

・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	一般小売店〔土産〕 （店員）	・北海道観光に関していえば、観光客が増加してくる。去年は愛知万博や沖縄人気に押され客数が減っていたが、今年は大手ツアー会社が北海道観光に力を入れると聞いている。これから東京や大阪の景気が良くなると、北海道に旅行、ゴルフに行こうという人が増えて、観光面ではプラスの要素が増えてくる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・気温によるところも大きいですが、2～3か月後はサッカーワールドカップといった世間的に明るい行事があり、客の購買意欲も前向きになってくるのではと期待している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・本州の大手企業から始まり、段々と中小企業に景気回復が浸透してきており、北海道もまだ実感は乏しいものの、先行きに明るい材料がある。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人ファッションが上向きになっている。季節の端境期である2月後半から3月にかけて販売数量が上向いたということは、春の実売期、あるいは初夏商品の紹介期にやや期待が持てそうである。
		スーパー（店長）	・販売量でみると、1月より2月、2月より3月と、前月より右肩上がりのトレンドで順調に販売量が伸びてきている。
		コンビニ（エリア担当）	・若干ではあるが客の買上個数が増えている。ただ、依然として同じ種類の商品であれば価格の安い方を選ぶ傾向が強い。
		コンビニ（エリア担当）	・週末の売上が安定してきていることから、暖かい季節になれば、レジャー関係の消費に期待が持てる。
		衣料品専門店（店員）	・収入に見合ったニーズが客から出てきている。
		家電量販店（地区統括部長）	・地上デジタル放送が6月から開始されることに加えて、サッカーワールドカップもあり、薄型テレビの需要が高まる。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売時に客が商談に乗ってくるようになってきている。
		観光型ホテル（経営者）	・知床の重油汚染、雌阿寒岳の水蒸気爆発など、自然災害が不安材料ではあるが、今年は愛知万博のような大きなイベントがなく、自然といやしを求める観光客の増加が期待される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・若者は低単価商品に飛びついているが、団塊世代などの熟年層には自然体験に単価の高い食事をプラスした旅行が伸びてきている。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行、海外旅行ともに5月以降の先行受注状況が好調に動いている。夫婦旅行よりも家族旅行が増加するなど、客のすそ野も広がってきた。
		旅行代理店（従業員）	・徐々に客数が増えてきていることが実感される。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の消費動向をみると、景気が上向くような前向きの姿勢ではなく、守りの姿勢に入っているように感じる。
		百貨店（売場主任）	・春物のコート、スーツの動きが良くなってきていることから、今後、夏物に向けては、クールビズ対応などもあり、動きとしては良くなる。
		スーパー（店長）	・例年であれば内祝いギフトや新生活マーケットで指数が上がるシーズンであるが、今年は大きな変化もなく、盛り上がり欠けており、先行きの不安を感じる。
		スーパー（企画担当）	・長期予報では今夏は平年より高気温で推移すると言われており、消費に対する好材料が挙げられる反面、6月～7月にかけて開催されるサッカーワールドカップは日用品の消費にはむしろマイナスの要因になる。
		家電量販店（経営者）	・先が分からないと言ったほうが適当かもしれない。大型量販店への流れが加速しているようである。
		家電量販店（店員）	・客数、売上とも前年とあまり変わらない。
乗用車販売店（従業員）		・販売量の動きが良くなっているため、今後についてもこのまま続く。	

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
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ダイエット等の季節商品が動き出しても、客数の減少と相殺しそうなほどであり、先行き不安である。
		高級レストラン（スタッフ）	・今月は夕食の単価がこの半年間で一番良かった。しばらく前年比がマイナスだったので、久しぶりの明るい兆しであり、ようやく外食費にも回復傾向がみられる。
		スナック（経営者）	・会社の交際費が少なくなったことで、接待も少なくなり、クラブ関係の店は厳しいまま変わらない。
		設計事務所（職員）	・自然環境から集合住宅への需要が高い北海道だが、構造計算書偽装事件の影響で、確認審査期間の延長、設計法限定によるコスト上昇、設計内容への不信感など購入意欲をそぐ事態が集合住宅を大きな柱とする建設業界に大きな影響を及ぼし始めている。
		住宅販売会社（従業員）	・職業上の収入の不安定な状況が、将来的な不安につながっているようであり、住宅に対する見方がシビアである。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・銀行等の金利引上げ等が実施されているものの、末端の消費者に届くまでには時間がかかる。また新規スーパー等の出店により、更に競争が激化する可能性が高く、公共工事や基幹産業の衰退等から景気は若干悪くなる。
	衣料品専門店（店長）	・客との話から、医療費の値上げや年金問題が消費者の戸惑いになっているので、それらが解決しない限り良くはならない。	
悪くなる	スナック（経営者）	・段々と入客が少なくなってきているが、スナックやクラブに関しては中年層が出てこないと厳しく、今後についてももっと悪くなる。	
	タクシー運転手	・タクシーは平成14年の規制緩和以降、札幌では会社数、台数が激増しており、今年になっても新規参入が続いている。個人タクシーも増えているので、競争が激しくなっている。札幌市内ではタクシーの利用者の総数が減っているため、タクシー会社、ドライバーともこれからますます大変になっていく。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・業界では、道外からの受注量増加が見込まれるため、景気の上向き感が生じている。
		家具製造業（経営者）	・住宅着工が比較的堅調に推移している。
		金属製品製造業（経営者）	・本州方面での景気が活発になっている中で、本州方面のマーケットで売られているものについては少しずつ好調さがみえてきている。ただ道内の動きが少なく、楽観はできない状況である。
		通信業（営業担当）	・受注が比較的堅調に推移していること、また取引先の動向として需要増に対応するための人材確保など、ここ数年ではなかった動きがみられるため、もう少し景況感が上昇する機運を感じる。
		広告代理店（従業員）	・4月1日に函館五稜郭の新タワーがオープンするほか、航空路線では、4月1日に函館～女満別便が就航、6月1日に函館～ソウル便が就航と、観光面で大きな動きがあり、全国的にも函館が注目されているため、広告業にも大きなチャンスが出てくる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・次年度予算を前倒しで執行するゼロ国債の執行が出てくるので、その効果が期待される。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・本州の景気動向が強気なことから、北海道も本州の動向に引きずられ、機械類の更新などの設備投資が生じる。
変わらない	輸送業（支店長）	・本州の景気回復に引きずられる形で業績の回復している企業もあるが、建築建材等が相変わらず厳しい状態にある。ただし鉄骨については1～2月の受注量の合計が前年比で4割増加の状態となり、今後の回復に向け明るい見通しとなってきた。毎年増加してきた外航コンテナは、冬の天候不順及び紙の輸出減少等による航海数の減少、燃料費のアップによる減便などがあり、今年は道内全体で5～10%の減少に転ずる見込みとなってきた。	

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
		金融業（企画担当）	・公務員の給与削減が実施され、民間企業の賃上げもわずかな伸びにとどまる。所得環境が厳しいため、個人消費や住宅投資は期待できない。企業収益も原材料価格の上昇が続き厳しさが残る。住宅着工は、札幌市の建築物高さ制限が導入され、高層マンションが落ち込む。総じて道内企業の停滞感は続く。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・原油の高騰、自動車税の増税、資材費の値上げの三重苦により、見通しはかなり厳しいものになる。
	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） 学校〔大学〕（就職担当）	・求人数の増加が長期にわたって緩やかな右肩上がりが続いている。 ・採用試験において、内定通知が早くなることが予想され、採用枠の拡大とともに良くなることが予測される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・本州方面からの製造業の求人数が増加傾向にある。ただ、当地域だけに絞ってみると、求人件数に大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は今年に入り前年比で6～7%プラスの高いレベルで安定しており、傾向に大きな変化はない。先月、比較的好調だった正社員の求人件数は、今年に入り前年並みに落ち着いている。しばらくは同じような状況を維持するのではないかと感じている。
		職業安定所（職員）	・派遣、業務請負、就労地が道外の求人が増加傾向にあり、充足せずに繰越しとなる求人が増えている。求職者は7.9%増加しており、ミスマッチが続いている。
	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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・小規模だが、新規出店計画があり若干の上積み期待できる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・駅前の人通りも改善されつつあり、新しい客も増えている。カメラなどの販売量も上向きになりつつあるので今後シーズンに入り弾みとなる。
		百貨店（広報担当）	・店頭では6か月連続でほぼ前年実績をクリアしている。リニューアルなどの個別要素も看過できないが、パブル以降では最も長く好調を維持している。初夏までこの状況が続くような気配がある。
		百貨店（営業担当）	・高額品、ブランド雑貨は数か月好調を維持していることや男性の消費が引き続き好調との理由から、大手を始めとする企業の業績に安定感が感じられ、給与、ボーナス等所得が、地方都市でもプラス傾向である。社会保障制度の変更等リスクもあるが、消費は急減速しない。
		百貨店（売場担当）	・これから暖かくなることもあり、外出用のアイテムや旅行品を探す人が多くみられる。ゴールデンウィークに向けてもかなりの消費が見込まれ、景気は上向きになる。
		百貨店（販促担当）	・一部首都圏では売上が回復傾向にあり、多少のタイムラグがあるものの地方にも波及する。
		百貨店（経営者）	・ここ3か月は前年を維持できており、今までのダウン傾向からは脱却しそうであるが、前年を大きく上回るものではない。必ずしも経済状況自体が上向きになるとは予想されないが、消費者は必要なものや欲しいものがあれば購入する意欲はある。
		スーパー（経営者）	・当地域の景気は農家の動向に非常に左右されている。昨年の果物や冬場の野菜は農家にとって非常に厳しかったが、この先天候も良くなり改善される。
コンビニ（経営者）	・近隣のビル、マンション工事も3月で終了し、作業員の来客減につながる。しかし、ATM導入による夜間帯の来客数増が予想できる。導入1か月間で1日平均50人強の利用頻度があり、わずかでも売上の貢献が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・スーツを着用する金融系の客の企業業績が上がっているためか、少し良いものを探している客が増えている。今後、決算等でこのような客が増えていく。
		家電量販店（従業員）	・当地域では地上デジタル放送の民間放送が6月から始まる。先行して放送を開始した他地域においては、関連映像商品の売上が伸びているので、当地域でもかなり期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・軽自動車を中心とした販売台数の伸びに伴い、付帯する商品も動く。金利上昇基調のなかで、自動車ローン関連は低金利傾向がしばらく続くともみられ、これも新卒者需要に好影響となる。
		乗用車販売店（経営者）	・3月に発売された新型の小型車が好調であり、来客数が増えているという流れから、冬の低迷分を取り戻すことが十分可能である。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車、モデルチェンジ車の好調な売行きが持続する。
		高級レストラン（支配人）	・来客数がかなり増えてきており、今後もこの状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今まで抑圧されていた状況から、雪解けにより一気に心理的に購買意欲が増し、ホテルの利用にもつながる。また、ブル国体関連の大会、会合により景気は若干良くなる。
		通信会社（営業担当）	・金利等の上昇に伴い、経済的な活動が活発化していく。
		観光名所（職員）	・来客数は、さほど見込めないが、客の様子をみると、1、2品多めの買物になっており、客単価にも反映している。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の先高感といずれ消費税率が上がるとの見通しから、今が買い時と考える客が増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・日銀の量的緩和解除といっても今一つピンとこないが、ムードは良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街のイベントや各店の特別セールで一時的には盛況になるものの、まだまだ景気の回復は実感できない。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・地域に景気回復が波及しているかは様子見の状況である。水産関係は不況が続いている。水揚げ高などは景気が良いように報道されているが、実際は家計まで潤っていない。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・昨年の12月がピークであり、今年になってからは引き続き悪いと繁華街のオーナーたちはぼやいている。今後良くなることはなく、5、6月までこの状況が続くと懸念している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・景気そのものについては、堅実な消費傾向は変わっておらず、今後2、3か月で市場を押し上げる要素は見当たらず、変わらない。
	変わらない	スーパー（経営者）	・地方では、地価が下落し続けており、デフレ傾向が依然として続いている。上半期は、デフレから脱却できないことから、購買力の大幅な拡大が期待できない。
	変わらない	スーパー（店長）	・この3か月、来客数の伸びが客単価前年割れをカバーし売上を維持している。客単価の前年割れは、一品単価の下落が底をついたが、買上点数の低下が大きくなってきたことと、競合店のチラシ価格も底を打ったものの、チラシの目玉商品の買い回り傾向があることによる。今後もこの傾向は続く。
	変わらない	スーパー（店長）	・来客数は変わらないが、価格競争が激しく、一点単価、買上点数の落ち込みが続いており、景気回復の傾向は全くみられない。
	変わらない	スーパー（店長）	・特売品もまとめ買いも動きが鈍く、全般に買物動向が弱い。
	変わらない	スーパー（店長）	・地域経済の状況を考えても先行きは決して良くない。しかし、合併による選挙があり、一時的に商品の動きが良くなる。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・価格低下は続いている。地方の業績回復にはまだまだ時間を要する。中央の大手企業や製造業各社、雇用環境は改善しているようだが、地方の小売業は、所得の改善が進んで消費拡大に回るまでにはまだまだ時間を要する。地方は高齢化が一段と進んで、食料品消費への拡大にはつながっていない。
	変わらない	スーパー（企画担当）	・同一商圏内の競合店による顧客の獲得競争が激しくなっており、急激な改善は見込めない。

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
		コンビニ（店長）	・株価は全体的に回復し、首都圏では景気回復していると聞くが、当県はまだまだ景気の上昇傾向はみられず、数字は悪い。地域格差が広がっており、個人消費力の格差も顕著になっている。買える客と買えない客がはっきりしている。全体的に底上げしないと良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の動きから、春になったからといって極端に単価アップすることはできない。まだまだ客の消費の需要が低下しており、将来に対する不安が大きいということが、客の動きから明らかとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・二極化傾向が強くなっており、高額品はこのまま堅調に推移するが、中心価格帯の販売増は期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・低価格商品を排除し、プライスラインの見直しを含め、変更した商品構成が受入れられるにはまだ時間がかかる。
		衣料品専門店（店長）	・引き続きスーツ需要の縮小傾向は続いているが、スーツに替わる新しい商品の需要がみつからない。
		家電量販店（店長）	・異動の時期であるが、例年の販売量よりもかなり少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新車への台替えが考えられる年式の車種を保有している客は引き続き増加しているものの、客の購入意欲を喚起するような商品に乏しく、また、クリーンエネルギー自動車導入促進対策費補助金の対象車種の減少と補助金の減額が影響し、今後あまり伸びは期待できない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・家庭では生活費がかかるので、当店のような品物の売上に繋がっていかない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・5月の酒税法の改正による混乱が多少ある。必ずしもマイナスではなく、良い方向にいく可能性もある。お中元の時期に差し掛かっている動向が心配されるが、現状維持のままで推移する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・今年の冬は雪が多かった分、人の動きが停滞した。その分春から夏にかけて波が来る。しかし、良いところと悪いところの格差が広がっており、悪いところには厳しい環境が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・販売量が前年比をずっと割り込んで推移しており、4月以降は、公共事業の発注の端境期となるため6月あたりまで景気の回復が見込めない。現状のままで推移していく。
		観光型ホテル（経営者）	・現時点の入込は前年とほぼ同じである。祖父母と孫という組合せが特に目に付く。また、インターネットによる予約がだんだん減少してきている。
		観光型旅館（経営者）	・4月に続いて6月の予約が先行して入り始めているが5月が少し心配である。風評被害によるマイナスイメージは決して小さくない。新緑プラン、サマープランと早めに仕掛けたい。
		観光型旅館（経営者）	・前年並みに回復したといっても、もともとここ数年の売上が極端に低迷している。景気の悪化が多少下げ止まったかなという程度の感じで、景気の上昇感実感できない。
		都市型ホテル（経営者）	・法人関係の伸びが鈍化し、個人の消費がやや伸び、プラスマイナスゼロである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・量的緩和が解除され、預金額も上昇し始めてきており、回復に向けた動きが出てきているものの、勝ち組と負け組、業界における格差が今まで以上にはっきりと区別されている。新年度は回復基調を実のあるものにするために、チャンスにどれだけスピードを持って対応し、責任を持って進めていくかが重要となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在落ち込みの激しい部門の対策を進めているが、ビジネスホテルを中心に競合他社の進出ラッシュが続いているため、今後の状況も厳しさは続く。
やや悪くなる		スーパー（経営者）	・公共事業費の削減により、当地域の中心となる建設業を取り巻く環境が更に厳しくなっている。食品の値上げを価格に転嫁できない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	・公共事業など建設関係が終了し、人の動きが悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・小規模である当業界ではまだまだ厳しいものがある。同業者では廃業に追い込まれるところがまだ多くみられる。当業界では、これから2、3か月での景気回復はない。
悪くなる			
企業	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
動向 関連	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・毎年第1四半期は受注が減る傾向にあるが、現時点では引き続き活発な引き合いがある。全体的に安定した動きが予想される。受注実績のある製品のコストダウンの要請が出ており、利益拡大までは厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・工事の問い合わせや工事の依頼が出てきている。傾向として新築工事の問い合わせが増えている。
		建設業（企画担当）	・見積参加件数が増えており、また、客から設備投資計画の情報が入ってきている状況からも、コスト的には厳しいが上向いている。
		輸送業（従業員）	・新規荷主の出荷が堅調に推移している。
		金融業（営業担当）	・法人向けの需要が引き続き好調に推移する。また、住宅資金需要が堅調に推移している。
		広告業協会（役員）	・本市においては大型流通店舗や、大型ホテルなどの開発プロジェクトが進んでおり、また、少子化に伴う生徒数減に対応し大学や専門学校は活発に広告活動をしており、広告界では明るい話題となっている。
		広告代理店（営業担当）	・携帯電話のナンバーポータビリティの導入を控えて、多くの広告主が上期は強気で推移する。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	・不需要期に入り、売上の好転は期待できない。原材料費や燃料費のコストアップで収益面の厳しさが続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品は好調な状態が持続されるものと予測するが、不安材料として、日米の金利差縮小による円高の進展がある。
		広告代理店（従業員）	・各企業の広告宣伝費が増えるとの情報は入って来ていない。相変わらず費用対効果に重きを置いており、低価格の要望は非常に強い。
公認会計士		・電子部品製造は売上が予算比141%と受注単価引下げ分を受注量を増やしてカバーしている。都市型ホテルでは、宴会が不振で売上が前年比83%にとどまり先行きも厳しい。景気の立ち直りは、業種による二極化が続く。	
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・輸入米にかかる関税が大幅引下げとなれば、国内米との競争激化が予想される。	
	食料品製造業（経営者）	・米国からの牛タン原料の輸入禁止が続く限り、原料価格の相場が高い分を上代価格にのせていくことから需要は見込めず、客離れが続く。	
	食料品製造業（経営者）	・4月から製品の値上げを実施するので販売数が落ちる可能性がある。数量の落ち具合で売上に大きく影響する。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・自社の携帯電話向け半導体の受注環境が悪化傾向であり予測を許さない状況にあるなど、悪化要因が散見される。	
	輸送業（経営者）	・軽油の価格は不安定で高値で推移し、荷主からの値下げ要請がまだまだ続く。	
	通信業（営業担当）	・年度が変わり、中間期の時期に近くなると、顧客側で経費の引締めを行うところが多くなる可能性が高いことから、値下げ要求もしくは契約解除などが想定される。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・大きな船会社、水産加工業者が相次いで倒産し、歴史ある組合も解散を目前にしており、他の分野の業者も浮き足立っている。失業者も多く、消費が落ち込んでいる。通りすがりに見るスーパー、商店等の駐車場のにぎわいもない。岸壁に廃船が20隻ほど並んでいるのを見ると今後の展開を考えるのが恐ろしい。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・酒税改正の影響から各得意先は在庫調整に入る。	
	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）	・2、3か月先も派遣引き合いが続くが、登録者に不足感がある。
		職業安定所（職員）	・常用有効求人倍率が順調に改善してきており、地元製造業が好調との話もあることから、求人が今後も回復基調で推移する。

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
	変わらない	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・東北の主要企業の採用計画は、増える傾向にあり、景気もやや回復しつつあるように見えるが、新聞広告の求人数は減っている。この傾向が続けば、2、3か月後の景気は低迷したままである。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・求人広告数が下降気味である。
		職業安定所(職員)	・求人は増えているが、新規求職も若干増えており、求人倍率の数字に大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	・新規求人は増加しているものの、派遣請負業からの求人が依然として25%近くを占めている。求人増加を受け、新規求職も在職者を中心に増加しており、有効求人倍率の大幅な増加は当面見込めない。
		職業安定所(職員)	・好調な製造業や雪解けで災害復旧が本格化するなど明るい面もあるが、大量離職者の動向によっては予断を許さない状況にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・毎年、年度替わりの3月に求人が集中するため、夏にかけては正社員雇用もあいまって派遣は普段通りに落ち着く傾向である。少ない案件に確実な人選が余儀なくされる。
		職業安定所(職員)	・業務縮小や人員整理により、3月末に300名を上回る離職者が発生する予定がある。
	悪くなる	アウトソーシング企業 (社員)	・市町村合併で顧客数が激減している。合併しない市町村は予算が激減している。顧客の8割が市町村のため良くなることは望めない。

### 3. 北関東(地域別調査機関：(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、\_ : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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	乗用車販売店(販売担当)	・今年に入って1、2、3月と月を追うことに良くなっているので、3か月後も良くなる。
		通信会社(営業担当)	・デジタル家電製品の規格も決まりつつあり、またワンセグの携帯電話やカーナビの発売により若年層の購買が増え、年代問わずデジタルの浸透がなされていくので全体的に景気は上向いている。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・地上デジタル放送が始まるので、テレビの買い換えが多くなってくる。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・デジタル化により多少は販売量が増加する。
		百貨店(売場主任)	・4月は月の初めから昨年も行った大感謝祭を行うので、相当多くの客が来店する。4月はイベントが目白押しで、後半にも期待ができる。
		衣料品専門店(統括)	・これから地域のイベント、催事が多くなる季節である。イベント等が始まると客の動きが良くなる。
		乗用車販売店(販売担当)	・今のところ宣伝すればかなり車が売れる。負け組、勝ち組の話ではないが、自己破産した人やクレジットが通らない客がだんだんと来なくなっている。今は本当に車を買いに来店する人が多いので、それだけ景気は良くなっている。
		住関連専門店(店長)	・まだ必要以上の買上は少ないが、趣味し好品の動向は上向き傾向にある。
		住関連専門店(仕入担当)	・売上高は季節要因などで変動するが、一品単価の上昇傾向は続く。
		都市型ホテル(経営者)	・自動車メーカーを抱えた都市のため、大部分を自動車産業に依存しているが、明るい兆しがみえてきて仕掛けがしやすくなっている。夏以降の予約も順調に入っている。
		タクシー運転手	・更なる増車効果やマラソン、プロ野球等のスポーツイベントでのタクシー需要が見込まれる。
		ゴルフ場(従業員)	・予約状況が良くなっている。前年度よりも上回る見込みなのでやや良くなる。
		美容室(経営者)	・最近、高額のパーマ、ヘアダイをする客が増えており、これから暖くなるためカット客も増えるので、少し良くなる。
		住宅販売会社(経営者)	・駅前のマンション建設ラッシュは、先月に引き続き増加傾向にある。
変わらない	商店街(代表者)	・地域に超大型スーパーが出店を予定していたが中止となり、地元商店街は一樣にほっとしているが、各店の動向はあまりぱっとせず、この先急に良くなるとは思えない。	

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
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・人の動きも少しは良くなるかと期待しているが、現在は催事のある日しか動きがないので、まだ変わらない。
		スーパー(経営者)	・競争が激化しており、競合店のチラシ回数も一向に収まらず、粗利の確保が非常に厳しい状況にある。売上も期待できそうもない。
		スーパー(統括)	・新生活関連の商材は好調に推移する。内祝い、返礼ギフトは単価ダウンで実用性の高い洗剤などへ少しシフトしてきている。点単価、客単価共に低下傾向であるが、客の来店頻度はますます高くなってきている。
		コンビニ(店長)	・利用形態がほとんど生活に密着した形になっているので、景気に大きく左右されることはなくなってきている。大きなヒット商品でも出れば別だが、そういうことがない限りはコンビニの景気はあまり変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	・地方圏の個人消費はいまだに低迷しており、郊外型ショッピングモールの拡大で市内中心部は立ち直るきっかけを失っている。
		衣料品専門店(販売担当)	・来客数そのものはそれほど落ち込んでいないが、消費行動、実売に結び付かないという状況である。客の財布のひもはかなり固い。
		乗用車販売店(営業担当)	・商談、契約件数は若干伸びてきたが、数多く売らないと利益確保が難しい。
		一般レストラン(経営者)	・客が新幹線駅周辺へ流れ、既存の商店街で客足は止まらない状況である。
		スナック(経営者)	・先の予約も少なく、急に良くなるようには思えない。ゴールデンウィーク周辺の、地元イベントに期待したい。
		都市型ホテル(スタッフ)	・婚礼受注が非常に苦戦しているなかで、法人を中心とした宴会需要の拡大等により、現状のまま推移していくと見込んでいる。
		競輪場(職員)	・一番大きい競輪の大会があったが、なかなか販売額が伸びていない。
		設計事務所(所長)	・まだしばらく変化のないまま推移する。地方の末端まで好景気が浸透してくるのは時間が掛かる。
		設計事務所(所長)	・現在契約件数の見込みが大変苦しい。悪い状況が続いているので、細かい仕事もこなして何とか乗り切っていくとならない。
		住宅販売会社(経営者)	・アパートの退去、入居の動きから判断すると、年度末における民間企業の転勤は少なく、不動産購入の動きはまだ低迷している。
住宅販売会社(経営者)	・地方に関しては、いくらか遅れて影響が出るので、1年先くらいにならないと変わらない。		
やや悪くなる		一般小売店〔青果〕 (店長)	・近辺に大型店ができ、それに伴って集客力も悪くなっている。大店法で大型店が郊外に出店する規制を設けたために、これからは店舗を縮小して街の中に出店してくるといった懸念がある。
		コンビニ(店長)	・景気はかなり好調に上向いているそうだが、当地では街中はますます元気がなくなっている。例年春休みに入ると、深夜、早朝、昼時の若者が若干は増えていたが、今年はなぜか減少している。年配者の来店も芳しくない。10日ほど前に開通したバイパスにより、動線が変化し、行き帰りに利用していた客が来店しなくなったように感じる。これが更に悪影響をもたらすだろうと心配している。
		衣料品専門店(店長)	・前年は愛知万博に出かける人が多く、購買動機として大いに貢献してもらったが、本年はそれに代わるものが特になく、前年の数字をクリアするのも厳しい。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車の導入など、販売量の増加要素が全くない。
		その他専門店〔携帯電話〕 (営業担当)	・4月下旬～6月上旬は大きなキャンペーンもなく、携帯電話業界が大きく売上を伸ばすような要素はない。ナンバーポータビリティを控えて新たな施策を含めた取組がみえてくれば、多少動きは活発化してくる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・3、4月と歓送迎会等が入っているが、宿泊関係が問題である。これからゴールデンウィーク等の連休が入ってくると、全体的に宿泊がかなり落ち込む懸念がある。今後総会等の予約もかなり獲得していかないと厳しい。
		タクシー(経営者)	・夜の動きが悪いので、この先心配である。



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
		美容室（経営者）	・1年間を通じた売上は前年を5%下回っている。3か月後もとても期待はできない。単価の低下やパーマをかける客がほとんどいないことなどから、売上は伸びていない。見直しにも限界があり、大変である。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先の来期の生産方針説明会において、各社とも10~20%増の計画を立てている。また、試作の案件に関しても大幅に増える計画で、今から休日出勤の要請がきている。仕事量が減る気配は全くみられない。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・各社とも国産100%ものに力を入れてきている。ここにきて工場見学者が例年より若干多くなっているのも、先行きの見通しを明るくしている。
		広告代理店（営業担当）	・広告受注の増加はもちろん、広告による集客も良くなっている。消費者の消費行動の活発化が少しみえてきている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・5月以降、大型家具店のオープンやホームセンターのスーパーセンターへの業態変更などが計画されており、小売関係の底堅い力が感じられる。
変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	電気機械器具製造業（経営者）	・安定した受注がなく、苦しい経営は当分続きそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・4月以降の新製品ということで数種類試作の注文が入っている。これがヒットすれば何とかなるが、現状下降線をたどっており、新年度の企画も物を出してみないと分からないので、低空飛行はまだ続く。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・このところ5~6か月は良い状況が続いている。取引先の様子や販売量、受注量共に毎月平均して流れているので、今後もしばらくこのままでいく。	
	輸送業（営業担当）	・物量は増えているが、並行して燃料高の負担もあり、今後は無理して自社便を使うより、協力運送会社へ依頼してマージンを取っていく形が増えそうである。	
	金融業（経営企画担当）	・比較的堅調な企業が多い製造業に比べると、卸、小売、サービス業では新規の開業や出店計画は少なく、資金需要としては売上減少に伴う運転資金が中心である。不動産業でも在庫処分の販売、委託物件の販売が主流であり、資金需要は少ない。	
	不動産業（経営者）	・仕事量が増えても価格調整があり、今後税金面も厳しくなるので、それほど良くなるとは思えず、むしろ心配な面の方が多い。	
	不動産業（管理担当）	・しゅん工以来のテナントである飲食店が、“エキナカ”の他ビルに移転することに伴い、5月までに撤退することがほぼ決まっている。賃貸面積が全体の1割近くを占めるので、賃貸収入の減少による影響はかなり大きい。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・新規店舗開店で勢いが出てくると見込んでいるが、安売りに走ると自らの首を絞めることになる。	
	建設業（経営者）	・受注が少ないので競争がますます激化し、採算も悪化する。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁、通信事業等からの中長期契約のタイムコマercialが3%程度落ち込む見込みである。商業、サービス業、不動産業からのスポットコマercialは増えてきているが、期間が短く小口化してきている。広告の多様化により受注競争が激しく、値引き要求が強くて利益は減少傾向にある。	
悪くなる	不動産業（管理担当）	・しゅん工以来のテナントである飲食店が、“エキナカ”の他ビルに移転することに伴い、5月までに撤退することがほぼ決まっている。賃貸面積が全体の1割近くを占めるので、賃貸収入の減少による影響はかなり大きい。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・住宅関連の生産加工の注文はこの3月からかなり増えてきている。電子機械関係や自動車関連では、相変わらず求人数は多くみられるが人の動きはさほど感じられない。新卒者をいれての動きは若干見込めると聞いている。
		人材派遣会社（営業担当）	・企業が派遣スタッフを抱え込んでいるので、登録が非常に少なくなっている。景気は今後更に良くなっていく。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・1月中旬から現在まで、全エリア、全業種に渡って求人募集広告が非常に増えてきている。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・大手企業の大量採用により、Uターン学生が減少し、県内企業の人材獲得競争が激化することが予想される。職種間の採用数格差があり、依然として文系学生は厳しさが残るものの、短大生も食い込めるチャンスが出始めると見込んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・景気は多少回復しているようであるが、業種によってはばらつきがあり、長期的にみて正社員の採用にはまだ慎重なようである。
		職業安定所（職員）	・今月大手のバス製造会社において、期間工の契約更新をせず、約200名の離職者が発生した。新規求職者数も2,400名を超え、4か月ぶりに前年同月比で増加している。5か月連続前年同月比で増加している有効求職者数と併せ、今後も急速な景気回復は期待できない。一方、今月卒業予定の高卒者就職内定数は1,162名と前年に比べ83名増加し、内定率も97.2%と前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	・安定所を長期間利用していなかった事業所からの求人申込が増加している。しかしながら、資金繰り等の悪化による人員整理、廃止の予定がいくつか寄せられており、まだ状況が良くなるとは考えられない。
		学校〔大学〕（総務担当）	・前年より早めに会社からの求人票、就職担当者の来校、学生の会社訪問、履歴書の提出等、目立った動きが出てきているが、経済状況等からみると景気が上向く要素にはならない。
	やや悪くなる	-	-
	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	スーパー（統括）	・店頭での売上をみると、ここ数か月は着実に前年同月よりも売上は伸びている。来客数が増えていることもあるが、客単価も伸びている。パートの採用もかなり急迫しており、景気は着実に回復に向かっている。
		家電量販店（営業統括）	・テレビを中心にAV関連商品の需要が拡大していくことが間違いなく、生活必需品の消費拡大より趣味娯楽分野での消費が増加していく形になり、当社としては非常に良い方向に進んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約の販路状況は前年比で大幅に改善してきており、単価も上がってきている。かなり、好調に推移してきている。
		旅行代理店（従業員）	・サッカーワールドカップに向けて海外旅行熱が高まる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士服、婦人服共に好調を維持しており、初夏、夏物に向けてトレンドとなるアイテムが各カテゴリではっきりしている。高単価商品の動きも引き続き好調であり、それが、リビングや食品にもつながっていく。
		百貨店（広報担当）	・従来であれば、3月下旬は春物最盛期の最後の山となる時期であるが、既に客は初夏物へと関心を移している。ミドル、シニア向けフロアでは売上シェアが逆転しており、季節に先行してファッション衣料、雑貨への購買意欲がおう盛となっている。
		百貨店（広報担当）	・企業の業績アップが春闘結果にも結び付いているように、消費者の購買意欲が上昇している。したがって、これまでの高額所得者層による高額商品に加え、一般商品にも動きが出てくる。
		百貨店（営業担当）	・購買動機になるブランド関連の品ぞろえを強化している。前年までとは異なり、リスクのある商品を積極的に展開することによりブランドの同質化が徐々にではあるがなくなってきたおり、客にとっては、買う気になれる商品が多くなっている。
		百貨店（営業担当）	・日銀の量的金融緩和政策の解除を受けて、デフレ脱却、物価上昇率の上昇、企業収益の増加、雇用の拡大、株価の上昇等、景気は回復傾向にあり、それに伴い個人消費も拡大しつつある。商材別では、婦人服飾雑貨はもとより、紳士服、子供用品、家庭用品関連商品が堅調に推移しつつある。
		百貨店（店次長）	・先月と同様であるが、来客数、単価の上昇、客の購買動向について、前年とは非常に違うものがある。
百貨店（店長）	・株価の上昇や雇用の拡大などの影響と、2006年夏のファッショントレンドの大きな変化により消費マインドが活発化し、引き続き購買意欲が高まってきており、上質で高単価商品の動きが堅調に推移している。		

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
		百貨店（営業企画担当）	・3月の売上が好調な要因として、紳士服のけん引が目立っている。消費の中では後回しにされる紳士服で通常3月は季節の端境期として商品の動きが悪いが、本年は春物の高額品が従来にない売行きをみせている。
		スーパー（統括）	・売上、来客数の伸びは今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・低価格より、高額商品、付加価値の高い物が少しずつ売れ始めているので、前年並の来客数でも客単価で売上増が期待される。
		衣料品専門店（店長）	・買い控えが続いていたため、休眠顧客が今後動き出す。
		衣料品専門店（次長）	・気温、天候等に大きな変化がなければ、前年比で向上する可能性がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・期末と新型車の発売が重なり、販売台数と来客数が増加している。今後客の動きも活発になり、今月よりも更に良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売受注が前年より高くなっており、今後の納車も多くなるため、景気は上向きである。
		乗用車販売店（総務担当）	・前年比で、若干の販売量の増加と、株価の上昇が見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・小売店で働いているが、雇用が今年からまた始まり、弱小店舗での人員配置なども活発化している。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・外国人観光客の影響もあり売上が増加しているが、通常時客単価の上昇傾向がうかがえるため、今後もこの傾向が継続する。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の受注が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	・客の依頼が増えてきている。
		旅行代理店（営業担当）	・新規の仕事が増えそうである。
		タクシー運転手	・金曜日と雨の日は一時的にターミナル駅の空車が足りなくなる。
		通信会社（営業担当）	・6月のサッカーワールドカップに向け、薄型テレビに引きずられてデジタル放送サービスが伸び、セット販売によるインターネットとIP電話の需要増加も期待できる。
		通信会社（企画担当）	・アナログ放送中止のアナウンスが徐々に浸透している。
		観光名所（職員）	・気候的なものが大きな要因であると思われるが、寒い長い冬も終わり、これから4、5月に向けて大幅に増える。
		パチンコ店（経営者）	・以前に比べて夜の客が増えているので、もう少し良くなる。
		設計事務所（所長）	・1年前と比べた場合、この時期、民間の動きがほとんどなかったが、今年は年末から計画に入り、4月ごろ、着工に入るものがあるため、ある程度、本来の状況になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・量的緩和の解除による金利の先高感があり、駆け込み需要が見込めるため、景気はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の動きは悪くなるが、電気工事等、設備関連の仕事が来る。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・良くなる傾向はみえるが、末端の小売業は今後とも厳しい。一層の自助努力が必要である。商品単価が下がっていることが少々気になる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・全体の景気は良くなってもスーパーの業界の景気は変わらないか、やや悪くなる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・低価格の商品への購買意欲はあるが、来客数の回復は見込めず、低迷が続く。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年度末の需要が多かったが、一過性の要因である。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・今後、暦に沿うようなイベントを忠実に強くアピールしていかないと購買は伸びない。ギフト需要は引き続き2割アップで母の日までは好調に推移していく。3月は新入学商品のギフト需要は好調である。しかし身の回りの商品は買い控え傾向が非常に強くみられる。カジュアル商品は、スポーツの季節ということもあり、動きは少し良くなっているが、単価面ではまだまだ厳しい状況にある。
		百貨店（総務担当）	・バブル期にみられたような高額商品の爆発的な売行きの様子が見受けられない。
		百貨店（総務担当）	・やや好転の気配も感じられるが、顧客の購買態度はまだまだ厳しい。

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
		百貨店（企画担当）	・客は本当に必要な物、購入しなければならない商品しか買わない。価格意識もシビアで、大幅に伸張は期待できず、現状を維持する。
		百貨店（営業担当）	・来客数、客単価ともプラスに出ていることから、安定して右肩上がりに推移すると思われるが、大きな伸びはない。夏物需要が5月から順調に推移すること、海外旅行増加に伴う需要の喚起や、ワールドカップ関連需要の取り込みなどタイムリーに実施することで今の伸びを維持できる。
		百貨店（営業企画担当）	・高額商品の動きが出てきているため、今後も来客数と売上の増加に期待が持てる。
		百貨店（業務担当）	・郊外店であるため、売上が気温や天候に大きく左右される一面はあるが、そういった特殊要因を除いたとしても、今後の売上がプラスになる好要素がなかなか現状では見いだせないことから、大きく変わることはない。
		百貨店（販売管理担当）	・昨年6月より好調を継続しており、天候等でよほどのことがない限り、この好調さは継続される。
		スーパー（店長）	・需要が供給を上回ったのが9年ぶりである。消費性向も15年ぶり75%という状況にある。さらに、日銀の量的緩和ということで景気が上向きになっていると全般的には思われるが、実際、現場サイドとしては、なかなかそういった実感がない。
		スーパー（仕入担当）	・昨年多くの方が花粉症になりマーケットは拡大するといわれていたが、実際は今年の花粉飛散量が少なく今年発症した人は少ないため、関連商品の売上は前年を大きく割っている。一方、花粉が少ないことで外出する人が増え、アウトドア関連品を売り込んだところ好調となっている。状況の変化に即対応できないと生き残れない。
		スーパー（統括）	・客の動向については、広告商品や目玉商品など価格訴求のものを中心に大量に売れているが、通常商品やグレード商品については売れない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	・新規来店客の回転が少なく、また外的要因が今のところない。
		コンビニ（店長）	・世の中では多少景気が良くなっていると新聞等で報道されているが、客と接している我々にはまだまだそういう印象はない。
		衣料品専門店（経営者）	・単価の高い商品は確かに動いているが来客数は少なく、客層が二極化しており、トータルで売上を作りにくくなっている状況である。一般消費者が買物をできる状態にならないと売上には結び付かない。
		家電量販店（経営者）	・サッカーワールドカップでビジュアル関連商品を中心に販売量は伸長する見込みだが、単価下落で大きな売上高は期待薄であり、他の商品は話題性が乏しい。気温次第では、掃除機能付きの多機能省エネエアコンに期待ができる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は2割ほど下がっている。政府は景気が回復しているといっているが、我々にとってはまだまだ景気は回復に至っていない。まず消費が伸びない限りは景気が良い状況にはならない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新卒需要や職場移動など販売量の増加が見込まれる3月だが、思うように伸びないでいる。
		乗用車販売店（渉外担当）	・サービス売上実績は、自動車ディーラーにとって安定収益部門であり固定費をカバーするものであるが、予算達成率84.7%、前年比伸張率プラス2%、2か月連続微増の見込みであり、景気の上昇を期待できるほどではない。唯一、本事業のアウトドアグッズ販売は予算達成率105.7%の見込みであり前年比伸張率もプラス18%と好調を維持しているが、総体的には景気は横ばいの印象である。
		乗用車販売店（店長）	・日銀の金利措置により様子見が続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・ここ半年間は売上も順調に前年を上回る状況にあり、しばらくは良い状況が望める。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・今後も原油価格は当面変わらないと思われるため、現状維持で推移する。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・法人関係は動いているが、燃料の単価が上がったため個人消費は減少している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・食料品に対する消費意欲が一般消費者に感じられない。

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
		一般レストラン（経営者）	・景気が改善し金利や地価が上昇しても、飲食業に実際支払われるような会社の交際費自体はまだ変わらない。
		スナック（経営者）	・4月の昇給時期に給料がほとんど上がらないという声をよく聞くため、いままで同様に業界は良くならない。
		都市型ホテル（支配人）	・客の予約状況は前年とほぼ同じである。
		旅行代理店（従業員）	・主力商品である海外格安航空券の先行受注状況は新年度スタートとしては芳しくない。特に4月は前年クリアは難しそうであり、5月はクリアはしているものの今までの勢いはなくなっており、目下原因を調査中である。
		通信会社（経営者）	・案件的には多くなっているようだが縮小になっている仕事も多く、総合すると横ばいになっている。
		通信会社（営業担当）	・年度末で新築完工の住宅が増加しており地域住宅環境はやや活況の感はあるが、当社の営業面での厳しさは改善されずにかえって増加している状況にある。
		通信会社（営業担当）	・ワンセグ携帯などの新商品がこれから各社そろっていくことからある程度市場は動くだろうが、ナンバーポータビリティを前にサービス料金等の競争は激化していき、客の中ではそれを見越した買い控えも起こってくる。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・家庭用では特に携帯用のゲーム機は好調で品薄状態であるが、固定タイプの人気ゲーム機の発売が春先から年末に延期されたことで少し水を差された感がある。
		その他サービス[学習塾] （経営者）	・下げ止まった感はあるが生徒数の変動はあまりない。
		住宅販売会社（経営者）	・日銀のゼロ金利解除の政策がとられて住宅ローンの金利も上昇するであろうと見当がついても、住宅を求める客層は相変わらず慌てていないので困っている。
		住宅販売会社（経営者）	・同業のなかでも大企業は既に景気が回復してきているようであるが、まだわれわれ中小企業は不況のなかに止まっている。まして、金利の先高感が強まっているということはかなり不安材料となっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が明確に上昇することになれば低金利先取りによるユーザーが一時的に増加する。
		その他住宅[住宅資材] （営業）	・4月からアルミの価格が15～20%値上げになる前の駆け込み受注がかなり増えている状況であるため、5月以降は多少販売量が落ち込むことが予想され、その後どうなるかについてはまだ分からない。
	やや悪くなる	都市型ホテル（経営者）	・周囲のホテルの状況に加え、客単価が伸びず人数も少なくなっており全体的に改善がみられないため、この先良くなるとは考えられない。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	不動産業（従業員）	・賃貸、売買共に需要が増加し、空き店舗等が少なくなってきた。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・見積引き合いの回答に対して成約率が38～40%になり徐々に上昇してきており、この調子が続いていけば景気が更に上向いてくる。
		建設業（営業担当）	・耐震偽装問題や建設業者による不祥事が起きている一方、企業の設備投資は増加し消費者が優良企業を選び始めたので相乗効果が出てきており、全体としては良くなる方向にある。
		輸送業（経営者）	・既存顧客の受注量が増えているため、そのまま続けてくれれば良くなる。
		金融業（審査担当）	・不動産会社も物件が不足気味で高値仕入れを余儀なくされており、都心でのマンション事業は低採算になっている。時代の流れに乗ってリニューアル等の再生事業に重きを置く企業が増えており、ますます価格上昇に拍車がかかる見込みである。
		金融業（審査担当）	・不動産の動きが活発化しているが、建て売り用地の品薄感があり仕入価格が上昇しているため、今後の収益確保を心配している業者が散見される。
	不動産業（総務担当）	・現在建築中の新規オフィスビルについては、予想以上に入居を希望するテナントがいて、しゅん工前に満室になりそうな勢いである。景気の回復が鮮明になっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先も活発な様子であり新規案件や問い合わせも増えてきているが、燃料や原材料費、後処理工程費の値上げもあり、不安材料が全くないわけではない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・平成18年度案件への提案が予定どおり起きているほか、既に客の予算獲得ができた案件もあるなど、期待できる要素が多くある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・秋冬物の受注価格は去年よりもちょっと厳しい。
		化学工業（従業員）	・具体的な販売増加の商談もなく、生産計画も増産の予定がない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注がない。
		金属製品製造業（経営者）	・現状は加工性と価格のバランスが悪くて設備投資ができず格差がどんどん生じており、設備投資をしなければこの先経営が難しい。設備の償却年数が短くなれば設備投資がしやすくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・商談状況からみて売上は3月と同じぐらいで推移しそうである。
		建設業（経理担当）	・受注量は増加の方向にあるが、単価的には厳しい状況が今しばらく続きそうである。
		金融業（渉外・預金担当）	・製造業については、売上が伸びているところでは人材不足や設備不足が目立っている反面、特殊技術がないところでは非常に厳しい状況という二面性がみられるため、全体的に景気が上昇するかについては確信が持てない。
		金融業（支店長）	・取引先企業の設備資金が大分出てきたので、受注、売上等が上昇し大分良くなってきているが、今後、増税、先行き不安感があるので、プラスマイナスゼロで変わりはない。
		不動産業（経営者）	・今年になって建て売りの売行きが悪く、完成しても売れ残りがだんだん増えており、景気の上昇要因は見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・零細規模だが、受注、売上等、下降不安はなくなっている。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・受注量の動きや周りの声から判断される。
		建設業（経営者）	・金利に上昇傾向があり、また、少子高齢化及び格差社会が進んでいる。
輸送業（経営者）		・日銀の量的規制緩和を解除するという方向性が打ち出されたので、借入れをしている企業に対しては、今後大きな金利負担となる。	
輸送業（営業担当）		・価格競争の激化で受注量の減少が気掛かりである。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・軽油価格の高値安定が続き転嫁ができない状況は変わりなく、今後仕事量が激減する時期なので苦慮している。環境対応で車の入替えて台数も減車を余儀なくしているのが現状で今後絶対数が少なくなると予測している。当社の協力会社も同様に繁忙期の車両不足が今から心配である。	
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・雇用数が増えていることに加え、企業側からの求人数がどんどん増えている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人予定数を増やす企業が目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人の業種が以前よりも多岐に渡り、正社員採用後もパートなどの追加求人を実施する傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月は就職者数が多く、今後もそのような状況が続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業はかなり幅広い観点から中期的に人の採用に踏み切っており、求人の職種も増えている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・来校する企業の採用担当が例年になく多く、求人意欲の高さがうかがえる。「IT関連のソフト開発の仕事はいくらでもある」とのことである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人獲得件数は今後も前年度比で10%以上は伸びる見込みである。
変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・募集の広告は3か月前、前年よりも多くなっているようにみえるが、求職者の人材不足で採用できないようなところが大分ある。本当に景気が良くなる段階であれば正社員のように長く雇用できる人を多く採用するが、今はパート、アルバイトでしのいでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (企画担当)	・アルバイト、パートについては求人数が増えているが、中途採用については少し減少してきており、全体では変化はない。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	・中小企業にまで新卒の採用が広がりニートの受皿が増えてきている一方、雇用の最大の受皿だった派遣、請負業界は伸びないため、全体での求人数はそれほど変わらない。また、ガソリン料金の値上げにより、雇用の大きな受皿である物流業界が賃金を下げて求人するなど、雇用の受入れに影響が出始めている。
		職業安定所 (職員)	・3月の新規求人数は前年同月比で若干下回るものの高止まりで推移している。昨年5月以降右肩上がりで上昇していた管内の有効求人倍率は前月比で0.22ポイント下回っている。
		職業安定所 (職員)	・2月の有効求人倍率は2.31倍と相変わらず増加し続けているが、雇用形態は正社員58%、正社員以外32%、派遣10%であり、業務請負が36%を占めている。求職者の多くが正社員を望んでいることから、請負を除く正社員での有効求人倍率は1倍を下回る。
		職業安定所 (職員)	・新規求人数は前年同月比で減少が続いており、製造業で小規模な雇用調整が続いている。新規求職者数は、小幅な増減が続いている。在職者の割合は増加傾向にあるが、派遣、請負等の非正社員求人が増加しており、雇用のミスマッチは続く。
	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	百貨店 (売場主任)	・若い客が増えてきており、これからリピーターとして足を運んでくれるようになれば、売上は増えてくる。
		乗用車販売店 (従業員)	・企業努力の分だけ成果が上がるようになってきている。難しい状況には変わらないが、良くなっていくという方向で前向きに考えている。
		高級レストラン (スタッフ)	・企業が採用数を増やしている影響で、歓送迎会の宴席予約が好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	・地価の上昇に伴い、これまで土地を手放さなかった地主の動きが徐々に出始める。
		住宅販売会社 (従業員)	・名古屋駅前に完成するオフィスビルに多くの企業がテナントとして入居するため、その影響で事務所、飲食店等のテナントや住居の仲介件数が増える。
	やや良くなる	商店街 (代表者)	・電気店ではエアコンの買換えサイクルの山がきているため、エアコンがよく売れそうである。掃除機能付など高付加価値商品が人気で、単価も上昇する。
		商店街 (代表者)	・客との会話では、ゴールデンウィークには例年に比べて人も若干多くなり、購買意欲も上がってくる。
		商店街 (代表者)	・商店街では来客数の伸びが大きなポイントになるが、ここ2か月ほど来客数は伸びてきている。今後暖かくなると外出機会も増え、来客数は一層伸びる。
		商店街 (代表者)	・上向き傾向であるが、客は余分な買物をしないなどシビアで落ち着いているため、なだらかな上昇である。
		一般小売店 [ 贈答品 ] (経営者)	・以前は広告を出しても反響がなかったが、最近はチラシを出すと客が来るようになってきている。また高額商品や高品質商品も売れている。前向きな買物をする客が増えており、上向き傾向である。
一般小売店 [ 土産 ] (経営者)	・中期的に販売量が増加傾向にあり、今後もこの傾向は続く。		
スーパー (店長)	・上質ビールが売れると同時に安価なアルコール飲料もよく売れるといった二極化傾向にあるが、上質品のウェイトが徐々に高まりつつあり、良くなる傾向である。		
スーパー (総務担当)	・彼岸用の花や和菓子の売上が15%増になるなど、季節催事商品が相変わらず好調であり、今後も良い状況が続く。		
衣料品専門店 (企画担当)	・新規投入商品や流行ファッション衣料への反応が良く、客の購買意欲は向上しつつある。		

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
		家電量販店（店員）	・サッカーのワールドカップなどのイベントがあり、売上は向上する。
		家電量販店（店員）	・売上構成でテレビとパソコンが落ちてきているが、サッカーのハイビジョン放送や新OSへの無料アップグレードパソコンの登場で売上は回復する。
		住関連専門店（店員）	・来客数が増加するのは約1年ぶりで、ある程度勢いがある。
		住関連専門店（営業担当）	・1～2年後の計画物件や病院の大型増築、改築工事が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団塊世代の個人客やグループ客によるレストラン、宿泊の割安コースの利用が大変増えており、この傾向は今後も続く。
		旅行代理店（経営者）	・最近は何の不安材料もないため、2、3か月先も順調に展開する。
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンに職場で慰安旅行などを再開する企業が出始めており、先行きは良くなる。
		ゴルフ場（経営者）	・先々の予約状況は、土日にキャンセル待ちも出るなど、前年よりも良くなってきている。料金についての細かい質問も減っている。
		ゴルフ場（企画担当）	・この冬は12月以降雪や寒さで悩まされたが、今後の予約件数はそこそこある。
変わらない	一般小売店〔書店〕（経営者）	・高単価商品の伸びが見られないため、現状が続く。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・長引く原油価格高の影響で、砂糖やレジ袋が徐々に値上がりしてきており、今後は他の商品の物価上昇にもつながる心配がある。また、酒税の見直しやタバコの増税が間近に迫っているということもあって、今後の売上に影響してくる。	
	百貨店（売場主任）	・話題性のある改装があり来客数は増えているが、実際の購入には結びついていない。まだまだ客の購買意欲が高まっておらず、今後も現状が続く。	
	百貨店（企画担当）	・前年比では愛知万博の反動減が想定されるが、それを超える消費の好調さがこの半年ほど継続しており、低迷する要素は見当たらない。売上だけでなく来客数も伸びており、今後数か月間は現在の好調さを継続する。	
	百貨店（経理担当）	・上向きの兆候もあるが、まだまだ一進一退で推移する。	
	スーパー（仕入担当）	・客の購買意欲は若干上向きであるが、競争店が24時間営業を開始した影響が2、3か月後も続く。スーパーの安売り合戦は相変わらずで、売上がまずまずでも利益率は落ちる。	
	コンビニ（経営者）	・来客数や販売量は悪いながらも安定してきており、今後も現状が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店がある一方で閉店も多数あり、大きな変化はない。	
	コンビニ（エリア担当）	・業態を超えた競争は今後も継続し、厳しい状況が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・弁当の高単価商品やデザート類が売れなくなってきているが、来客数はそれほど減っていないため、現状が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・同業種内や異業種間の競争は今後も激しい。	
	コンビニ（商品開発担当）	・小売業では買上品数の増加などの改善傾向は見られない。	
	コンビニ（売場担当）	・愛知万博の終了後、売上はほぼ前年並みで推移しており、今後も現状が続く。	
	家電量販店（経営者）	・一般消費はまだまだ活発になっておらず、競争も非常に激しくなっているため、現状が続く。	
	乗用車販売店（経営者）	・相変わらず来客数は増加しておらず、今後も購買意欲は限定的である。	
	乗用車販売店（従業員）	・小型車を中心に増販が見込まれるが、利益率は大変厳しくなる。利益率の低下を数量でカバーできるほどの増販は見込めないため、前年と同水準を維持するのがやっとなのである。	
乗用車販売店（従業員）	・グリーン税制の適用基準が一段と厳しくなり、自賠責保険料も値上がりするため、明るい材料はない。		
自動車備品販売店（経営者）	・1年を通して販売量の減少傾向がみられる。販売量をいかに増加させるかがポイントであるが、チラシやフェアでは客を呼ぶのは難しい。		



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	
		その他専門店〔石材〕（経営者）	・販売単価は全く上がらずむしろ低下しているが、運賃や原材料価格は上昇しているため、今後も厳しい状況が続く。	
		一般レストラン（経営者）	・気候が良くなると来客数は減少するのが例年の動きであるが、今年は例年ほどの減少はなく、現状を維持できる。	
		一般レストラン（スタッフ）	・大勢のグループ客が減少傾向にあり、今後売上が伸びることは考えにくい。	
		都市型ホテル（支配人）	・先の受注状況を見ても、目立った変化はみられない。	
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は特に変わっていない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価は上昇しているが来客数は安定しておらず、今後も現状が続く。	
		旅行代理店（経営者）	・前年並みの予約状況であり、変化はみられない。	
		タクシー運転手	・自動車関連などではベースアップやボーナス増額の話も聞かれるが、他の客からはまだまだ悪いところがずいぶんあるとの話がよく聞かれるため、まだまだ変わらない。	
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・パチンコ台は種類が増え客の楽しみは増しているが、パチスロは引締め傾向で、プラスマイナスゼロである。	
		設計事務所（経営者）	・鉄鋼関連企業の設備投資案件が順調であるが、戸建住宅案件は低迷したままであり、全体としては現在の状況が今後も続く。	
		住宅販売会社（企画担当）	・客の動きはかなり活発であるが、金利上昇や増税など先行きを懸念して迷っている人が多い。	
		やや悪くなる	家電量販店（店員）	・転勤や進学等に伴う季節的な伸びは見られるが、全体の売上、利益増加にはつながっていない。金利動向などを考えると、まだ楽観は許されない。
			乗用車販売店（従業員）	・今年度前半は大きな新型車投入が予定されておらず、グリーン税制関係の駆け込み需要の反動も予想され、難しい環境に置かれる。
スナック（経営者）	・今年のゴールデンウィークは大型連休の企業が多いため、レジャーへの出費は増えるかもしれないが、夜の飲食代などは差し控えられ人も減る。			
通信会社（企画担当）	・業界の競争は激しさを増すと予想され、今後ユーザーの流出がどこまで続くかわからないほどである。			
パチンコ店（店長）	・規制による人気機種の新機種の撤去などにより、大きな節目を迎える。			
美容室（経営者）	・パーマの需要がどんどん減っている。カラーも今のところは需要があるが、徐々に自分で済ます客が増えており、今後の需要は減少する。			
悪くなる	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険の改正の影響で、今後は現在の売上から3割減になる可能性もある。		
	住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇に伴い、住宅ローンなど長期の借入に対する不安があり、住宅の契約件数は今後減少傾向となる。		
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）	・飲食店などの取引先の売上が増加しており、広告出稿を積極的に行う動きがみられる。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・急激な伸びは期待できないものの、現状ベースの成長にブレーキがかかる要因はない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・放送、通信の市場は価格競争が激しく依然厳しいが、地上波デジタル化に向けて伝送路の広帯域化など設備投資が徐々に始まりつつあり、勝ち組、負け組の二極分化はあるものの全体では良い方向である。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・経営再建中の主力取引先の業績がだんだん回復してきているため、当社への発注量も徐々に増えていく。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・高付加価値商品の販売が上向いており、今後もこの傾向が続く。	
		建設業（総務担当）	・力をつけている企業が施設をどんどん改造しており、それに伴い受注も増加する。	
		輸送業（エリア担当）	・主要取引先である製造メーカーの景気が良く、また円安により引き続き輸出は伸びていく。	
		金融業（企画担当）	・金利が上昇傾向にあるため、今のうちに住宅購入を考える人も多く、不動産の動きは当面堅調である。	

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
		経営コンサルタント	・三重県でも商業地を中心に投資資金が流入している。工場地も県北部を中心に自動車関連が土地を物色しており、またゴルフ場などの大型物件の動きも出てきている。ただし、郊外の住宅地は依然として値下がりしている。
		会計事務所（社会保険労務士）	・建設関連企業では全体的に年末から売上が伸びている。また、設備投資を控えていた企業が今年に入って計画を決め、新たに発注する動きもある。メーカーの下請企業でもしばらくの間は受注が途切れしない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・自動車関連の好調が波及しており、今後も良い状況が続く。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・金融の量的緩和解除の影響は今後徐々に出てくるが、当面は好調が続く。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・包材や原材料、重油などの動燃費の価格上昇が続いているが、それを販売価格へ転嫁できない状況が依然として続いている。販売数量は伸びておらず、今後も企業収益は厳しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量ともに、今後も現在とあまり変わらない。
		化学工業（企画担当）	・当面の受注状況などから判断すると、今後も現在の状況が続く。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・米国市場を中心にしており、米国自動車メーカーの経営状況が改善しない限り、設備投資は活発化しない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕入先各社からの価格協力、価格改定などが一段落し、製品への価格転嫁も進み落ち着いてきたが、ここにきて高規格品の値上げが予定され、その上げ幅によってはまた一段と厳しい環境になり、販売量や売上の増加にはつながらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内向け主力製品はやや改善が見え始めているが、伸びは緩やかである。一方、他の製品で国内に大口案件が出てきており、今後伸びる可能性はある。
		輸送業（エリア担当）	・燃料用軽油価格の高止まりやタイヤの値上がり、運転手の労務時間の規制や環境対応等の影響を受けるため、厳しい経営環境が続く。
		輸送業（エリア担当）	・この半年間以上も荷物のトン単価は前年割れしており、今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（制作担当）	・企業の広告予算はほとんど増えておらず、今後も横ばいである。
		公認会計士	・金利の上昇や原材料価格の高騰に対する不安や金融機関の姿勢等が、中小企業の業績向上に歯止めをかけている。
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先の好不調が二極化する傾向にある。好調なところには競合他社からの売り込み攻勢が激しく、今後も一層の苦戦を強いられる。	
	鉄鋼業（経営者）	・資金繰りのため在庫整理を行う鋼材企業が出てきているため、価格競争は今後も激化する。	
	会計事務所（職員）	・金利の上昇と燃料等の経費増加が今後影響してくる。不動産貸付けも、金利が上昇すれば空室が増え、落ち込む。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる住宅着工件数がマイナス見込みである。	
	金属製品製造業（経営者）	・供給過剰の状況に変化は見られず、今後も引き続き価格競争が続く。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注額は4～6月にかけて大幅に落ち込む。	
雇用関連	良くなる	人材派遣業（経営企画）	・企業の業績回復に伴い、技術者派遣ニーズに衰えはみられない。
		職業安定所（管理部門担当）	・これまでの過度の人員削減によって基幹社員が不足しており、将来の健全な企業運営のための人材を採用する必要に迫られている企業も多く、正社員の求人も増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・業種を問わず求人数は増加している。正社員の求人も増加しており、登録者数が追いつかない状態である。今後も引き続き求人は増えていく。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造関係、卸小売、物流、金融などの業界の求人意欲は、今後更に一段と高まる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・依然としてスタッフ不足が続いており、求人に応じきれない状況が今後も続く。
人材派遣会社（社員）		・派遣のスタッフ不足の状態は今後も続く。	
人材派遣会社（営業担当）		・地場の住宅メーカーをはじめ積極的に人材採用を行っている企業が多く、今後も求人は増える。	

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
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の人員不足感が高まりつつあり、正社員雇用においても改善が期待できる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・雇用状態は安定している。新卒、中途採用の両方で高い伸びを示している。若年層の雇用が安定した伸びを示していることが大きく、今後も現状が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元企業の採用意欲が高まっていることに加え、前年の愛知万博、中部国際空港の反動が収まる6月ごろから良くなっていく。
		職業安定所（所長）	・企業の採用意欲、求職者の就職意欲ともおう盛であり、就職件数も前月より72名増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は6か月ぶりに増加したものの、新規求人数も増加傾向にあるため、有効求人倍率は前年7月から連続して上昇している。また、新規求職者のうちパート希望者は前年同月に比べて6か月連続で2けた台の減少となり、安定した雇用形態への転職を希望している人が増加している。このような傾向から、今後も雇用情勢は良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・技術者の人材が不足しており、今後もマッチングの状況は変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・現在以上に求人数が増えるとは考えにくく、今後は求人数は横ばいか減る可能性もある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・請負や派遣の受注は若干減少傾向であるが、満期の派遣社員を直接雇用するなど、正社員化の流れは拡大しつつある。全体的に見ると、労働者不足は解消されておらず、今後も現状が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加傾向にあるため今後は就職件数も増加すると考えられるが、有期の契約雇用など不安定な雇用も多く、賃金の上昇も期待できない。全体的に見ると、雇用の厳しさは変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・新年度を必要な人材が確保できないままスタートする企業も多く、深刻な人材不足は今後に影響を及ぼす。
	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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数は増加していないが、これからはBSEが解決に向かい、先行きは若干明るい。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・納入先からの情報では、5月の連休中の温泉地などの予約状況は前年を上回っている。
		百貨店（営業担当）	・春のファッショントレンドのカラーは白である。従来この色は洋服、雑貨品とも汚れやすいため敬遠され気味であったが、今年は活発な動きがみられる。今後、ファッションを楽しむみたいという、遊び心を持った人が更に増えていく。
		百貨店（営業担当）	・気温がまだ不安定なため、本来売れるべきアウター、ジャケットやコートなどの動きが良くない。しかし、3か月後は初夏物の最盛期であり、今年は高品質の商品を求める客が多く見受けられるため客単価は上昇する。
		スーパー（店長）	・春のベースアップが大きく影響するが、商品では上質がキーワードになり、単価は上昇する。
		衣料品専門店（経営者）	・一品単価、客単価共に上昇傾向にあり、買物の中身が従来一品だけからトータルファッションへと拡大の動きがみられる。
		家電量販店（経営者）	・エアコンの早期販売促進策を実施し、前年比倍増と大きな成果が上がった。企画次第では今後期待が持てる。
		自動車備品販売店（従業員）	・新卒者やシニア層の来店が目立つ。店舗としてもターゲットを絞り、積極的に提案することにより需要が喚起される。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・少子・高齢化が現実のものとなり、消費は横ばいもしくは減少傾向にある。しかし、一方では高品質商品の売上増により、単価は徐々に上昇していく。
	一般レストラン（スタッフ）	・ビジネス客、ファミリー客が少しずつ戻ってきている。景気上昇により人の動きが活発になり、来店につながる。また、長い景気の低迷で近隣の競合店が淘汰されたことから、現在営業中の店に客が戻りつつある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（スタッフ）	・4月以降の予約状況は5月を除いて前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数の増加が続いていること、婚礼宴会のハウスウェディングへのシフトが一段落したことなどにより、売上は前年を上回る。
		通信会社（役員）	・県内民放の地上デジタル放送開始が予定されており、デジタルテレビの購入が加速することから、ケーブルテレビの需要も確実に上向く。
		テーマパーク（職員）	・雪の影響も収まり、気候も穏やかになり、利用者数は回復に向かう。また、昨年は愛知万博の影響で厳しい状態となったが、今年は前年比ではプラスの効果となる。
		住宅販売会社（従業員）	・日銀の政策が変わり、金利が上昇すると予想されるため、その前に住宅を買おうとする客が多くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・豪雪の影響もあって客の動きは鈍かったものの、最近では住宅リフォームの照会件数が増加し、期待が持てる。
	変わらない	スーパー（副店長）	・3月下旬になっても低温の日が続き、春物の拡販にブレーキがかかっている。客はバーゲン時にならないと買わず、しかも必要量だけという傾向が長引く。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年比5%減少している。周囲の景気が良くなったせい、アルバイトに来てくれる人がいないことも影響しており、この状態は今後も続く。
		コンビニ（店長）	・これから金利が上がるため早めに住宅ローンを借りて家を建てるという話が来店客から聞かれるが、景気回復の実感はない。
		乗用車販売店（経営者）	・車は代替需要がほとんどであり、しかも小型化、低価格化の傾向が当分続く。売上が伸びて、利益が増えるまでにはまだ時間がかかる。
		乗用車販売店（総務担当）	・需要の多かった3月の反動で販売台数の水準は下がるものの、新型のRV車は引き続き堅調な売行きが期待できる。
		住関連専門店（店長）	・主力の新築、プライダル関連商品の伸び悩みが続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は例年並みである。
		観光型旅館（経営者）	・4月以降は団体を中心に予約数が前年比約10%増加しているが、宿泊単価は低下している。
		旅行代理店（従業員）	・4月の上海定期便の搭乗率が非常に悪く、4便が欠航の予定である。
		タクシー運転手	・これから観光シーズンに入り、人出が増える時期になるが、県が観光客誘致に力を入れているため、前年に比べて期待が持てる。タクシー台数は多いものの、若干ながら利用客に回復の兆しがある。
		タクシー運転手	・駅前に大型の居酒屋が相次いでオープンし、客の動きも活発であるが、電車などで帰る人が多く、タクシーの利用は少ない。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の販売は季節的に停滞するが、新機種の発売等で若干の明るさもある。
		住宅販売会社（総務担当）	・商業・住宅地の公示地価の下落率が縮小したとの報道があり、地価の下げ止まり感が見えてきたため今後に期待できる。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
スーパー（店長）	・6～7月には競合店の出店予定があり、今後ますます価格競争が激化する。		
乗用車販売店（営業担当）	・最大の需要期の3月でも来場者数があまり伸びず、先行きはあまり期待できない。		
悪くなる	商店街（代表者）	・昨年末からの天候不順の影響がまだ続いており、起爆剤がない限り、明るい方向が見えてこない。	
	スーパー（店長）	・年内に大手3店舗の出店予定があり、競争激化により苦戦する。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・弱電用部品メーカーからの情報では先行きは明るい。
		輸送業（配車担当）	・荷動きは以前より良くなっているため、今後、軽油が更に高騰しなければ、収益が改善される。

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
		通信業（営業担当）	・小規模企業から光IP電話の引き合いが多くなり、今まで買い控えしていた電話機などと合わせた提案要請が出始めている。今後、設備投資関連の消費が伸びていく。
		会計事務所（経営者）	・製造業の下請企業では単価は安いものの、仕事の量が確保されており、今後も多忙な状態が続く。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格は高止まりし、その確保も厳しいという環境がこれから半年間は続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の設備動向では少々弱含みとみられる面もあるが、全体として設備投資の意欲はおう盛である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・金利上昇、原油価格変動、為替動向など、いくつかの波を経て中・長期的には良くなるが、短期的には変化しない。
		建設業（総務担当）	・建設資材の値上げや下請業者の価格上乗せなどのコストアップ要因が見込まれ、採算面の悪化が更に懸念される。
		金融業（融資担当）	・足元の景気は確かに良くなっているが、金利の上昇懸念により企業の資金ニーズがどう変わるのか、先行きはまだ不透明である。
やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・産地としては、今後の安定受注を見込んでいるメーカーは一部であり、各社とも依然として先行きは厳しい。	
悪くなる	建設業（経営者）	・当社は3月後半にようやく平成18年度内工期の工事を数本受注できたが、第1四半期の完成工事は微々たるもので、とても固定費を賄える状況にはない。同業者では4月以降に着工の受注工事がゼロの会社も多くあり、倒産が多発する懸念がある。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の採用意欲はおう盛である。ただ、スキルの高い人材は更に減少傾向にあり、今後もアンマッチが続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先の求人ニーズに対して、人材の経験不足などで折り合いがつかない状態が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の求人意欲は高くなってきているが、採用につながらず、継続的な求人が目立つ。新規求人の大幅増加はまだ期待できない。
		職業安定所（職員）	・正規型求人の割合が高まらなると、本格的な景気回復につながらない。
		職業安定所（職員）	・団塊世代の退職の関係もあり、新規学卒求人は増加傾向にあるが、一般の新規求人に占める派遣、請負、パートなどの非正規型求人の割合は依然高めに推移している。
	やや悪くなる	-	-
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	その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）	・プロ野球の公式戦が始まり、フロンティア球団の試合が行われるほか、4月には人気球団の試合が開催される。さらに、ワールド・ベースボール・クラシックで日本が初代チャンピオンに輝き、野球人気が高まったことで来場者が増加する。
		その他住宅 [ 情報誌 ]（編集者）	・不動産価格の上昇や金利の先高感に加えて、マンションの大規模化が更に進んで魅力的な商品が供給されるため、新築マンションの売行きは当分好調に推移する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・売上が2月に比べて極端に悪い週がなく、安定してきている。
		商店街（代表者）	・客の購買意欲が高まってきており、新しい商品に対しても興味を持っている客が増えている。
		一般小売店 [ 酒 ]（経営者）	・今は勢いがあるので4、5月は伸びるものの、6月のサッカーワールドカップで集客力が低下するため、悪い影響が出る。
		一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）	・最近の不順な気候を考えると楽観視はできないものの、金利や景気の上向きに関する報道などをみると、先行きは明るい。
		百貨店（売場主任）	・旅行者が土産だけでなく自分の買物も増やし始めたほか、外国からの裕福そうな旅行者も増えてきているなど、これまでの体験型消費に加えて商品の購入も増えてきた。

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
		百貨店（売場主任）	・今の高額品の動きが急に冷え込むことは考えにくいほか、大阪地区でもようやく上向きの兆しがみえてきているので、今後は来客数が増加する。
		百貨店（経理担当）	・少額ながらベースアップの話題があるなど、雇用情勢の改善で所得が増加することから、消費が伸びる。
		百貨店（統括）	・サッカーワールドカップが開催される影響で明るい雰囲気になり、消費の増加につながる。
		スーパー（店長）	・労働力不足や企業業績の回復による賃金の上昇効果が部分的に消費を押し上げる。ただ、生活必需品は依然として単価下落が続いているなど、スーパー業界には厳しさが残る。一方、高機能商品や健康関連は今後の消費を押し上げる。
		スーパー（経理担当）	・売上は堅調に推移するが、一方で競合店の出店も相変わらず続いていることから、景気全体と同じペースでの改善は難しい。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・欲しい物や必要な物は、高額でも購入されるようになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・仕事の量が増え、新車の予約などが増えている。
		住関連専門店（経営者）	・商店街への来客は一般客を中心に回復してきているので、今後は業務用の客も増加していく。
		高級レストラン（支配人）	・桜のシーズンとはいえ来客数が増えているほか、過去に大きな落ち込みもなく来ていることから、先行きへの期待は大きい。
		観光型旅館（経営者）	・単価の回復傾向がみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・会議や宴会では、先行予約が順調に入っており好調である。一方、宿泊は大きな団体客の予約が入る時期ではないが、今後も出張ビジネス客の利用が伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約状況を見ると期待が持てる。季節柄、団体利用などが増加する傾向にあるので、収支と来客数の両面で良くなる。
		旅行代理店（店長）	・ゴールデンウィークの曜日配列が良いほか、客はお金をためており、利用時期を見計らっている。また、最近は家族、グループでの国内及び海外旅行の動きが活発になっている。
		タクシー運転手	・営業収入が前年比で6か月連続増加しているほか、客の乗車機会が増加している。
		通信会社（社員）	・サッカーワールドカップの開幕前であり、ケーブルテレビへの加入者も増加してくる。さらに、新サービスが好調な広がりを見せつつあるので、加入申込者数は今後増加する。
		遊園地（経営者）	・春のイベントを色々と企画しているので、先行きは良くなる。
		ゴルフ場（経営者）	・今までは料金の値下げばかりを行っていたが、この3月から一部値上げを行った。しかし、客の反応はさほど悪くなく、予約状況は昨年に比べてプラスで推移している。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・企業業績は各業種で好調であることから、今後も保険販売件数は堅調に推移する。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・次世代型店舗の出店が続くため、先行きは良くなる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅ローン金利が上がるとの予測が広がっており、相当数の駆け込み需要が発生する。例年、展示場への来場組数はゴールデンウィークの時期が一番多いが、今年は昨年以上に多くなる。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・知事選挙などのトピックスはあるものの、全体的な需要増につながる動きが少ない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・季節が良くなると行楽にお金が使われる。時の記念日に合わせて各社が新製品を出すという話もあるが、新製品が必ずヒットするわけではないほか、電波時計の需要も一巡して落ち着いてきた感がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・3月の売上が数か月ぶりに減少したように、ここ数か月は小さな波があることから、春物衣料が伸び悩んだ後は、夏物衣料の売行きが好調となる。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	・12～2月の売上前年比を上位5店舗で平均してみると関西は93.2%であった。歳暮期のギフト商戦が不調に終わった後、2月ごろから盛り返してきているが、依然として安定した状態とはなりにくい。

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
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・これからゴールデンウィークへ向けて上昇傾向となるかどうかは非常に不透明である。神戸空港が開港した割には、客を引き寄せる要素が乏しい。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・気温が不安定なので、春物から夏物へ順調にシフトするかどうかは分からない。
		一般小売店〔コーヒー〕 (営業担当)	・大型店舗の新規出店が相次いでおり集客が望めるものの、個人経営のフランチャイズ店舗の閉店も数件あるなど、状況は依然として厳しい。
		百貨店(売場主任)	・2年目になるクールビズなど、夏物素材は活発に動きそうであるが、特選ブランドの売上の減少傾向は今後も続く。
		百貨店(売場主任)	・春物衣料は好調に推移しており、購買意欲自体は高まってきているが、百貨店への来店数は伸び悩んでいる。
		百貨店(売場主任)	・改装効果もあり大きなマイナス要因はない。ただ、客が価格よりも商品の中身を重視する傾向がますます強まっている。したがって、新しい魅力のある商品が出て来ない限り大きく伸びることはない。
		百貨店(売場主任)	・ギフトについてはこの先も伸びる要素がないことから、今後も厳しい。
		百貨店(営業担当)	・客の買物に対するし好がはっきりしてきているため、提案型の販売が難しくなっている。
		百貨店(サービス担当)	・30歳前後の女性を中心に購入価格が上がっている。特に、ハンドバッグや靴、化粧品、アクセサリなど、高級ブランドや新ブランドへの関心が高いことから、今期に導入するショップは好調に推移していく。また、リラクゼーションサロンへの関心も高く、固定客化が進んでいる。
		百貨店(売場担当)	・近年、売場改装効果が長続きしない傾向にある。
		スーパー(経営者)	・競合店が多い状況がこのまま続くため、広告などによる価格競争は今後も続く。
		スーパー(経営者)	・価格のみで比較される全国ブランド品を中心に、オーバーストア状況でデフレ傾向はまだ続いている。買上頻度の高い農産物も、一時的な供給不足が解消されると、前年の単価をすぐに割る傾向が続いている。よほど商品やサービスの差別化を図らなければデフレ傾向は解消されない。
		スーパー(店長)	・冬物が厳冬の影響で活発であったように、夏物も天気、気温に大きく左右される。いずれにしても今の状況が続く。
		スーパー(開発担当)	・日銀の量的緩和解除により、預金、貸付金共に金利が上昇することが見込まれているが、それに対する消費者の反応に今後は大きく左右される。
		コンビニ(経営者)	・来客数については変化がない。また、他業態や同業他社にないような商品が出てこない限り客単価も上昇しない。
		コンビニ(経営者)	・オフィス向けの新しい健康グッズを販売するため、先行きは良くなる。
		コンビニ(店長)	・来客数、客単価共に改善傾向にはあるが、他チェーンによる近隣への出店が増加し、売上全体では伸び悩みが続いている。
		衣料品専門店(経営者)	・春物の販売開始が例年より遅れていたが、3月に入って寒さが戻ったので、これからの天候次第では春物の売行きに多くの期待はかけられない。
		家電量販店(企画担当)	・デジタル関連商品には期待できるが、白物商品の伸びが悪い。この時期は映像商品の売行きにかかっている。
		乗用車販売店(営業担当)	・客の車を選ぶ目は厳しくなっているが、購入から10年以上経過した車が非常に多いため、買い替え需要はまだ残っている。
		乗用車販売店(営業担当)	・オリジナルの買い得車を出して他社との差別化を図っているが、ユーザーの反応はあまり良くない。また、売れ筋の車種の納期が長すぎて、他社や他メーカーに需要が流れるケースもある。
		その他専門店〔宝石〕 (経営者)	・先月に続き大きく収益が伸びている。売上は対前年比で60%の増加、利益は40%の増加で、買取り、下取りを活用したビジネスがようやく浸透してきた。
		一般レストラン(スタッフ)	・今のところは来客数に大きな減少傾向がみられないことから、今後2、3か月は大きな変動はない。

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		
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、春休みの個人客と4月以降のアジアからの団体客の入込が良いほか、5月も大型コンベンションに絡む予約が入っており好調である。一方、婚礼は前年よりかなり予約数が減っているほか、一般宴会に関しても企業宴会の予約数が激減しており、大変厳しい状況である。		
		都市型ホテル（役員）	・宿泊は、昨年5月にアパレル関係の大型団体があったため今年は横ばいとなる。宴会とレストランは来客数の増加が続いており、今後も回復傾向が続く。		
		旅行代理店（広報担当）	・6月は夏休みの旅行の申込時期であるが、旅行動向のアンケートの結果でも夏休みも旅行に行きたいという客が増えている。		
		タクシー運転手	・週の後半にかけて客の動きが徐々に良くなっているが、この状態がいつまで続くかは分からない。		
		タクシー会社（経営者）	・繁華街の飲食店街ではスーツ姿の客がみられるようになってきたが、最終的にタクシーを利用するまでにはもう少し時間がかかる。		
		通信会社（経営者）	・盛り上がるはずの期末に大きな需要がなかったため、春に若干の市場の動きがあるものの、この秋に予定されているナンバーポータビリティの導入を前に買い控えが起こる。		
		観光名所（経理担当）	・1、2月と例年よりかなり寒い日が続き、来客数も落ち込んだが、3月はようやく暖かい日々に恵まれた。当地が大河ドラマの舞台となっている効果もあって来客数が増え、それに比例して売上も伸びた。4、5月も天候に恵まれれば、売上はかなり良くなる。		
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・恒例の催事はもちろん、新規の催事もあるなど確実な予約が順調に入っている。		
		住宅販売会社（経営者）	・今年になって集客状況が悪い。新聞折り込みチラシやテレビ、住宅情報誌などで広告を行っているが、反響が悪すぎる。		
		住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇と日銀による不動産向け融資への監視強化により、地価動向の先行きは不透明である。		
		住宅販売会社（従業員）	・地価上昇など不動産市場を取り巻く環境は好転している。その一方、顧客マインドは現状と変わっていないのにもかかわらず、販売価格は高くなる傾向がある。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・商店街の動向調査を行ったが、商圏人口は増加しているものの来客数が減少している。インターネット販売などでカバーしているが厳しい状況である。
				スーパー（店長）	・今後更に競合店の出店計画があり、シェアの奪い合いになる。
				衣料品専門店（経営者）	・金利の上昇や増税などにより家計が苦しくなり、ミセス層では買い控えが起こる。
観光型旅館（経営者）	・昨年と比べて今年は予約の動きが遅い。				
企業 動向 関連	良くなる	金融業（営業担当）	・今後2、3か月は、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の伸び悩みや減少傾向が続く。一方、建機部品製造業やガラス容器卸売業、菓子小売業などの幅広い業種で売上増加が今後も続く。		
		広告代理店（営業担当）	・ゴールデンウィークに向けての販売企画が進行していることから、先行きは良くなる。		
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・請負事業は単価の引下げにより採算が合わなくなってきたが、販売面では商品によって在庫切れが起こるほど好調である。		
		金属製品製造業（経営者）	・スタンダードな商品の需要が徐々に減少して、高付加価値品が主流になる。		
		一般機械器具製造業（経営者）	・既に前年を上回る受注が決定しており、更に注文が入る見込みもある。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・今後為替相場が安定するという条件はあるが、高付加価値製品を製造している企業は良くなる。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・サッカーワールドカップの開催がボーナス商戦にプラスに働き、これまで好調の薄型テレビやハイビジョンレコーダーなどのAV関連商品の荷動きが一層活発になる。		
		建設業（経営者）	・自社の受注も堅調に推移しているが、同業他社や取引先の受注状況も堅調である。		



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	
		建設業（営業担当）	・デベロッパーだけでなく、製造業でも設備投資意欲の増加を感じるようになってきた。	
		金融業（支店長）	・今後、運送業においては、販売価格の改定によって状況はある程度改善する。	
		不動産業（営業担当）	・土地の値段や賃料が神戸市中央区から東方面は下げ止まってきたことから、将来的には賃料が上昇する。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・インターネットや携帯電話などのIT産業に押され、読者数の伸びは今一つであるが、折り込み広告の件数が増えているので収益は伸びている。	
		広告代理店（営業担当）	・4月以降の予算が上方修正されているスポンサーが目立つ。	
		広告代理店（営業担当）	・4月以降の広告予算は、各社とも若干であるが増加している。	
		コピーサービス業（従業員）	・量的緩和解除後の金利上昇やゼロ金利政策解除を控えて、ハウスメーカーなどの住宅販売業界で駆け込み需要が発生することから、今後ますますチラシなどの印刷物が増える。	
		変わらない	食料品製造業（経理担当）	・砂糖などの原材料価格が高止まりしていることから、売上、利益共に改善しない。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・紙の原紙価格が上がることから製品価格へ転嫁することになるが、顧客が強く抵抗すれば収益が圧迫される。今回の原紙価格の値上げは理由がはっきりしないことから、顧客の抵抗も強い。
			化学工業（経営者）	・荷動きが良くなってきているが、それと同時に原材料の値上げがあった。再三の値上げに対して、得意先がどこまで応じてくれるかが懸念される。
電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅照明プラン獲得件数は昨年並みであるほか、店舗やその他のほかの施設においても目立った動きはみられない。			
建設業（経営者）	・都心の一部では好調であるが、建設業は官庁工事の縮小や民間工事の価格競争などでこれからも厳しい状況が続く。			
輸送業（営業担当）	・燃料の価格が不安定であり、利益につながる仕事の予定もない。			
不動産業（経営者）	・交通アクセスや環境条件などの比較的良好な住宅用地のほか、工業用地に対する需要がおう盛であり、価格も上昇傾向にある。			
経営コンサルタント	・得意先の状況が大きく好転する材料はみられないものの、悪い材料もみられないので、先行きは緩やかではあるが上昇傾向となる。			
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・最近は量販店やホームセンターが次々とオープンしているため、一般の金物屋では売上の減少が続いている。			
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）		・消費者向け催事の不振の影響が長引くほか、消費者の間には販売方法への不信感も広がっているため、これから夏向けの本番であるが出足は鈍い。一方、浴衣は例年通りの売上が達成される。	
	繊維工業（団体職員）	・タオル業界では輸入品への需要が増加している。国産品の利用に関する提案依頼も一部にはあるが、需要につながっていない。今後、低価格品への需要増加が輸入の増加を招く懸念がある。		
	輸送業（営業所長）	・新年度に入り荷動きが落ち着く。関西国際空港での国際貨物の仕事も輸出は好調ではあるが、輸入貨物に関してはばらつきがあり、前年度を下回ることも多い。		
悪くなる	繊維工業（総務担当）	・販売先が中国での直接調達を始めたために、今後当社からの調達量が更に減少する。		
雇用関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告については、年度が替わっても微増が続く様子である。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸びが落ち着いていたが、2月には上昇率が回復したほか、新規求職者数の伸び率が低下していることから、やや良くなっている。しかし、まだ新規求職者数の伸びには落ち着きがみられない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が44か月連続で増加しているなど、事業所の求人意欲は衰えていない。一方、パートや派遣などの非正規型求人は充足しにくくなっており、条件の変更や正社員への切替えなどの動きがみられる。	

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
		職業安定所（職員）	・求人企業のなかには、昨年と同条件で求人を行っても全く人が来ないケースが増えている。求職者数の減少と共に求人条件の見直しを提案しており、その結果賃金が上昇する傾向もみられる。
		職業安定所（職員）	・有効求人数は増加傾向が続き、求職者のなかにはより良い条件での転職を求めて来所する在職者もみられる。また、雇用保険受給者人員は平成14年8月以降、対前年同月比で42か月連続して減少している。
		職業安定所（職員）	・景気回復に伴って来春の卒業生の採用が大幅に増えると報じられているが、中小企業が多い当所管内では、その動きは顕著ではない。さらに、大都市と同じ市場であるため企業は新卒確保に苦労しており、雇用市場は売手市場になってきている。この状況は今後も続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2007年3月の卒業生を対象とした会社説明会や選考が本格的にスタートした。特に、理系については採用情報の発信だけでなく、教員に対して積極的にアピールを行い、優秀な学生の確保を目指している企業が多い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・金融、証券関係では積極的に採用が行われているが、製造、サービス業に関しては落ち着きをみせている。ただ、全体として需要も多く、値段も高くなってきているので良い状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・年度替わりの事務作業に関する派遣依頼は多いが、一時的な業務に過ぎず、各企業とも正社員の採用を多く行っているため、しばらくは需要の減少が起こる。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新聞広告などの紙媒体の求人広告は、インターネットや無料情報誌に客を取られて、ますます苦しくなってきた。	

#### 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	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・新しい会社設立が行なわれるなど、今までは安価な印鑑を求めていた客が多かったが、最近はカラフルな印鑑を購入する客も多くなり、客にも少し余裕がでてきたようだ。
		百貨店（営業担当）	・昨年のクールビズ以降、紳士服をはじめ、衣料品が順調に売れており、今後も消費は回復する。
		スーパー（店長）	・全般的に少しずつではあるが、良くなってきている。この傾向は今後も続いていく。
		スーパー（店長）	・少しグレードの高い商品が動き始め、これから先2～3か月は客単価がアップする。
		スーパー（店長）	・1人当たりの買上点数も増えており、客単価自体も上昇している。また、福山駅周辺の開発工事も順調に進んでおり、このまま来客数が増加する。
		コンビニ（エリア担当）	・相変わらず、来客数・客単価は変化していないが、以前に比べて販売数が少し増加しており、この傾向が続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・全体的に高額商品が良く売れ、動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	・高単価なものが売れ出している。
		家電量販店（店長）	・景気はほとんど変わらないなかでも、12月のデジタル放送の開始に向けて、AVに期待している。また、客の省エネへの高い関心が好材料である。
		家電量販店（店長）	・テレビは、今後も引き続き好調を維持する。
		家電量販店（店長）	・いよいよデジタル放送開始に向けて、薄型テレビへの買い替え等が見込まれる。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップ、地上デジタル放送も本格化するのでその需要がある。
		乗用車販売店（経営者）	・来場客との商談でも、内容的に良い感触が得られている。春とともに、明るい話題が多くなっている。
		乗用車販売店（店長）	・3月の販売の推移は、月末に失速するのが常であるが、今月は安定していたのでこの傾向が続く。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・6月からワールドカップもあり、サッカー関連の商品の動きが良くなりそうなので、今よりは若干景気が良くなる。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・これから世界的なベストセラーの続編があるので売上増が期待できる。		

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
		その他小売（営業担当）	・ 出控えがなくなり、消費意欲が向上するので、今の良い状況で推移する。
		一般レストラン（店長）	・ 客数こそ安定的に推移しているが、客単価がアップしておりその状況で増益になる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊単価も上がるし、ゴールデンウィークの予約も前年よりも良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ ゴールデンウィークの予約がますますで、それ以外でも土曜日の宿泊が多くなっている。
		都市型ホテル（総務担当）	・ 4月以降の一般宴会の受注件数及び宿泊における予約件数は、既に前年を上回っている。総じてみると、緩やかながらも景気回復基調にある。
		旅行代理店（経営者）	・ 今まで旅行に行っていなかったところからの発注がある。年度末に利益がでたので、旅行を計画するという声が聞こえてくる。
		タクシー運転手	・ 3、4月は例年通り、歓送迎会・入学式等、忙しい時期であるが、前年比100%以上を大きく上回り希望が持てる。また3か月先も、乗客の会話で仕事が忙しいという話がよく聞かれ、笑顔も多く、確実に上向いていく。
		タクシー運転手	・ 観光の予約等で若干の動きがある。ただし、これが継続性があるかどうか不明である。しかしながら、乗客の単価、乗車距離にも伸びがみられ、昨年およびこの2～3か月と比べて、はっきりとした動きがでてきている。
		通信会社（販売企画担当）	・ 新商品の投入で市場が活性化され、販売量が伸びる。
		テーマパーク（業務担当）	・ 大規模イベントを控え、暖くなるにつれて問い合わせ等も増加してきている。
		美容室（経営者）	・ 売上は良い方に向いており、単価を上げる企画次第で更に良くなる。
		設計事務所（経営者）	・ 建築関係の社会的問題もやっと落ち着き始めて、民間の動きが予想されるので、仕事量も今後少し期待できる。
		住宅販売会社（販売担当）	・ 金利の先高感で、販売は上昇傾向にある。
変わらない		商店街（代表者）	・ 商店街の店舗が一店、今月末で閉鎖の予定である。その後の入店は未定であり、商店街がますますシャッター通り化する傾向が続く。
		商店街（代表者）	・ また大型量販店が1社出店するうわさがあり、これでは、商店街が伸びる余地がない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・ 市町村合併も合併までは期待感もあったが、合併後は地方自治体による経費節約にとどまらず、学校の統合等、全般的な公的部門の縮小が続く、地域の状況はいよいよ良くなく、売上にも悪影響がある。
		百貨店（販売促進担当）	・ ヤングゾーンの動きは、パンツ丈の変化、白の人気等、春ファッションのトレンドが明確なため、動きは堅調である。しかし、分母の大きなミセスゾーンの回復がみられない限り、全体的な消費の上昇にはつながらない。靴、バッグ、セーター等のアイテムで低価格商品の品そろえ拡大を図っていくしかない。
		百貨店（電算担当）	・ 婦人、紳士衣料品とも改装効果があり、順調な売上を維持しているが、その他商品は前年確保するのに精一杯である。催事をいろいろやっているが、来店数が毎月減少しておりこの傾向が続く。
		百貨店（売場担当）	・ 地方の駅前立地としての地盤沈下は、相変わらず進んでおり、集客も依然として大変厳しいものがある。外販等による増収と相殺される形で、全体的には今と変わらない状況がもうしばらく続く。
		百貨店（購買担当）	・ ヤングゾーンについては、トレンド商品が当たっているということもあり、気温がこのまま上昇すれば昨年同様、かなりの売上が期待できる。ただしミセスについては、トレンド色もなく、これから春のクリアランスセールをねらった客が増え、プロパー商品・高額商品の売上は期待薄である。
		百貨店（販売担当）	・ リモデル効果により、前年割れは考えられないが、既存ブランドの低迷が若干目立ってきている。予算はクリアできると思うが、市場全体として、好調だとは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・行楽シーズンを迎え、各社とも特に週末の客の来店アップ目的の各種イベント強化等で客の奪い合いになり、客の買い回りによる客単価の低下は続く。
		スーパー（店長）	・食品については、単価ダウンが大きな要素となっている。客の目も厳しく、競争も激化しているため、単価が急に回復はしない。
		スーパー（総務担当）	・商品単価が下がったまま、また買い上げ点数も下がったままで、良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（管理担当）	・近隣競合店の閉店の影響がある一部店舗はしばらく売上が良いと思うが、その他に購買が上がる要因が見つからない。
		スーパー（販売担当）	・今は農家からの購入もあるが、2～3か月先は、畑に野菜もできてくる。しかし今の傾向からみてあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店の売上は少しずつ回復傾向にあると思われるが、大手スーパーの閉店もあり、かなり影響を受けると思われる。この引継ぎ先が決まるまでは消費そのものが沈滞し、あまり良くない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店等、近隣の環境は変化していないのに、売上は引き続き減少している状態である。今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・テレビ・新聞ともに、景気回復と言われているが、実感はない。毎月の来客数・単価等に安定感がなく、先行きがみえない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・消費意欲は高まっているが、まだまだ必要なものしか購入しないという慎重な客が多く見られる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・近隣に大型チェーン店がオープンし、土日の集客がファミリー層を含め、若干減少しているが、他にない商品を求める客もまだまだ多く、そういった点で伸びてきている。
		家電量販店（予算担当）	・当地では10月から、地上デジタル放送が開始され、本放送へ向けて消費者の興味はますます高まっていく。したがって年間需要のピークである12月へ向けて拡大は期待できるが、この1年の傾向からすると、月ごとの変動は間違いなくあり、今月の好調は来月以降、やや落ちつく。
		乗用車販売店（営業担当）	・厳しい販売環境は、依然として続いているなかで、3月よりメーカー販売車種を全車種取扱うこととなり、かなりの期待を持ったが、現状上乗せ効果は現れておらず、この傾向は続く。
		乗用車販売店（サービス担当）	・来客数の減少の回復が見込めない。既納先からの代替需要も少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	・この基調は変わらないと考えている。客の来店推移及び購買状況からみて、現状の若干上向き状態が続く。
		住関連専門店（広告企画担当）	・良い家具をきちんと買える層が、はっきり分かれてきている。当然、全体のパイは小さくなるので、トータルで、良いとは言えない。
		高級レストラン（スタッフ）	・婚礼については、4月は多少入っているが、その先は厳しい状況である。一般宴会についても、4月はまずまずであるが、それ以降は全く予測がつかない状況である。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・改装により大きく伸びている店舗もあり、緩やかな上昇傾向は変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	・地元経済は依然厳しい状況は続くものの都市部からのビジネス客は回復傾向にあり、客室部門の予想は前年を上回っている。料理飲料部門においても宴会、レストランともに前年を上回る予約状況で推移している。
		都市型ホテル（従業員）	・都心あるいは大企業においては景気回復が言われているが、地方において、家計にホテルで外食するほどの余裕が生まれるのはまだまだの状況が続く。
		タクシー運転手	・先月の新聞記事を見ても、鳥取県は、残念ながら先行きが良いという判断材料がない状態で、乗客の言動からもこれは強く感じられる。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、その日の売上は、長距離客に当たるか当たらないかで、ある程度決まる日々が続いており、また増車の影響でその割合はますます減少している。一日の乗車回数自体はあまり変わっていないが、このような状況が続く限り良くならない。
		通信会社（社員）	・年度末から年度初めにかけて売上量の増加がみられるが、その先が不透明である。

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
		通信会社（企画担当）	・「やや良い」という状態で、変わらない。単価的に更に下がる方向にはみえないのと、IT需要自体は変わらず高まってきている。
		通信会社（通信事業担当）	・引越しシーズンに入り、例年より解約の件数が増えている。月が変わり4月に入ると転入があるが、どこまで回復できるかは予想が立たない。
		テーマパーク（財務担当）	・現在の状況を大きく変える要素が見当たらないので、しばらくは低調のまま推移する。
		テーマパーク（広報担当）	・昨年度より経費を大幅に落としている。減収はまぬがれないが、利益はできるかもしれない。
		設計事務所（経営者）	・我々中小企業の建築設計関係では、仕事量はやや増加傾向にあるものの、単価が非常に低い状態で、人件費増を伴う採算的に厳しい仕事の繰り返しである。今後も大きな仕事でてくる気配もなく、先行き不安な状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・来場客数、購買意欲ともに若干回復してきているが、受注までの反映にはまだまだの状況にある。
		住宅販売会社（経理担当）	・土地価格の下げ止まりや金利の先高感により、消費者の購入意欲の高まりが期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街には、空き店舗が増えている。マイナスの相乗効果という点で、今後いよいよ厳しくなる。
		スーパー（店長）	・前年比客数減のうえ、先月当店から1キロくらいの所に競合店がオープンし、オーバーストア状態である。チラシの打ち合いを含め、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・身の回りでは、景気が回復しそうな気配は全くない。客数も客単価も大幅にダウンしているため、売上で見れば、前年割れを起こしている。必要なもの、緊急性のあるもののみコンビニを利用し、その他は単価の安いスーパー・ドラッグストアに流れている。今後も使い分けが更に進んでいく。
		乗用車販売店（販売担当）	・4月以降、新型車の発売予定もなく、地域内の多くの業種で不況感が強く、今後一層買い控えが強まり、新車の販売台数がますます減少する。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・金・プラチナの価格上昇で、品物の価格も上昇しており手が出しにくくなる。
		設計事務所（経営者）	・4月以降の受注見込みがたたない。
	企業動向関連	悪くなる	
良くなる		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・当月は決算月ということもあり受注量そのものについては、ピークを迎えるが、今後2～3か月先についても新製品効果は持続する。
やや良くなる		鉄鋼業（総務担当）	・中国鉄鋼メーカーなどの供給過剰により在庫調整が続いていた汎用品について、ユーザーの在庫調整が進展してきている傾向がでてきているため、引き合いは回復の兆しを見せ始めている。
		建設業（営業担当）	・各業種の担当者の話に、設備投資の計画が実施に移る傾向がみられた。
		輸送業（統括）	・4月以降の新規業務の確定件数が徐々に増加してきている。
		通信業（社員）	・光電話が低価格になっていることと、提供エリアが拡大していることから、今後も需要の増加が期待できる。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速懸念は払しょくできないが、総じて世界経済は堅調に推移すると予想され、輸出の好調がけん引役となり、増収傾向が当面続くこと期待される。
		金融業（営業担当）	・基本的には良くなっていると思われる。特に運送業においては荷動きに活発さがみられる。ただし、受注価格、ガソリン代等の高騰で収益は若干厳しい見通しである。
		会計事務所（職員）	・今年の確定申告では、ここ数年来低調だった不動産の譲渡所得の申告が増加していたため、これからも良くなる。
変わらない		化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等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）	・現在の大口案件は4月上旬で完了するが、引き続き次の大口案件の生産が控えており、今後2か月程度は現在の残業などを前提とした生産体制が続く見込みである。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・在庫調整局面がない限り、増産傾向が続く。

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	
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は現状通り好調に推移していくと予想される。原油や非鉄相場の高止まりにより、化成品や銅等の値上げが予想される。輸送費も上昇懸念がぬぐえず、それらが収益を圧迫する要因になる可能性がある。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・伸び悩んでいた、海外向けの自社製品の売上が回復してきた。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・これからも受注が確保できる見込みにある。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・現在の好調推移は変わらない。自動車・鉄道とも国内・欧米受注高止まりを予想している。携帯関連は春モデルが一段落する予想も、エアコンの受注が始まってきており、全体的には好調のまま推移する。	
		建設業（経営者）	・最近発表された公示価格ではこの地域も5～6%のダウンである。下落が止まらない限り、我々建設不動産関連は動きが少なく、公共工事も少なければ民間も悪いまま推移する。	
		通信業（営業企画担当）	・情報通信業界ではここ最近新たな参入・買収などの大きな変化が起こっており、一時下げ止まり傾向にあったサービス単価も、再び値下げ競争による低下方向となることは避けられず、従来のような収益維持はますます望み難くなってきた。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・数量的には若干増加しているが、設備がオーバーフロー状態で、なかなか次の仕事を受け入れる態勢ができていないので、難しい状態が続く。	
		食料品製造業（総務担当）	・先日、各スーパーの春先の陳列替えが終了したが、魚肉練り製品の売場は徐々に狭まってきている。同じ練り製品でも、冷凍食品はそこそこの売上を維持しているようだが、消費者が購入後、手を加えるような生食品の取扱は一段と厳しさを増してきている。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・引き続き、受注量、生産高ともに、横ばいの状況が続いているが、原材料等の購入価格は高止まりのままであり、受注価格は流動的であることに加え、春の賃金改定を控え、先行きの不安要因が多く、厳しさの増大する可能性が大である。	
		広告代理店（営業担当）	・金融緩和が終わり、企業ではいずれは上昇するであろう金利に備え防衛の構えである。田舎は特にその傾向が強い。	
	雇用関連	悪くなる	-	-
		良くなる	学校[大学]（就職担当）	・各企業まんべんなく、とりわけ、製造業・銀行業等に採用意欲がある。若年層への採用が活発化することで、若年層を含めた個人消費も伸びるのではないかと推測され、それが景気回復にも寄与する。
		やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣社員から正社員へ切替えの動きがある一方、引き続き派遣社員を求める動きも強く、企業の人材採用意欲は高い。
			人材派遣会社（担当者）	・求人数の伸びが著しい。求職者数は職種にもよるが、かなり減少している。
求人情報誌製作会社（支社長）			・求人数の動きからみると、やや良くなる。	
求人情報誌製作会社（担当者）			・企業の採用に対する意欲が依然として高い。	
民間職業紹介機関（職員）			・本格的な金利上昇前の設備投資 人材採用増大 ますますの人手不足、という循環が現れる。	
民間職業紹介機関（職員）			・地場大手IT企業からの求人数を今までの倍に変更する旨の求人依頼があった。	
学校[短期大学]（就職担当）			・地域周辺企業の中には、すでに次年度の採用活動を始めた事業所も多くあり、特に製造業を中心に求人の需要が高まっている。こうした職種の求人に関しては、新年度早々から求人依頼がある。	
変わらない		職業安定所（職員）	・年度末を控えて、事業縮小による大量解雇が数件発生するなど、大半を中小企業で占める管内の状況は厳しいままである。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるが、新規求職者も増加すると見込まれ、上昇していた求人倍率も低下する。	
		職業安定所（職員）	・求人数は落ちついた状況であり、今後、極端な増減はない。	

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
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人数は増加しているものの、今後しばらくは大口求人が派遣・パート中心で、求人数そのものが大きく変動する要因が見当たらない。また、減少し続けてきた有効求職者数が3年6か月ぶりに増加するなど懸念材料もある。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中堅どころはかなり良くなっているようだが、地場中小企業の厳しさに変化はないか、やや悪くなる可能性もある。
	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）	・4月から大河ドラマの記念博が中心商店街の近くで行われることもあり、かなりの観光客を含めて、県外からの来客数が見込める。イベントのおかげで、商店街もにぎわう。
		百貨店（営業担当）	・3月冷え込んだにもかかわらず、個人の買物単価、数量が拡大しているので、今後もっと改善する。
		百貨店（売場担当）	・紳士衣料ではクールビズ効果が期待でき、雑貨では舶来時計を中心に売上が上昇してきている。
		コンビニ（エリア担当）	・大都市のコンビニエンスストアにおいて消費が回復している兆候がみられるので、地方都市のコンビニエンスストアも2、3か月後には回復すると期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車発表での来客数増加など動きは良くなっているの で、今後の販売に期待している。
		都市型ホテル（経営者）	・大河ドラマの記念博を4月から来年の1月まで行うので、 これによる宿泊客の増加が見込める。
		旅行代理店（従業員）	・団塊といわれる層も退職し始め、シルバー層を中心に旅行 ニーズは高まってくる。企業の社内旅行もやや戻ってきており 団体旅行も期待できる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約が順調に入っている。
		美容室（経営者）	・大手企業のベア、株価、金利等の上昇により、緩やかでは あるが、地方も景気回復に移行していく。
		設計事務所（所長）	・単身者用のマンションで、ゆとりのある広めのプランが求 められるようになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇から駆け込み需要が伸び、2、3か月後に受注 できる流れになる。
	変わらない	商店街（代表者）	・物余りのなか買物をしない状況である。
		商店街（代表者）	・人口増加のない状況で、消費者には都会志向があり、新し い施設に流れる。限られたパイの中の循環に過ぎないため、 お互いが疲弊していく。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・ゼロ金利、量的緩和解除で景気は良くなっているようだが 実感はない。我々中小企業は金利が上昇すると逆にデメリット になり、少し心配である。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・金額ベースでの前年比がクリア出来れば良い流れが展望 出来るが、まだその段階には達していない。
		スーパー（店長）	・季節商品も特段の動きがなく、また最近ではヒット商品もな いので、この先良くなる要素がない。
		スーパー（財務担当）	・他県からの新規出店が続き競争が激しくなっている中、ま た大型ショッピングセンターの出店が具体化し、厳しい状況 が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・中心商店街の来客数の減少が続いている。路面店のマイナ スを百貨店などのインショップがカバーするこれまでの状態 が今後も続く。
		家電量販店（営業担当）	・売れる商品が変わる時期でもあり、多少の期待感はある が、来客数が悪くなっているのので、回復に多少時間が掛か る。
	乗用車販売店（従業員）	・景気が少し良くなりかけたと思っ所での長期金利上昇 で、設備投資計画の見直しをすところも出てくる。	
	住関連専門店（経営者）	・販売量が前年に比べて伸びない。	
	タクシー運転手	・自家用車での移動が多く、タクシー利用は少ない。6月は 早ければ梅雨入りし、昼間の客は増えるが夜の客は低下す る。	
	観光名所（経営者）	・食事予約は前年並みである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（職員）	・建物の改修工事を行っており、入場者数の増減はあまり変わらない。
	やや悪くなる	乗用車販売店（営業担当） 設計事務所（職員）	・サービス関係の客は増加しているが、新車購入の客は前年割れを続けている。 ・年度を明けて販売量の停滞が見込まれ、競争相手との競争が激しくなり、単価低下等により利益率が下がる。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者） 公認会計士	・受注が単価の高いものにシフトしており、今後も荷動きが良くなる。 ・いろいろな経営者から土地の値上がり等についての質問が多くなるなど、土地に対しての興味が出てきている。設備投資について本格的に考えようとしている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・リース料金が徐々ではあるが改善傾向を示してきており、今しばらくは順調な稼働状態が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・食品関係、燃料電池のような化学関係、また、カラーゲンを作ったりする化粧品メーカーでプラントの引き合いが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新たな技術開発による価格競争は、依然として継続している。
		輸送業（支店長）	・物流拠点の変更などで数か月の大きな収入ダウンもあるが、夏場からの引き合いもあり、一方で効率化も図るため、落ち込みの影響は予想より少ない。
		金融業（融資担当）	・取引先が都市部である一部メーカーの業績は好調であるが、全体的には低調である。公共工事依存の建設土木業主体の産業構造からの脱皮が急務である。
		広告代理店（経営者）	・一部のスポンサーの新規出店等による広告費増加を除くと、テレビ広告のレギュラー契約解約等の話が少し増えている。他のメディアに変更でなく予算カットの見込みであり、依然、地元スポンサーの広告費削減は継続する。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・新商品の起用はされているが、その回転が非常に悪く、2、3か月後は期待できない。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共工事の受注は全く見込めない。民間工事は、見積依頼件数は若干増える傾向にあるが、価格が厳しく、成約には至らない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（所長）	・新規求職者数は、事業主都合による離職者、自己退職者、在職者が増加したため、前年同月と比べて2か月連続で増加している。特に在職者については、勤務先に退職の申出をしないまま、よりよい事業所への転職を希望する者が増えている。 ・景気の上向き感もあり、企業の採用活動が中途採用、新卒採用を含めて活発になってきている。バブル後に多くリストラをしてきたので年齢層にゆがみが出てきている企業もあり、年齢の段差を埋めるために採用をしている企業もある。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・イベントも少々予定されているが、全体として消費が上向き案件が見当たらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・19年度向け採用は始まってはいるが、極めて緩やかで、まだ先の見通しが安定しない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣利用が減って企業の直接採用が増加しており、当社にとってみれば、やや不利な状況になってきている。一方、紹介予定派遣のニーズが増加してきている。
	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	観光型ホテル（経営者） 設計事務所（所長）	・2、3か月先の予約も既に入っており、今後売上が伸びる。 ・計画中の物件が着工になり、官公庁の入札が増えることで景気は良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・市内中心部に新規マンション等の建設が進んでおり、住民も増えるため、来客数は増える。
		百貨店（営業担当）	・非常に上質感のある高級品が売れ始めており、確実にプラスになっていく。



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
		スーパー（店長）	・ 来客数は変わらないが、ハンドバックや時計、衣料品の高級ゾーンの売行きがかなり良くなっている。大きな売上である精肉が、BSEの影響でかなりの落ち込みがあったにもかかわらず、これをカバーできており、上昇傾向にある。
		スーパー（総務担当）	・ 前年を割り込んでいた衣料品や住居用品が、昨年並みもしくはそれ以上の売上を維持できるようになってきた。今まで買い控え等があった物が売れ始めている。
		コンビニ（エリア担当）	・ 周辺企業の一部業種で景気回復の動きが見られ、来客数が増えるなど売上アップの兆しが見られる。
		衣料品専門店（総務担当）	・ 新しいショッブを立ち上げたが、予想以上に来客数が多い。客も目新しいものに期待している。
		家電量販店（経営者）	・ 地上デジタル放送が始まれば、今以上のペースでテレビ等関連商品の売上が上がる。
		家電量販店（店員）	・ 販売チラシや新聞広告にかかる費用が大きくなっている。また、6月に開催されるサッカーのワールドカップに向けて大型のテレビやDVDレコーダーの動きが出てくる。
		家電量販店（企画担当）	・ サッカーのワールドカップ開催により、テレビやデジカメ等の売上が期待できる。
		乗用車販売店（管理担当）	・ 新車だけでなく中古車販売、整備の方も今よりも良くなってくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・ セルフスタンドの新規出店などが予定されており、設備投資が増える。
		旅行代理店（従業員）	・ 日並びの良いゴールデンウィークまでの出控えが、4月の出足は悪いが、ゴールデンウィーク以降は前年同期を超える。チャーター便が増えた影響で、特定の日に集中する傾向がある。
		ゴルフ場（従業員）	・ 県外客からの予約が多数入ってきている。5月は既に前年並みの予約数を確保できている。中央の客が社員旅行等で地方に出かけてくる傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・ 販売棟数が増加傾向にあり、展示場等でのイベントで来客数が増えている。
		変わらない	
百貨店（営業担当）	・ 食品は前年並みとなったが、慶弔ギフトは前年割れとなった。一方で、生鮮品や呉服宝飾、美術画廊は好調となっており二極化がより顕著になった。		
百貨店（営業担当）	・ 高所得者による高額消費は依然堅調なもの、足元を支える食品やボリュームゾーンの商品の動きは鈍く、未だ順調な回復基調とは言えない。		
百貨店（販売促進担当）	・ 売上、来客数の前年比マイナスの傾向は変わらず、今後の見通しは悪い。		
百貨店（販売促進担当）	・ 個人消費の伸びが感じられず、セール等の仕掛けに頼らないと売上に結びつかない。		
百貨店（売場担当）	・ 競合店の大型商業複合施設はかなりの伸びを示している。百貨店業では、当社は結構善戦しているが、他社は厳しい。		
百貨店（業務担当）	・ 前年好調であったクールビズの反動減が考えられる。ヒット商品を予感させる商材もでてきておらず、販売量・売上が伸びる事は期待できない。		
スーパー（店長）	・ 今後も競合店の出店が続いていく。異業種が同じ食品を取り扱い、小さな店舗で数を打ち出してくるという状況下で、景況感は厳しい。		
スーパー（店長）	・ 新生活関連や卒業・入学等のイベント関連商品の動きは好調であるが、春物衣料等は厳しい状況である。		
スーパー（店長）	・ 石油製品の価格上昇と、ガソリン等の値上げによって、食料品の消費が落ち込む。		
スーパー（店長）	・ 月曜日から水曜日までは前年並みに推移しているが、木曜日あたりから前年をクリアするのがやっとという感じになる。また土日の落ち込みはひどく、平日の企画催事等を強化しなければ、前年の厳しい状況が続く。		
スーパー（経理担当）	・ 4月～5月に競合店の出店が活発になり、更に競争が激化する。		
コンビニ（販売促進担当）	・ 販売量の動向としては、特売商品は順調に推移しているが、定番品の動きは鈍い。売上は前年比97～98%と横ばいで推移しており、このままの状況が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（総務担当）	・金利上昇予測から、買い控えが広まる恐れがある。
		高級レストラン（経営者）	・法人関係の客は減少傾向であるが、個人客がやや持ち直してきた。トータルで見ると、あまり変わらない。
		高級レストラン（専務）	・競合店が増え、いい店だけが残っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・個人催事である婚礼は順調に推移しているが、一般宴会の動きが前年に比べかなり悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況を見ると4～5月は特に好調とは言えないが、実際の予約も考えられるので、前年と変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・販売量はある程度確保できているが、客単価が上がってこないのが懸念材料である。
		競輪場（職員）	・入場者が横ばいであるため、景気は変わらない。
		理容室（経営者）	・例年であれば3月は好調に推移する月であるが、今年は前年を割る数字になりそうなので、今後も期待は出来ない。
		設計事務所（代表取締役）	・公共事業の発注が絞られているため、受注できる業者は限られており、ダンピングも横行している。民間の建設においては、住宅関連が、福岡県西方沖地震や耐震強度偽装問題等の影響から、マンションの購入に慎重になっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中心街は空洞化が進んでおり、今月はひなまつり等のイベントで人手が多いが、それが終わればまた少なくなる。また、秋には大型商業施設のオープンもあり、中心街はさらに厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・量的緩和解除等による返済の不安や、価格帯の競争激化による単価の下落が予想され、厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えない。
		一般レストラン（経営者）	・郊外の大型商業施設の状態が依然良く、売上も上がっており、なかなか町に客が戻ってこない。大型商業施設の影響がこの夏に更に出てくる。
		旅行代理店（業務担当）	・先行受注状況が前年比マイナスになっている。
		通信会社（業務担当）	・4月以降は携帯の需要も通常販売数に戻り厳しい状況が続く。夏場まで販売数は伸びない。
		テーマパーク（職員）	・春休みとゴールデンウィークを除いた4～6月の予約が少ない。
	悪くなる	設計事務所（所長）	・新規の物件が少なく、やや悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・中心市街地への来街者数の減少は、今後ますます加速する。商店街においては閉店する店が今年に入り増えており、中心市街地の地盤沈下にますます拍車がかかる。
	企業動向関連	良くなる	スーパー（企画担当）
電気機械器具製造業（経営者）			・半導体の好調さにより、人手不足になっている。人材とスペースを持ったところには相当な受注増が見込まれる。これから3か月先、半年先には自動車の受注の流れが決定し、大変な繁忙期を迎えていく。
やや良くなる		農林水産業（営業）	・取引先の取扱い数量が伸びる見込みがある。
		繊維工業（営業担当）	・消費が良くなり、国内工場の生産が多くなる。相変わらず短い期間での生産が多いので、そういう面でも国内の工場の生産は多くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・数年計画での大型案件の受注など、取引先企業の投資状況をみていると、景気が上向き傾向である。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	・日銀の発表で金利も若干上がってくることもあり、底の景気が少し良くなってきた。
		鉄鋼業（経営者）	・当地区は需要自体は底堅いものがあり、大手・地場ゼネコンからの買いが5月から6月にかけて出てくる。
		建設業（総務担当）	・見積り依頼が数件来ている。今後もこのような状況が続いていく。
輸送業（従業員）	・周りの同業者の話を見ると、メーカーによっては荷動きが少し活発になってきているところもあるが、依然悪いところもある。よく売れる商品は伸びていき、売れない商品は下降傾向が続くという二極化が進む。		

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
		金融業（営業担当）	・前年と比べて取引先、特に融資先の設備資金の需要が、相当数増えてきており、今後もそういった情報が金融機関に上がってくるため景気は良くなる。
		不動産業（従業員）	・商業施設での売上が順調に推移している。
		新聞社（広告）	・新聞広告では東京・大阪の調子が良いので波及してくる。
		広告代理店（従業員）	・今月のチラシ枚数は前年比101%の微増となった。業種別にはスーパーが前年比122%、薬品は前年比106.9%、マンション販売は前年比130.7%、娯楽は前年比106.1%と依然、小売業種を中心に好調を維持している。3月の北九州空港開港により地域の活性化が進めば折込チラシ枚数増の期待も持てる。
		その他サービス業〔物産リース〕（役員）	・日銀の量的緩和解除がなされ、金利上昇が心配されるが、中小企業も若干景気の回復がみられるようになっており、設備投資意欲も上向きになってきている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・需要はスーパー関連、居酒屋関連が順調に伸びているが、原料の確保は厳しく、工場の稼働率はかなり悪い。加えて原料不足による仕入れ価格の高騰が気になる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連で3月まではある程度設計変更の様子見という状況もあったが、4月からは新しい製品での動きも出てくる。それに付随する金型関係の精密機械部品も非常に動きが活発になってくる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・景気動向は良いが、受注においては単価が安く、厳しい内容の仕事が多い。
		建設業（従業員）	・依然として建設業界は、公共工事の減少により大変厳しい状態が続いている。特に土木工事は、公共工事が100%を占めているため競合業者も多数おり、なかなか受注に結びつかない。また、原油の高騰で材料費等の値上がりも景気が悪い要因になっている。
		通信業（経理担当）	・日銀が量的緩和政策の解除を打ち出したが、それに伴って長期の金利等も上昇する傾向が見受けられる。地方においてはまだまだデフレ脱却というには程遠く、ゼロ金利政策をこのまま続けてもらいたい。その中でも製造業は原材料費がアップしており、それを製品価格に転嫁できないということで、まだまだ暗い状況が続いている。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・従来、受注量は2、3月あたりが一番多く、先に行くほど季節的要因もあり、少なくなってくる。今後、LPガスの高騰がかなり響くのではないかと心配である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3月の新規受注が少ない。現在、受注残で何とかやりくりしているが取引先の期末でもあり、期待はできず、やや悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーの生産台数の減少により、受注も減少し、やや悪くなる。
		輸送業（従業員）	・軽油価格の高騰になかなか歯止めがかからず、運賃値上げ交渉も進展せず、厳しい状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	・衣料品関係の荷動きが年々減少している。今年も生産計画は昨年の半分と聞いている。
雇用関連	悪くなる		
	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・昨年、一昨年と比較して派遣の年度末、期間満了の契約更新の交渉がスムーズにしている。また、価格交渉は困難な部分もあるが、それぞれの企業の雇用意欲が高まっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・4月1日より長崎さくく博という、日本で初めてのまち歩き博覧会が実施される。春休みに入り県外からの集客が期待できる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求職フェアなどの入場者は例年になく伸びており「売り手市場」になっていることは間違いない。団塊の世代のおう盛な消費力を見ると、マイナス材料は少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・空港特需でしばらくは好調に推移する。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は昨年の12月以降、0.8倍台の水準を維持している。この傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人意欲の高まりが感じられる。
		職業安定所（職員）	・非正規社員の求人ニーズが全体を押し上げており、見かけほど雇用環境が改善しているわけではないが、新卒採用や正社員の中途採用に積極的な企業の動きがある。

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
		民間職業紹介機関(支店長)	・雇用情勢の改善により、人材不足の状況が当分続く。一方価格交渉では、顧客の姿勢は依然として厳しいものがある。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・雇用数の動きは、春先になって新卒確保によりキャリア採用が控えられている現状もある。
	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		
	やや良くなる	その他専門店[書籍](店長)	・以前にも増して個人投資家向けの書籍などが多く出版されており、また売行きも好調なことから、景気はある程度回復傾向にある。
		その他専門店[楽器](経営者)	・観光客数が増加している。地元にも少しずつ景気の回復感が出てくる。新年度の入学セールや連休に期待している。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	・観光客の入込が好調である。また固定客の来店頻度が少しずつ上がってきている。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・4月、5月とも個人予約が好調で、前年の稼働率を上回るペースで推移している。
		住宅販売会社(従業員)	・明年には消費税引き上げ論議が活発になると思われ、来期上半期に駆け込み的な動きが出てくる。
	変わらない	百貨店(担当者)	・これまで不振要因であった紳士服の回復が大きく、また短期間ながらも減少傾向にあった来客数が増加傾向にある。
		スーパー(経営者)	・自社も含めて、競合店の出店により競争が一段と激しくなっている。また広告に載る商品を求めて客が店を使い分けており、まとめ買いが少ない。このような状況は今後もしばらく続く。
		コンビニ(エリア担当)	・複合型のショッピングセンターや家電量販店の出店などで活気はあるが、客の流れや購買パターンが変わり、逆にマイナスの影響を受ける可能性は大きい。既存店はリニューアルやバージョンアップといった何かしらの行動を起こしてようやく下げ止まりとなる。その投資回収も厳しくなる。
		家電量販店(従業員)	・薄型テレビは好調さを維持するが、白物家電は結構気候や天候に左右されやすいので見通しが難しい。あまり良い材料も無いので景気上昇は一段落すると予想される。
		高級レストラン(営業担当)	・前年並みを維持するのがやっとの状況になっている。高級居酒屋の出店が多いことや、客のインターネットなどを用いた情報収集能力が非常に優れてきていることが理由であり、自分たちで隠れ家的穴場を探す傾向もあると考えられるので、企業努力はしているものの、前年並みくらいが妥当である。
		観光型ホテル(営業担当)	・修学旅行の増加もあり、4月、5月とも予約状況が順調に推移している。
		観光名所(職員)	・沖縄観光は沖縄への好感に支えられ順調に推移している。ただ前年は台風もなく来客数は順調に推移したが、6月からは台風の季節に入るので、その発生状況が若干影響する。
	やや悪くなる	観光型ホテル(総支配人)	・沖縄観光の開散期が4月～6月であり厳しい状況が予想される。加えて新規ホテルの開業が続き、限られたマーケットを値段を下げて奪い合う様相がある。反面、インターネット販売が好調に推移し、景気回復に伴う企業インセンティブ旅行が増加している。予約状況の前年同期比は前年並みだが、今後は増加する。
	悪くなる	商店街(代表者)	・商店街においては駐車場や交通の問題がある。また商店街会は寄り合いで構成しているため、現在の客のニーズに応えられないという、大変厳しいところがある。日々売上はマイナスの方向へ落ちていて、今のままでは大きい店舗はともかく、小さい店舗は大変厳しい状況が続く。
		住宅販売会社(経営者)	・国、地方公共団体の公共工事の削減に伴い、仕事の量が減っている。また、単価も厳しくなっており、利益が出せない。その他に公正取引委員会の調査と、事務的な仕事がかさみ、業者は利益が出せない状況になっている。これからまた4か月の農閑期に入り、指名の量が減るので、大半の業者は淘汰され、消滅すると考えられる。

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・受注量の増加が見込まれる。
	変わらない		
	やや悪くなる	輸送業（総務担当）	・3か月単位で燃料油価格変動調整金の値上げが実施されており、自助努力で吸収出来る範囲を超えている。現時点で4月以降も更なる値上げの要請が予定されているが、一方、取引先への契約単価見直しは、契約解除の危険性を含んでいるため、なかなかできない。物流業界全体に影響するのは必至で、景気は全体的に悪くなる。
		通信業（営業担当）	・通信業界の大型合併の余波を受け、価格の下げ止まりが見えない。
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）	・企業からの求人案件の増加傾向が継続しており、期待が持てる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内では観光部門が依然好調で、観光部門の求人については今後も好調に推移する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・依頼の多い業種があるものの対応できる人材が少なく、就業のチャンスにつながらない。また最近の沖縄県内の建設業に対する課徴金が大きな痛手となり、どのくらい周辺企業に影響が出るか未知数であり、不安材料の一つである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人需要は増えていくものの、同業者間の競争などで食い食われの状態であり、業績的には伸びる要素が少ない。失業率、求人倍率の変動が少ないのも要因と考えられる。
		職業安定所（職員）	・2月は前年同月と比較すると新規求職申込件数は1.2%、紹介件数は9.7%、月間有効求職者は1.2%増加し、就職件数は2.6%、県外就職者は7.3%減少している。主婦層を中心としたパート求職者、雇用保険受給者は増加した一方、県外希望求職者は大幅に減少した。離職者の実態は、事業主都合が25.3%、自己都合43.0%である。今後も求職、求人とも増加傾向で推移していくものと考えられ、テレフォンセンターの開業予定など改善の動きはあるものの雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業の採用意欲はおう盛であるが、大手企業、IT関連企業に限定されている感がある。それ以外の業界、企業の動向を見極めなければならない。
	やや悪くなる		
悪くなる	-	-	