

・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	通信会社（企画担当）	・こんなことがしたい、あんなことがしたいといった、客からの要望が、引き続き多く聞かれるようになる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・夜の集客策として仕掛けた屋台村のスタートから半年が経過したが、順調に推移している。さらには周辺に新規店舗、改装した飲食店が増えており、これからの観光シーズンに向けて期待が持てる。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数が数か月連続して前年を上回るようになってきた。来客数と購買客数の伸びは必ずしも一致していないが、市街地に少しずつ人が戻り始めている。
		スーパー（店長）	・全国ベースの景気回復には及ばないが、札幌では底ばいからやや上昇している観がある。衣料品は気温の推移に大きく左右されがちであるが、夏までは二けた伸長で推移する手ごたえがある。住居用品は6月に開始される地上デジタル放送及びサッカーワールドカップによる薄型テレビ需要が発生する。
		スーパー（店長）	・1月から販売数量が順調に伸びている。4月は売上が悪かったものの、販売数量は前年比104%となっており、今後も量的な拡大傾向が続く。
		家電量販店（地区統括部長）	・6月から始まる地上デジタル放送による薄型テレビ需要に期待する。
		観光型ホテル（経営者）	・連休中の入り込みは好調である。オンシーズンに向けて、昨年の愛知万博のような大きなイベントがなく、また旭山動物園や知床の効果はまだ続行しているため、家族連れ旅行、レンタカープランなど、道内客、道外客を問わず、観光旅行の活発化が見込まれる。
		観光型ホテル（経営者）	・5月の予約状況は前年や前々年を上回るような状況で推移している。6月は5月の勢いがそのまま続けば、久しぶりに来客数、売上とも増加するのではないかと期待している。
		旅行代理店（従業員）	・客の動向から上向きにあると感じている。
	その他レジャー施設（職員）	・地元プロ野球チームの人氣が定着しており、セ・パ交流戦の開催やワールドベースボールクラシックによる野球人氣の盛り返し、人気選手の早期引退発表による動員誘導が期待できる。	
	美容室（経営者）	・客が以前よりも商品に興味を示し、商品に関する質問が増えてきている。客の購買意欲が出てきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・流れは今後も変わらないが、2か月後には夏のバーゲンの買い控え等も出てくる。盛夏物の動きも出てくるが、どうなるかは分からない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入り1～3月と堅調に推移してきたが、4月は急ブレーキが掛かり、売上が良くなかった。底を脱したかにみえたが、4月の不振でまた先行きが読めなくなった。
		百貨店（売場主任）	・クールビズの動きはまだ分からない。4月下旬からスタートさせたものの、まだ客の反応はない。
		スーパー（店長）	・先月まで売上、客単価とも厳しい状況であり、買上客数でその分をカバーしてきたが、今月に入り競合各社のディスカウント色が更になり先行きの厳しさを感じている。
		スーパー（企画担当）	・北海道開発予算の大幅削減や自治体人件費の削減、大型商業施設の撤退の動きなどがあり、消費者心理が好転する兆しがなかなかみえない。
		コンビニ（エリア担当）	・地域に大型店の出店が決定した。周辺の既存店は弱体化しており、エリアによっては消耗戦となっていく。
		衣料品専門店（店長）	・当店は中年以上の客層が多いが、今後の医療費、年金、ガソリン代の値上がり等を心配する話が多い。
		家電量販店（店員）	・当地域での地上デジタル放送の開始が間近なので薄型テレビがよく売れているが、サッカーワールドカップ需要はあまり期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・周りの企業をみても、昇給等が思わしくない。そのため車の販売も現在の状態が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・原油価格の高騰により、石油を原材料とする化学製品の値上げが既に始まっている。
		スナック（経営者）	・旭川空港発着の国際チャーター便数が過去最高となったほか、旭山動物園の入園者数が200万人を超えるなど、旭川には多くの観光客が来ており、飲食店街やレストラン関係にもその効果が少しは出ると期待している。
		旅行代理店（従業員）	・4～5月の受注状況は海外旅行、国内旅行とも前年比80%であり、やや低調傾向にあるが、6月の国内受注状況は今のところ好調である。
		タクシー運転手	・金利の上昇など景気回復の要因も見受けられるが、電車やバスの利用客が早急にタクシー使用に転じるとは考えにくく、今までと変わらず推移する。
		設計事務所（職員）	・現在の建設業界の低迷振りは向こう3か月で回復できる見込みは少なく、建設業への依存度が高い北海道経済は浮上できそうにない。
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・客が賃貸物件に移っていること、金利の上昇が見込まれることから、戸建住宅の販売は、まだ低迷状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・地元デパートの撤退、安売り業態の店舗の出店により、消費者においては、更に安い商品の購入割合が増加する可能性が高い。またここに来て、地元の建設業に倒産等が出始めており、今後影響が出てくる。
		旅行代理店（従業員）	・航空券の需要は価格競争による単価下落で大きく伸びているが、売上は減少している。バック旅行の売上も大きく落ちており、収入確保の厳しい状態がしばらく続く。
	悪くなる	美容室（経営者）	・灯油、ガソリン、諸物価の高騰で、北海道全体がすごく落ち込んでおり、今後も厳しい状況が継続する。
コンビニ（エリア担当）		・市町村合併に伴う予算編成のためか、工事現場の数が減っている様子で、早朝の男性客が減少している。ガソリンの値上がりも控えており、消費に対する慎重な姿勢が一層強くなる。また雑酒やタバコの値上がりも控えており、それによる消費縮小も出てくる。	
タクシー運転手	タクシー運転手	・平成14年の規制緩和以降、タクシーの台数が増えており、特に札幌などの都市部での増加が多い。これからも新規参入が予想され、会社の売上はますます減っていくことになる。	
	企業動向関連	良くなる	-
やや良くなる	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・今後、更に人手不足の状態が続くような状況である。	
	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・市場全体のムードが上向きとなることで、小規模の設備投資、改善合理化投資が誘発されてきている。このため今後はやや良くなる。	
変わらない	通信業（営業担当）	・年度初めだったが、特に受注が増えも減りもしなかったため、来月以降も横ばいで推移する。	
	金融業（企画担当）	・観光は知床効果などから来道客数の増加が見込まれる。個人消費は、夏季賞与が支給される時期であるが、公務員の給与が削減され、民間も低率にとどまる見込みであることから、弱い動きが続く。住宅着工は、札幌市で建築物の高さ制限が導入されたことから、高層マンションが落ち込む。また原油価格が高騰しており企業収益が圧迫されるなど、道内景気は停滞感が続く。	
	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・依然としてユーザーの投資意欲が感じられない。	
やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・原油高の問題が押し寄せてきており、使用する補助材料又は原材料まで波及しそうな感じがある。製品への価格転嫁ができる状況ではないので、状況は悪くなる。	
	輸送業（経営者）	・燃料の高騰が響いて、輸送業のダメージが大きくなる。3か月前と比べると、燃料が4割程高騰しており、今後の経営を相当圧迫してくる。	
	輸送業（支店長）	・原油価格がまた上昇を始めた。道内の場合、フェリーやトラック等の運賃を値上げするのは競争激化のこともあり、難しい状況にある。このままの状況が続くなら、大きく経営の足を引っ張ることが懸念される。	

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
		輸送業（営業担当）	・燃料油の更なる高騰から、船社の運賃再値上げの要請が出された。運賃の値上げを荷主に受け入れられない場合は輸送引受けの中断もありえる状況である。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・スナックを除く、ほぼすべての業種で求人広告件数が右肩上がりを見せている。正社員の求人数も増加傾向にある。個々の企業からは景気の良い話をそれほど多くは聞かないが、総体としては景気回復基調にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の伸びに衰えがみられない。北海道でも人手不足感が表れてきている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・北海道では景気回復の実感はないが、本州の明るいニュースの影響で、道内の経営者も売上拡大に向けた営業活動に動きだす。その兆候として、販売や営業に関する派遣ニーズが高まっている。企業がその成果を検証して、更に次の営業手法に取り組むことで、企業経営にやや活況が戻る。
		職業安定所（職員）	・引き続き先行指標としての新規求人数が増加しており、月間有効求人倍率が改善する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業における採用枠が次々と増加していく流れが一層加速し、学生にとっては選択の幅が増えてくるが、企業においては学生を確保することが厳しくなってくる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求職者は増えているものの、求人数に動きがみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・若干良くなる気配を感じてはいるが、インフラを含めた大型事業等がなく、地域の経済力からみて現状で推移する。
職業安定所（職員）		・有効求人を見ると、派遣・請負、期間雇用、契約社員の求人数が増加しており、またパート求人の割合が33.6%と高いことから、求職者の9割が求める常用就職の雇用環境は厳しい状況が続いている。	
職業安定所（職員）		・新規求人数において前年比の減少が続いている。	
	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	通信会社（営業担当）	・客との会話のなかで、建設業、製造業でまあまあという話が聞かれ、当業界も含め今後良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・6月にサッカーワールドカップがあるので、少しは良くなる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・これから行楽シーズンで旅行などに出かける客が多い。ハード系も人気商品が潤沢になれば相対的に伸びる。
		百貨店（企画担当）	・ここ2、3か月の来客数の増加や売上の推移をみると今後も緩やかに増加する。クールビズ、旅行関連、美術工芸品などが動いてくる。
		百貨店（広報担当）	・地域や業態間の格差はあるものの、全体の景気回復に伴うボーナス額の伸びが消費を活発にし、ボーナス商戦、中元商戦を活性化していく。
		百貨店（売場担当）	・6月のボーナスなどを当てにしてカード決済をする客が多くみられるので景気は上向きとなる。
		コンビニ（経営者）	・客単価が少し上昇傾向にあり、安い値段にばかりこだわっている状況に変化がみえる。量的な面での増加はあまり変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッショントレンドが若干変化していることから、たんす在庫にない商品が店頭に並び期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・金融系の企業などスーツを着用する企業が元気になっている。好調な企業のニーズが高まって、スーツも堅調に推移する。
		衣料品専門店（店長）	・来客数及び買上点数が伸びてきており、また、挿し色として展開しているカラフルな色あいの商品が動き出しているため、景気回復が購入商品の色に出てきている。
		衣料品専門店（店長）	・夏に向け、クールビズによるボタンダウン、半袖ワイシャツ、メンパンなどの市場拡大が見込める。
		家電量販店（従業員）	・6月からの地上デジタル放送の開始、サッカーワールドカップに向けて徐々に薄型テレビの需要が出てきている。また、今後の天気次第だが夏物商戦に向けて良くなる。

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
変わらない		乗用車販売店（経営者）	・車の販売では、ガソリン値上げの影響が大きいですが、社会全般には景気の上向きを感じている。大型車から小型車への乗換えが多くなっており、また、7年から10年位と長く乗っている人の台替えが見込まれることから、これからは今よりもやや良くなる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・高単価の商品が売れてきた。首都圏だけでなく地方にもようやく景気回復の気配が感じられる。しかし原油高でもあるのでそれほど期待できない。
		高級レストラン（支配人）	・スポーツ関連（各種団体世界大会、野球、サッカー、バスケットボールなど）の客が増えており今後も期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・仕入れの市場や客との会話で、仕事が忙しくなってきたという話が多く聞かれるようになった。
		都市型ホテル（スタッフ）	・競合ホテルで宴会部門を6月に止めるとか新規ホテルが7月までに3店オープンするなど条件は厳しい部分があるが、4月になり、今まで雪の影響で消費者が我慢していた分、動きだした。また、桜の開花に合わせて市内へ来る客が増え始め、国体に向けて気持ちが切り替わっているのが感じられ、今後景気は良くなる。
		タクシー運転手	・少し乗客が増えており、また、客の話のなかでも少し忙しくなったという声が聞かれる。地方も中央の景気回復の影響が出るのが期待される。
		通信会社（営業担当）	・県内には自動車の完成車工場があり、その生産台数も倍増している。今後も当地域を中心として有効求人倍率も伸びていくものと予測され、工場との取引ができる地場産業も段階的に良くなっていく。ただし、その他の業種は現況を脱せない。
		観光名所（職員）	・自分のためではなく、人にあげるという本当の意味での土産購入が増えてきている。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税や金利動向を考えた客が多く、来年が三隣亡（棟上げなど建築に関することを控えるべきとされる）の年回りに当たるため、年内着工が確実に増える。	
	商店街（代表者）	・現在より、更に大きく下降することはないと考えられるが、値上げには敏感になっている。原油高による価格転嫁が極めて困難であり、小売業の粗利低下を招かないか懸念される。楽観視できない状況である。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・景気が良くなっているというニュースが聞かれるが、これは首都圏や関西の話であって、東北地方はまだまだ厳しい状況が続いている。同業者、卸問屋や製造メーカーの話では、非常に悪い状況が続いており、上昇基調でないというのが一致した意見である。	
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・現在の個人消費で力強さが出ているのは、高額商品、新商品、通信機器関連であって、日常生活で使う商品の数字が今後も伸びる状況にはない。	
	百貨店（売場主任）	・ガソリン価格の上昇から電気、ガス料金、タバコの値上げまで、消費者の生活防衛意識をあおる要因が多く、今月の悪い流れが当分続く。	
	百貨店（販促担当）	・クールビズも2年目を迎え、広義に捉えたクールスタイルに期待感がある。特選ラグジュアリー関連が堅調に推移しているものの、身の回り品が引き続き低調で、一進一退が続く。	
	スーパー（経営者）	・地方においては、まだデフレの脱却が終わっていない。可処分所得がギリ貧状況にあることから、個人消費の今後の向上はあまり期待できない。現在の状況が続く、競争は厳しくなる一方である。	
スーパー（経営者）	・食品については、単価の上昇が期待できる環境になく、比較的商品価格は安定している。むしろ生鮮食品などは一部下落傾向が続いている。単価が急速に上昇する傾向はない。マクロの景気は良いと言われているが、食品については、単価上昇もなく、客の動向として節約堅実志向にあり、今後急速に好転することはない。		
スーパー（経営者）	・公共事業の大幅な削減と農家収入の減など、ますますお金が地元で回らなくなっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・オーバーストアの状況が続いており、競合店のリニューアル、新規オープンなどが相次ぎ、限られた客の奪い合いは、価格下落につながっている。中央との格差は大きく、この状況はなかなか脱することはできない。
		スーパー（店長）	・消費は若干伸びているものの、石油の高騰でトレーや買物袋の価格の値上げが懸念される。
		スーパー（総務担当）	・大手の好況に比べ、地方の企業は、依然景気的好転を実感できない。大手のリストラ等が一段落し、景気をけん引しているようだが、地方の零細企業の不良債権処理が進むものと思われるので依然厳しい消費環境が続く。原油価格の高騰により広範な所で仕入れコストの上昇が一部で始まり、更に拡大が予想されるので、景況感は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・人の動きが全体的にばらばらであり、忙しい時間帯と暇な時間帯の差が大きく、暇な時間が多くなってきた。給料面の厳しさや、仕事のない人が多いことから、買い渋りが増えている。
		衣料品専門店（店長）	・3か月先というと、夏のバザールが始まるが、最近の傾向からすると、客は、安くなっても必要でなければ買わない。天候には、大きく左右される。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車やお買い得車の設定により、少々の需要喚起はできているものの、ガソリン価格の値上がりなどの影響により、トータルの販売台数は良くて前年並みで推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・低年式車保有も増え新車への台替需要はそこそこ見込めるものの、ガソリン高騰等不透明要素もあり軽自動車等単価の低い商品へ偏る傾向がある。
		住関連専門店（経営者）	・原油の値上げや金利の上昇が、製品価格の値上げにつながるという考えからか、客は少し前倒しで買っている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・まだまだ天候が寒く、客の動きが活発になっていない。暖かくなれば、客が出てくるが、現状では客の動きに目新しさや活発さがみえない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・石油製品の値上げがここしばらく続くことが予想され、価格転嫁がスムーズに進まない。景気が上向きになったという実感が地方においては感じられないため、もうしばらく低迷する。
		観光型旅館（経営者）	・ようやく個人、小グループの予約が活発になってきたが、風評被害は当面続く。客に対して今までと違った印象を与えるために、地域全体とそれぞれの旅館の手腕が問われる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大手シティホテルが、ホームページにて、ビジネスホテル以下の驚くほど安い料金でツインルームを提供している。地方ホテルでは首都圏の好景気とは逆に更に価格破壊が進む。
		都市型ホテル（スタッフ）	・同じ業界での競合が激化している。パイが大きくなるのに同じ業界が取り合う状況となっている。
		美容室（経営者）	・一般に回復基調のニュースが多いが、当店では、客の来店周期、支払金額など低迷状態から変化はない。回復基調は、売上、来客数に反映されていない。
やや悪くなる		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・特に5月は人気商品の発売があり、堅調な売上を見込めるが、6月以降厳しくなる。
		スーパー（店長）	・全体的には好調であるが、花見需要が低温で前年よりも落ち込んでいる。今後の冷夏が懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油高の影響で価格が相当高騰しているため、客の買い控えが発生し、燃料用だけでなく様々な業種に波及し、状況は決して良くならない。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・自動車を除き、一般小売業は、売上低下で昨年、今年もボーナスが出ないという話が聞かれており、3か月先も売上は期待できない。
		観光型ホテル（経営者）	・今後3か月の前年比予約数はマイナスであり、特に団体客が少ない。当地域の各旅館は設備投資ができる状況になく、また、一部旅館の低単価販売の実施により、料金面で地域全体が厳しい状況にある。ゴールデンウィークは期間が長いため5月3日～5日のみに集中している。
		テーマパーク（職員）	・ゴールデンウィークを控えているが、5月6日は土曜日なのにホテルでは空室がまだある。予約状況も前年比で85%である。
悪くなる		コンビニ（経営者）	・大手製造業4社での300～400人のリストラによる雇用問題が解決されるまでは、しばらく景気は悪い。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		土石製品製造販売（従業員）	・大型案件の受注など取引先企業の状況も良くなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に受注が増加傾向にあるが、金利の上昇、原材料の値上げ等で業績面に不安がある。設備投資はしばらく様子をみて外注展開などで当面は維持していくことで検討している。値上げ分がどうしても製品価格に転嫁できない苦しさがある。
		輸送業（従業員）	・輸入で衣類の夏物製品が多くなる。
		金融業（営業担当）	・金利上昇局面にあり、住宅需要が堅調に推移する。
		広告業協会（役員）	・減少傾向にあった広告界への就業者数が4月以降増加している。人材募集も各社において積極的に行っている。
		広告代理店（従業員）	・大型マンションプロジェクトの動きが活発で、期待できる話が増えている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・5月1日からの酒税法改正で日本酒の価格が若干下がる。大きな変化は起きないと思われるが、好材料ではある。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	・半導体産業には、悪い時と良い時の周期の波があるが、今回は良い状況がしばらく続く。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品並びに民生需要については、引き続き好調に推移する。懸念されるのは急激な円高であり、今後円高が更に進行すれば景況感は悪化する。
		建設業（経営者）	・金利先高感の懸念や石油値上がりによる消費財、資材の値上がり影響しており、駆け込み需要が増えている。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・輸入農産物にかかる関税の大幅引下げが予想され、国内農業は大きな打撃を受ける。
		食料品製造業（総務担当）	・酒税法改正による今月の一時的需要の影響が6月前半まである。原油高による原材料とガソリンの値上がりが利益に影響する。
		繊維工業（総務担当）	・得意先アパレルにおける秋冬物の在庫補充については、今後の状況を見据えて二極化している。積極的に出るか、慎重になるか不透明感が得意先に出てきている。
出版・印刷・同関連産業（経理担当）		・2～3か月景気回復ムードが続く、先行きを期待していたが、印刷業界全体の仕事が増えておらず、受注価格競争も激しくなり収益面でも悪化傾向にある。	
建設業（企画担当）		・工事の件数は維持されているが、コスト競争が激化しており、そうした状況下での金利や原油高問題は、今後の景気に影響してくる。	
輸送業（経営者）		・物流費の値下げ要請が続く。また、軽油の値上がり分を荷主が負担してくれないことなどからますます厳しくなる。	
通信業（営業担当）		・原油価格の高騰により石油製品の値上がりが景気悪化につながる。	
広告代理店（営業担当）		・得意先のテレビスポットや新聞広告の発注量が減少している。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		・20～30隻も出漁できないという漁業の危機の影響が出てきている。水産加工場などの業務の圧縮は多くのパートをしている主婦の自宅待機につながり、家計を圧迫しているため、財布のひもが固くなっている。	
悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年の冬は特に寒さが厳しかったため、りんご、桃などの花の咲く時期が前年に比べ1週間～10日遅くなっている。遅くなった分、販売価格の低迷が懸念される。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・自由化職種等の既存の依頼にこだわらない相談が増えている、当社としても実際の取引機会の拡大ととらえている。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・首都圏、東海圏など他エリアからの求人件数は、しばらく継続するので下支えとなる。地元企業の採用意欲も高い。正社員、契約社員、アルバイト問わず、人材確保の競争が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・住宅流通業界で新しい展示場の開設や店舗増設の動きがある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先で暇そうな所がない。派遣社員の残業が増える気配がある。
人材派遣会社（社員）		・新卒が入社している時期にもかかわらず雇用は間違いなく拡大している。今後も紹介予定派遣のニーズが高まるのは間違いのない。特に住宅関連会社での動向が目立つ。	

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
		人材派遣会社（社員）	・今の景況感と求人総数が、今後5、6月も現状と同様に好調に推移する。
		職業安定所（職員）	・パート求人は減少しているものの、今後も求人数の増加傾向は続く。また、求職者のうち、在職者が増加していることで、求職者の増加もみられる。正規社員の大幅な増加は当面ないため、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）	・求人内容を見ると、正社員の求人が少なく1年以内の契約で更新をする内容が増えている。また、社会保険、労働保険の加入条件に満たない求人も増えている。
	やや悪くなる		
	悪くなる		

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップ開催を機に、映像関連商品が好調になると見込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル家電製品は順調に推移しており、更にワンセグのカーナビや携帯電話が発売されるので、一層の購買量が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客は日用品や食料品を求める際、安心、安全が基本にあるようで、単価よりも品質の良い物を買っている。
		百貨店（売場主任）	・紳士の客も非常におしゃれになり、今年は新しいジャケット、スーツの展開が始まっているので、新しい客の需要が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・店舗前の道路工事で来客数が減少していたが、それでも4月の年金支給日には春の土用のうなぎの予約活動などで120件も予約が取れたり、試食や声掛け、大量陳列販売等、悪い条件のなかでも、数字が上がってきている。これをきっかけにゴールデンウィークで更に弾みをつけていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数が圧倒的に増えている。以前は土日が多かったが、最近は平日でも増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	・高付加価値商品の販売が継続的に上昇傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度導入を控え、今年の夏商戦は従来にも増して活発になる。
		一般レストラン（経営者）	・夜の客足が増えてきているので、先行きに期待している。
		都市型ホテル（経営者）	・市内で大学の専門学部の誘致等に取り組んでおり、それに伴い人、物、金の動きが増えて市内景気が上向くと思うが、近隣諸国との国際関係により研修生が減少したり、自動車や家電等の日本製品不買運動などが起こると、市内産業が影響を受け、回復しつつあった宿泊関係にも大きく影響する。また、原油高騰による光熱費の上昇が懸念される。
		旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は旅行シーズンに入り、通常であれば景気は良くなる。今年は6月にサッカーワールドカップがあり、前回の経験からすると、テレビ観戦で外に出ないということが考えられるので、その点が不安材料である。夏は家族旅行を中心として、各社とも早めに客を呼び込む策を講じているので、これからが一番の勝負どころである。
		ゴルフ場（副支配人）	・5月以降の引き合いは今のところ順調に入っており、ゴールデンウィークの取り込みも前年より増えている。ゴルフ大会、コンペの予約の動きも活発化しているので、先行きは良くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・プレー代の値引き交渉は相変わらず多いものの、予約は前年を上回っており、ゴルフの会員権に対する問い合わせも多くなっている。一方、冬の冷害などによる芝の発育不良から、メンテナンス費用は増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・金利上昇に伴い、今まで様子見をしていた客が動き出す。現在、長期金利は確実に上昇しており、マスコミで騒ぎ出すと特需になる可能性がある。
	住宅販売会社（従業員）	・金利の先高感が顕著になり、今後、住宅購入を積極的に検討する人が増加する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・ 賃貸店舗で一度空き店舗になってしまうと、なかなか入店者がいない。
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・ 郊外大型商業施設への流出により来街者の減少が止まらないので、店頭販売の増加の望みは薄い。
		百貨店（販売促進担当）	・ 原油の高値が続くと原材料の値上がりだけでなく、家計にも影響が出てくる。
		スーパー（統括）	・ 石油製品の値上がりが、各業種の原料高を招き、最終価格に転嫁されてくるのが5～6月であり、消費意欲の減退を招く恐れがある。酒税の増減は短期的には大きな影響はないが、規制緩和策などの推進のスピードが上がらないと、中期的には酒の消費全体が落ち込む懸念がある。
		衣料品専門店（店長）	・ 消費意欲は高まっているようであるが、消費者はまだまだ必要なものしか買わない傾向があり、安定した売上増は望めない。
		乗用車販売店（従業員）	・ 新型車効果も薄れ、販売台数の伸びは望めないで、現状と変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ とにかく宣伝をすればコンスタントに売れる状況である。2～3か月も宣伝で集客して車を売るという方法は変わらないので、景気の良し悪しに関係なく、ある程度の台数は売れると見込んでいる。観光地のため、これから旅館、売店関係の売上も上がって悪くはならないが、極端には変わらない。
		一般レストラン（業務担当）	・ 通信販売部門は前年比115%程度で推移している。レストラン、宴会部門では、納涼会の予約組数は前年並みであるが、1組当たりの参加人員は前年の80%程度で、売上高は前年を下回っている。宴会での酒の売上が極端に減少している。
		スナック（経営者）	・ フリーの客が減少傾向にあるので、景気は良くならない。前年割れが続いているが、フリーの客が減った分だけ減っているというだけで、宴会数はそれほど下がっていないし、ランチなどは逆に増えている。人の流れもいろいろなので、様子を見ながらちゃんと対応していけばどうにかなる範囲である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 最近の間際予約が増加してきているため、先行きが読みにくくなっている。夏期休暇ごろの入込は全く読めないが、ゴールデンウィーク過ぎまでは何とか例年並みを確保している。
		旅行代理店（副支店長）	・ 大都市では景気は上向きと報道されているが、一部の話であり、地方には大企業が少なく、あっても地方機関にすぎないため、加速的な景気回復は当面ありえない。燃料高騰による運輸機関の値上げが気掛かりである。
		タクシー運転手	・ 今日朝7時から夜6時まで仕事をしたが、売上は11時間で5,800円である。日曜祝日などの利用客が少なく、地方ではタクシーを利用する人は増えない。
		ゴルフ場（支配人）	・ 来場予約数は前年と同じ推移である。
		設計事務所（所長）	・ ここのところあまり変わらないが、仕事の情報は少し増えてきている。それが、実際の仕事に結び付くかどうかは難しいところである。
		設計事務所（所長）	・ 新規の仕事の件数は少なく、悪い状況はまだ続く。
		住宅販売会社（経営者）	・ 住宅取得意欲はあるものの、格安の土地でないと販売が難しい。土地建物2,500～3,000万円が売れ筋である。土地は1,000～1,200万円となり、20～25万円/坪である。一時の二分の一以下の値段で、開発基準も厳しくなり、分譲による利幅が少ない。売手市場は望めない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・ 必需品の低価格商品ですら前年と比べて売行きが3割以上落ちている。
		スーパー（経営者）	・ 前年の売上をクリアできない状態が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	・ 地域でも大きな企業である取引先が経営難に陥っているので、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・ 3月末にとりあえず開通したバイパスの影響で、街なかを通過する車が大幅に減り、来客数が予想外に減少している。今後、本格的にバイパスが完成すればますます厳しくなる。
		その他専門店〔燃料〕（経営者）	・ 販売単価の値上がりが続くことが予想されるので、販売量の伸びは見込めない。

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
		通信会社（営業担当）	・売上は徐々に増えているように思えるが、全般に大手企業が零細企業のシェアまで進出しつつあり、価格競争が一段と激化している。原油高騰の影響で仕入コストも上がっており、利益が圧迫されている。
		美容室（経営者）	・1,000円カットなどの超廉価の店が進出しており、客が流れている。サービス券などで割引をし、実質値下をしないと客が定着しない。理容、美容の垣根がなくなってきた。
	悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・6月から10秒でも車を離れたら駐車違反で罰金になるので、駐車違反のリスクを負ってまで、当店のようないない小さい店には、客は買物しに来なくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・毎年あった団体客が今年はないということなどが増えてきている。これから総会時期であるが、出席率が意外に低いという情報もある。宴会、宿泊も低価格が主流になってきている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向けの新規量産品も立ち上がる予定であり、3直24時間体制での対応を計画している。また、建設機械、油圧機器といった分野の仕事も減る様子が見られない。
		広告代理店（営業担当）	・販売促進の意欲は高く、消費行動の活発化が見込めそうである。プライダル業界、住宅業界の宣伝予算が15%ほど増加している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・来月下旬に大型家具店がオープンする予定で、近隣商店、大型店にも活況が期待される。新聞広告、チラシ広告共に住宅関連が好調に推移しており、新規参入と思われる業者のチラシも多く目にするようになってきている。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・設備投資計画が増加傾向の客が増えてきている。事業が上向いている企業の客が多く、今後情報化投資の案件が増える見込みである。
		食料品製造業（営業統括）	・5月からの酒税増税が、低価格帯商品に大きく影響し、売上は伸び悩む。更にガソリン代の値上げで行楽客も減少する。
		金属製品製造業（経営者）	・状況は好調であるが、都市部に近い親会社が地価の安い地方に移動する例が多く、このところ投資に慎重な企業が多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新製品の立ち上がりと従来品の消滅がきっこうする。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規の受注が2、3決まりそうであるが、2～3か月先にはまだ立ち上がらないか立ち上がっても売れるか分からないところである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・当社は公共事業、設備投資関連で100%受注生産を行っている会社である。現状は非常に忙しいが、景気に左右されるので、円高、原油高、原材料の高騰がどのように影響するか気掛かりである。
やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・物量の確保は今後とも増えていく状況であるが、燃料高により安い運賃では車両が確保できなくなっている。荷主と運賃交渉を行っているが厳しい状況である。	
	金融業（経営企画担当）	・製造業では原油高騰が懸念材料だが、値上がりしが急なため影響を読みきれない部分があり、今のところ様子見の企業が多い。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁からのタイムコマーシャルは4%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ーシャルは件数が増加しているが、期間が短く小口化しており、売上高は伸びない。地方のラジオ放送の広告収入は低迷が続いている。	
悪くなる	化学工業（経営者）	・新製品のデータをとり、これからユーザーに売り込んでいく段階なので、5～6月の売上は低調である。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・地金の高騰により製品単価が上がり、既にサンプル出しをしていた受注品の利益率が極端に落ちてきているのが問題である。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・価格転嫁が進まずに収益が大幅に悪化している。賞与や人件費の削減により固定費を圧縮せざるを得ず、非常に状況が厳しい。原油や原材料の値上げが続ぎ、価格転嫁が進まないとなると、更に収益が圧迫される。

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
		不動産業（管理担当）	・長い間入居していたファーストフード店が今月一杯で退去する。店舗面積がかなり広い上、それを埋める新規入居の話もないため、賃貸収入はかなり落ち込む。飲食店の場合は新規の借り手がなかなか見付からない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・仕事量がやや多くなっており、求人が活発である。
		人材派遣会社（営業担当）	・求職者数は相変わらずであるが、求人の動きが活発化してくると見込んでいる。
		職業安定所（職員）	・新卒の大学生等の求人がかなり良くなっている。
	変わらない	学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の採用活動が軒並み早期化しており、学生の複数内定状況が前年を上回る可能性がある。その反動で再募集も多く出ると見込んでいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人広告の申込がやや落ちてきている。ゴールデンウィーク明けの動きをみないと分からないが、現状から判断すると、変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・地域の周辺中堅企業では、景気の回復に伴って人材を募集するのではなく、業務請負や人材派遣などでまかなっているところが多い。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加しており、若干明るい兆しもあるが、新規求職者数も2か月連続で前年比で増加しているため、急激に景気回復に連動して良くなるとは考えにくい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は緩やかな増加傾向にあるが、新規求職者数は高い上昇率で増加しており、有効求人倍率が低下しつつある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・原油の再高騰に敏感な企業が多く、先行き不安がぬぐえない状況が続いている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・解雇者数が増加している。	
悪くなる	-	-	

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（店次長）	・来客数、売上単価は増加しており、今後ますます伸びていく。
		スーパー（統括）	・人材採用への応募が減少しており、また、売場の現況では来客数が増加し売上も着実に上昇している。会社の業績そのものも前年に比べるとかなり好転していることから、景気は着実に回復している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・イベントの仕込みが徐々に功を奏してきている。客と店共にイベントへのレスポンスが良いことから、数字は良い方向に行く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来は需要期で良く、その後は悪化する傾向であったが、このところは平均して良い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・会社注文数は横ばいだが、個人注文数が大きく増加している。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・売上の伸びは低調であるが、来客数は増えてきており、景気回復の兆しを感じる。
		百貨店（売場主任）	・高品質で価値が認められるものであれば、多少高額であっても、購入意欲がみられる。特に、海外高級ブランドの売上に回復基調がみられるほか、紳士服が冬から引き続き、好調に推移している。
		百貨店（売場主任）	・全体的な売上は依然厳しいが、そのなかで一部高額品等に動きがみえる。全体的な客の懐具合は向上しており、今後景気が向上していく。
		百貨店（広報担当）	・リード顧客を中心として初夏物の動きに兆しが見られる。婦人雑貨のハンドバッグでは雑材を使った商品が動き始めている。婦人では春からの流れで白、ベージュを中心に透け感のある素材をベースにフリル、レースでふんわり感をもって装飾した軽い感じの商品の動きが良い。また、2004年以降のビザ緩和を受け訪日外国人が増えており、2006年に入っても4割増で推移している。

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（営業担当）	・取引先メーカーの商品背景をみると活発な動きになっており、客の望む商品が欠品なく店頭に並ぶ状況が確実に増えている。
		百貨店（販売促進担当）	・当店だけではなく周辺の大型商業施設も、ここ数か月は前年を上回る売上で実績を残しており、地域競争力のあるエリアとなりつつある。また、客単価についても平均値は微増し、高額品を購入する客も年々増加傾向にある。
		百貨店（営業企画担当）	・気温が上がりにくらずに4月の状況は低迷しているが、この時期必要に迫られて購入するブライダルゲスト用のドレスや修学旅行用のバッグなどの単価は例年になく高く、個人消費にまで景気浮揚が感じられる。
		スーパー（統括）	・来客数及び売上の伸びが見込める。
		スーパー（店長）	・5月から、深夜1時半までに営業時間を変更する。駅前立地ということもあり、通勤客の入込を期待している。
		スーパー（店長）	・売上額が前年比をクリアする感じである。
		コンビニ（経営者）	・近隣にマンション等、様々な建物が増えてきており、これらをうまく取り込めれば、今後の売上も向上する。
		衣料品専門店（経営者）	・従来は単品買いが主流であったが、最近は外出目的が明確となり、ジャケット、インナー、ボトムとまとめて購入する客が増えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	・前年後半以降、下げ止まりという雰囲気が出ている。
		衣料品専門店（店長）	・今後、現在の単価を維持しながら、マーケットとしてクールビズが活発化すれば大きな売上につながる。
		家電量販店（経営者）	・エアコン等の季節家電、冷蔵庫、洗濯機は省エネ型を中心に単価上昇が期待できる。テレビも引き続き高価格な大画面への買い換えが進む。6月のサッカーワールドカップをにらんだ販促活動が一層活発化し、夏商戦の立ち上がりは例年に比較して早まる。
		家電量販店（店長）	・今後、スポーツイベント及び地上デジタル放送の本格放送化に向け、家電購入頻度が高まり、家電業界の景気は良くなってくる。
		家電量販店（統括）	・サッカー等のイベントによる薄型テレビやDVDレコーダーの需要が見込める。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月の販売量は期末3月に比較すると低下しているが、前年比は徐々に上向いており、ここ数か月は前年比では増加傾向で推移する。
		住関連専門店（統括）	・現在、来客数の動きも、販売量の動きも良くなってきているため、この動向はある程度続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼部門の売上は減少しているものの、一般宴会部門は前年比で伸び、加えて、レストラン部門は昼間の個人消費が少しずつ夜の個人消費を刺激している様子で、中年以上の大人の個人利用が目立ってきている。宿泊部門も一時的な料金優先での予約ではなくなっており、当社のメリットを説明すると予約を入れてくれるようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	・ヨーロッパ方面等、長期かつ高額の航空券が売れており、消費性向が高くなってきている。
		タクシー運転手	・このところ石油の値上がりや、円高の傾向などの心配点もあるものの、乗務員のなり手が減ってきており、同じパイでもそれを少人数で分ける形になるため、やや良くなる。
		通信会社（経営者）	・サッカーワールドカップが6月に開催されるため、デジタルテレビが売れ、それに伴いケーブルテレビ加入も増加する。
		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て、4月の放送契約が堅調である。またハードディスク内蔵の受信機等、需要を喚起できる新製品を準備中である。
		通信会社（企画担当）	・マスコミを通じて地上デジタル放送への認識が高まっている。
		通信会社（営業担当）	・設備投資や販促ツールの発注が予定されている。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・春季の企業生徒数が増加しており、加えて連休後の個人の動きが期待できる。
		設計事務所（経営者）	・取引先の不動産業関係では契約売買がかなり順調に推移している。
		設計事務所（所長）	・関連企業との相互補完による提携が効果を生み、計画物件が増加している。

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
	変わらない	商店街（代表者）	・現在は勤労者の給料が上がらないという状況が続いており、それらの人々が来店するため、財布のひもがかなり固い状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・街角景気に明るさがあると聞かすが、我々の周りでは売上が低迷しており、全く明るさが感じられず、良くない状況が続く。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送への変更に伴う工事の話はよく来るが、商品の動きは鈍い。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・気温の上昇に伴い、行楽シーズン前とあってメンズ商品が売れている一方で、客層が二極化している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・5月の酒税改正に対し、量販店が現状維持で行く様子であるため、酒販店は窮地にある。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・ギフト需要、イベント需要は今後も2～3割の単価上昇が見込まれるものの、身の回りの商品は高額品を安くしないと、購入率、単価上昇は見込まれない。今後は、今までのように、セール品対応というわけにはいかず、販促力がポイントとなる。
		百貨店（総務担当）	・高所得層においても慎重な購買態度が続いている。
		百貨店（広報担当）	・これ以上の平均単価上昇は難しく、都心部の新スポットへの顧客の流出などの影響を勘案すると、現状維持が妥当であり、平均単価上昇、客数、販売数量下落の傾向は変わらないまま推移する。
		百貨店（営業担当）	・客数の微増と購買単価の上昇から、前々年から前年にかけて急激に販売実績が伸びたが、今後客数が大きく伸びることはなく、したがって販売実績が飛躍的に伸びることは期待できない。一方、サービスに対価を払う傾向が強くなるため、ソフト面での充実が今後のかぎを握る。
		百貨店（営業企画担当）	・今月の現状に加え、ファッション関連に好調さが出てくれば更に景気が良くなるが、今年のクールビズのような盛り上がりは今のところみられない。
		スーパー（経営者）	・4月に当社周辺に競合店が2店オープンし、近隣の店はその影響を大分受けている。影響度がそれほど大きくはない店も、全般的にあまり良くない。
		スーパー（仕入担当）	・客単価は下げ止まりとなっており、今年の売上を保つのがやっとで、客数の増加はなかなか見込めない。
		スーパー（統括）	・客の購買点数は伸びる状況にない。イベントの時はそれなりの価格の物、単価の高い物が動くが、通常営業の中では景気が上昇するという印象は持てない。
		コンビニ（経営者）	・新規客の需要が見込めないということと、近隣に商業施設の開店予定があることである。
		コンビニ（経営者）	・4月に人手不足のため1店舗を閉店したが、同業他社においても同様な理由での閉店が後を絶たず、厳しさが増してきている。
		衣料品専門店（経営者）	・アウター系統のおしゃれっぽい物の売上は伸びている。
		衣料品専門店（次長）	・天候が不順のため少々厳しい。また、今年のゴールデンウィークは大型のため遠出が予想され、販売に影響がでる。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調にきているが、販売が先月は2割減、今月は3割減と不振で、今年中もあまり芳しくない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・当社のサービス売上実績は、予算達成率80.3%、前年比伸張率プラス1%と3か月連続微増の見込みである。先月まで好調を持続していたアウトドアグッズ販売事業も前年比伸張率プラス2.1%と微増の見込みであり、予算達成率は97.5%と半年振りに未達成に終わりそうである先行きが読めない。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラック販売は環境規制のため今後台数的には増加するが、単価は上がる気配がない。この背景には、荷主が運賃を上げない、軽油が上昇して収支を悪くしていることがあり、現在の高い原油価格では当分の間は今の状態が続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・若者を中心に眼鏡をかけることがファッションとしてとらえられ、また、新作フレームはカラーバリエーションやデザイン面が豊富なため、眼鏡をかけて楽しむ人が増えてくる。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の予約状況も前年と変わっていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・年度が変わり新しい年がスタートしたが、相変わらず、客の財布のひもは固い。日中の客数はかなり目減りしており、夕方から夜にかけて若干取り戻している傾向はあるが、今はどちらとも言えない。
		通信会社（営業担当）	・景気回復の兆候は営業地域内でも様々な面で感じられ、新築住宅等の対象物件も順調に増加しているが、期初の期待目標と実績は大幅にかい離している。
		通信会社（総務担当）	・加入者はほぼ、横ばいの状況となっている。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度導入を控え、各キャリアが囲い込みの施策を展開し、競争が激化する。新規需要については頭打ちの状況であり、非常に厳しい状況が続く。
		競馬場（職員）	・4月の売上、客単価が、若干ではあるが前年度を下回っているが、他の同事業者の成績はわずかであるが前年度比でプラスとなっており、急激な変化はない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・アミューズメント施設は好調を持続すると思われるが、家庭用のゲーム機については、一部商品では好評で品切れ状態のものがあるものの、販売が延期された商品や、先行販売が低調に終わったものなど、総じてインパクトに欠ける。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・プロ野球関連の商品、サービスに対する夏場の予約状況はまだ弱めで、予断を許さない状況である。
		美容室（経営者）	・商店街の製菓店や惣菜店が閉店しており、ますます集客力が低下してくる。
		その他サービス[学習塾] （経営者）	・生徒数の増減は下げ止まった感はあるが、まだ上がる感じではない。
		その他サービス[学習塾] （経営者）	・4月の入塾者数は前年と比べほぼ同数である。
		設計事務所（経営者）	・公共設計全体が減少しており、絶対量が少ない。民間事業においても何ら前向きな様子がみえてこず、建築業界ではまだまだ景気は変わらない。
		設計事務所（所長）	・都内でいくらか見られはじめている土地の値上がりによる影響は考えられず、しばらくはこのままである。
		住宅販売会社（経営者）	・潜在的には客はいると思うが、東京の景況感や市場性との相違、距離感を感じる。東京の動きが横浜あたりにまで及ばば本物と思われるが今はまだまだ及んでこない。
		住宅販売会社（経営者）	・同業でも、大企業は景気が回復しているようだが、中小企業は不況の中にいる。最近、金利の先高感が出てきており、今後は懸念がもたれる。
その他住宅[住宅資材] （営業）	・電気関係、設備関係は動いてきているが、建築関係があまり動いていないことと、アルミ地金の高騰が進んでいることから、当分はこのまま推移していく。		
やや悪くなる		一般小売店[家具] （経営者）	・近隣に大型店のオープン等があり、これから先だんだん厳しくなる。
		一般小売店[食料雑貨] （経営者）	・店舗の過剰立地により以前の売上を作ることは不可能である。
		コンビニ（経営者）	・昨年近隣に大型店が開店したが、今年11月には20メートル先に建築中の大型店が5店舗開店し、衣料品、スーパー、食堂、100円ショップ等が入る予定である。
		コンビニ（店長）	・タバコの増税が2～3か月先にあるようだが、2003年の増税時に比べると、早めにおもうという客もいないと予測されるため、全体的にはあまり良い傾向にはない。
		衣料品専門店（経営者）	・Tシャツ等の仕入れは出来るが、メーカーがワンピース等の重衣料を作っておらず、客単価が低下する。前年と同じ客数だと売上が減少する。
		乗用車販売店（販売担当）	・原料の値上がりなどにより、消費者の購入意欲が一時的に消極的になるため、ほんの少しの間悪くなる。
		自動車備品販売店（経理担当）	・各ディーラーが全車種を持ち歩いていることもあり、ユーザーはディーラーに流れる傾向にあり、一般の整備工場の客はかなり減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	・天候の影響かと思っていたが、晴れてもこれだけ客足の鈍い年はない。
悪くなる		コンビニ（経営者）	・2か月後に競合店ができるため、売上はそれほど望めなくなる。
		その他小売[生鮮魚介卸売] （営業）	・好景気の中国に商品を持っていかれている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・好調だった沖縄への団体旅行の数が減っており、九州への団体旅行の数も前年比8割と落ち込んでいる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・アパレル関係のメーカーや販売店が割と好調で、その影響を受けて注文が増えている。
		金属製品製造業（経営者）	・客先の新年度予算が始動し量的に増加する方向なので、合理化に力点を置き、機械の稼働率を上げることで売上も良くなっていく。
		輸送業（営業統括）	・客は設備投資を控えているようではあるが、販売量は上向きでもうけも少し増えているようなので、消費も徐々に増加していく。
		通信業（企画担当）	・競合他社を含め、新たなコンテンツの導入により市場全体が底上げされる。
		金融業（支店長）	・各取引先企業の売上が増加してきたことと同時に、設備投資をする会社が増えてきているため、若干ではあるがこれから景気が徐々に良くなっていく。
		不動産業（総務担当）	・既存ビル及び建築中のビルもほぼ満室状態であり、顧客の動向から見てもこの先しばらくは好調さが持続する。
		広告代理店（従業員） その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・仕入材料の値上げを商品価格の上昇に組み込んでいる。 ・着実に構築案件が増加しており、各案件の刈取りが期待できる。
	変わらない	化学工業（従業員）	・生産量、出荷量共に増減の予定がなく、現在と同じ生産予定である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・顧客の海外生産への移行と原油価格の高騰が続いているため、受注量が上昇しても設備投資には二の足を踏む。
		電気機械器具製造業（経営者）	・石油価格高騰が原因で全般的に景気の見通しが非常に厳しくなりつつある。受注に関しても、今までの多少右肩上がりの取引が若干落ち着いてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況から、4月と同程度の売上が見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・材料の必要量が多くなってきていることから、景気は良くなり、このままずっと暮れまでいく。
		建設業（経理担当）	・報道されているような景気の回復を身近に実感できないことに加え、貸出金利の上昇によって建設投資が抑制される。
輸送業（財務・経理担当）		・原油価格の動き次第で変化するため、原価が下落する見通しが見えない。	
金融業（審査担当）		・取引先漁業者の収益は、まぐろの水揚げ不良に加え、燃料費の上昇もあって、厳しい状態となっている。	
不動産業（従業員）		・継続的に受注があり今後もこの傾向は続くが、物件は少なく、値上がり傾向にある。	
やや悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・取引先、業種によって受注量のばらつきが大きくなっている。また、原材料高騰が止まらないなか、価格競争が激しくなり、従来とは異なり価格面で受注できない場合が出てきている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・1～2月の受注量の減少は例年通りであるが、今年は3～4月に入っても受注量が増加していない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・原油高騰に伴う、燃料や原材料費、後処理工程費の値上げが既に予定されている。	
悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・受注がない。	
	輸送業（総務担当）	・国内出荷量が減少し、燃料単価は5月も値上がりし高値が続く。採算は絶対に取れない状況となっており、燃料費の値上がり分を運賃に転嫁ができない限り、中小業者は商売を続けられなくなる。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・景気好況持続を見越して、2007年度の新入社員採用がほぼ終わりがけており、早くも紹介予定派遣の学生募集が始まっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣の受注にマッチングする人材の不足が見込まれている。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者優位の傾向を理解する企業が増え、請求金額の上昇が受け入れられやすくなっている。多様な採用形態かつそれに見合う価格で取引できる企業は人材も集めやすい。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・過去の人員抑制及び2007年問題など、人材の不足感はこれから強まる。中途、帰国子女、外国人労働者などにもアプローチするため、今後様々な手段による募集展開が本格化する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業拡大のため採用を検討し始めるところが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度替わりにもかかわらず、新卒採用の絡みから中途採用の求人が前月比3割減と下落した。2～3か月後は、その分の通常の伸びが多少ずれてくるとともに、落ち込みが元に戻ることから、中途採用の求人ももう少し伸びる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業の採用担当者の来校が非常に多く、どの企業も予定人数を確保するために必死である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人獲得予定数が昨年度より10%程度上昇する。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・受注は増加しているものの、専門職分野は求人費との費用対効果を考えると費用のみかさむため、人材確保が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・3か月後の求人数の伸びが見られなかった前年のデータを基に考えると、今月よりも伸びることは現段階では考えられない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数は増える傾向にあるものの、求職者数及び採用者数の伸びは顕著に表れないため、採用できない求人件数が増加し、全体的に企業の業績拡大へのマイナス要因になる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・前月に比べ全体の求人数はほぼ横ばいで、この春の新規採用、人員補充の動きが顕著だった分、今後は少し落ち着き気配を感じる。今月は医療事務関係の求人が目立ったように、今後も業種によって際立った求人増も予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新卒者の確保により、各企業とも人員確保にやや落ち着きを取り戻し、今後は短期的なパートやアルバイト等が多くなる。身の回りの景気回復の基調となる広告の受注量は見込めない。
		職業安定所（職員）	・求人者の採用意欲は昨今の景気回復を反映し高めに推移している一方で、事務職を除き応募者数が数年前と比べ激減していることから、募集条件の見直し等が活発に行われている。新規求職者数が減少傾向で推移している中にあり、管内の充足数は11か月連続で前年同月を上回っており、条件の良い求人への流れは今後もしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求人内容にはあまり変化がみられず、ミスマッチ解消につながる材料はまだ少ない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数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いるため、雇用状況の改善に至っていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人ニーズの高原状態は、まだまだ続きそうである。求職者との質的なミスマッチ及び求職者側からの一方的な内定辞退が増えつつある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・来客数の増加、客単価の上昇は1年以上も続いており、今後も好調が続く。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・サッカーのワールドカップの開催により、デジタルテレビが売れる。
		商店街（代表者）	・このところ客の購買意欲は高まっており、今後は販売増にもつながる。
		商店街（代表者）	・今まで贈答用中心の必要最低限の購入だったが、自家消費の購入も増加傾向にあり、今後売上は上向く。
		百貨店（売場主任）	・若年層の客が増えていることに加えて、高価な輸入品を探す客も増えており、今後は売上、客単価とも上昇する。
		百貨店（外商担当）	・紳士洋品が少しずつ動き始めており、今年のクールビズも成功する。それに伴い婦人服も活性化する。
		家電量販店（店員）	・サッカーのワールドカップもあり、ボーナス商戦は活気が出る。

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や地上デジタル放送の開始を控え、大型テレビを検討中の客が多く、今後は需要が増える。
		乗用車販売店（営業担当）	・良い商品に対しては、客は高額でも購入する傾向がみられるため、今後は単価が上昇する。
		住関連専門店（営業担当）	・東海地域では企業の工場建設、増設物件が多い。また、名古屋市内では商業地域の再開発もあり、今後は関連案件が増えてくる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みの家族客の予約が大変好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの予約は好調であったが、その先も前年比で10%ほど増えている。
		通信会社（営業担当）	・光ケーブル化が進展しており、今後の関連サービスの契約増加につながる。
		通信会社（開発担当）	・光通信サービス用のコンピュータシステムのバージョンアップを実施したため、今後サービス申込数は増加する。
		ゴルフ場（経営者）	・予約件数が増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	・客の雰囲気ではだんだん良くなる方向である。ただし、1～4月は天候に大きく左右されているため、今後大きく天候が崩れないことが前提である。
		美容室（経営者）	・昨年から今年にかけてパーマの客が減少していたが、このところはやや増加傾向にある。この調子が続けば、2、3か月後はカットやパーマの来客数がさらに増加する。
	変わらない	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・昨年未から売上、単価とも伸びているが、さほどの変化はなく、傾向的に見てあまり変わらない。
		百貨店（企画担当）	・宝飾品や輸入高級ブランドが好調であり、これらは今後も底堅い動きが続く。しかし、婦人服や食料品などの売上は鈍化しており、全体的には横ばいが継続する。
		百貨店（経理担当）	・美術品、貴金属等の一部を除いては、芳しくない。来客数伸びておらず、横ばいが続く。
		スーパー（経営者）	・地元では製造業の大手企業では利益が出ているが、下請企業は相変わらず厳しいと聞いており、スーパーの消費は今後もあまり伸びない。また流通小売業界では競争も一段と激化している。
		スーパー（店長）	・高単価商品の消費も増えつつあるものの、客層の二極化が背景にあり、全体としては今後も客単価が前年同月を上回る状況にはない。
		スーパー（仕入担当）	・利益がなかなか伸びず、当店では安売りを可能な限りしない方針であるが、競合店はこれまで以上に安売りを展開している。客の一部にお金を使う傾向が出ているが、今後もそれほど好転しない。
		コンビニ（経営者）	・来客数、販売量ともようやく底をついたが、経験的には、今後良くなると実感できるまであと1年ほどはかかる。同業者の廃業も続いており、不安も大きい。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店、閉店の頻度が激しくなっている。異業種間の競争は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・欲しい物は高くても買うが、不要な物は買わないという傾向は今後も継続する。
		コンビニ（店長）	・原油価格の高騰が経費増加につながっており、このままでは今後も、売上は増えても利益が伸びない状況が続く。
衣料品専門店（企画担当）	・単価の低下が止まっても数量が伸びておらず、今後も大きな変化はない。		
乗用車販売店（経営者）	・今後も堅調に推移する。		
乗用車販売店（従業員）	・客の様子を見ると、かなり貧富の差が出てきているようで、全体的には今後も変わらない。		
乗用車販売店（従業員）	・特別仕様車の投入で多少は期待しているが、値引き要求も厳しいため、しばらくは苦戦が続く。		
乗用車販売店（従業員）	・マイナーチェンジやハイブリッド車両の追加販売が予定されているが、新車効果は本当に短くなっているため、大きな変化はない。		
その他専門店〔貴金属〕（店長）	・販売量の推移を見ると、今後も販売量、販売単価ともなかなか上昇しない。		
その他小売〔貴金属〕（経営者）	・高額商品はあまり売れないが、中程度の商品の需要は今後も引き続きある。		
高級レストラン（スタッフ）	・高単価メニューが好評で、予約状況も順調であることから、今後も現在の好調さを維持できる。		

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
	やや悪くなる	通信会社（企画担当） 設計事務所（経営者）	・ 厳しい競争は当分続き、ユーザー側も様子見が続く。 ・ 計画案件数に大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・ 競争環境は今後も厳しくなる一方である。
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・ 販売件数は増えているが、購入者数が増えているわけではなく、今後は反動が出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 金利の上昇局面にあつて、消費者は多額の借入れを手控えている。そのため、新築よりも増改築や改装に人気があり、利益面では今後も厳しい。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	紙加工品〔段ボール〕 製造業（経営者）	・ 環境重視素材の提案などがよく受け入れられており、遠方の取引もやや活発になってきている。今後もこの傾向は続く。
		窯業・土石製品製造業 （社員）	・ 取引先の増産傾向が続いているため、今後受注は増加する。また、新製品を投入中であり、その受注増もある。
		輸送用機械器具製造業 （統括）	・ 主力取引先の業績が徐々に回復しつつあり、それが受注量などに反映している。今後も徐々に回復する。
		輸送用機械器具製造業 （総務担当）	・ 2、3か月先の受注量は、現在よりも多くなる。
		広告代理店（制作担当）	・ 提案中の企画案件が、少しずつ具体化している。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ 原油価格の高騰により、動燃費や副材料の包材費が上昇しているが、販売価格への転嫁はできない状況である。今後も値上げは難しく、現状維持が続く。
		パルプ・紙・紙加工品 製造業（総務担当）	・ 受注量、販売量とも現在と変わらない。
		化学工業（人事担当）	・ 現在は既にかなりの高水準にあり、今後さらに良くなることはない。
		金属製品製造業（従業員）	・ 忙しくて休日出勤も増加しているが、売上は伸びておらず、今後はさらにコスト増加の要因になる。
		一般機械器具製造業 （販売担当）	・ 主要市場の米国では、大手自動車メーカーの経営不振の影響が下請にも及んでおり、設備投資意欲は大きく低下している。9月に工作機械展示会が米国で開催されるが、その展示会までは注文を控える傾向にある。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・ 原油価格や素材価格、為替の変動次第で、微妙な状況にある。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・ 販売量は増加する。しかし、原油価格の高騰に伴う原材料費の増加から、購入部品の費用増につながるようなら、競争が厳しく価格転嫁もできないため、収益面に大きく影響してくる。
		輸送用機械器具製造業 （経理担当）	・ 現在のところ、高付加価値製品の売行きは好調であるが、今後は原油高、円高の進行次第で企業業績に悪影響を与える。
		建設業（経営者）	・ 企業の設備投資は引き続き堅調で引き合いは多いが、材料の値上がりもあり、競争はますます厳しくなってくる。
		輸送業（従業員）	・ 荷動きは良いが、原油価格高騰の影響により、物流業界では苦しい経営状況が今後も続く。
		輸送業（エリア担当）	・ 取引先の状況を勘案すると、先行きは決して悪くない。しかし、このところ落ち着いていた燃料費が2～3円の値上げとなり、収益面では一段と厳しくなる。また、一般企業の求人が増えているため、ドライバーを募集してもあまり応募がない。
		輸送業（エリア担当）	・ 荷物量は増える傾向にあるが、運賃が伴わないため、将来も現状維持が続く。
		金融業（企画担当）	・ 取引先の決算状況は改善しているが、売上増加を伴っておらず、今後良くなるとまでは言えない。
		公認会計士	・ 原油価格の上昇に伴い、原材料費等が値上がりしており、中小企業の収益を大幅に圧迫している。今後、中小企業の業績は悪化する。 ・ また、人手不足による人件費の増加が、同様に中小企業の収益を圧迫する。
会計事務所（職員）		・ 建築関係や小売業では、大手の好調に対して中小零細では逆に厳しくなっている。格差が広がっており、今後は淘汰が一層進む。	

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
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・自動車関係を始め、各メーカーの設備投資発注が遅れている。建築物件も相変わらず少ない中、今後は競争が一段と激化する。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料が高止まりする一方で、市場は供給過剰になっており、今後競争はますます激化する。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の2～3か月先の先行指数となる新規住宅着工件数は、直近で約14%減となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関（特に銀行）では、リストラにより営業店（支店）の人員が大幅に減ったため本部（本店）機能の部署から異動が多くなっている。そのための求人は今後も継続的に増える可能性は高い。
		人材派遣会社（社員）	・長期雇用の注文が増加しており、企業の派遣採用意欲はおう盛である。今後もこの傾向は続く。
		人材派遣業（経営企画）	・今後もエンジニアへの需要増加が予測される動きが、あちこちで盛んにみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連を中心に業績好調で、派遣、パートなどの非正社員のみならず正社員の求人も引き続き伸びていく。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の業務拡張は今後も続き、設備投資と同様に新卒の採用活動も引き続き活発に動く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の求人は、今後やや向上。
		職業安定所（所長）	・基幹産業の好調が続き、人手不足感も広がっていることから、求人数も引き続き堅調に推移する。
		民間職業紹介機関（職員）	・金融業を筆頭に、求人数は今後も増加する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・欠員の補充、増員をしない企業が増えているのは、将来縮小する可能性も踏まえての行動であり、当面現状維持が続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・正社員雇用が拡大しているが、請負、派遣など非正規社員の人出不足は今後も変わらない。全体的な雇用状況は、当面変化がない。
		職業安定所（職員）	・人材不足の企業がある一方で、事業主都合による離職者も先月に続き増加している。また在職中の求職者が17か月連続で前年同月を上回っており、潜在的な雇用不安は今後も継続する。
		職業安定所（職員）	・求人数の若干の増加はみられるものの、即戦力重視の募集に変化はみられず、今後も厳しい状況は続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・人材不足の状態が今後も続き、生産性が低下していく。
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〔鮮魚〕（従業員）	・宴会やパーティーは大幅な増加傾向にある。
		スーパー（店長）	・原油値上げの影響も心配であるが、売上は1月以降好調に推移しており、この流れが続く。
		コンビニ（経営者）	・商圈内の競合の影響が徐々に薄れてきているため、先行きに明るさがある。
		コンビニ（店長）	・弁当やおにぎりを中心に売上は前年並みに上昇する。
		家電量販店（経営者）	・相変わらず同業との競争が激しく、利益はとりにくくなっているものの、客との商談では以前に比べ価格のみの交渉は減っており、明るさがみられる。
		自動車備品販売店（従業員）	・インフラ整備や技術向上による新商品を提案すれば、消費者の関心も高まり、購買につながる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・地場産業の核である製造業、特に機械系が非常に好調なため、その下請も含めて地元経済が上向いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客の増加傾向はまだ続く。また、婚礼のゲストハウス志向の弱まりなどもあり、増収を見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・関連のホテルでは台湾、韓国などから観光やゴルフ旅行などの受注が増加しており、先行きは明るい。
通信会社（営業担当）	・話題のワンセグに対応した携帯電話の新機種が発売されたが、更に今後驚くようなサービスの開始予定がある。		

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
		通信会社（役員）	・県内テレビ局の地上デジタル試験放送の開始を受け、デジタル放送サービスへの関心が高まりつつある。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種が登場に伴い旧機種の価格低下が予想されるなかで、高くても欲しいものを購入する客と、安いものを購入する客の選択範囲が広がり、売上が向上する。
		住宅販売会社（従業員）	・金利先高感があるため、土地、分譲住宅などの購入の決断が早くなる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・紳士物ファッションの傾向が大きく変わらず、消費者に訴えかける材料に乏しい。
		スーパー（営業担当）	・周辺ではライバル店の出店予定があり、ますます競争は厳しくなる。
		スーパー（副店長）	・衣料、住居関連品などはバーゲン期になっても、客はより吟味して購入する。また、食品は鮮魚や青果商品の単価低下の影響が長引く。
		コンビニ（経営者）	・単価、来客数とも伸び悩んでおり、売上の上昇は期待できない。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップの開催によりテレビ、DVDレコーダーは好調に推移するが、パソコンの動きが鈍い現状から見て、全体としては前年並みとなる。
		乗用車販売店（経営者）	・景気は確かに明るくなりつつあるが、半面、商品や地域の格差がますます広がりつつある。新規客の来店が極端に減少傾向にあり、不安である。
		乗用車販売店（総務担当）	・県内市場が伸び悩んでおり、また新型車が当面投入されないことなど、明るい材料に乏しい。ショールームへの来客数も2、3月に比較して減少傾向が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・大手企業がバブル期のような採用状況にあるなかで、一部の店舗では採用が難しく、営業時間を短縮せざるを得なくなる可能性がある。また、原油価格の高騰であらゆるものが値上げ傾向にあり、経営的には現状維持で推移する。
		スナック（経営者）	・多忙な好況企業と年内にも廃業するという不況企業があり、両極端に広がる状態が相変わらず続く。
		観光型旅館（経営者）	・団体を中心に集客はあるが、宿泊単価、消費単価は相変わらず低いままで推移する。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は5月を除き前年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新モデルが登場するが、価格も最初は高めであるため、客はしばらく様子見をする。
テーマパーク（職員）	・周辺の宿泊施設では上向きの情報も聞かれるが、当社の現状から見て大きく変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	・新築部門は伸び悩み、またリフォーム部門は現在の受注引き合いから見て順調に推移するが、全体では前年比横ばいで推移する。		
住宅販売会社（総務担当）	・金融情勢等による住宅建築の上昇傾向があっても一過性のものであり、客の購入判断は変わらない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の百貨店が撤退した影響が徐々に出てくる。	
	百貨店（営業担当）	・身の回り品、家具、インテリア商品は現状維持で推移するが、婦人衣料は買い控え傾向が続き、前年に比べて苦戦する。	
	百貨店（営業担当）	・婦人服のブランド物はジャケット、スカートとも例年より細く短めのサイズが多いため、客に戸惑いがみられる。また、マイカーを持つ婦人客も多いため、ガソリン代の値上げは今後の買物に影響を及ぼす。	
	スーパー（総務担当）	・ガソリン代の値上げが見込まれるため、レジャーや関連ファッションなどの売上不振が懸念される。	
悪くなる	商店街（代表者）	・寒さの反動で一気に暑くなり、春物衣料を飛び越して夏物に動く。加えて、シーズン前からのバーゲンや値引き合戦の常態化で、プロパーで売れる時期がなく、適正な利益が得られない状況が続く。	
	スーパー（店長）	・6、7月には周辺で大手3店のオープンが予定されており、極めて厳しい状況となる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（融資担当）	・各社の3月期決算の数字が出始めているが、この内容を見ると今後は確実に良い方向に進む。しかし、原油高騰の影響に関しては不透明である。
		不動産業（経営者）	・2、3か月先には明るい不動産情報がいくつかみられる。

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
	変わらない	繊維工業（経営者）	・原油の値上げに伴い、重油を始め糊剤、油剤などの値上げがめじろ押しで、収益面での悪影響が懸念される。値上げ交渉を始めているが、先行きは厳しい。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受発注の量はあまり変わらないが、原油高騰によるガソリンや原料の値上げが心配である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・1～3月の受注がハイペースであったため、やや一服感が出る。また、大型特殊機から中・小型汎用機へのシフトがみられる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡の価格自体は下げ止まっている感があるが、仕様は複雑になりつつある。また、今後の受注量もそれなりに動いており、当面は現状レベルで推移する。
		輸送業（配車担当）	・荷動きは徐々にではあるが、良くなっている。しかし、5月には軽油の値上げが決まっており、この負担増により全体としては変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・いくつかの小売関連業種で前年以上の伸びがしばらく続く。
		司法書士	・新会社法施行に伴う会社設立の話と同様に、会社解散の話も多く、先行きはどちらとも言えない。
	やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・ここ2、3年、コストダウンに努めてきたが、今回の原油高騰による燃料の値上げはこれを上回っており、業界はますます厳しくなる。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・受注高は上向きであるが、価格競争が一段とエスカレートする傾向にあり、協力業者の施工能力も手一杯のため今後のコストアップ要因となる。先行きの見通しは厳しい。
	良くなる	-	-
雇用 関連	やや良くなる	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・質の高い人材を要求されるが、経験不足で折り合わない。 ・有効求人倍率は30か月以上にわたり前年を上回っている。また、退職中の新規求職者が増加しているが、これは景気回復を感じてより良い労働条件を求める行動の表れとみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・多忙な企業とそうでない企業の格差は大きく、この溝は今後しばらく埋まらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・継続的に募集する企業及び今年新卒の採用ができなかった企業では、社員の高齢化による若手社員の補充募集の動きが目立つ。加えて、企業側では募集しやすいタイミングを計っている傾向があり、一概に景気の良さを反映した増員募集とはなっていない。
		職業安定所（職員）	・原油価格の高騰により原材料費等が値上がりし、収益を圧迫している企業があるため、労働条件の改善等は見込めない。
	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	コンビニ（経営者）	・来客数は増えているので、気温が上がって飲料水といった商品のついで買いが増えてくと売上が伸びる。
		通信会社（経営者）	・受注案件の数が増加している。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・平成18年度の新入社員の初任給が数年ぶりに増加したこともあり、例年に比べて販売量が増加する。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅ローンの金利が徐々に上昇する傾向が今後も続くため、駆け込み需要が増える。さらに、相場の上昇で将来の値下がり不安が薄れることで、マーケットが活性化する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・昨年は賞与の支給が無かった会社でも、今年は少額であるが支給されるという話題が多い。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・今後気候が良くなってレジャーシーズンを迎えるが、客単価が上がってきているので、売上が伸びる。
百貨店（経理担当）		・気候に左右される部分があるものの、衣料品はクールビズの盛り上がり今年も続くほか、たんすの中が物であふれている状況ではないため、ファッションに関する提案を更に行うことで動きは良くなる。また、原油の値上げで商品価格が緩やかに上昇してくるため、売上が増加する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・こちらからの提案次第で宝飾品や美術品、呉服といった高額品は更に売れるものの、衣料品を中心としたブランド品は、ブランド間の競争が激化して売上は伸び悩む。
		スーパー（経営者）	・味が良くて値打ちのある商品なら、徐々にではあるが、客は以前よりも多少お金を出すようになってきた。
		スーパー（企画担当）	・天候などの影響で客の動きが鈍いものの、地域の状況を見ると企業の進出などのプラス要因があることから、売上が若干増加する。
		コンビニ（経営者）	・近隣の中小企業でも、この4月から社員給与のベースアップが実施された企業が多いため、少しは単価の高い商品が売れ始める。
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送の開始を控えて関連商品の需要は伸びる。ただし、当地区に限ってはデジタル放送の開始は2年後のため大きな影響はない。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きに安心感があるのか、高額車種への引き合いや乗り換えの話が増えていることから、今後もしばらくは好調が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売の注文が好調であるほか、車検や一般修理の予約も好調な動きとなっている。
		観光型旅館（団体役員）	・昨年行われた愛知万博のような大きなイベントもないので多少良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会共に6月を除いて先行予約が伸びているが、最近の傾向としては直近の予約の伸びが顕著にみられる。ただ、競合各社も単価アップには至っておらず、景気の上向き傾向がいつまで続くのかを慎重にみている。
		旅行代理店（経営者）	・団塊世代の定年需要で海外旅行への需要が順調に伸びる。
		タクシー運転手	・昼、夜共に客の乗車機会は回復傾向が続いており、わずかなではあるが営業収入が増加していることから、今後もこの傾向は続く。
		タクシー運転手	・乗車料金が2割上がる夜の時間帯であっても、客が一時と比べて増えている。これから天候も良くなり、飲みに行く機会も増えてくるため、売上は徐々に伸びる。
		通信会社（社員）	・6月のサッカーワールドカップの開催に向けて加入数が伸びるほか、足元では消費者向け事業だけではなく、法人向け事業への対応が増加している。
		競輪場（職員）	・例年の傾向からみるとやや悪くなる傾向にあるが、今年の6、7月は客の興味を引く内容の競走が行われるため、やや良くなる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・フランチャイズ球団の4月の試合は予想を上回る来場者であったため、今後も来場者数は高水準で推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・好立地のマンションは販売価格が上昇してきているにもかかわらず、契約率は好調に推移している。
		住宅販売会社（総務担当）	・日銀の量的緩和解除の影響が浸透してくると駆け込み需要が出てくるほか、ゴールデンウィークは展示場への来場が多いことから、先行きは良くなる。
		その他住宅 [展示場] （従業員）	・住宅ローンの金利が今後上がるという予測からか、駆け込み需要が増えてきた。
	変わらない	一般小売店 [事務用品] （経営者）	・サッカーワールドカップの開催などの話題で少しは盛り上がるが、最近はずぐ冷める傾向があるので変わらない。
		一般小売店 [時計] （経営者）	・客との話や、客の様子から判断すると、いくら気に入った物があっても衝動的に買うことはほとんどない。一度家に帰って考えてから、やはり欲しいと思った物は購入するが、必要な物の優先順位が決まっており、必要以外の物は買わない。このように、必要以外の物には予算が回ってこないという雰囲気は、たとえボーナス時期であっても変わることはない。
		一般小売店 [菓子] （経営企画担当）	・1～3月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、関西は97.5%であった。2月ごろから盛り返してきているものの、なかなか安定した状態にはなりにくい。
		一般小売店 [精肉] （管理担当）	・これから中元期へ向けて需要期を迎えるが、原料については必要な量の確保と価格の推移が共に不安である。
		一般小売店 [家具] （経営者）	・需要の増加が少しみられるものの、大型量販店や海外の家具店が進出してくるから苦戦する。
		一般小売店 [楽器] （販売担当）	・来店する子供が減っているほか、単価が下がっている。

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
		百貨店（売場主任）	・購買意欲の増加がみられる一方、まだヒット商品があまり出回っていないため、今の状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・現状を上回るほどの底上げはないものの、季節に関係なくファッション系の商品の平均単価が上がってくれば、景気の上昇が次のステージへ移ったことになる。
		百貨店（売場主任）	・春物の在庫を抱えた衣料品メーカー各社は、値下げして早期売却を図る一方で、夏物商材の生産を減らして在庫調整に入るため、今後は商品調達力のある店舗が勝ち組になる。
		百貨店（売場主任）	・気温の影響で春物衣料の動きが多少鈍い感じではあったが、この先は良くなる。
		百貨店（売場主任）	・衣料品の売上を左右する要素として気候の影響が強くなっているため、今年の夏が前年以上に暑くなるか、メーカーが夏物商材を大量に作らない限り、売上は大きく伸びない。
		百貨店（営業担当）	・4月以降は目新しい新製品が出てくることはないので、現状のままである。
		百貨店（サービス担当）	・新ブランドや新ショップをオープンした当初は好調であるが、すぐに客の関心が薄れて長続きしない傾向が強くなり、前年の売上が確保できる程度の効果しかない。
		百貨店（売場担当）	・高額品の売行きは順調であるため、全体的な好調は今後も続く。
		スーパー（経営者）	・都市部での景気回復の動きが地方へ波及してくるのは、まだまだ先である。
		スーパー（店長）	・オーバーストアの状況のなか、まだ出店の予定もあるため状況は良くならない。他店を圧倒できるような商品、サービスの差別化が図られない限りこの状況は続く。
		スーパー（店長）	・気温次第で衣料品の売上はこれから伸びるものの、近隣では同業者の出店が近く予定されていることから、状況は厳しくなる。
		スーパー（店長）	・一部の企業業績の好調と人手不足感から従業員の給与が増加傾向にあるが、旅行や通信といったサービスへは需要がみられる一方、食品を中心とした生活必需品の単価は微減傾向が続いている。
		スーパー（経理担当）	・競合店の出店によるマイナスと共に閉鎖によるプラスの影響もみられるが、今後は競合店の出店が増えるため、消費の上向き傾向と合わせて考えてもややマイナスとなる。
		スーパー（経理担当）	・景気回復が報じられるなか、スーパーでは消費の回復が感じられない。さらに、商品の差別化が明確な商品しか売れない傾向にある。
		コンビニ（店長）	・昨年11月以降は売上が回復しつつあったが、ここ2か月はやや低迷している。気温や天候の問題が大きいですが、飲料の落ち込みが目立つため今後も予断が許されない。
		衣料品専門店（経営者）	・今まで経験したことのない量の黄砂が飛来しているほか、気温が不安定なことから、先行きに不安を感じている人が多い。そのため、最低限の物しか購入しない傾向が続く。
		家電量販店（企画担当）	・今後AV商品とエアコンの早期販売が中心となるが、競争が激しく大きく前年を上回るのには難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・経済全体の景気回復と自動車市場の市況が連動しなくなった。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・宝飾品に対するニーズは、欲しい物と欲しくない物や、付加価値のある物とない物の差が明確にみられる。今後は、必要のない物は買い取りやリペア、リフォームといったサービスを絡めながら、客に分かりやすい提案を行うことが必要になる。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況を見るとほぼ昨年並みである。ただ、昨年は愛知万博の影響で来客数がかなり少なかったことから、実質的には昨年よりも悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	・7、8月の週末の施設内の宿泊予約状況は前年並みに入ってきているが、平日はまだ空きがある。今後もある程度の予約が入るが、どの程度入るのか今のところは判断が難しい。
		都市型ホテル（役員）	・サッカーワールドカップをテレビで観戦する人が増え、ホテル利用客が減少する懸念があるものの、全体の流れとしては今月と同様に各部門で順調に推移する。
		旅行代理店（広報担当）	・夏休みの旅行の先行受注状況は特別に良いわけではないが、ゴールデンウィークの駆け込み需要のような申込状況が続けば、今と変わらず好調な推移となる。

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
		タクシー会社（経営者）	・歩けるところは歩き、よほどの急用でない限りタクシーは利用せず、電車やバスで帰るといった人が多い。こういった交通費の節約ムードはまだまだ続く。
		通信会社（経営者）	・携帯電話の番号ポータビリティ導入に向け、各キャリア企業の顧客囲い込み策が行われるため、市場はある程度活性化されるものの、買い控えも始まる。
		観光名所（経理担当）	・季節的に来場者数が増える時期であるほか、今年は愛知万博のようなマイナスの影響を及ぼす大きな催しはないものの、前年とほぼ変わらない。
		観光名所（経理担当）	・来客数や販売量、客単価が3、4月と連続して前年を上回っていることから、前年よりやや良い状況が今後も続く。
		競輪場（職員）	・過去3か月の動向をみる限り、車券売上額に大きな動きはない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・原油高などによる物価上昇の兆しもあるため、特にレジャー消費については慎重になる。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・来月に行う無料体験キャンペーンへの参加者が多ければ、今後さらに生徒数が増える。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部のバブル的な地価上昇も一段落し、今後の推移が注目される。その動きによっては、周辺部を含めた地価の上昇に移行するか、中心部でのバブルが崩壊する。
		住宅販売会社（経営者）	・今年は1月から景気が少しずつ良くなり、不動産業界にも追い風が吹くと期待していたが、想像していたよりも悪く集客が困難な状態である。住宅金利も今後少しずつ上昇していくのにもかかわらず、住宅の購入を予定している客の動きが非常に鈍い状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・これ以上販売価格が上昇するほど景気が回復するとは考えられず、他社の動向などを踏まえると、販売価格は据置かれる。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・日曜、祭日の来街者は数年前に比べて50%減少しているほか、平日も11～15時までの来街者数は約30%減少している。
		百貨店（企画担当）	・株式相場の先行き不透明感といった外部環境の変化も影響して、消費者の購買意欲が慎重になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は増えているが、成約までには至らない。
		一般レストラン（スタッフ）	・金利上昇によるローン金利の引上げや原油価格高騰による生活雑貨の値上げ、ガス代の値上げなどで日常生活は厳しさを増すため、消費の最下流にある外食までは景気の回復効果は及ばない。
		観光型旅館（経営者）	・サッカーワールドカップの開催などもあり、宿泊などにおいてはあまり改善しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークは来客数が増加するものの、それ以降の季節商品があまりない通常営業については、現在の予約状況からみても厳しい状況になる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、個人客とアジアの団体客の入込が良く、5月も大型コンベンションに絡む予約が入っているなど好調である。一方で宴会は、婚礼の件数が前年より増えてきているものの、反対に売上が減っており深刻な状態である。また、一般宴会に関しても、景気が回復してきたにもかかわらず企業宴会の予約数が激減しており、前月に引き続き大変厳しい状況である。
		タクシー運転手	・景気が上向いていると報じられているが、実際にタクシーに乗る客の様子をみると、まだまだ冷め切っている状態である。
		タクシー運転手	・タクシー業界への参入が自由化され、新会社が次々に認可されているのでタクシーの台数が増える一方である。
悪くなる		商店街（代表者）	・商店街への来客数の動きは天候に左右されやすいが、春商戦の結果をみると、この先が不安である。
企業動向関連	良くなる	金属製品製造業（管理担当）	・薄型テレビの工場の増築に伴う受注が決まる予定で、夏ごろから生産が始まる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・請負事業では請負金額が減少しているものの、ほかの新規事業の売上が増加しているほか、従来の家具部門の売上も今後増加していく。
		金属製品製造業（総務担当）	・例年4～6月は閑散期であるが、今年はかなり予定が入っているため忙しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（営業担当）	・建築業界に動きが出てくれば、ほかの業界は悪くないため、現状より少しは良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・大手の得意先が設備投資を行うなど、受注状況が堅調である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・取引先の海外進出でヨーロッパや中国への出荷が増えるのに伴い、受注が増加する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・販売量が好調に推移している。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・6月のボーナス商戦にサッカーワールドカップの開催が追い風となるため、来月から再びAV関連商品の荷動きが活発になってくる。
		建設業（経営者）	・当社の営業努力が足りないこともあり、受注量の伸びがやや緩やかになっているものの、営業努力やマーケティングのやり方によってはまだまだ伸びていく。
		建設業（営業担当）	・長期的には金利の上昇や、不動産投資の一翼を担っているファンドの先行きに不安材料があるものの、当面は新規プロジェクトが活発に動いており好調が続く。
		輸送業（営業担当）	・物流業にとっては厳しい経営環境で、燃料費の高騰によって今後更に拍車がかかるが、徐々に荷物量が増加している。
		輸送業（総務担当）	・顧客からの明るい情報が目立つ。
		不動産業（営業担当）	・引き続き土地の値段は上がり、分譲マンションの価格も従来に比べて1割ほど上昇する。ただ、それが賃料にそのまま跳ね返るかどうかは疑問で、やや横ばいで緩やかに景気は回復する。
		広告代理店（営業担当）	・夏や秋ごろの企画の依頼が少しずつ来ている。
		広告代理店（営業担当）	・大口スポンサーの広告料が右肩上がりが増えてきているなど、勢いが出てきている。
		広告代理店（営業担当）	・過去最高益を上げている企業もあることから、広告の予算も増加傾向となる。
		経営コンサルタント	・クライアントの状況や、クライアントの先にあるマーケットの状況が、一進一退ながらやや上向き傾向となっている。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・6月のサッカーワールドカップや、年末に全国的に始まる地上デジタル放送に関する広告出稿が増える。		
変わらない		食料品製造業（従業員）	・石油の高騰に伴って資材や原材料価格の値上げが行われているが、企業努力ではどうしようもない水準まで来ている。食品メーカーは中小企業が多い一方、原材料や資材メーカーは合併などで巨大化しているため、価格の決定権を持っているほか、販売相手も巨大化して中小メーカーでは対処できない状態になっていることから、業界の先行きが良くなることはない。
		繊維工業（総務担当）	・夏物の問屋向け販売は既に終わったが、注文の動きが例年より遅れていることから不安である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・景気全体は良くなる方向に向かっているものの、石油価格の上昇による板紙の値上げが4月より実施される。取引先はまだまだ製品値上げを簡単には了解しないことから、当社の収益は悪化する。
		化学工業（経営者）	・最終ユーザーが原料高騰によるコストの増加をどこまで価格転嫁できるかによって状況が変わる。最終ユーザーには、相変わらず他社が値上げしてから値上げを行うという雰囲気がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・当社の京都工場と大阪工場の求人広告を新聞に入れたが、以前であれば多くの申込があったにもかかわらず、今回は非常に少なかった。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の顧客には製鉄関連の企業が多いが、設備投資が活発に行われており、この状況は今後も続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・得意先からの情報では、住宅照明プラン獲得数、店舗関係の需要共に昨年並みを維持するのが精一杯の状況である。	
		建設業（経営者）	・まだまだ建設業者の淘汰が続くなど、不安定な要素が多い。	
		建設業（経営者）	・原油価格の高騰による建設資材の値上がりが不安材料である。	
		輸送業（営業所長）	・燃料の高騰により利益が圧迫されているが、荷主に運賃の値上げを要請できない状況である。	
		不動産業（経営者）	・マンション用地や建売住宅用地の需要は依然としておう盛であり、価格も上昇傾向にあるものの、地域によっては再販価格への転嫁がいまだに難しい。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・若年世代と高齢者世代で、新聞を購読しない傾向が進んでいる。	
		司法書士	・相談はあるものの、仕事に結びつかない物も多く、この状況が今後も続く。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・最近では、ホームセンターや量販店が商品を展示して大きな物も扱っているため、客がそちらへ流れて、金物屋などでの客の動きが悪くなっている。	
		やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・トレンド商品については変化がないが、一般商品についてはこれから夏に向けて売上が減少する。
			輸送業（営業担当）	・原油価格が過去最高となったほか、第三のビールへの増税で客の買い控えが増えるなど、先行きについては不安要素が多い。
金融業（支店長）	・運送業では燃料価格が高騰しているにもかかわらず、受注価格が全く改定できないことから、今後苦勞することになる。			
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・バブル崩壊後の採用抑制の影響で、金融機関では渉外業務での中途採用を増やしているほか、後方支援事務での派遣要請が続いているが、人材が不足しており、どうしようもない状態である。	
		職業安定所（職員）	・今月の新規求人数は横ばい傾向だが、求人意欲の変化や雇用形態の変化がみられることから、今後求人数が増加に転じれば、先行きは良くなる。	
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後予定されている会社説明会などの募集に対する反応が、比較的良い。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・銀行などの金融機関の渉外スタッフや、住宅、マンションなどの営業部門の求人広告の動きが活発化してきた。	
		職業安定所（職員）	・有効求人数は増加傾向が続いているが、求職者の中には、より良い条件での転職を求めて来所する在職者も見受けられる。また、雇用保険の受給者の実人員は平成14年8月以降、前年比で43か月連続して減少している。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加が続いているものの、いわゆる正社員の新規求人数の割合が前年と比較して低下していることから、単純に景気が良くなると楽観できる状況にはない。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大手企業からの内定報告が徐々に増加しているが、昨年同様に重複内定が目立つ。中堅、中小企業の選考が連休明けから本格的に始まるが、積極採用企業も多く、先行きに期待できる。一方、原材料の高騰により収益が大幅に悪化している企業もあることから、注視する必要がある。	
		職業安定所（職員）	・新入社員の採用増加に伴い、しばらくは派遣社員への需要が落ち着く。	
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新規求人数が増加している反面、就職者数が伸び悩んでいる。求人の採用基準のハードルが高い一方、求職者のニーズに見合う条件の求人が少ないなど、双方の事情が影響している。	
			・新聞広告の今後3か月の見通しをみても厳しい状況である。特に6月の落ち込みが大きい。	

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

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	家電量販店（予算担当）	・3か月後（7月）は夏商戦の時期であるが、企業業績の回復に伴い夏期賞与にも期待が持てる。加えて白物家電の買換えサイクルに入っていることもあり、環境は十分に整っていると考えている。
		一般レストラン（経営者）	・4月中旬にメニューを新しくし、その影響からか来客数・客単価・売上ともにすべて前年をクリアしている。これから先もしばらく良い状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・客の動きは活発になってきている。現在はまだ数字にあらわれていないが、やがて数字に反映される。
やや良くなる		商店街（代表者）	・周辺に新規店舗が開店する予定があり、今後新しい客層が商店街に入り込む可能性がある。
		百貨店（販売促進担当）	・販売額が徐々に増加してきており、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・全般的に、販売点数・客数・売上と徐々に前年を上回ってきている状況が続いている。今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・客単価は上昇中であり、一品単価も上昇中である。今よりも少しグレードの高い商品の動きが良くなってくる可能性がある。
		スーパー（店長）	・ここ数か月の動きをみていると、客単価および客数が少しずつ右肩上がりに伸び始めている。この流れのまま、2～3か月は推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・客数の伸びは、今後も継続して伸びていくと思われる。客単価の低下は、客に合わせた商品の品揃えで対応できる。
		コンビニ（エリア担当）	・2～3か月先に、新規の大型店が出店する予定もあるようで、既存店の順調な回復とともに、徐々に良くなる。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップ開催、地上デジタル放送目前で、テレビ・DVDの動きは今後も良くなると思われる。ただし、パソコン関係は多少停滞気味である。
		家電量販店（店長）	・大型の液晶テレビが徐々に売れ始めている。特に現在の売れ筋は、37インチ40インチがメインになっている。
		乗用車販売店（統括）	・今後予定されている新商品が発売されると、販売は全体的に活性化する。
		自動車備品販売店（経営者）	・現在、接客を重視しているが、客の反応も良く、今後発売されるナビゲーションの新製品も期待感があり今以上の販売が予測される。
		その他小売（営業担当）	・客数の微増、客単価の増加で、この傾向は今後も続く。
		一般レストラン（店長）	・イベント等も成功している。客数増は今後も続く。
		一般レストラン（店長）	・来客数の動きをみると、昨年度は落ち込んでいたが、今年は1～4月まで徐々に伸びをみせている。このまま、夏ごろまで伸びを続けるのではないかと。
		都市型ホテル（従業員）	・展示会の予約が活発になっており、消費拡大の期待感が増していると感じる。
		都市型ホテル（総務担当）	・5月以降の一般宴会の受注状況及び宿泊におけるオンハンド状況に見て、前年比で増加傾向にあり、景気回復基調にあるものと感じられる。しかしながら、原油高騰が続くようであれば、この景気回復基調に水を差し兼ねない状況になるのではないかと不安も残る。
		タクシー運転手	・今後5月はゴールデンウィークで観光需要が活発であると予想される。また、6月以降も各企業の話や聞くと、売上予測等それぞれ前年を上回る数字を出しているとのことで、我々の業界もやや良くなる。
		通信会社（販売企画担当）	・夏の商戦期を控え、新商品の発売が続々あるので、販売数は増加する。
		テーマパーク（業務担当）	・追加の広報効果が中旬から出てきており、天候・施設の回復による効果も得られる。
		競艇場（職員）	・6月からは、競艇のレースおよび、場外発売のナイターレースを併用発売する日が増えるので、いつもとは違う客層も集客できる。

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
		美容室（経営者）	・新しい期が始まり、組織の改革等企画部門を別に作り、計画通りに進んでいけば良くなる。
		設計事務所（経営者）	・4月に入り石油価格上昇の影響からか、素材価格や建築製品価格が値上がり方向で改定される通知があったり、来年の消費税アップの噂もあり、客のマイホーム獲得計画時期が早まってくる。
		住宅販売会社（販売担当）	・融資金利の先高感があるということと、土地の価格が下げ止まりに近づいているということから、今後住宅業界の景気はやや良くなる。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・市郊外に先日二つの商業施設が同時オープンした。土日中心に集客を強めており、市内人口が変わらぬ中、競業状況のみ強まっている状況であり、商況自体が好転する要因は見当たらない。特に店集客のマイナスも加わり、食品部門の低迷が顕著である。
		百貨店（売場担当）	・百貨店向けの展示会では多く並んでいるサンダルも、既にメーカーが生産していない状況ははっきりしてきたため、盛夏・晩夏対応のサンダルが店頭には並ばない状況になる可能性がある。
		百貨店（売場担当）	・百貨店全体でいえば、食品と婦人服という、百貨店を支える二大商品群の売上が依然として厳しい状況である。なかなか上向きの兆しがみえてこない。
		百貨店（売場担当）	・この3か月は気温の変化が著しかったため、4月末くらいから徐々に夏物の動きが良くなっている。客数は少ないが、客単価が前年比150%と上昇している。
		百貨店（購買担当）	・気温の変化によって、客の購買意欲が変わってきている。今月上旬は寒い日が多く、売場のサマーファッションの動きが鈍かったが、下旬になって気温も上がりやっ動きを見せ始めた。しかし、ゴールデンウィークに関連する商品がまだ動かず、客は直近になって必要な物だけを求めるという傾向にある。これは、3か月先もあまり変わらない。
		百貨店（販売担当）	・4月ほどの低迷はないにしても、客の購買意欲に大きな変化はないと思われる。特に子供関連の商品は7月からのクリアランスセールを前に購入が慎重になる。
		スーパー（店長）	・客の奪い合いには終わりはなく、その手段としての価格競争の激化はまだ続くと思われる。そのうえ、原油の高騰によるガソリンの値上げ、石油関連製品の値上げ、搬送費のコストアップ等、家計に影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・客数減が今より悪くなることはないと思われるが、大変厳しい状況が続いている。ただし、競合店がもう一店舗オープンする予定で、現状を維持するのが精一杯である。
		スーパー（店長）	・天候の影響で多少の変動は予想されるが、食品に出資する客の買上動向としては、無駄な物は買わないという傾向が強くなり、単価的にも低い状態で推移する。したがって、今月同様大きな差は出ない。
		スーパー（総務担当）	・生鮮商品の単価が上昇しそうになく、競合のため紙製品・洗剤・乾物等全体に低下したままである。またその分、販売点数が伸びればいいが、全くその気配もない。
		衣料品専門店（店長）	・この数か月間の傾向をみても、来客数・販売点数が伸びていない。トータル的な購入がなく、必要最小限の商品しか購入しないという状況は、景気の回復にはまだいたっていない状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・原油高に伴いガソリン代も上昇することで、我々自動車業界にも、ジワジワと影響が出てくるとわれ心配している。一部業種以外は、これから2～3か月先も、これという手応えは感じられそうにない。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数の動き、売上ともにそこそこである。2～3か月先もこの状態が続く。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・サッカーワールドカップが6月にあるものの、近隣の商店街の集客力があきらかに落ちているし、郊外のショッピングモールの集客のほう为好調なため、景気は良くならない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・4月期は目標値に対し、まずまずの売上である。世界的ベストセラー等の新刊も発売されるので、この調子がしばらく続くのでは。
		高級レストラン（スタッフ）	・一般の宴会は先行き不透明であり、婚礼についての予約状況は厳しいものとなっている。

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
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・若干の値上げと新商品により客単価は維持できそうなので、しばらくは良い傾向が続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークを迎えて、いったん景気がよくなるが、その後の予約状況は横ばい状態である。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が前年と比較して大差がない。
		タクシー運転手	・乗客の話聞いても、景気が良くなるような話は聞かれない。
		タクシー運転手	・現在の景気が今年の秋くらいまでは変わらずに推移すると思われる。ただし、タクシー業界ではどこの会社でも、乗務員の確保さえできれば増車の傾向にあり、多少の景気の上昇があっても売上はあまり変化しない。
		通信会社（企画担当）	・光関連商品について、初期費用のキャンペーン値引きは続いているが、月額費用については価格が落ち着いており、これ以上の下げはないと予想され、相対的に高い単価をユーザー側が許容しているとみられ、その傾向自体に当面変わりはない。
		テーマパーク（財務担当）	・これから夏休みにかけては、個人客が中心となるためそれに向けたイベントを展開していく予定であるが、現状を大きく変えるほどのものになるかどうかは、不明である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利の上昇が、回復の様相に若干水をさしつつあるように思われる。客の反応もそのように見受けられるケースが散見される。
	住宅販売会社（経理担当）	・金利の先高感も継続しているが、駆け込み需要的な契約は月初の予測ほど増えていないため、今後もこの傾向は続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ウィークデイも祝日も、ここ1年くらい、本当に来街者の数が減少して回復の見込みがたたない。
		百貨店（営業担当）	・原油の高騰はまだ生活全般への影響は少ないが、原材料の値上げ等不安材料が多い。高額商品がよく売れる傾向はまだ続いてはいるが、二極化はさらに進行する。
		コンビニ（エリア担当）	・客数も客単価も大幅にダウンしているため、売上は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。今後も使い分けがさらに進んでいく。
		乗用車販売店（統括）	・今年になって売上は前年を常に下回っていて、今後も回復しそうにない。
		乗用車販売店（店長）	・3月の反動で、4月は昨年を大幅に下回るほど売上が減少し、先行きが不安である。
乗用車販売店（販売担当）		・全国的には景気が回復しているということであるが、我々のまわりは、公共事業関連の依存度が非常に高く、消費の回復が今後も見込めない。したがって、車の販売も厳しい状況が続く。	
スナック（経営者）		・5月は大型連休でレジャーに出る人が多く、夜の街は暇になる。客は、レジャーに出費するため、飲み代にはまわってこない。	
観光型ホテル（経理総務担当）		・原油価格の高騰による消費の冷え込みで、消費活動そのものが低迷して観光までまわらなくなる。	
悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・地域の高齢化が進み、住宅も建たない上に、結婚等での若い人の消費需要も低下している。年配者・退職者・高齢者は買い控えの傾向がみられ、これからの消費の動向はいよいよ悪くなる。	
	スーパー（財務担当）	・競合店の出店が加速しており、影響が懸念される。また、価格競争が激化しており売上減が予想される。	
	乗用車販売店（サービス担当）	・今年はモデルチェンジの車がなく、期待できることがない。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・二つの新製品を連続して生産開始し、さらにもう一つの新製品の生産開始を予定しているが、既に開始した二つが大変好調で、過負荷により、三つめの生産開始を遅らせることとなりそうである。
	やや良くなる	金属製品製造業（総務担当）	・仕事量は十分あり、設計や生産現場ともフル稼働である。しかし、ここにきて原油や非鉄相場が上昇しているため、関連する原材料の値上げ要請が懸念される。

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は向こう3か月フル操業の受注が入っており、まだ好調維持が見込まれる。夏場に向け、省エネタイプのエアコン受注が活発化してくると予想しており、メーカー・部材供給とも強気である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・まだ部分的ではあるが取引先等に徐々に各業種に好景気感が広まりつつあり、全体が押し上げられてくる。
		輸送業（統括）	・6月以降新規業務の計画が数件入っている。しかし業務中止もあり、収入の増加は非常に緩やかである。
		金融業（営業担当）	・ガソリンの高騰で運賃等の値上げもあり、収益的にはかなり厳しい企業が多いと思われる。しかし、山口県では大規模な市町村合併により、公共工事が早めに出てくると予測される。競争率は高く、個々の企業にとっては厳しいであろうが、全体としてはかなりの工事が期待される。
		不動産業（経営者）	・金融機関の動きが活発になることにより、賃貸・売買がやや良くなっており、この傾向が続く。
	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。
		鉄鋼業（総務担当）	・アジア域内での汎用品などの在庫調整が進展するなど、鋼材需給が引き締まってきている。引き合いも大幅に増加しつつあるが、在庫量は今後も注視しなければならない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内・海外ともに自社製品の売上は順調に推移しているが、原材料の高騰による生産コストの悪化が当分続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車部品製造の業務請負では、受注量に関して、この先3か月くらいをみても、現在と変わらずに良い傾向が続く。
		建設業（営業担当）	・土地の情報依頼が依然として多くあり、決まれば実施に移る状況である。
通信業（営業企画担当）		・情報通信業界の再編の動きが続いており、光ファイバーのコンテンツも拡大傾向ではある。しかしユーザー層がまだ様子見状態にあるとも言える現状では、通信サービスの受注量が早期に増加するとは思えず、景気がよくなるとの見方はできない。	
金融業（業界情報担当）		・米国経済の減速や原油高騰など不透明感が徐々に強まっているが、当面は欧州やアジア向け輸出がけん引役となり、高水準の受注が続く。	
会計事務所（職員）	・消費の伸びや受注活動が活発化する兆しはみえるものの、公共投資の不振が全体的に足を引っ張っている。あともう一步の活気がみられない。		
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・これから棚卸し在庫が増加し、負債資産の増加が懸念される。	
	食料品製造業（総務担当）	・今後の原油高に加え、原料・資材の値上げに対してどう対応するかが、大きな課題になっている。水産練り製品業界は、コスト積上げ方式で商品価格が決定できないため、今後の経営難が依然として解消できないような状況である。今回二度目の大きな人件費削減を行ったが、今後の事業展開の方向性を含め大きな変革が必要となってきた。	
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・4月の生産量は5月も続きそうだが、6月以降は一段落し、現在より生産は15%から20%減少する。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が減少する。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高ともに横ばいの状況が続いているが、原材料等の調達価格は高止まりから一層上昇する傾向にあり、春の賃金改定や団塊の世代の人々の退職に伴う退職金の負担増など、厳しさは一層増大していく。	
	建設業（経営企画担当）	・公共工事の縮小する傾向が以前より大きくなってきている事は、現在までの受注状況からも強く感じられる。また、引き合い物件も約7割が民間で占めている。このような環境下で談合問題もあり、受注を伸ばす事は難しい状況はこれからも続く。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・企業全体で仕事の量も増えており、人材不足という部分も前面に出てきて、景気はかなり良くなっている。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人数の伸び、推移から、やや良くなる。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・新卒・中途の対応の必要性を各社感じているように見受けられる。

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は引き続き堅調である。派遣社員から正社員への登用や正社員の中途採用など採用意欲は活発になっている。しかしながら派遣登録者数が伸びず、人材供給が充分にできにくい状況になっている。
		人材派遣会社（担当者）	・原油高により、産業の活性化にも歯止めがかかるのではないかと。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・原油価格の高騰がガソリン価格の高騰につながり、消費への影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	・管内はほとんどの企業が中小企業であり、都会地の大企業とは対照的に依然厳しい状況が続いているため、求人マインドも低調な状況が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は特別増加要因もないため、今のまま推移する。ただ、求職者の動きは活発になり、求職者数の増加により求人倍率は低下する。
		職業安定所（職員）	・大手企業を中心として、採用意欲は依然高いものがある。これが、新卒者を中心とした従業員の採用について、他の関連企業に及ぼす影響に期待している。
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人の増加は派遣・パート求人に向うところが多く力強さが無い。また、減少を続けてきた有効求職者数が2か月連続で増加するなど懸念材料もある。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・円高による輸出業界への影響が懸念される。
	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	百貨店（営業担当）	・最近2、3か月、客が高額商品を購入する傾向になっている。今後も、このような傾向は続く。	
		スーパー（店長）	・景気は上向いてきているが、小売業では競争が激化しており、良い企業と悪い企業の格差が広がっている。	
		スーパー（統括担当）	・客からの要望で、単価の高いものも一部そろえてほしいという声が出てきている。安いものも売れるが、高いものも売れ始めている。	
		衣料品専門店（経営者）	・夏本番の商品の商戦になってくる。カジュアル商品は非常に夏に強いので、期待が持てる。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・暖かくなると、ビール・飲物が売れる。また、お中元時期にもなるので、景気は良くなる。	
		一般レストラン（経営者）	・依然として好景気感はないが、安い注文ながら、外食の予約が少しずつ増加している。	
		旅行代理店（従業員）	・春・夏にかけて旅行シーズンに入り、個人、グループ等の旅行が増えてくる。景気が良くなってきていると実感できるようになり、余暇活動の最大の関心事は旅行とのアンケート調査もあり、今後旅行に行く人が増えてくる。	
		観光名所（職員）	・観光客の入場者数が増加している。	
		設計事務所（所長）	・投資用マンションの広告宣伝や勧誘が増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	・金利上昇の報道などの影響があり、先行きを考えて商談に入る客が増加している。今後も、このような商談の成約が増加する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・空き店舗に新規の店が入ったり、従来の店の業種転換などもみられる。大手、県外の店からの出店の依頼も聞こえ、夏場のイベントが行われる時期に向けて、現在のような状況で推移する。
			商店街（代表者）	・やや回復傾向であった消費も、原油高が収まらないと先行きが不透明である。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・業界的に今のシーズンは物が動く時期なので、あまり売上は落ちない。来店客の単価の上下幅が、かなり大きくなっている。
	百貨店（営業担当）		・前年割れの店頭商品群が目立った。法人関連売上は前年比増で推移している。来客数は減少したが、購入単価は前年を上回った。	
スーパー（店長）	・来店客の購買状況はかなり慎重で、2、3か月先では今月より良くならない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（財務担当）	・競争激化による売価政策で、売上単価の前年割れが続いているが、春先になり売上点数は上がってきた。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数がそれほど増えるわけでもなく、販売量が昨年より落ちているので、良い方向に行っていない。
		乗用車販売店（従業員）	・当社は40周年をむかえ、いろいろな施策を対外的に打ち出し始めているが、客の動きにつながらないのが現状である。今後、施策が市場に浸透し、活発な動きと販売につながる。
		乗用車販売店（管理担当）	・購買意欲が感じられない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が良くない。博覧会を行っているが、低価格の客が多く、県内のレストラン・宴会場の売行きや予約状況は良くないため、今と変わらない。
		設計事務所（職員）	・明るい材料がないこと、飲食業の客数・単価も変化ないと見通されることなどにより、変わらない。
	やや悪くなる	その他住宅（住宅ローンセンター）	・景気の上向きによる顧客の昇給等の話を耳にしておらず、しばらくは現状のまま推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数、客単価とも前年実績を下回る状態が続いており、プラス材料が見当たらない。先行きも現状維持が精一杯で、やや悪化も考えられる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンの値上がりによる影響が懸念される。
	悪くなる	美容室（経営者）	・近所で閉店する店舗が増えており、不安がある。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・消費者が、多少価格が高くても価値のあるものを購入する傾向が見られ、今後も質の高い商品を提供さえすれば消費につながる。
		木材木製品製造業（経営者）	・新規得意先の開拓と、新製品の提案で、6月ぐらからは売上が伸びていく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンのチャーター料金は地域によってはようやく上昇傾向を示してきており、業界の先行きも改善傾向の様相を呈してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手企業が発注を出すようになった。電気機械関係はまずまずの動きであり、化学・薬品も少し動き出してきた。
		通信業（営業担当）	・新たな設備投資、既存設備の更改提案に対し、例年なら年度スタートの月のため支出を抑える傾向が強いが、今年はあまりそれを感じない。
		不動産業（経営者）	・中央から、ビル用地、テナント物件のオファーが非常に増加している。そのようなオファーに対して、不動産の価格・賃料に値上げ傾向がみられ、この傾向は今後も続く。
		広告代理店（経営者）	・大型設備の導入を前提とした案件が増加している。それに対する仕事量も十分にある。
		公認会計士	・取引先の社長の半分以上が将来への設備投資に興味を持っている。また、将来、土地が上昇するのではないかと考えている方が大変増えてきており、景気は上向きである。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・各メーカーとも部材高騰により製品価格を押し上げる傾向にあるが、その影響が出るには、もう少し時間がかかる。
		広告代理店（経営者）	・新年度の広告予算に先行き不透明感があり、多くの得意先は前年並み、あるいは削減の方向である。
	やや悪くなる	輸送業（経営者）	・燃料高騰など、負担が大きくなる。
		輸送業（支店長）	・燃料費が5月、6月と2段階で値上げ実施されるので、運賃に転嫁できなければ、死活問題にも発展しかねない。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・大型案件が少なく、生き残りをかけた競争は一段と厳しくなっており、ダンピング価格しか受注できない状態がしばらくは続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・求職者、求人企業とも近いうちに妥協点が見いだされてきて、求人・求職がうまくマッチしてくる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・特に大幅な増員計画を耳にしない。
		民間職業紹介機関（所長）	・年度が変わったため、企業の求人の動きが鈍くなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業の直接的採用が増え、派遣のニーズが減ってきている。紹介予定派遣にもっと注力をしていく。

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
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・新たな出店計画・事業というものが全くみえていない。建設業界は、全く受注がなく、リフォームに注力しているが、それほど大きな金額を生むわけでもなく、県全体のお金の回りというのは、停滞している。

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）	・5、6月の予約状況が昨年より良く、特に6月の予約状況は昨年の約2倍となっており、売上は上がる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・客の消費に対する意欲が高い。
		百貨店（販売促進担当）	・客のファッションやライフスタイルに対する感度が高まっており、正価販売品が着実に伸びている。一方でセールは、仕掛け方を工夫しないと前年確保が難しい。
		百貨店（営業企画担当）	・客の消費動向は、質への追求が大きくなっている。
		スーパー（店長）	・新館がオープンし、来客数が非常に増えており、売上も上がる。
		スーパー（総務担当）	・ここ数か月間、衣料品、住居、食品とも前年比をクリアしており、今後も好調に推移する。天候も比較的良好で、天候に左右されやすい衣料品も好調に推移している。
		コンビニ（店長）	・来客数が衰えない。
		衣料品専門店（総務担当）	・今まで落ち込んでいたミセス婦人服が、前年より大幅増になっており、ミセス客の増加で今後の売上も期待できる。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップも間近に迫り、デジタル家電への需要がさらに高まる。
		家電量販店（企画担当）	・西日本地区は地上デジタル放送に対応するテレビの買替え需要が進んでおり、サッカーワールドカップを間近に、ますます売行きが良くなっている。
		高級レストラン（経営者）	・ゴールデンウィーク明けの予約がそこそこ入っており、5月からは大分の特産である城下かれい旬になり、それを目当てにした客も増える。
		一般レストラン（スタッフ）	・休日に、県外ナンバーの車が増えてきた。
		通信会社（管理担当）	・年度始めではあるが、来客がとぎれない。
		テーマパーク（職員）	・7～8月は年間で一番にぎわう時期である。サマーステイプラン以外のゲストプログラムなども立ち上げており、前年以上の伸びが期待できる。
	競輪場（職員）	・発売額、来場者ともに昨年の水準を保っており、回復の兆しが見える。	
	設計事務所（所長）	・手持ちの設計が増えているのに加え、企画、計画の相談も増えつつある。	
	変わらない	商店街（代表者）	・ネットとの価格競争に陥り、商店街は厳しい。高額商品ほど下落の一途をたどっている。
		商店街（代表者）	・商品単価が上がらず、安価なものばかりが売れている。
		商店街（代表者）	・郊外に大きな商業施設があり、土日は駐車場も満車である。商店街は来街者が少なく売上も落ちており、このままの状況が続く。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・客の購買意欲を高めるプラス材料が全く感じられず、現状維持が続く。
一般小売店〔鮮魚〕 (店員)		・北九州各地で大規模・中規模スーパーが開店する予定がある。既存の零細小売店はさらに厳しくなる。	
百貨店（営業担当）		・来店動員が見込める物産催事や店外ホテル催事も前年確保に留まっている。	
百貨店（販売促進担当）		・客単価が極端に下がり、セール品や割引商品の動きがよくなっている。	
百貨店（売場担当）		・店頭の婦人ミセス関係で買い控えがここ2、3か月続いている。2か月間、前年を割っており、来客数も伸び悩んでいる。他店の状況を聞いても、伸び率が3月までに比べると若干勢いがいい状況である。	
百貨店（業務担当）		・衣替えのこの時期に動きが低調であり、最盛期での盛り上がりも期待はできない。	
スーパー（店長）		・衣料品を中心に、ずっと厳しい状況が続く。食品に関しても郊外型の大型店の影響で、日曜日の売上が前年比85%まで落ちている。	

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
		スーパー（店長）	・新生活や新学期関連等、晴型の商品に関してはブランドやデザインを優先して購入しているが、食品や日用品においては価格に敏感になっている。
		スーパー（総務担当）	・消費購買力が低く、原油高によるガソリンの高騰などの懸念材料もあり、今後も期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・客が無駄なものに手を伸ばさない状況が、依然続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	・量販店は、来客数は増えているが価格の競争激化により客単価が落ちている。それに付随して買上点数も横ばいであり、2、3か月先までこの状況は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えない。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売量は伸びていないが、単価は若干向上しており、先行きはやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は特に好調ではないが、間際の予約も考えられるため、景気は変わらない。
		タクシー運転手	・人の動きが大分良くなった。ただ単価は下がりつつあるため、このままの状態が続く。
		タクシー運転手	・大分市内に新しいビジネスホテルが何件かオープンしたため、人の動きが良くなる。
		通信会社（業務担当）	・5月以降も携帯市場を活気付けるほどの新商品やサービスも期待できず、夏場まで来客数及び販売数は伸びない。
		美容室（経営者）	・2～3か月先は、おしゃれの質が変わってくるので、新しい商品、新しい化粧品等の販売が始まるが、今ひとつ伸び悩んでいる。
		設計事務所（代表取締役）	・公共事業など従来の建設事業では、受注の向上は見込めない。サービスに付加価値を持った業者とそうでない業者の格差が生じる。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・郊外の大規模商業施設がリニューアル拡大オープンをするため、中心商店街はその打撃を受ける。
		百貨店（営業担当）	・小売業だけを見ると、郊外大型店の影響が強く、中心商店街への来客者の減少度合いはますます強まっている。
		百貨店（営業担当）	・今年も昨年同様クルーズの動きがある。また、雇用関係も良くなってきたので、今後半年、1年先というところで、個人消費にも回ってくる。
		百貨店（営業担当）	・原油価格の高騰が、ガソリン価格や電気・ガス代等に影響を与え、富裕層を除く個人の消費意欲を減退させている。
		スーパー（店長）	・原油の高騰から石油製品の高騰が考えられ、今後は経費を圧迫する。またガソリン等の値上げにより、生活必需品の食料品の買上が少なくなる。
		スーパー（企画担当）	・3月、4月にオープンした競合店の低価格攻勢の影響が大きく、食品や薬品・化粧品・家庭消耗雑貨等の日用雑貨の不振が続く。
		家電量販店（店員）	・競合店の移転オープンを6月に控え、さらに競争が激化する。
		一般レストラン（スタッフ）	・レストランの一番の売りは地ビールであるが、地ビールにかかる税金が大きく、思い切った安売りができない。地ビールが高級品であるという認識、高級品には手が出ないという客が多く、地ビール離れが進んでいる。夏のビール消費も今までより良い方向に進むのは難しい。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約の状況が3か月先ではなかなか入ってこない。
		通信会社（企画担当）	・キャリア通信事業者の破綻により、仕入れコストの大幅増が避けられない。
		美容室（経営者）	・空き店舗が最近かなり急速に増えており、当店でも来客数が減っている。
		企業動向関連	悪くなる
良くなる	電気機械器具製造業（経営者）		・半導体関係のメーカーが車載用の生産に入っており、受注価格がメーカーとしても上がっている。生産量も今後、相当増えると予測されており、自動車と半導体の両面から景気は非常に安定する。
やや良くなる	家具製造業（従業員）		・二極化が進み、競合相手も絞られてきた。全体の動向としては物件量は増えているので、受注の確率も上がっている。

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	
		鉄鋼業（経営者）	・販売価格の下げ止まりが見られる。鉄くず価格の上昇、中国、韓国、台湾など近隣諸国における製品価格の上昇など、価格反転への潮目の時期である。今後新規物件に対する買いが入る見込みであり、市況は好転する。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・当分はこのまま受注量の高い状態が続く。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連、半導体関連の総合的な面において現在は調整段階に入っており一服感が出ている。先行きに関しては大手ユーザーの動きがやや良くなるという回答を得ており、一般的な機械部品、並びに総合的な製造に関しては先行き少し明るい見通しである。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・景気が良くなっているのは間違いない。特に新製品に対する受注が少しずつ増えている。	
		金融業（営業担当）	・取引先である中小企業の売上高が前年比で増加しており、資金需要が出始めている。	
		不動産業（従業員） 経営コンサルタント	・オフィス部門、商業施設部門ともに賃貸業が堅調である。 ・酒類の販売金額が上昇している。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・納入先の来客数はやや伸びているが、客単価が若干減少しており、売上に大きな変化はない。納入先は南九州への観光客をメインターゲットにしているが、誘客の材料に乏しいことから楽観できる環境ではない。	
		繊維工業（営業担当）	・受注のほうは安定しつつあるが、原油が高くなったことで、原材料や運送代も値上がりし始めたので、3か月先も変わらない。	
		輸送業（従業員）	・やや荷動きが鈍くなっている。軽油代が再び上昇を始めており、経営環境に厳しさが増しつつある。	
		金融業（得意先担当）	・法人の貸出金は伸びていない。しかしながら個人向けの貸出については問い合わせ等が多くなってきており、若干の改善が見込まれる。しかし総合的に判断して現状維持である。	
		広告代理店（従業員）	・チラシ枚数が、年度が変わったとたん減少し始めた。3月末まで順調に伸びてきたが、5月のゴールデンウィークにチラシを集中させる為に出稿を控えている。しかし業種的には、遊戯関連のチラシが全体の27%程度占めている。	
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・イベントが一段落した関係で、新規品が期待できない。見積もりも少なく2～3か月先が見えない。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・年度始めであるため、受注は減少している。2～3か月先もこの状況が続く。	
		輸送業（総務担当）	・今年の衣料品の生産計画は昨年の半分と聞いている。生産が悪くなれば、当然販売量も少なくなるため、今期はあまり良くない。	
		その他サービス業〔物 品リース〕（役員）	・原油高の影響はそれほどないが、金利上昇の影響が少しずつではあるが企業収益に影響し始めている。特に当社は借入で回っている会社であるため、調達金利の上昇が収益に跳ね返っている。	
	悪くなる	建設業（従業員）	・公共工事は一般競争入札が主流になり、受注するのが大変困難である。民間工事は、見積件数が増えているが、採算面で大変厳しい。	
	雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・年初より求人数が急激に増加している。昨年までエンジニア主体での募集がメインだったが、現在は経営幹部、管理部門等の中高年層人材の採用枠が伸びている。
			民間職業紹介機関（支 店長）	・金融関連の需要は引き続き増大傾向にある。自動車・半導体関連の民間設備投資の増大が好影響を及ぼす。
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・コールセンターなどの需要が引き続き好調である。
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る構造は続いている。	
職業安定所（職員） 職業安定所（職員）			・求人は増えているが、不安定雇用が増えている。 ・求人数の大幅な増加はないが、小売・サービス業種を中心に伸びている。また、事業主都合の離職者数が減少している。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・今年度に入り派遣の契約は、長期を中心に成約率が上がっている。年度始めから長期の成約、稼働率が順調に動き、景気はやや上向きである。	
		人材派遣会社（社員）	・企業担当者が再雇用制度とあわせ拡大路線と平行路線の両面を持ちつつ様子を見ている。	
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・石油卸値の引き上げの影響で産業界に悪い方向に働く。	

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
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔衣料品・ 雑貨〕（経営者）	・観光客の増加だけでなく、地元客向け商品開発が充実してきていることもあり、売上は前年同月比120%を見込める。
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・天候が安定し、夏物衣料の販売が順調ならば売上の増加が見込まれる。また6月のサッカーワールドカップなど、消費をけん引する要因があることから、今後更に回復基調は継続する。
		その他飲食〔居酒屋〕 （経営者）	・5月の県外からのインターネット予約が前年同月比で150%あり、観光客の入客が期待できる。
		観光型ホテル（商品企 画担当）	・5月、6月とも稼働率は前年並みで推移する見込みで、単価は前年より上昇する。
		住宅販売会社（従業 員）	・最近の金融市場報道で、この先の金利上げが確実にあるとの認識をほとんどの客が持っており、マイホーム取得時期を前倒ししてくる。
	変わらない	スーパー（経営者）	・競合店との価格競争が一段と激化し、客単価も低下、来客数も減少しており、苦戦を強いられている。今後は競合店の販促状況などにもよるが、このような状況が続く。
		コンビニ（エリア担 当）	・夏場を迎えるがそれは毎年のことであり、暑さが続けば需要も増え自然に売上は増加する。しかし小売業においては、客が娯楽と買物に分かれるといった状況で、ますます分散化と差別化が進み、来客数減少につながる傾向がある。ただし各地域での増減があるだけで、全体としては変わらない。
		衣料品専門店（経営 者）	・この2、3か月、さほど来客数は良くないが、商品の単価が5%～10%ほど上昇している。来客数の伸びに期待する。
		家電量販店（従業員）	・あまり良い材料が見当たらない。サッカーワールドカップ直前だが、薄型テレビの伸びが今一つである。何か経済の起爆剤がない限り、踊り場の状況は続く。
		その他専門店〔楽器〕 （経営者）	・売上の大きな落ち込みはないが、観光産業以外で県内の経済の見通しが今一つはっきりしない。夏場の観光客の増加に期待する。
やや悪くなる			
悪くなる	商店街（代表者）	・那覇の中心商店街は観光客が多いが、リピーターが大部分なので販売単価にはなかなか結びつかない。地元客は郊外の大店に向かうので、商店街は日々、状況が悪化しており今後も危惧される。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数が増加している。
		輸送業（営業・運営担 当）	・燃料費高騰について、取引先からも少しずつ理解を得られるようになっており、料金への反映も受け入れてくれるようになってきている。これまでは、船舶会社からの改定のみであったのが、陸上輸送の改定も少しずつできてきているので、収支改善が見込まれる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・消費者向け光ブロードバンドインターネットサービスは、4月からの新キャンペーン展開で加入者数の伸びが期待されるが、法人向けサービスの引き合いは一進一退である。
	やや悪くなる		
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 （営業担当）	・自動車メーカーや各業界の業績が非常に良く、今後も伸びる。
	変わらない	人材派遣会社（経営 者）	・徐々に拡大しつつあるが、それでもまだ限られている派遣マーケットに本土系の新たな派遣会社が今月更に進出してきた。派遣市場の拡大以上に競争激化が生じている。また今月複数あった派遣業務の入札は、想像以上の安い単価で決まり、派遣料金の低下も懸念材料である。

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
		職業安定所（職員）	・ 3月は前年同月と比較すると月間有効求職者は0.3%増加し、新規求職申込件数は3.7%減少、紹介件数は0.2%減少、就職件数は0.9%減少、県外就職者は10.2%減少している。離職者の実態は、事業主都合が23.8%、自己都合44.4%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、6月に大手企業支店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）	・ 求人の前倒し傾向は強く、今後新規の求人が増加しなければ状況は変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（総務担当）	・ 県内の建築土木業の指名停止と課徴金の問題で、徐々に全体の景気が悪くなる。
	悪くなる	-	-