率は、年度末を迎え平均で93.8%となっている。これは前年と同じ動きである。	
	やや悪くなっている	-	-	-

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

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3月初旬は天候の不安定な日が続いたが、徐々に気温が上昇し春物の動きが活発になっている。マザーニーズ、フレッシュアニーズ、新入卒ニーズ等のオケーションニーズもピークを迎え、婦人、紳士衣料、雑貨中心に売上を伸ばしている。カジュアル衣料では、引き続きフェミニン調の商品が好調でレースやフリルをあしらった女性らしい商品の動きが良く、春物のコートも依然好調である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数が前年を超えるようになり、入園、入学、入社式等に着用するオケーション対応商品のスーツ、ジャケット、スカートなど、高単価商品の売上が前年比115%と好調であるのに加え、ファッション商品についてもスプリングコート、ボーダーニット、ドレスアイテムがリード商品になり、紳士、婦人衣料雑貨等、好調に売れている。
		スーパー（統括）	それ以外	・パート社員の採用は非常に多いが、最近では新店舗、既存店舗の補充採用を行っても、景気が良くなっているためか採用に苦労しており、またパートの時間当たりの賃金も上がっているという企業が出てきている。これらから判断すると、景気は少しずつ良くなってきており、少しずつ人手不足にもなっている。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・春の新生活開始に合わせた消費が順調に伸びていることに加え、住宅の新築や引越しによる新規需要が増加傾向にあり、販売数量、販売額が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン利用が好調で、3月の料飲売上は近年で最高となっている。また、春休みに宿泊する日本人の個人客も多い。
やや良く なっている		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は日々、気温の変化が激しく、10度近くも気温が変化する日も何度かあった。茶の受注は寒くなり始めた辺りに数字が伸びるが、月単位で見ると今月はやや良い数字が現れてきている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・2007年問題が絡んでいるのかと思われるが、新入社員を入れる企業が多いため、文房具関係は出ている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数、買上客数共に、前月比、前年比を上回っている。シ・ズン初めの衣料品や新生活関連商品への関心が強く、好調に動いている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・美術、工芸品や宝飾、時計、ブランド物などの高額品の動きが活発である。来客数は減少傾向が続いているが、単価が上昇しているため、全体的には売上増につながっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲が高まってきている。売上也好調であるが、それよりも、客は希望する商品であれば、タンス在庫にない高額品であっても購入している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年の3月は天候不順で大雪が降ったり雨が降ったり厳しい月であったのに対して、今年は景気の上向きに加え天候も安定し、堅調に推移している。衣料品、雑貨、食料品ともバランス良く前年を上回っている。特に客単価は来客数の伸びよりも大きな伸びを示しており、景気の上向きを感じている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・セールを中止し正規価格商品で勝負してきたが、最近になりやっとその主張が浸透してきた。単価が高くても良い物ならば動くようになっている。
		百貨店（店次長）	お客様の様子	・ここ数か月ほどの客の購買動向は非常に良くなっている。既存の顧客以外にも新しい客を開拓したことにより、来客数も増えてきている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前月に続き、来客数が前年比プラスで推移するに伴い、売上也服飾雑貨、食料品を中心に好調に推移している。また絵画などの高額品の動きも出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターが開業したにもかかわらず、来客数は103%と伸びている。また、現金支払をする客数前年比も来客数前年比を上回っており、購買意欲が高まっていることの裏付けとなっている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・百貨店が段々良くなってきているという新聞記事があるように、確かに少しずつ売上は回復している。しかし、雑貨や食品といった小物関係は動きが良くなっているが、婦人服、紳士服といった大物についてはやや動きが鈍いことを考えると、少し今後について不安が残るのが実態である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・2月から3月にかけては前年のような雪もなく、春物の動きがスムーズである。食品は生鮮を中心に苦戦したが、服飾雑貨は好調である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品については、一般的には価格にシビアな客が多いが、グレードの高い商品を買ってくれる客も少しずつ増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3年以上、前年比で販売量が横ばいに推移した部分があったが、このところ販売量が少し上向きになり、客単価が上がっていく傾向である。今月は初めて、客単価が前年をクリアしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年度より客の来店数が増えており、春物商材、特にジャケット、コートの消化率が良い。客も目的を持って購入する人が多くなっている。全体的に白系の動きが計画どおりに良くなっている。
		衣料品専門店（次長）	単価の動き	・この数年下降していた客単価、売上高、来客数が下げ止まっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・付加機能付きの商品の伸びが堅調に現れている。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	単価の動き	・前年に比べ、客単価が上昇している。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	来客数の動き	・天候に恵まれたことも幸いし客の出足は順調である。特に、春物、婦人ファッションの動きが活発化しており、トレンド性の高いカラフルなフレームの動きが良い。
		その他専門店 [燃料]（売場主任）	お客様の様子	・仕入単価が上がっているが、同業他社が市場で値上げをする動きはない。建設関係、主に土木関係の客の動きが活発になってきている。重機に使う燃料需要が多くなっているが、現場が遠く、配送に必要な時間がネックになってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・昼間の来客状況で、特に女性のリピーターが増えてきている。駅前に立地していることもあるが、女性の消費活動、デパートでのショッピング等が活発化しており、その中に外食も含まれている。季節に合ったメニューや注目されているデトックス、体に良い物を組み込んだメニューの提案で、来客数が少しずつ増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・法人関係は年度末が多いため、3月は大きな動きはないが、4月以降に期待が持てる。また、個人客の動きが良くなっており、特にゴールデンウィークの海外の販売が15日以降に伸び、航空券が取れない客もいる。気候とともに旅行に行きたいという客が増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・出発間際の団体旅行が多く発生し、多少ではあるが団体の人数も増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・デジタルテレビの普及に伴いケーブルテレビが普及している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル放送、インターネットの好調に加え、プライマリー電話が売れ始めている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年3月と比較して来客数が10%増である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・特に土曜、日曜では、来客数が店員オーバーになるような時期も出てきている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夜間の客が結構入るようになってきている。サラリーマンなど、一般の常連客ではない人が来店するようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	販売量の動き	・アミューズメント施設では、既存店が前年比100%を達成している。明らかに送別会帰りという集団も目立っている。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・計画期間にかなり時間が掛かっていたが、3月以降少しずつ決まり始めている。生産性の上昇などに動きが出てきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年度末の販売特典や住宅ローン金利の上昇傾向を感じてか、1、2月に結論を出しきれなかった客や、まだ先の計画をしていた客が動き出している。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・3月は催事を行ったこともあり、来客数がかなり増加している。催事の中で特に高級品が前月、前々月よりも売れるようになってきている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・今年は、去年と違って、季節的なものがかなり落ち込んでいる。花粉の問題は、特に大きくかぶさっている状態である。
		一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	・3月は天候不順で全体では横ばいだが、春物は売り切っている。特に、単価で客のニーズにあった明るい商品や、旅行シーズン用のジャケット、パンツ類の動きは良い。
		一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	それ以外	・来客数、商品点数は前年比と変わらないが、売上は減少、経費は増加している。目的買いの客が増え、客単価の低下が止まらない。百貨店と違い、スーパーは依然低単価に向かっている。
		一般小売店 [靴・袋物] (従業員)	お客様の様子	・2月に引き続きギフト需要は非常に良く、単価は2割以上も上昇しているが、身の回り品については、気候の影響からか、非常にシビアな傾向がみられ、単価を下げてでも購買量の動きは全くみられない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・本来、この時期は婚礼シーズン物が入るためもっと動きがあってもよいはずだが、その動きが出てこない。景気が上向きになっているとは思うが、それが実感として出てこない。
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・売上は前年並みで推移しているが、高級陶器、高級腕時計といった高価な品物の売行きがかなり落ち込んでいる。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・世間では大分、景気が良くなっているようだが、我々の業界は良くなってはいない。特に、来客数、客単価は良くない。
		スーパー (店長)	単価の動き	・買上点数は増えているが、それ以上に客単価の下落があり、トータル的に売上は前年を割ったままである。
		スーパー (統括)	単価の動き	・客の買上単価が昨年に及ばない状況が続く、商品単価についても安いものが非常によく動く状況にある。
		スーパー (仕入担当)	販売量の動き	・3月前半は天候不順により、来客数、客単価が減少している。急激に気温の高くなる日があり、飲料、水物日配品の欠品が発生している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は気温が低かったためかアウターの売上はクリアしたが、肌着靴下関係が伸び悩み、3月としてはプラスマイナスゼロである。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・寒暖の差が大きく来客数が減っており、集客用の関連商品の動きは良くない。しかし、単価の高いジャケットやパンツなどが動いたため、採算分岐点には届いていないものの、前年比では上回っている。
		家電量販店 (経営者)	販売量の動き	・春の商戦は家電を中心に全体的に単価下落が響いている。来客数は増加しているが、客数比で売上が5%ほどマイナスになっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入ってきているが、販売が2割ほどダウンしている。軽自動車や価格の低い自動車しか出ないような状況になっている。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・3月の新車販売実績は予算達成率92.6%、前年伸張率マイナス16.4%の見込みで、2月は7か月ぶりにプラスに転じているが、また前年割れとなるのが現実になっている。中古車販売実績は予算達成率が新車と同じ92.6%の見込みであり、前年比伸張率マイナス3.5%と、先月、3か月ぶりにプラスに転じたが、マイナスに逆戻りの見込みである。年度末決算の勢いが出ない。
	スナック (経営者)	来客数の動き	・異動時期だが、歓送迎会は例年に比べるとほとんどない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・現状の客の動きは大きくは変わっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の先行きが不透明なため、利用を控えていた客は、営業に行っても相変わらず利用を控える。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・2月に比べ、多少であるが深夜の時間帯に人の流れがあるように思うが、景気が良くなっているとは実感できない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年度を控えて人の移動する時期であり、新たに入居した住民からの加入希望や問い合わせは増加しているが、例年比較では特別変化はなく、慎重な対応も変わりはない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入者が前年同期より落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前とほぼ同様の販売量の動きを示しており、中身としては電化商材で数を作っているというような状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・解約数が非常に多くなっており、穴埋めをするために広告宣伝を強化している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連は、ワールド・ベースボール・クラシック優勝の効果も期待していたが、現状では客の反応は今一つであり、引き続き商品、サービスを厳選した消費態度が感じられる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・景気が良いとはいわれているが、業種により非常に格差がある。当事務所の設計業務については、依然として単価は下がる一方であり、非常に良くない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社の分譲住宅の売行きは3か月前と変わらず、相変わらず良くない。周辺の様子は、たまたま良く売れたという業者と、あまり良くないという業者と半々である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は総合建設業と不動産デベロッパー業であるが、現在も工事の請負、住宅の分譲などにおいても、価格は下落したままの状態、かつ、受注量、販売量共に少ない状態が続いている。大企業と中小企業の格差はどんどんついていく。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲住宅の販売量は、供給物件の良し悪しにより格差があるが、今月は年度末、決算期にもかかわらず非常に落ち込んでいる。そのかわり、注文請負物件が好調で、耐震偽装やリフォーム詐欺事件の影響から新築、建て替え層が動いているため、トータルでは景気は変わらない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・4月からアルミの販売価格が15～20%上がる。それに伴い受注量は増えているものの、需要はそれほど増えているという実感はない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品の売行きが本当に鈍くなってきている。地上デジタル放送があるが、現在の値段の水準や、今後も安くなると思っているために客が買い控えている。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	お客様の様子	・買い控えの傾向が目立ち、来店数も減少している。回復の兆しもみられず、低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年に比べ単価は60円低下、来客数に至っては100人前後減少している。スーパーマーケットで60円の単価ダウンを補うためには、点数を倍以上にもっていかないと厳しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価は上がっているが来客数が減少しており、全体で12ポイントの減少である。前年比でも5ポイントの減少になっている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油価格の高騰で、元売から毎月のように価格改定がある。市況価格は高値で安定しているが、使用数量は控えめなため減販している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・9～12月にかけては来客があったが、今年に入り、1、2月と来客数が伸びず、3月も不振だったため、懸念している。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月は送別会などあるが、来客数は、1、2月に比べると良いが12月に比べると悪く、単価も低い。
	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・3月に入り、本来ならば家具業界は年度末に来客数も販売量も増えないといけませんが、全く来客もなく、販売量も伸びないため非常に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・中国の好景気やヨーロッパの鳥インフルエンザ等の影響で商品単価が高騰している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨の日は日中から多少客が乗り場に並ぶこともあるが、その他の日については、深夜以外はほとんど並ぶことはない。
企業 動向 関連	良くなっている	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・土地は値上がり傾向に転じ、中古物件等の価格も値上がり傾向にある。インフレとまで言えるかどうか分からないが、物価が上がると見込んでいる。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国からの見積引き合いが増えてきている。今までの成約、発注率が37、38%まで伸びてきているため、景気が上向いてきていると実感している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなったという考えに全面的には賛成しかねる面もあるが、数字の上では今月の売上は3月としては過去5年間で最高の売上となっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・企業の設備投資が増えてきており、工場の増改築、新築の案件が増えている。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・既存の得意先は3月の割には伸び悩んでいるが、新しい仕事の受注があり売上は増加している。
		金融業（審査担当）	それ以外	・不動産は買い手市場になっており、回転期間が短くなっている。付加価値が付いてない状態でも、価格は上昇している。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・製造業、小売業等、かなり売上が上がってきているが、利幅が前よりも高くないため、やや上昇傾向にある程度である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの入居率はほぼ満室と相変わらずの高水準を維持している上、新規入居テナントに対してかなり高めの賃料を提示しても、応じてもらえるようになってきている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の同時期に比べ、20%程度仕事量が増加している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低いので採算が取れず、とても厳しい。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の始めは物が全く動かなかったが、中ごろより少し明るさがみえてきた。今までなかったような看板類がぼちぼち出始めてきたが、忙しいというところまではいかない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今年は例年に比べ取引先等からの仕事の発注量が少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末納めの受注が前年度並みに出てきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の需要で若干増えてはいるが、基本的な景気としては変わらない。
金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・仕事量は多くなっている。当社は機械加工業であるため、以前よりも品質、加工精度が高く求められているが、価格に反映していないので、売上はその割には上がらない。	
建設業（経営者）		それ以外	・金利の上昇傾向がある。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・住宅系はある程度受注を見込んでいるが、特殊建築物が減っている。	
建設業（経理担当）		競争相手の様子	・工事量は増加しているが、受注単価はまだ適正価格まで戻らない。同業他社では、従業員の整理、解雇の話まで出てきている。もう少し、工事単価が上がらないと本当の景気回復は実感できない状況である。	
輸送業（経営者）		競争相手の様子	・相変わらず原油価格の高止まりが続いており、運送業界ではコストが非常に高くなっている。先行きに対する景気の上向き感は一方向に芽生えておらず、低迷している。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・年度末で一時的に繁忙期を迎えたが、出荷量、売上は予定どおりで伸び悩んでいる。燃料費の高騰が続く、厳しい状況は変わらず苦戦しているのが実態である。昨年末より状況は好転せず、厳しい状況は変わっていない。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総体的にあらゆる品目で受注量が減少している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注件数が少なかった。12月頃と比較すると、引き合いの件数は多くなったが、受注できた案件が少なく、受注量が減少している。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が12月比83%と悪くなってきている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・商業銀行、信託銀行、証券とも、リテール、法人セクションのさまざまな部から拡大計画が人事部に上がってきており、その順位付けをしている。派遣、紹介予定派遣、人材紹介の注文に対して、派遣会社として100%こたえきれない状態が続いている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材不足感が業種を問わず出てきたため、当社のような業種では採用が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・金融、電機メーカーの新卒採用増を受けて、中堅企業の採用枠も拡大しているようである。急ぎよ採用媒体を変更し、求人情報誌を利用する企業も出てきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・前年と比べて顕著な伸びを示している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・依然として新規求人が増加している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・4月から就職する人がかなり多く、またそれが常用での就職の人が多くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人件数も増えているが、それよりもむしろ、将来を考えて、ポテンシャルがある人はこの際取っておこうという動きが注目される。また、幅広い求人が出ているため、良い人はかなり幅広い対象を考えられる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現時点で、求人票が昨年度より多く届いている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が昨年度比15%増で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月は求人数が従来どおりで目立った動きはない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・依然として派遣先からの依頼は多いが、新規登録者数の減少やスキル不足等で求人こたえられていない状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・募集の動きは活発であるが、パート、アルバイトに頼る傾向が多く、正社員の募集は横ばい状態である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込者は夏以降わずかずつであるが前年同月比で増加を続けている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・ここ3か月の新規求人数は横ばい、前年同月比では減少が続いている。派遣、請負の求人が引き続き増加傾向にあり、雇用のミスマッチの解消に至らず、充足率も低下している。	
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

## 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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客から景気の良い話をよく聞く。また出店している建物の賃賃料が値上がりしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・地域への旅行者が増え、地域全体に活気が出ている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売単価ともに上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・全体的に、欲しい物にはある程度お金を出すという傾向がみられる。高額車種がどんどん売れるというわけではないが、デフレからは少し抜け出している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや良くなっている		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の来客数が非常に増えている。企業関係の利用が回復している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は安定しており、購入に真剣な客が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・名古屋駅前の高層オフィスビルが完成間近になり、関連企業の移転により近隣のオフィスビルも居住用の集合住宅も不足気味である。	
			商店街（代表者）	販売量の動き	・必要以外の物にはまだ財布のひもは固いが、来客数が若干増加して販売量も増えている。
			商店街（代表者）	単価の動き	・客単価が上昇している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲は若干上がってきている。季節物の動きが非常に良くなってきている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・中部国際空港開港と愛知万博開催の特需があった前年同月と比べても少々のマイナスで済んでおり、個人消費は少しずつ回復している。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・ほとんどすべての商品群で、販売量は増加傾向にある。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・特にギフト商品がよく売れている。
			一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・安い商品を求める客が多いが、高額で良い商品を積極的に購入する客も増えている。高額商品を買う客が増えているため売上は増加している。
			一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・ただ安いだけの商品ではなく、質の良い割安な商品がよく売れており、消費者の消費意欲は高まっている。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・百貨店の客層は通常40～50代が多いが、今月に入り結婚式用や入学式用の靴等を買いに来る若年齢層の客が増加している。
			百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服、紳士服のファッション商材が引き続き好調である一方、これまで長期間不調で売上の前年割れが続いていた子供服も前年以上に売上が増加している。これにより、不調商材がほとんど見当たらなくなっている。
			百貨店（経理担当）	販売量の動き	・外商の売上も徐々に回復している。
			スーパー（店長）	単価の動き	・好調さが売上などの数字にも表れてきている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比98%と低迷しているが、やや回復傾向にある。客の商品に対する上質志向が徐々に広まりつつある。
			スーパー（総務担当）	販売量の動き	・産地直送セールに客が集まり、全体の販売量も増えている。
			スーパー（営業担当）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数、販売点数とも前年を3%上回っており、売上は前年比微増となっている。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価は上がっていないが来客数は増加しており、販売量も米飯を中心に増えている。
			コンビニ（店長）	来客数の動き	・買上単価が若干上昇している。
			衣料品専門店（企画担当）	単価の動き	・季節の定番商品の売上が増加している。平均単価も上昇しており、単価の低下傾向に歯止めがかかっている。
			家電量販店（店員）	販売量の動き	・春商戦でパソコンなどの動きが良くなっている。
			家電量販店（店員）	来客数の動き	・単価が上昇しておらず売上にはつながっていないが、来客数は増加している。
			乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車検台数、整備件数が増えている。
			乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・決算月ということ割り引いても、来客数は多く成約率も上がっている。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・グリーン税制の見直しに伴う駆け込み需要で、登録台数は前年を大きく上回っている。高額車両の登録も順調に伸び、質、量ともに確保している。
			住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間会社の工場、オフィスの新設建築工事、商業施設の新規建築などが増加している。
			その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・買上点数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムに3、4人のグループで来店する客が目立っている。回転もよく、売上増加に貢献している。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・1、2月に比べて販売量は毎日確実に増加している。その結果、売上予想も立てやすくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・メーカーなどの活況が波及してきて来客数は増加傾向にあり、いよいよ景気が上向いてきた手応えを感じる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価が宿泊、レストラン、宴会とも上昇している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・春休みの最初の週末は各地のホテルも満員で、宿泊料の高い安いは別として、旅行人口は増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・去年は年末の繁忙期は良くても1、2月になると途端に悪い状態に戻っていたが、今年は3月に入ってもやや良くなっている。
変わらない		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品、雑貨の動きが活発化してきているが、ミセス、キャリアの婦人服と子供服の動きが若干悪い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店ラッシュに加えてコンビニの新規出店もあり、客は分散している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、客単価が低下している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・売上は特に週末に伸び悩むなど前年比95%前後で推移しており、相変わらずである。ひな祭り商戦も思わしくない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の購買の様子を見る限りでは、安定しているようである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は依然として100%割れしている。消費者の購買意欲の停滞も続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の回復は依然として見られず、平均して前年を5%以上下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、客単価も低下しており、売上は伸びていない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客は地域の中小企業に勤めている人が多いが、その消費は相変わらず伸びていない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・テレビやパソコンがあまり良くないが、エアコンや乾燥機能付きドラム式洗濯機など白物家電の動きは良く、全体として変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注台数は久しぶりに前年実績を上回っているが、相変わらず小型車化が続いており、単価は逆に15万円ほど低下している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は前年並みに推移しているが、競争が激しく、単価は年々低下しており、前年を維持するのが困難になっている。単価を台数でカバーするのが困難な状況である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客と会話していると、景気の良い人と悪い人とで極端な差が出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期で来客数、販売量とも増加しているが、前年並みである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・小物やメンテナンス用品が少し売れ始めている。冬タイヤから夏タイヤへの履き替えもあり、少しは息をつけた感があるが、売上は変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の利用が少しあり、売上は前年比では減少しているが、前月よりは増えている。しかし、天候の影響もあり、暇な日と混む日の差が顕著に出ている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の人出は増えており、タクシーがつかまらない日もある。送別会等の利用が昨年より増えており、売上は前年に比べて1割ほど増加している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宴会単価、宿泊単価のいずれも、依然として厳しい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・送別会など利用状況は例年並みであるが、客単価は低下している。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・旅行者数は確かに回復傾向にある。しかし一方で、原油価格の高騰による航空運賃の高止まりなどにより、収益面に影響が出ている。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信サービスの契約が相変わらず好調に推移している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は落ち着き始めており、これまでの回復傾向は止まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は相変わらず悪い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利の上昇気配があり、早めに購入しようと検討する客が引き続き増えている。
	やや悪くなっている	スーパー（仕入担当）	競争相手の様子	・近くの競争店が24時間営業を開始したため、夕方から夜間にかけての来客数が大きく影響を受け、売上は約10%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みか前年を超える店も出てきているが、客単価が低下している。これまで衝動買いを誘っていた商品がほとんど売れなくなってきた。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き	・客は良い物は良いと分かっており、良い商品が欲しいと言うが、最終的には安い商品に決める。
		美容室（経営者）	それ以外	・パーマの需要は減っているが、カラーの需要は伸びている。ただし、自分でできるヘアカラー商品で済まず客も多く、美容院から客足は遠のいている。
	悪くなっている	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	販売量の動き	・ここ1か月で退校者数が増加しているが、それを補う入校者がみられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の契約件数が減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・衣料品は、国産品はますます売れなくなっており、販売数量は確実に減少している。
	企業動向関連	良く なっている		
やや良く なっている			紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに、前年比103～105%となっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では新規開店、事業拡大の動きがみられる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社も含めて、業界の売上は増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が当初見込みよりも徐々に増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・海外向け貨物など輸出関連が順調に伸びている。また、自動車関係、半導体、IT関連で順調な動きを見せている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・自動車工場へ納入するプラント製品をはじめ、豊橋港の輸入コンテナの動きがとても活発になっている。また輸出用の超大型電線ドラムの出荷も大幅に増えてきている。
		公認会計士	それ以外	・顧客先企業では設備投資意欲が向上してきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・三重県北中部の市街地では、東京などから資金が流入しており、地価が底堅い状況になってきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告状況を見ると、アパート、マンションの不動産貸付業が、低金利にも支えられ、少ない経費で利益を出して好業績である。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・平成17年の確定申告を担当するなかで、黒字決算の事業所が多い。また、土地の譲渡、住宅の取得が、前年に比べて増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・今まで取引がなかった企業からも引き合いがあり、案件を受注している。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資機会は多く、現在の受注で手いっぱい いで人手不足になっている。今後も金融引締めがなければ、経済の拡大は続いていく。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・決算期末を迎えているが、売上計画は何とか達成する見込みである。ただし、損益面では今一つである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内で低迷を続けていた製品は、年度末需要の一時的要素もあるが、多少改善の兆しが見え始めている。米国では引き続き堅調な動きである。その他製品では引き続き価格競争が厳しい。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・企業、個人とも引き合いは堅調に続いているが、土地が見付からず受注につながらない。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷動きは前年同月と比べると鈍い。最終消費の動きが量から質へと変わりつつあることを反映している。	
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量は前年同月比約105%と増加しているが、荷物のトン当たり運賃は前年を下回っている。	
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローンが引き続き堅調であり、低金利の影響もあるが、個人の不動産購入意欲は強い。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・取引先の中には製品価格の下落に非常に苦しんでいるところが多くあり、当社にコストダウンを強く求められ、利益は必然的に圧迫されている。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築物の確認申請や公共物件の発注の遅れが目立つことに加え、自動車関連などではメーカーから下請企業への支給材供給が増えているため、受注量にかなり影響が出ている。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産量は増えているが、一時的な増加で取引先からは納期も短く設定されており、生産能力が追いつかず、かえって効率が悪くなっている。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・米国の大手自動車メーカーの不振に伴い、取引先の大手部品メーカーが倒産し、その下請で実施予定であった設備投資計画が中止になっている。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の投資意欲は減退しており、より堅実な投資になってきている。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・設備の老朽化に伴い消耗品費や修繕費が集中的にかさんだため、やや増収ながら大幅減益となっている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格は高止まりしているが、販売価格は相変わらず競争が激しく、値上げできないため、利益の確保が大変難しい状況が続いている。	
	雇用関連	良くなっている	人材派遣業（経営企画）	周辺企業の様子	・引き続き、取引先からの技術者ニーズはおう盛である。
			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加している。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にある。特に金融関係では経験者、資格保持者の求人が常時ある状態で、該当者はすぐに採用が決まっていく状況である。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の需要は前年並みであるが、長期派遣の比率が高まっている。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣や職業紹介の案件が増えている、企業の正社員採用が活発になっている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が増加しているが、新年度の人材補給とも考えられ、企業の採用活動に幅が出てきている。	
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の引き合いが増加していることに加えて、紹介予定派遣も増加しており、前年比で2けた以上の伸び率となっている。新卒採用を昨年以上に増やしている企業も多く、前向きな採用が増えている。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は前年比約3割増で、正社員募集が確実に増えている。待遇面も向上してきているが、待遇を改善しないと人が集まらない状況となっている。派遣会社でも人材を集めるのに苦労している。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は1.74倍と前年同月比で0.05ポイント、前月比で0.08ポイント上昇しており、企業の採用意欲はおう盛である。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・パート、派遣などの非正規雇用求人の増加により、新規求人数は増加している。2月の就職件数も前年同月比10.4%増と、2か月連続の増加になっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年同月に比べて12.7%増と、2か月連続の増加であり、2けた増は昨年3月以来である。	
		職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・求人倍率は依然として高水準で推移しており、人手不足の状況が続いている。ただし正社員の選考基準は高い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・技術職や営業職に加えて一般事務職の採用も活発化している。また、来年度の採用計画は今期以上を予定している企業が多い。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は一般、パートとも増加しているが、有期雇用の求人が多く、加えて企業倒産も若干ながら増加している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	百貨店（売場担当者）	来客数の動き	・近くにある駅前周辺の整備と当店のリニューアルの相乗効果により、来客数が前年の120%と大幅に増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・最近では歓迎会が減っていると聞いていたが、今年は通常の宴会やパーティーも含めて増加傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・卒園、入学、入社などセレモニー関連商品では汎用性の高い、着回しの効く商品が従来多かったが、今年は高品質なエレガンススタイルの商品の動きが目立っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のコンビニが撤退したため、売上の増加傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候があまり良くなかったにもかかわらず、主力のおにぎりや弁当などの中食の売行きが良く、これに引張られる形で全体の販売状況も好調であった。競合店の出店による売上の減少傾向にもしっかりと歯止めがかかった。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送の影響で、薄型テレビが好調なため、テレビの売上は前年比で20%以上増加している。特に32インチ以上の高額商品の売行きが良い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型のRV車を中心に前年を上回る受注が続いている。また、低燃費のハイブリット車の商談も増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・高齢者、ダイエット中の女性を対象に発売した少量サイズのメニューが客に認知され始めたこと、冬季トリノオリンピック・女子フィギュアスケートの金メダル、ワールド・ベースボール・クラシックの優勝など明るい話題により客の財布のひもが緩み、来客数の増加につながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数、レストランの通常利用客、一般宴会利用客が増加しており、売上は前年同月を上回っている。3か月前と比べても、利用客数の増加により増収となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客が大雪で動かなかった反動のためか、旅行の売上が前年比10%増加している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビの新規契約は2月の落ち込みをばん回するような勢いをみせている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・卒業・入学シーズンが重なった上、携帯電話の値段も低下していることから販売台数が飛躍的に増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は依然として前年を下回る状況が続いているが、3か月に1度の割合で前年を上回る月が出てきた。
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・例年は年度末の需要期で多忙な時期であるが、今年は販売量が微減している。また、単価も上がらず、利益面でも厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人衣料は20日ごろまで順調であったが、その後は天候不順などにより、売上は前年比96%と苦戦した。ただ、フォーマルウェアは10万円以上の高額商品が好調で、前年比110%となった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・多くの競合店が乱立するなかで、客は安い商品を探して買い回りをしている。来客数は減らないものの、客単価が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・天候不順で寒い日が続き、春夏商材が動かない。一方、煮込みなど冬商材は動いているものの、消費量が少ない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・売上や客単価などはほとんど変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず低調である。ただ、3月初旬の土・日曜日に市内中心部の駐車場で料金を無料としたため、来客数が飛躍的に増加し、月全体では前年同月の来客数をクリアできた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年間を通して最大の需要期であり、拡販に取り組んでいるが、なかなか厳しい状態である。競合する他社では従来考えられないようなダンピングが行われており、価格や販売条件次第では売れるという傾向が読み取れる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車効果もあり、来客数は増加しているが、販売台数の増加にはつながっていない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・依然として商品のまとめ買いが少なく、必要なものしか買わないという傾向がみられ、部門間の売上にばらつきが生じている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・1人当たり買上点数が既存店で5.2点となり、3か月前に比べて0.2ポイント低下した。これは、風邪や花粉症などの季節要因による影響である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年に比べ来客数はわずかに減少しているが、高額商品の売行きが好調のため、客単価は微増している。また、少数であるが、価格に関係なく、高品質の商品を求める客が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・全国的に不審者事件が起きたためタクシーの需要が若干増えたが、夜は相変わらず静かである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きは例年と全く変わらず、来客数も例年どおりである。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は季節要因もあって大幅に増加したが、1人当たり売上単価はあまり上昇していない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大きな住宅展を開催したが、来客数は多かったものの、客に購買意欲が感じられない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・季節的に販売が増加する時期であるが、戸建て住宅の契約は横ばいで推移している。		
やや悪くなっている		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は増加しているが、一品単価は相当低下している。オーバーストアにより価格競争が激化しているため、特売品を目当てに来店する客が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・20日過ぎから客の動きが若干出てきたものの、売上は前年の9割程度である。駅周辺では安い単価を売り物にした新しい居酒屋が増加し、集客している。二次会の来客数もめっきり少なくなった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・昨年末からの大雪の影響で、北陸全体のイメージが悪化し、来場者数は団体、グループ、個人とも前年比2けた以上の減少となっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が良くなり、街ににぎわいを感じる日もあるが、客の財布のひもは相変わらず固く、消費に結び付いていない。ここに来て、寒さもぶり返し、人出も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は人出が少なかったが、後半は転勤、退職などの送別会で人出が増加し、若干持ち直した。ただ、12月があまりにも良かったため、3か月前との比較では悪くなった。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業のおう盛な設備投資の影響を受け、配管材料等の受注が大幅に増加した。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注に動きがあるが、一方では原油高騰による原材料の値上げが相次ぎ、採算面では圧迫感がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの設備投資意欲は相変わらずおう盛である。
	変わらない	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・日銀の政策変更により、銀行窓口への借入需要が活発化している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注単価は低下しているが、受注量は3か月連続で前年を上回っている。
変わらない		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・婦人衣料の春物の動きは若干良いが、スポーツ衣料の生産は前年比減少している。非衣料は2月と同じで横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・自動車向け、工作機械向けは、引き続き堅調である。しかし、弱電向けは今一つ伸びず、4月からは立ち上がるという情報もあるが、まだ不透明である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・眼鏡産地の受注量は現状維持で、依然として厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の12月と3月はいずれも公共事業の工期が集中する時期であり、工期内の完成に向けて、元請、下請とも休日返上の状況である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・物量はなんとか前年並みを確保したが、輸送単価が前年比で低下したため、売上は前年を下回った。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の案件はいくつかあるが、売り主側にひっ迫した財政事情があるため、景気が良いとは判断できない。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・自動車部品の請負企業では受注量は確保しているものの、受注単価の値下げ要求が強いため、利益なき繁忙状態である。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・納入先の在庫が過剰気味のため、当社へのリピートが来ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業からの求人数は増えているが、登録者数が伸びず、需要に応じ切れない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト・パート募集を中心に、求人数は増加している。また、今まで正社員募集を控えていた企業からの正社員募集もわずかながら増えており、企業に求人意欲が出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年比4%増となり、久しぶりに前年を上回った。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・年明け以降、人材紹介・人材派遣依頼数は増加しているが、人材が常に不足している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・登録スタッフの減少傾向が続いており、企業からの需要に応じ切れない。また、正社員採用の動きが積極的になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.4倍台で推移しており、大幅な変化はみられないが、依然として非正規型求人の占める割合が高い。正規型求人への切替え依頼のチラシを窓口で配布しているが、まだ本格的な回復には至っていない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車ディーラーの決算月でもあり新車の販売量が増加しているほか、自動車税の関係で廃車数も1年で最も多くなっている。最近では新車を売っても利益が全く出ない一方、廃車となった車が貿易商に数万円で売れて利益が出る状態である。むしろ、解体されるような車を扱ったほうが利益が大きい。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	来客数の動き	・夕方以降の来客数は相変わらず多いが、昼間の来客数もかなり戻ってきた。確定申告時期が過ぎたこともあるが、来客数が確実に増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数が増加しているほか、若干ではあるが買い急ぎ感が出てきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・エリアにもよるが、業者間の不動産取引価格が非常に高騰している。
やや良くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月に入り、業種に関係なく売上が伸びている。特に、週末に客が集中している。
		一般小売店〔花〕（経営者）	お客様の様子	・しばらく低迷していた得意先からの注文が増加してきた。発注単価も多少上がっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・つわさを聞いて来店した客の反応が非常に良く、その輪が広がっている。開店5年目であるが、まだまだ来客数は増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候不順による影響はあるものの、衣料品の動きは活発である。ただ、心齋橋地区の特選ブランド店が好調な影響で、当店の特選ブランドは徐々に苦戦を強いられ始めている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・新入学シーズンでもあり、量販店でなく百貨店で買物する客が増えている。また、祖父母よりも両親が購入するケースが増えており、生活にゆとりが感じられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・高額な宝飾や時計、美術品などに動きが出てきた。価値のある物であれば金額に関係なく購買しようという意欲を感じる。さらに、宝飾関係では水面下で商談が進んでいるなど今後の見通しも明るい。ただ、衣料品は季節要因もあるが、寒い日が続いて苦戦している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・自分のライフスタイルに合った商材や興味のある商材については、高額品でも動きがある。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・衣料品や住関連、食品関連商品共に売上が前年をクリアするなど、全体的に上向きとなっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・婦人服、婦人洋品を中心に好調な推移となっている。特に、特選洋品ブランドの販売会が好調で、顧客ターゲットを絞り込んだ効果が出ている。また、依然として特選輸入ブランド商材の人気の強い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・大規模な売場改装を実施したことで、輸入高級ブランドの売上が好調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ギフト商材や季節商品などは高単価品でも動きが出てきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候が不順であったにもかかわらず、売上は堅調に推移しており、予定額を超過する見込みである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年は早くから暖かくなったため、春物の動きが良い。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・就職祝などの贈物の購入が増える時期であるが、例年に比べて売上が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は自動車業界の決算期でもあるので例年忙しいが、今年は特に高級車の販売が好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・車を選ぶ客の目は厳しく、1万円でも価格の安い店へ動く傾向があるが、売上が前年に比べて約2割増加しているなど売行きは良い。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・最近の株高や、今月行われたワールド・ベースボール・クラシックが消費者の心理に大きな影響を与えた。客が精神的に安定しているほか明るさが伴っている。また、買取り、下取りを行っている効果で、新たな客を呼び込む結果につながっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・利用客は前年に比べて若干落ち込んだが、彼岸ごろよりも土産などの売上が伸びているほか、客単価も2、3か月前に比べると上がった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、ここ数か月前年を若干上回っており、特に出張ビジネス客が顕著に伸びている。会議や宴会も法人利用が好調であるなど、下期から対前年比で大きく伸びている。ただし、仕入先からの料金アップの要請は依然として厳しい。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春の家族旅行の予約が順調に入っている。また、海外旅行の割合が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会は安定して増加傾向を示し、無線配車の依頼も増加している。また、観光客による需要も増加傾向にあり、営業収入は前年比で確実に回復している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・引っ越しと同時に加入する客が増えている。昨年と比較しても加入者数は20%程度増加している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・一時的な動きかどうかを見極める必要があるものの、今年の1月以降、入場者1人当たりの購買単価が少しずつであるが上昇傾向にある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・稼働日数が例年並みに戻っており、コンサートや物販、集会と催物が日替わりで行われたため、にぎわいがみられた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・乗客数も1年前と比べて手ごたえがあるので好不調の判断が難しい。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・CDとゲームの売上は、タイトルにも恵まれ前年を大幅に上回った。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・商業地などの地価が高騰しており、業者間の転売で利益が出る事例もかなり増えてきている。借入金利の低さを背景に不動産投資が急激に増えているほか、銀行側も不動産融資を積極的に行っている。これはバブル時と同じ状況であり、リバウンドを警戒している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・都心部は地価上昇局面となっているが、不動産ファンドやデベロッパーの事業用地取得意欲は依然として強い。また、商業施設などの出店意欲も高まってきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注件数が対前年比で5%ほど伸びている。また土地価格の上昇に伴い、今が買いどきと感じている購入者が増えている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場の来場組数は、対前年比2割アップと好調に推移している。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末で一定の需要があるものの、以前に比べると需要の増加を感じるにはほど遠い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・12月からは3か月連続で、全店舗売上目標達成を続けてきたが、3月は対前年比98%と回復の波に乗っていけなかった。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・景気回復が報じられているほか、神戸では新空港が開港したが、身の回りでは動きが感じられない。売上も月後半にはもう少し伸びると予測していたが、伸びは今ひとつであった。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・必要な物だけを購入している客が目立つ。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・3月も終わりに近づいているが全く販売量が増えない。さらに、取引先の飲食店の来客状況が悪いため、当店の売上にも影響が出ている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は前年に比べて1けた台の伸びとなった。おもちゃでは需要に供給が追いつかないようなヒット商品もあったが、そのような商品は少数である。衣料品などはヒット商品に乏しく、気温に左右される傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフト売場をリニューアルして1年がたつが、売上は一昨年の水準に戻ってしまった。内祝などの需要も強いわけではなく、若干悪い状況である。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・来客数は減っているが客単価が上がっており、売上としては前年をクリアしている。品ぞろえの変更を行ったほか、客の嗜好も良い方向に変化している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ふだんは買上げが少ないにもかかわらず、催しで気に入れば多くの商品を買っていく客が増えた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は昨年に比べて増加傾向ではあるが、単価は下降気味である。客は周辺店舗を買い回りにしているため、近隣店舗でも同様の傾向がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合状況による影響もあるが、関連販売や抱き合わせでのバンドル販売など、あと1品を買ってもらうための施策を行っているものの、日用品や食品といった生活必需品に対する客の慎重な購買姿勢はあまり変化がない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・新店のオープンにより販売に活気が出たが、悪天候や例年よりも気温が下がったことで全体的に苦戦している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・店内を回って目新しい商品を購入するという動きが減り、必要な物だけを買うという傾向が定着してきたため、客単価がなかなか上がらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上の対前年比の推移をみると、1月はマイナス2.0%、2月はマイナス1.5%、3月は21日現在でマイナス1.7%と、回復傾向はやや停滞気味となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・最近、店の周辺に多くの競合店がオープンした関係で、当店は厳しい状況となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・近隣のスーパーとの客の奪い合いで人通りが少なくなっているほか、販売量も落ちてきている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・まだ暖房器具が売れる季節ではあるが、3月は暖かかったために季節商品の売上は伸びなかった。相変わらずデジタル関連の売行きは良いが、液晶テレビなどの単価が下落している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上は例年並みの推移であり、落ち込んではいない。ただ、何かイベントでも行わなければ、売上アップが望めない状況は変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・商圏人口は増えていないにもかかわらず、新店舗が出店している。その結果、客の奪い合いで価格競争が激化し、来客数と客単価の悪化が売上を押し下げている。さらに、前年は花粉症が非常に多かったこともあるが、今年は平年並みになっているので花粉症関連商品の売上が減少している。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・季節商品の動きが今ひとつ伸びていないほか、新商品に対してもあまり購入がみられない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店でみた来客数が依然として増えない一方、低価格店が中心の他社では好転の兆しがみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・この時期は公務員の客が多いが、期待していた人事異動による団体客の来店が少なかったため、今月の売上は期待したほど伸びなかった。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・少し暖かくなって当温泉地を訪れる観光客も増えてきたが、街を散策して帰る客が多く、旅館の利用にはほとんど結びついていない。また、近郊にスーパー銭湯や公営の日帰り温泉などの安価な施設が複数できた影響もあり、昼食での利用や日帰り入浴の利用客も激減している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・価格が安ければ客が反応するわけではないようで、高額商品でも良い物は売れている。客は、その商品がテーマを持っていて、それが伝わってくるかどうかで判断している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は好調だった前年には及ばないが、修学旅行が3校入るなど団体客も前年並みで順調に推移している。ただ、景気回復に伴って良くなっているのはビジネスマンの利用のみで、全体として効率の良い販売を行うにはほど遠い。 ・また、宴会に関しては婚礼が前年より1組プラスで収入も伸びているが、企業関係の一般宴会の取り込みが例年より若干少ない。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊は、前年は3連休などで休前日が1日多かったことから、今年はその反動で前年割れとなった。一方、宴会は前月に引き続き企業関係の会食が増加傾向にあるほか、レストランは更に来客数が伸びてきており順調に回復している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ここへ来て春休みの旅行が駆け込みで増えている。また、ゴールデンウィークのファミリー層の先行受注状況も、国内旅行、海外旅行共に好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の客の数は変わらないが、夜の客は少ない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・神戸空港の開港や季節的な要因による押し上げを差し引くと、まだまだ活気がみられない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・従来からの顧客の動きをみると、新規開発投資の計画が順調に立てられている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・天気の良くない日が多かったこともあり、セット販売を行っているホワイトニング化粧品の売上が伸びなかった。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・先月行った無料体験キャンペーン後の定着率が例年よりも高かったため、生徒数の増加傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [フィットネス クラブ] (ス タッフ)	来客数の動き	・新規入会者数があまり増えていないため、特に変化はない。
	やや悪く なっている	一般小売店 [時 計] (経営者)	販売量の動き	・今月は予想以上に天気が悪く、雨が続いたために客足が伸びなかった。また、入学シーズンで少し期待していたが、もはや時計がプレゼントとして使われる時代ではなくなった。また、何人かの客からは、入学時にそろえる履物や体操服だけでまとまった費用がいるという厳しい話を聞いた。
		一般小売店 [精 肉] (営業担 当)	来客数の動き	・天候が不安定で来客数が全く伸びていない。
		一般小売店 [衣 服] (経営者)	来客数の動き	・暖かくなったかと思えば、また寒さが戻るなど気温が不安定であったため、客の購買意欲が弱まったのが、来客数のほか売上も減少している。
		スーパー (経営 者)	来客数の動き	・先月に続いて天候不順となったことで、既存店ベースで昨年並みの集客ができていない。また、これまで買上単価を支えてきた生鮮物の相場も前年並みかそれ以下に下がったため、来客数、客単価共に不調である。
		スーパー (経 理担当)	単価の動き	・特に生鮮商品の価格の下落傾向が顕著であり、全体の売上を押し下げている。
		コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・天候不順のほか、例年に比べて気温が低いことも大きな要因ではあるが、来客数の減少が顕著である。また、営業や建設関係、工事関係の車で昼食時は駐車場が占拠され、客の回転率が著しく低下している。さらに、低単価化が進んでいるほか、客は余分な物は買わないという意識を持って来店する傾向が強い。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今年に入り、昨年末の勢いが一気になくなったが、少しずつ持ち直してきている。ただ、購買の中心は一般客で、新規開店需要などの業務用はかなり低調な状況が依然として続いている。
		通信会社 (経営 者)	販売量の動き	・期末商戦に期待していたが、電話事業者の対策が打たれなかったため、盛り上がりには欠ける結果となった。
		遊園地 (経営 者)	来客数の動き	・3月末で閉鎖する近郊の他社施設がお別れキャンペーンを行っているので、客がそちらに流れている。
		美容室 (経営 者)	来客数の動き	・今年は寒い日が長く続いたせいか、風邪や腰痛の人が多く、来客数が伸びない。
	悪く なっている	競輪場 (職員)	単価の動き	・12月の購買単価は31,990円であったのに対し、3月は19,423円であった。競走グレードの違いがあるものの、場外発売でも12月が16,584円で、3月は15,549円であったことから、やはり悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・製鉄関連の取引先からは、増産目的の設備投資の注文が多くなっている。
		一般機械器具製 造業 (営業担 当)	それ以外	・取引先は設備投資を上限なく行っている。
		金融業 (営業担 当)	取引先の様子	・マンションデベロッパーは構造計算書偽装問題の影響で売上が伸び悩んでいるが、建機部品製造業やガラス容器卸売業などでは売上が増加してきている。
	やや良く なっている	化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新規の注文の話が増えているほか、従来商品も少しずつ動きが良くなっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・採算は悪いものの、仕事の量は十分にある。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・金属精密加工の企業に良い傾向がみられ、その影響が中小企業に広がりつつある。
		電気機械器具製 造業 (営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・最近1年間で価格協定品の材料費が高騰したため、価格見直しを提出したところ、ほとんどの顧客で理解が得られた。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・公共工事に伴う受注は一段落した感があるが、土壌汚染調査は相変わらず堅調である。また、不動産業者の土地購入意欲が依然として高い。
		輸送業 (総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・新商品が活発に動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーからは年度末の前倒し輸送の依頼がなく、落ち着いた3月となっているが、一般の荷動きは車が足りないほどである。それに伴い、運賃の交渉でも取引先の反応は柔軟になってきている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末に入り、微増ではあるが荷動きが活発化している。特に、事務機器や複写機関係の配達が好調で、車が足りないほどである。
		金融業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・運送業では、燃料価格の高騰により受注価格とコストが折り合っていない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・今まで、神戸市中央区、東灘区、芦屋方面では土地の値段が上がってきていたが、最近は居住用の賃貸物件なども、駅から10分以内のマンションの賃料などは下げ止まってきた。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の件数が増えており、良くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先では業績が全く良くなっていないが、先端技術にかかわる製造業では売上が増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・しばらくは複数のクライアントで業績の改善傾向が続いているので、それが当社の業績に反映されつつある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人材派遣各社からの教育マニュアルなどの印刷依頼が目立っていることから、失業率が多少下がったといわれるものの、実態は契約社員や派遣スタッフが大半を占めている。
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、気候の影響もあり荷動きは全般的に良くない。一方、低価格の商品は動いている。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先からの注文がコストアップとなり利益が圧迫されている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・高付加価値品とスタンダード品の動きに大きな差ができており、改善される様子がない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりに対して、業界では各社が値上げを打ち出しており、今はそれがどこまで浸透するかの正念場にある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末商戦に当たるため、商戦前の10月と比較した場合、全体的に同じような荷動きを示している。特に、薄型テレビなどは引き続き堅調な荷動きとなっている。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・仕事量が多いが、運賃が低い仕事ばかりで利益につながらない。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・年度末を迎えたが、取引先では今年度予算の余剰経費の使い切りはみられなかった。過去と比較すると、年度末といってもあまり変化がない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として、建売住宅やマンション用地に対するデベロッパーの取得意欲がおう盛である。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積依頼が少なくなっている。
		やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）
繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き			・ごく一部に多少の受注がみられたが一時的なものであり、下旬にはその動きも止まった。厳しい状況のなか、売上は昨年より更に1割以上落ち込んでいる。
その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・今まで販売が進まなかった高付加価値商品が売れている一方で、一般消費財は底堅いながらも相変わらず低調な状態が続いている。
悪くなっている				
雇用関連	良く良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は15か月ぶりに前年を若干上回った。なかでも在職者や自己都合離職者が増えており、雇用環境の改善に伴って、いわゆる前向きな転職を志向する求職者が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿量が前年に比べて微増となっている。
やや良くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各企業は人手不足を見込んでか、正社員、パート、アルバイトなど何らかの形で従業員を増やす傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・明らかに求人数は増えてきている。新聞の求人広告に関する状況は横ばい傾向で変わらないが、営業方法によっては増加がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、急激な減少を脱して横ばいの状況が続いている。在職者による求職の増加が大きな要因であり、景気の回復を身近に感じてより良い求人条件の企業を求めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、対前年同月比で2けたを超える大幅な増加となっているほか、有効求人倍率も10か月連続して前月を上回っている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・一般社員の就職数の対前年比がパート社員を2か月連続で上回った。一般就職の厳しさが緩和されてきており、景気回復が地方にも広がりつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・2006年3月の卒業生の就職活動も終了したが、採用予定数が確保できていない企業は、既卒者の紹介にも期待している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月中旬を過ぎてかなり落ち着いてきている。今年度は不透明な要素も多く、企業も新規採用にはかなり慎重な姿勢となっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・新卒の採用数は増加しているが、昨年の傾向からの延長線上にあり、予想の範囲内といえる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・ビルメンテナンス業界や人材派遣会社からの求人に対する応募者数が減ってきた。特に、若い人の応募状況が悪い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・街を歩いていると、私のような日雇労働者以外の人にも仕事の声がかかる状況が続いている。長期の路上生活で体力の落ちた人は仕事に行くことができないものの、全体として路上生活者数は減りつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの採用情報、求人状況が出そろっており、大きな変化は感じられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新サービスを開始した影響もあるが、全体的に販売量が増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔印章〕（営業担当）	客の様子	・会社が新会社を設立するための、印鑑・ゴム印の注文があり、企業に前向きな動きができてきている。ただし新入生の氏名印の数が明らかに減少しており、人口減から、長期的には全体的な需要が減少することが懸念される。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・物産展があり来客数が増え、販売量も増加した。
		百貨店（販売担当）	客の様子	・3月初旬にリモデルを行ったショップが好調に推移し、来客数も105%と伸びている。売上も前年比105%と好調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価が前年比でアップしている。客数が横ばいでも客単価は上昇中で、少しグレードの高い商品が動き始めている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が徐々に増えてきつつある。
		スーパー（管理担当）	競争相手の様子	・3か月前と比べてあまり変化はないが、競合店が1店なくなった店舗があり、その店舗は競合店の客が流れてきて売上が上がっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・野菜が端境期になっているため、農家の方の購入が増えており、販売量の動きがだいぶ違ってきている。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	客の様子	・昨年より全体的に単価が高く、フレッシュマンもビジネスマンもまとめ買いが多く見受けられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売促進担当)	販売量の動き	・今月は昨年と違い、月前半にチラシを打ったところ、非常に効果的で女性客の集客が増え、売上で前年比127%、来客数で163%と良い滑り出しをみせている。その後もメンズ・レディースともにボトムが良く動いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・毎年同じ催事をしているが、前年より売上が増加した。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・パソコンは不調だが、テレビ、シングルライフ関連商品は好調である。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・来場客数は3月で前年比120%と好調である。販売台数の増加までは至っていないが、客の動きは前年に比べ、活発になっている。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・3月の販売台数は26日現在、前年比104%と前年を若干上回った。軽四輪車は伸びているが、登録車数は前年を下回った。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・年度末に税率が変更になったことでの駆け込み需要もあり、個人法人ともにやや上向いているように感じられる。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・売上は順調に推移している。冬タイヤから夏タイヤの履き替え需要に支えられ、客数も前期に比べ伸びている。またETC車載器の動きが非常に良く、大きく伸びている。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・一部商品の値上げを3月から行ったが、客数は変わらず客単価アップで売上増となった。歓送迎会の予約も単価が良い。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客単価が前年に比べて5%落ちているが、来場者数はかなり増えてきている。
		観光型ホテル (経理総務担当)	来客数の動き	・客室稼働率が確実に上昇している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・12月～2月は、雪の風評被害もあり特に客室部門が厳しい状況にあったが、3月に入り少し動き始めた感があり、前年同月を上回る見込みである。またレストランも前年同月を上回る。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・春休みに入り、家族旅行の方が例年より多く入っている。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・宿泊におけるオンハンド状況及び一般宴会の受注状況を見て、増加傾向にあり、また客単価においても、増加傾向である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・3月に入ってから、受注量が徐々に増加してきた。3～5月は、受注が前年になく活発に動いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3月前半は苦しい予想だったが、月では前年比100%以上の売上で乗り切れた。
		タクシー運転手	客の様子	・3月に入り、毎日のように歓送迎会等があり、街全体の動きがでてきている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・昨年に比べ、5%ぐらいずつ売上は伸びている。しかしもう少し客単価が上がらなければ、費用対効果からみてあまり良いとはいえない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・2～3か月前に比べて、客からの問い合わせ件数が少しずつ増えてきて、受注にもつながっている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数が、若干回復してきているようだ。また、客の購買意欲も若干持ち直してきている。
		住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・日銀の量的緩和解除の影響で住宅ローン金利の引上げ等が実施され、金利の先高感が広まるなかで駆け込み需要的な契約が見受けられるようになった。
		住宅販売会社 (販売担当)	客の様子	・量的緩和解除以降、客の動きが少し活発になっている。今までは2～3年待とうという傾向が強かったが、少し急ごうという動きも見受けられる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・異動のシーズンになったが、商店街に来街される人の流れが変わらないが、減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・昨年から今年に入っても非常に天候が不順で、例年に比べ、すべてにおいて悪い。山陰地方はすべてにおいて下降気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	客の様子	・ベビー子供服専門店は、最近は春物商戦が大苦戦という以前に、春物商戦自体が成り立たない状況である。秋冬物のバーゲンで購入したものをより長く着ようということ、これからの購入は夏物の先取りといった傾向にあり、春物の需要が年々なくなってきている。ブランドなど付加価値のあるものをより安く購入し、より長く着ようという客の姿勢がありありとうかがえる。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・年度末の家電量販店同士の価格競争の影響を受け、我々小規模店は死に体となっている。
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに大きな変化はないが、商店街にアーケードがないためか、天候によってかなり差がでてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年までは、必要最小限のアイテムのみ購入していたミセスが、コーディネートで複数点購入している。春物が依然として順調に売れている。
		百貨店（販売促進担当）	客の様子	・春商戦が本格スタートしたが、柱となる婦人ファッション、特にミセスゾーンの苦戦が顕著である。従来であれば、各種セレモニ関連商品の動きが活発化する時期ではあるが、売上は前年比15%減となっている。購買も単品中心の動きであり、単価も低下傾向となっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年の売上と比較すると、ここ数か月は10%程度上回っているが、その傾向はしばらく同じで、それを上回るような特段の兆しも見当たらない。
		百貨店（売場担当）	客の様子	・広島地区百貨店の3月の売上見込みは、前年を下回る店舗はないという情報も入っている。昨年は3月後半に雪が降ったが、今年は春物衣料が好調である。
		百貨店（売場担当）	客の様子	・店全体の売上としては、ほぼ前年並みの推移であるが、良いアイテムと悪いアイテムが非常にはっきり分かれている。一概に良い悪いの判断がつきにくい月であった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・昨年も同時期に1週間イベントを行ったが、今年は気候の影響もあり、前半は来店客が多かった。
		百貨店（購買担当）	客の様子	・ヤングゾーンについては、トレンドのマリンスタイルであるとか、レース調を使ったフェミニンスタイルの動きが好調で、若い客の洋服は好調に推移しているが、ミセスについては、相変わらず財布のひもが堅いのか、必要なもの以外は購入しない。目的買いとしては好調であるが、衝動買いはみられない。
		スーパー（店長）	客の様子	・市内にショッピングセンター開店以降、各社とも価格訴求のチラシ投入により、客の買い回りが強まり、買上点数が落ち、客単価も低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売点数は、半年くらい前からずっと前年比103%くらいで伸びているが、客単価の面で大きく前年を下回り、前年比95~96%くらいで推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現在客単価の前年割れが続いている。単価的に前年の下げ止まりがまだみえていない。販売点数としては、前年をクリアし、トータル的には変化なしというところである。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数は戻ってきたものの、客単価が上がらない。もう1品の買上で前年並みの客単価である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上は前年比で2.5%の低下、客数は2.6%の低下で前年を大きく下回っている。客単価前年比は辛うじて0.3%改善したものの、売上は大きく前年割れを起こしている。客のコンビニに対する使い分けが更に進んできた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量は前年比で若干改善されているが、コンビニの開店や、大型スーパーの開店売出し等、一時的な要因で活況を呈しているようにもみえるが、内容的には利益につながっていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月はイベントとしてホワイトデーがあった。販売数は昨年並みだったが、単価が10~15%ダウンしている。
		衣料品専門店（経営者）	客の様子	・先月と同じで、来店客は少し増加したようでも売り上げにはつながらない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・3月は例年だと、フレッシュマンの来客が売上の半分近くあるが、今年はフレッシュマンの数自体が減ったこともあり、売上も減少している。一般客の来店も天候のせい、ダウンしている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・春物の動きは良くなっているが、昨年と比べると販売量が減少している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・販売額は、前年並みがやっとならぬ。しかし、家計の自己防衛と思われる省エネに配慮した商品に関心が高まりつつある。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・客の購入前情報収集力がインターネット等の普及により高まり、客1人当たりの購入時の来店回数が増え、販売する側からみれば、競争が激しくなっている。そのようななかで絶対的な新規客数が少ない状況が変わらない以上、販売が思うように伸びてこない。
		住関連専門店 (広告企画担当)	来客数の動き	・客単価は、まずまずの結果になったが、来客数が前年比で少し減った。
		その他専門店 [スポーツ] (店長)	単価の動き	・来客数は増えているが、買上率、客単価はアップしておらず、景気が良くなっているとは感じられない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼については、非常に厳しい状況が続いている。一般宴会については良い月と悪い月の差が大きく、波があり、景気の状態を判断するには難しい。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・レストランの利用客数が、例年動きが活発な3月としては鈍い。
		タクシー運転手	単価の動き	・年度末ということもあり、また入学・卒業・会社の異動等多くの行事があり、少しは期待をしていたが、依然として短距離の客が多く、中長距離の客は少数である。
		タクシー運転手	客の様子	・3か月前と比較して、この時期は送別会等でにぎわっていて客の動きは良くなっているが、乗客の話としては、依然としてそれぞれの家計は苦しいという声が多い。
		通信会社(経営者)	客の様子	・新規加入契約数は依然増加せず、解約数も以前より増加したままで推移している。増加の兆しもみえていない。
		テーマパーク (業務担当)	客の様子	・来客数は昨年と比較して横ばい若しくは微増だが、飲食・土産物販売の売上は昨年と比較して減少しており、全体としては変わらない。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数、販売金額ともに横ばいである。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・建設関連では、仕事量はやや増加しているようだが、非常に単価の小さい物件が多い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・天候の寒い日が多く、客の動きが鈍かった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・昨年秋の商店街の火災以降、ずっと来街者が少ない状況が続いている。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・地場のスーパーが倒産し、当社もまた貸倒れがでた。地方の経済状態は、ますます深刻のようである。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・当店の半径1.5キロ以内に、大手の建設業の社宅があるが、人員削減により社宅の整理が進んでいることから、近所の商店が徐々に減少している。前年比90%くらいの客数で、大変苦戦している。
		乗用車販売店 (販売担当)	客の様子	・新車の代替サイクルが以前よりますます長くなり、10年以上使用する客が増加してきた。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・フォーマルのような価格の高い品ではなく、普段使用できる価格の安い品だけに動きがある。
		その他専門店 [カメラ](地域ブロック長)	来客数の動き	・3月に入り急に来客数が昨年を大きく下回ってきており、売上に影響している。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・我々アルコールが専門の飲食店は、大変厳しい状況である。居酒屋等、食事を伴う店はまだ良いが、いわゆる「飲み屋」は厳しい。3月の歓送迎会も、一次会だけで帰る客が多く、我々の店まで回ってこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年3月は歓送迎会の仕事があるのだが、今年はそのも含めて動きが少し鈍かった。前年比もこの数か月の落ち方よりも少し大きいようである。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・2月は前年を何とか上回って推移したが、3月に入り前年実績を下回っており、特に平日の入園者が伸びない状況が続いている。春休みでいくらか持ち直すと思われるが、前半のマイナスは取り戻せない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・受注料が減少して、過当競争が激化している。
	悪くなっている	-	-	-
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新製品の本格的な量産が始まり、受注量は例年の決算期を大幅に上回る。
	やや良くなっている	化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており、社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気(販売価格の上方修正等)の影響で、利益がでている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・既存の取引先からは順調な受注があるうえ、今まで取引のない相手からも引き合いがくるようになった。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・第4四半期に入り大口案件の生産がピークをむかえ、各所の飛び込み注文もあり生産は非常に多忙である。
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・懸案事項だった、ある得意先への当社製品の値上げが認められた。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・携帯関連は春モデルに一部品薄感がでるほど好調で、メーカーから強気の受注が入っている。自動車・鉄道関連も国内・欧米とも好調で、ラインもフル操業が続いている。中途採用募集をかけているが、他の業種も好調なのか全く集まらない。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・製造業において、土地の取得などの設備投資の動きがで始めた。また、デベロッパーにおいては、分譲マンション用の用地取得のための情報依頼が依然として多い。
		輸送業(統括)	受注量や販売量の動き	・既存顧客の業務拡大により業務量が増加した。しかし、収入の大幅増加は見込めない。
		通信業(社員)	取引先の様子	・光電話関連の需要が増加している。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・売上の減少傾向に歯止めがかかって、昨年までの悪い景気が止まったように思われる。ただし、利益については、人件費等の節約(リストラ)が完了したので利益がでており、決して受注価格は高くない。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。原油高に伴う原材料費上昇は依然として続いているが、徐々に製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も拡大傾向にある。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・各会社の業績は、思うように活発にはなっていない。ただし一部業者のなかには、外注先の確保が難しくなってきているところもある。
		その他サービス業[清掃具レンタル](情報管理担当)	受注量や販売量の動き	・家庭用レンタルモップに下げ止まりの傾向がみえてきた。
		変わらない	一般機械器具製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き
輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き		・発注量が増加しているまま、好調に推移し続けている。	
輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き		・現在、受注量、受注価格ともに、横ばいの状態で推移している一方、原材料等の購入価格も高止まりのままであり、依然として採算的には厳しい状況が続いている。	
その他製造業[スポーツ用品](総務担当)	受注量や販売量の動き		・依然として受注が伸びない。一部売れ筋商品は伸びているが、それ以外の商品は低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年では当月の受注量は公共事業が多く伸びる月であるが、今年は極端に公共工事が減少している。このままでは去年より受注量の減少は避けられない状況である。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・企業通信分野の受注傾向は、一部の業種において引き合いが活発化してきているが、全体にはまだ慎重な感がある。高額商品の減少ペースはやや鈍ってきたが、相変わらずインターネット活用型の廉価サービスに関心が高い傾向は続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の必要性は十分理解できるが、そのための原資がないという声を聞く。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年も含め、ここ数年と比較して、数量的にも減少し、价格的にも低下している。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・スルメイカの水揚げについて、山口県沖・鳥取県沖および新潟県沖にかけて、広範囲で漁場の形成がみられず、魚影が映らない。また、浜田漁港所属の3月度の巻網船の水揚げ金額がたったの90万円と由々しき金額になった。水産業にとって非常に厳しい状況である。さらに、燃油価格も止まることなく上昇し、経営を大きく圧迫させている。
雇用 関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学内で行なう、合同企業説明会への参加希望企業が大幅に増加している。締切り期限の一週間前に既に予定定数を上回るなど、企業の採用意欲の向上が顕著に現れている。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・求人広告の問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年同月より13か月連続で増加している。また、求職者の就職意欲も高く、紹介数・就職数とも前年より増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・キャリア養成機関から、国家資格などの資格取得者の転職あっせんを依頼されたが、数年前は無料情報提供であったものが有料となっていた。つまり「再就職のお手伝いして下さい」から「優秀な人材がおりますので情報を買って下さい」と言う形でビジネスを行おうというもので、人手不足を如実に表している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・欠員補充ではなく、「良い人材であれば増員してでも確保」したいとの思惑を持つ企業がやや目立つ。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加傾向となったが、好調なコールセンターや新規オープン飲食店など特定企業からの大量求人があったためであり、その他の企業からの募集は依然として低調となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は景気の回復に伴い、常に前年を上回る状況で推移してきた。年度変わりでの退職予定者の補充といった求人が多くみられる。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・製造業の一部を除き全体として求人数は増加しているものの、大口求人が派遣・パート中心である状況に変わりはない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月は、商店街で多くのイベントが行われたため、飲食を中心に売上がかなり増加した。春物の入学シーズン商品の動きも好調であり、かなり明るい兆しが見えている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の販売量の動きが良い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・景気回復の影響で、企業が大規模な人事異動を復活させたため、今月は送別会が多く、料飲店向けの販売量は前年比を上回る。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあり、また、中心の商店街も人の流れが少し増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が、前年比0.1%上回る。また、当店で販売している灯油は昨年より高騰しているが、販売数は昨年と変わらない。		
		スーパー(予算担当)	競争相手の様子	・流通業では、売上は底の状況を脱し、既存店の売上高の前年比が100%を超えている企業も見受けられる。加えて、健康などの自分の志向に合えばお金を使うという風潮も出てきている。		
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・当年より新型車が3車種投入されたことや当社の決算月でもあることから、販売量に活発な動きがある。		
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・単価は上がっていないが、宿泊人員、地元の宴会、昼食休憩など若干増加している。高い料金の物はなかなか売れない状況であるが、客は消費をしようという気持ちになってきている。		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・春の行楽シーズンを迎え、客の動きは活発になってきている。春休みを利用しての国内旅行、大型連休を利用しての海外旅行などは来客数、成約も多く売上も順調である。今年の連休は日の並びが良く、ヨーロッパ、アメリカなど遠隔地の希望も多い。3月は入学準備など人の動きも活発で、東京への航空券の売上が順調である。		
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数も増加しており、商品単価も若干上昇している。		
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅ローンの金利が上昇し、今後景気が良くなると予測されることから、今まで投機用の購入を控えていた客が、徐々に動きはじめている。		
		その他住宅[不動産](経営者)	競争相手の様子	・土地の価格は下落しているが、契約件数が少しずつ増加傾向にある。		
		変わらない		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・来客数は若干増加しているようだが、単価が低いため売上も伸びず、前年並みである。また、1人当たりの購入単価がかなり低下している。
				一般小売店[書籍](営業担当)	お客様の様子	・衝動買いやまとめ買いが少なく、必要な物だけを買求める客が多い。そのため、客単価も低くなっている。
コンビニ(エリア担当)	販売量の動き			・身の回りの生活必需品に関して、消費が活発になっているという印象は受けない。		
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子			・卒業式、入学式などに向けた、通常の5割増しの販促活動を行っているが、客の反応は鈍く、主力のスーツの動きも例年より低調であり、全体の売上も例年並みである。		
家電量販店(営業担当)	販売量の動き			・テレビの販売数は昨年好調であったが、今年は20%低下している。冷蔵庫、レンジなどの商品は10%ほど上昇したものの、全体的に販売数が減少している。		
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き			・高額商品は売れず、限定車ばかりが売れている状況である。		
その他専門店[CD](店員)	お客様の様子			・相変わらず財布のひもが固く、余計なものは購入しない傾向が定着しているため、プラスの売上が少ない。		
一般レストラン(経営者)	単価の動き			・中心部の人口の減少、昼と夜の人口の格差、オフィスビルの郊外移転により客単価も減少している。		
設計事務所(職員)	競争相手の様子			・営業活動において、競争相手に特に目立った動きはなく、当方も含めて平常営業が継続している。ただし、単価低下の方向は依然変わらないため、生産性の低下は恒常化している。		
やや悪くなっている				衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・例年3月は春物の動きが良くなる月であるが、今月は気温が低かったため、春物の動きが悪く、来客数も減少しており、売上も良くない。
		悪くなっている	タクシー運転手	単価の動き	・毎年20日以降歓送会があるが、今年は自粛気味である。また、昼間、病院の通院など、病院がチャーターした送迎用の車両で移動するため、タクシーの利用度が低下している。	
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-		
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・百貨店の店頭売行きが持ち直している。		
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・県外や海外からの、大きなプラントの仕事の引き合いがあり、受注に至った。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	・幅広い業種の経営者との会話の中で、新規設備投資、店舗拡大、新サービスへの展開など、明るい話題を聞く事が多い。
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・新商品の投入により、予想以上に市場が活性化している。
		公認会計士	取引先の様子	・客の3か月前の決算書と比較すると、業種的にばらつきはあるものの、平均して3%から4%程度、売上、利益ともに改善されている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型クレーンの稼働率は相変わらず高く推移している。また、高所作業車もレンタル、電力電工、通信部門ともに稼働は順調である。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・四国内の貨物の荷動きは、前年並みで動いている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・ユーザー側は低価格を要求し、メーカー側は資材高騰のため価格を下げられない状況である。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・受注量・販売量・得意先の様子・受注価格の様子は3か月前と比べて悪くなっている。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・手持ちの受注残高が、前年同期比、半分に落ち込んでおり、初めての状況である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・企業の採用が非常に活発になっており、正社員雇用の動きが強くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、パート、派遣、請負、臨時求人の増加により、前年同月と比べて7か月連続で増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・情報関連、サービス関連業種を中心に、求人数が昨年度を上回っている。職種的には技術職、販売職については良い人材であれば大量に採用したいという企業も多い。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	求職者数の動き	・3月は求職者数、求人数とも伸びてくるが、今年は例年になく求職者数が少なく、求人数はあっても採用が決まらないため、求人広告が減少する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県外からの進出小売業は好調である。3月の広告出稿料は期末ということもあり、ますますであったが、地元企業の退潮感は激しい。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人材採用のための予算を減らす傾向が強くなっている。「いい人材は欲しいが、お金は掛けたくない」というコストよりの意識が総じて強い。
悪くなっている	-	-	-	

## 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなり、非常に寒かった昨年末の反動もあって来街者数が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が増えている。まだ購買に直接つながっていないが、購買意欲は高くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今まで消費に対して消極的であった客の購買活動が、目に見えて顕著になってきた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・購買意欲は高いが、なかなか売上につながらない。顧客ニーズの変化のサイクルがこれまでより更になくなった。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ここ数か月間、食品中心の好調さはあるものの、衣料品、住居用品が今一つ伸びてこなかった。しかし、3月に入り、昨年並みの売上に回復しつつある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数もさることながら実質の買上客数が若干伸びてきている。春物の購入も若干上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・例年、春先に売れ数が上昇するおにぎり、調理パン等の売上が前年を下回っている。来客数は変わらないものの、買上点数は減少しており、必要な分だけを購入するという現象が目立っている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・観光客の増加により、来客数が伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は、量販店で前年比10%の伸び、ローカルスーパーで前年比8.5%の伸び、コンビニは前年比4.7%の減少となっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・婦人向けブティックを路面店に新規オープンさせた。店内地下にテナント本屋を導入した結果、学生、ヤング、高齢者と幅広い層の来店があり、来客数が20%増となっている。ビル全体への売上の波及効果もあり、売上は前年比8%増となっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送開始に向けて、買い求めやすい金額になってきた薄型テレビやDVDレコーダーなどが良く売れ始めた。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価、購入点数が徐々に上がっており、売上が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・契約件数がおよそ2倍に伸びてきた。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・土日のイベント開催時の来場者数が増え、車検、整備の客も多くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・例年3月は12月に匹敵するほどの売上が上がるが、今年は減少している。しかし客単価が下がっているわけでもなく、単価の高い商品は申込みが増えてきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休みに大きな家族連れ、5～10名様くらいの小団体の客がかなり増えた。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・鹿児島でイベントがあり来客数が多かった。それに伴って人が集まったことで金も動き、大変良い月であった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予算は届かなくとも、前年比ではかなり伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数が1～2月と比べて増えており、卒業式後の謝恩会などの人員も前年に比べ増加している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インターネットでの予約が随分伸びているが、客単価は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが、朝から夜遅くまで全体的に良くなっている。昼は買物客が多く、夜は歓送迎会等、時期的なものもあるが今月の売上は良くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月及び春休み、ゴールデンウィークまでは予約ベースでも好調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・プレイ費、飲食ともにシビアになっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフのプレー料金が落ち着いており、隣接するゴルフ場の価格が低下している。ショップ関係では春夏物のウェアが定価で少しずつ売れている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額が例年に比べ上がっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・卒業式、入学式と忙しい時期にもかかわらず、来客数はさほど変わらない。しかしカットやパーマをする時期が早まってきたような気がする。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資や建築、増築の相談が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・佐賀城下ひなまつりが終盤を迎えており、人通りは多いが、買物客はなく、品物の動きはない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・中心商店街の小売商店では、売上が良くなってきているという声は聞こえない。特に、熊本市は郊外に大型商業施設が乱立し始め、そちらに客を取られており、売上は悪くなってきている。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・市内全域で開催されたひな祭りの来街者が大幅に増加している。店舗にもよるが全体的には経済効果があった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・衣料品、美容院関係は入卒シーズンでもあり、来客数が多かった。しかし全体的には、一般小売店は冷え込んでおり、特に紳士服、小物雑貨店等は悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の売出しをしたが、来街者数が少なかった。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・し好品である果物関係の動きがかなり鈍くなっており、客単価も低調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年をクリアするものの、シーズン商品の動きが鈍い。婦人衣料もヤングを除き前年割れで、特にボリュームゾーンの動きが今一つである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡地区では、福岡県西方沖地震の反動により、前年に比べれば売上は順調に推移しているものの、前々年と比べると、売上や来客数は決して多いとは言えない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品が売れるようになっており、特にメンズが状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比99%である。婦人、紳士衣料品は好調に推移しており、食料品もほぼ前年並みであるが、家庭用品は若干苦戦している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・春物の本格的な需要期に入るが、婦人衣料を中心に動きは鈍化している。婦人雑貨や子供服を含めて、入学・卒業・就職等の商材も関連商材の売上につながっていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は3か月前と比べて増えているが、実際の売上は前月より厳しい状況が続いている。世間では製造業を中心に景気は回復しているが、ぜい沢品を扱っている百貨店としては、客が無駄なものを買わないために売上が伸びない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数は、昨年の福岡県西方沖地震の反動もあり、昨年実績を確保しているものの、売出しの低迷が続いている。2月の春物好調の反動などで、単価、買上率とも下落傾向にある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・ドラッグストアによる低価格戦略や大型店の進出により、客が分散し、来客数減につながっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価そのものが落ちている。来客数はほとんど変わらないが、多数の競合店の立地により競争が激化し、単価、買上点数が下落している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%と苦戦している。天候不順もあり春物衣料の動きが非常に厳しい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・天候は平年並みであるものの、週末やポイント2倍デーを中心に雨天、雪の日が多かったことやディスカウント競合店のオープン等により、来客数が伸びない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・特定の地域、特定の店舗というわけではなく、新店を除いて全体的に売上が低迷している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正価販売の時期であるが、春物の立ち上がりもまずまずで、客の購買意欲も高く新しいものを買いたいという客が増えた。結果として売上もまずまずの成績であった。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・例年、最繁忙期の一つであった春のマーケットが、年々縮小している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・人気商品の薄型テレビや地上デジタル放送対応のテレビは良く出ているが、一般の家電の動きはあまり良くないため、全体的にはあまり変わらない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数はそこそこあったが客単価が低く、プライダル等の高額商品の動きが相変わらず悪い。転勤、入学等の家具の需要も最近は少なくなっている。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・オーバーストア状態で、業界そのものが非常に厳しい。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は依然、高い水準で推移しているが、需要は昨年と比べても大差はない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・月末に送別会等が増えているが、大幅な増加ではない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・新幹線の部分開業効果が現れていたが、それに伴い圏外中央からの出店が増え、パイの奪い合いという形で売上が全体的に落ちている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夜の動きが特に減った。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・関西のテーマパークが特に人気である。春休みの旅行は、のぞみ増発効果による鉄道の利用や、運賃値下げを行った航空会社の利用が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼のタクシーの動きに良い日と悪い日のむらがある。夜はあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月の売上は前年比5%減で推移しており、まだ下げ止まる気配がない。いづらか昼の動きは良くなっているが、夜の動きが悪い。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・来客数が落ち着いてきた。
		通信会社（業務担当）	競争相手の様子	・3月は需要期を迎え、業界全体の販売台数としては前年を上回っているが、近隣への競合店舗の出店及び改装が相次ぎ、客が分散して自店の販売は伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・引越しシーズンのためか、契約、解約が多くなってきた。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設では、入場者が前年比で10%程度上回っており、個人客が少し増えている。ゴルフ場については昨年より悪い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・美容業界では繁忙期になっているが、昔のような活況はない。少子化の関係もあるのか、若者の来客数の急激な伸びがない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・官公庁の建設関連の業務は、発注件数が財政上の問題から減少している。都市再生に関する業務の発注もみられるが、業務を実施している自治体が限られている。民間の業務は、住宅開発なども確実に販売できるプロジェクトに絞られてきており、関与できる業者は限られている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候次第で、年配客を相手にしている店は来客数が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・金融緩和政策が解除されたとたんに売れなくなった。インフレを予防するためという背景があったと思うが、われわれ小売業者にすると、尚一層デフレに拍車がかかり、デフレの底が割れたような感じである。とにかく売行きが良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品や服飾雑貨、インテリア関係がまだ動かない状況である。
悪くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・大型商業施設がオープンしてから約1年経つが、近辺商店街ではシャッターを下ろす店が今年に入り続々とあり、これがまた増え続けている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・日曜日の売上が前年比85%と大きく影響している。郊外型の大型店が相次いでできたため、商圏が広域になり、平日の売上はそこそこあるが、日曜日の落ち込みがひどい。	
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・具体的には、半導体の樹脂の部分の受注が好調である。特に自動車関連が大変強いインパクトで受注の引き合いや商談をしている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・型枠大工、建具、タイル工などの職人が非常に足りず探すのが大変である。工期を守るのにとっても苦労している。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は例年伸びる時期であるが、今年も順調に伸びた。特殊鶏肉の需要は順調に伸びているが、一般鶏肉は在庫にもなっている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内工場での受注が多くなってきている。工場自体が少なくなってきたり、工場の規模も小さくなっているせいである。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の年度末という需要期を差し引いても、受注量は確実に増えている。ただ、家具業界での勝ち組と負け組がより鮮明になりつつあり、景気動向以外での企業間の戦略が格差を大きくしている。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・全体的に景気は上昇傾向である。特に製造業では、大企業だけでなく、中堅、中小企業でも取引先等へ支払いの状況や決算の数字が上向きである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の設備投資意欲が積極的である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・戸建て販売業者の融資案件の持込み件数が昨年より増えている。
		新聞社（広告）	取引先の様子	・先月同様、新北九州空港関連で北九州は若干上向きである。取引先である百貨店など流通関連は、少しずつ良くなっており、新聞広告も増えている。ただ福岡地区の新聞広告の元気がない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期に入って売上が2けたの伸びである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・街中の人出や商店街への来街者数が増えている。季節的なものなのかはわからないが、少なくともここ数か月で人出は多くなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・受注案件が通常月の2倍以上に膨れており、設備投資への意欲向上も大いに見られる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・価格は、例年に比べ高値で推移した。ただし、今月は毎年のように田植え（早期米）などの別作業が入ってくるので、園芸作物の収穫時間が減少し収量減となる。重油価格は相変わらず高く、トータルの収支は厳しい。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注、売上は昨年とあまり変わらないが、燃料であるガス代が高騰し、それを製品価格に転嫁できていない。また、新商品については特色があり機能性のある製品でないとなかなか売れず、苦戦している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関係の半導体リードフレーム並びにそれに付随するコネクタ関係及びパッケージ状況から見ると、やや上向きで推移している。特に金型関係、精密機械部品等の動きは従来と変わらず活発に動いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年だと3月というのは半期の決算月であり、各メーカーとも「押し込み」というものをする。ここ数年、通常より少し荷動きは良いが、昔のように客がストックしてくるわけではない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・法人先の新需要は特に大きな動きはない。個人については日銀の量的緩和解除の影響もあり、今後固定金利が上昇することも考えられる中、多少の動きが見られる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引件数は増加傾向にあるが、内容的には単価が低くなっている。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・地場ゼネコンからの引き合いが減少し、特約店の受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売値はコストダウンの要請があり、買値は石油、鉄鋼関係の商品・サービスの価格高騰により上昇し、厳しい状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末であるが、荷動きが非常に悪い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・福岡で多くの雇用を抱える商業・サービス部門からの資金需要が乏しい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・今までの経営内容の改善、リポートの見直しなどで酒類卸業では利益の改善ができており、動きが活発化している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣オーダーの状況からみると、年度末の需要期と違った需要があるようである。昨年よりもオーダー件数が伸びている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・昨年に引き続き、料金の改定をお願いするが、ほぼ全企業で料金の上昇に成功した。企業の利益が労働者にも還元され始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新北九州空港が開港し、空港関連企業の動きが良い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少が続いていたが、1月以降は増加が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気が悪いときはリストラ等からどうしても求職者数が増えるが、最近は景気が良くなっている中で求職者が増えてきている。特に若い人で在職者の増加が際立っている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新年度の採用、人材派遣の要請が前年より大きい。金融関係職種、営業・販売職は供給が追いつかない状況である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度始めを控えての3月は、例年であれば求人への動きが活発になるが、今年は派遣社員の交代など、新規の案件が少なかった。
		求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・正社員の雇用が思ったほど伸びなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・今年に入って、フリーターの採用が一段と厳しくなっている。特に製造業や物流などで、主力となっていたアウトソーシングでのフリーター採用が行き詰まってきている。時間給は上昇傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・全国の有効求人倍率は1倍を上回り、求人ブームが到来しているが、福岡県は全体で31位にとどまっており、ブーム到来の実感はない。愛知県、東京都、大阪府の3大都市圏が有効求人倍率全体を引っ張る構造は変わっていない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・3月の客室稼働率は前年の78.7%から今年は84.7%と6ポイント増加している。ここ3か月、毎月前年を上回っている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・卒業旅行の若いグループ、家族旅行などの宿泊人数がかなり増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・売上高は前年同月比95%であるが3月は年を通して7月、8月に次いで売上高の高い月であり、5%の減少は商品構成の変更による影響なので特に問題ない。3月～10月までの繁忙期の出足としては順調である。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・継続的に好調を維持する食品や住居を始め、主力衣料においても来客数の増加傾向が出てきている。特に春物の紳士・婦人衣料が共に好調で、前年比10～17%ほどの増加をしている。要因としては前年3月の天候不順による不調の反動であると考えられるが、昨年からの客単価増に加え、来客数においても今年に入り増加傾向であることから、景気動向としては良い方向に向かいつつある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年、3月は12月について数字の上がる月ではあるが、今年は平日の来客数が例年に比べて15%増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年明けの住宅展示場への来場者数が若干増加傾向であった。さらにその後の3回の完成見学会の来客数も好調である。
変わらない		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年より増加傾向にあるが、単価が前年を下回っている。会社の人事異動や単身赴任のためのマンション探しの際に立ち寄ったと思われる客が例年より多い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主要カテゴリーのうち、パン、おにぎりや弁当の米飯類、ラーメン、酒、雑誌の売上が前年同月比で10%前後減少している。買上点数も同様の落ち込みである。競合店出店による購買の分散もあるが、コンビニの価格では厳しい。ラーメンなどの新商品はコンビニの展開の方が早い、客は斬新さよりは結局価格で選んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・販売量は若干減少しているが、客単価は上がっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・沖縄では、4月から地上デジタル放送の開始もあり、薄型テレビの売上は依然として好調であるが、白物家電の方は結構苦戦している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・必要最低限の商品しか購入しない傾向がでてきている。以前は衝動買いなどもあったが、今はほとんど無くなってきている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・例年、高校の合格発表後は売上が伸びるが、今年はそれが無く、例年より減少している。少子化やインターネット通販の影響を受けている可能性がある。他の部署の売上は増加しているので、全体としては横ばいである。
		高級レストラン（営業担当）	販売量の動き	・2店舗を展開しているが、売上の前年同月比は一方は20%増で、もう一方は20%減となっており、極端なのでどちらともいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の12月は前年同月比で110.8%、今月は3月28日現在で109.0%である。沖縄への入域観光客数は記録的な数字になる。来園者は、一般団体、修学旅行、学生等が中心である。
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が既存店ベースで前年同月比98%と前年を下回り、売上を底上げすることができず苦戦を強いられている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	客の様子	・中心商店街には観光客のリピーターが多く、単価的にはさほど上がらない。商店街自体も空洞化しているので新規の客は来ないという状況が繰り返されている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が10～15%上昇している。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・わずかではあるが、問い合わせや成約が増えてきている。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの値下げ要求が強く、価格競争が一段と進んでいる。
	やや悪くなっている	食料品生産業（財務総務担当）	受注量や販売量の動き	・原料の肉や副資材などの価格が上がっている。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全体的な売上は増加しているが、契約単価の見直し、原油価格の高騰などにより原価が増加しているので薄利多売となり、結果的に利益は減少しており景気は悪くなっている。
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の経営者は景気回復に相当自信を持っており、強気な求人姿勢がうかがえる。今後もそういう強気さに変化は無い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きに大きな変化はみられず、新規依頼と契約終了とが同数に近い状態である。また決算期でもあるが、決算期需要はまださほど出ていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増えているところも減っているところも両方あり、全体的に横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月と比較すると、新規求人数は26.0%増の4,396人である。一般求人は8.9%増で3,086人（構成比70.2%）である。パート求人は99.7%増の1,310人（構成比29.8%）である。2月の新規求人は教育・学習支援、飲食・宿泊、運輸、医療・福祉、卸売・小売で増加し、複合サービス、不動産、建設、金融・保険、製造では減少している。有効求人倍率は0.1ポイント上昇し0.61倍である。月間有効求人数は10.6%増加の10,786人である。保育所の民間委託、新年度の契約切り替えにより保育士の求人が増えつつある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動きは県外が一段落しているが、県内はこれからである。県内求人の前倒し傾向が強くなっており、求人数自体は増加しているものの、これからの動向が気になる。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	