

## II. 景気の先行きに対する判断理由

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	○	○
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ようやく動き始めた春物の動きをみると、例年とは違うカラー、デザインのもものが売れており、夏に向けて動きがあるのではないかと期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・地区全体では決して良い状況ではないが、コンビニ業界に直接プラス要因となる大型建築工事が増加しており、小売業に直接金が回る流れが見込める。ただし短期的なものである可能性は高い。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送の開始間近となりテレビの販売が伸びる。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が始まるので、薄型テレビの販売台数が増える。
		旅行代理店（従業員）	・4月以降の東京方面への申込が好調である。ハワイへの申込も同様の状況であり、少しずつ回復してくる。
		旅行代理店（従業員）	・そろそろ団塊世代をターゲットとした商戦が始まっており、今後について期待している。2008年度のことだが、1千万円のクルーズを受注した例もある。
		旅行代理店（従業員）	・来客数が増えている流れから、今後についても期待できる。
		観光名所（役員）	・ロープウェイの予約状況が強含みに推移しており、今後については期待できる。
		設計事務所（職員）	・札幌近郊の定山溪では観光入込客数に大きな落ち込みはなく、積極的な動きもみせる事業者もあるようであり、ようやく底から脱却しようとする気配が感じられる。
	変わらない	商店街（代表者）	・観光が良くなる要素はみられず、中心街に来街者が増加する要素もないため、トレンドはこのまま変わらない。
		百貨店（売場主任）	・今年に入り、暖冬が続いている中、春物のコートやジャケット、スーツ関連の動きが目立っている。特に婦人衣料、ヤング衣料を中心に動き始めており、今後はミセス、アダルトの動きが活発になる。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬で春物商戦が前倒しされた分、取戻も早くなることが推測され、通期ではプラスにはならない。ただ、寒さが緩んだことで、客の心理状態がやや明るくなり、そのことがプラスに働くかもしれない。
		スーパー（役員）	・取引先や仕入先の状況からは、良くなることも悪くなることも言えない。また、客の買物の様子を見ても、購買金額が大きく減っているわけでもなく、大きな変化は感じられない。
		スーパー（役員）	・過去11か月、食料品の景気のパロメーターと考えている客単価が前年比101～102%台で推移しており、今後2～3か月で変化は出てこない。
		家電量販店（地区統括部長）	・地上デジタル放送の開局に伴い、薄型テレビを中心としたAV機器の需要は伸びて行くかと推測されるが、一方で単価の低下が著しく、全体では前年とほぼ横ばいで推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・今月、新しく新型車が投入されたが、状況はあまり変わっていないように感じている。販売台数も厳しい状態であり、今後についても変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・全体的に市場が前年ほど伸びていない。
		住関連専門店（経営者）	・この春、商店街の近隣店舗が次々と退店、閉店に追い込まれている。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）		・当面、原油価格及び石油製品価格は高値安定にて推移し、今後についても変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		高級レストラン（スタッフ）	・3月の予約状況は良いが、4月の予約状況は統一地方選の影響もあってか動きが鈍い。今月は北海道内からのビジネス客や観光客が前年比で50%増えており、明るい兆しを感じている。また今月の個室利用で自動車関係企業による利用があったことから、北海道の飲食業にもようやく自動車産業の好景気が波及してくることを期待している。	
		観光型ホテル（経営者）	・今のところ、昨年同期の予約状況とほぼ同じような動きをしているため、景気の動向としては変わらない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・この先3か月の宿泊客の予約状況はほぼ前年並みに推移している。	
		美容室（経営者）	・来店の際、会員カードに記録されている前回の来店日時を参考にしてから予約をするという声を聞くようになっており、来店サイクルが固定化されてきている傾向を感じている。	
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・今月新たにオープンしたスーパーがあり、この先も限られたパイの食い合いが続き、競争激化は必至となる。	
		観光型ホテル（経営者）	・先行きのツアー客の動きが沈静化している。4月は動物園の模様替えに伴う長期の休園があり、観光客の動きが鈍る。卒業、入学記念のプランも引き合いがない。公定歩合の引上げが家計を直撃するとの見方が心配される。	
	悪くなる	衣料品専門店（店長）	・今年選挙が行われるが、選挙のある年は景気が悪くなるので、今年も悪くなる。	
		スナック（経営者）	・旭川では観光客が増えてきているが、スナックまで足を運ぶことは少ない。また知事選や道議選といった選挙の影響から、歓迎会や送別会が少なくなるような気配が出てきている。	
		住宅販売会社（経営者）	・住宅業界の場合、一次取得者が減っている中で、ローン等を借りることのできない層も増えており、非常に厳しい状況になってきている。	
	企業動向関連	良くなる	—	—
		やや良くなる	輸送業（経営者）	・物流の流れが良くなっており、こうした状況がまだしばらくは続くのではないかと期待している。
			通信業（営業担当）	・期末という季節的要因は多少あるが、自社の業績が予想より堅調に推移しており、近々の計画も順調に推移している。また取引先周辺からも業績が安定または上昇傾向にあるとの話を聞く機会が増えている。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）			・成約は別として、昨年と同時期よりも商談の情報量が若干多くなっていることから、期待を含めて、今後についても多少は良くなってくると見込んでいる。	
変わらない		輸送業（支店長）	・選挙の年ということもあるが、新年度以降の引き合いはまだ見えてこない。連休明けまでこのままの調子が続く。	
		輸送業（営業担当）	・豪州の大かんぱつ、アメリカを始めとした世界各地でのエタノール生産増などにより、飼料業界では原料価格の高騰、原料不足といった環境変化が、今夏以降にでてくる。	
		金融業（企画担当）	・原油価格は低下傾向にあるが、原材料価格は高止まりしており、企業収益は厳しさが続く。個人消費については、雪解けが早いことから、郊外型レジャーが期待されるが、地方自治体の財政破たんが連日報道されていることから、消費マインドは盛り上がらない。総じて景気は横ばいで推移する。	
やや悪くなる		○	○	
悪くなる		—	—	
雇用関連		良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・2月の段階で会社説明会等における企業の採用意欲の高まりが感じられる状況であり、今後もこの状況は続く。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・若干の遅れはみられるが、今後、新規求人数が増加してくる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・販売関連の春商戦を除くと、他の業界で企業業績が回復する要因が見つからない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人口10数万人の地方都市では、若年層と練熟した技術者層において選択できる就職先が年々少なくなっている。	
		職業安定所（職員）	・有効求人数は6か月連続して前年を下回っていることから、今後も同様の状況が続く。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年を下回っており、パート求人の占める割合が高くなっている。	
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・今年に入ってから求人マインドは低調であり、昨年までの人材難の状況とは企業の動きが異なる印象を受けている。	

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
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人情報誌は昨年をピークにやや下降している。新卒に対する求人と比べて、中途採用や非正社員系の求人は、一部の業種を除きしばらくは昨年の水準を上回ることではない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・一昨年と比べると求人数が減少してきており、短期的な推移ではなく、ある程度中長期的な下がり傾向がみられる。
	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	その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	・春先になり人の動きが出てくることに伴い消費も上向く。また、2月が非常に悪かったのでこれ以上悪くなることは無い。様々な企業でコストダウンについて非常に敏感になっているので、ニーズにあった提案をしていければ物の動きはまだ増える。
	やや良くなる	一般小売店 [カメラ] (店長)	・今年は雪も無く除雪などの苦勞、費用が掛からなかったことで商品購入、旅行などに向いていく。
		百貨店 (経営者)	・2月の不振は暖冬によるものと判断しており、客の動向は引き続き活発で、特に春物や新生活需要は期待できる。
		コンビニ (経営者)	・客単価がわずかながら上昇傾向にあり、買上点数も底固く推移している。主力の米飯類は好不調の波が大きい、この部分が底上げできれば完全に上向きになる。気温の上昇とともに買上点数、客単価も上昇に向かう。
		コンビニ (経営者)	・国体開催が近づいてくるので、少しは良くなる。
		コンビニ (エリア担当)	・来客数が増加傾向にある。
		コンビニ (店長)	・景気は上向いてきている。今後、様々な施策を予定している。
		衣料品専門店 (店長)	・前年は厳しい冬の寒さの後で春物の立ち上がりが遅く苦戦したが、今シーズンは出足が良く、このまま順調に推移する。
		衣料品専門店 (店長)	・春物の立ち上がりの早さや、入卒業式需要の盛り上がりを見る限り、半袖商品への切替えもスムーズに進む。
		衣料品専門店 (店長)	・楽観はできないが、良質で他には無い物をそろえていけば来客数が増える。
		家電量販店 (店長)	・新OS発売後のパソコンの売上が好調である。また、地上デジタル放送の開始が間近に控えている。
		乗用車販売店 (従業員)	・サービス部門の収益は3月に車検満了を迎える客を大量に抱えているので期待が持てる。販売部門は他社との競争が激化してくる時期であり、条件面は厳しくなるが来客数は確保できる。販売単価の減少分を台数で補う商売が続く。
		その他専門店 [化粧品] (経営者)	・暖冬少雪により客の関心は春物に移行している。品ぞろえ、提案、演出を強化することにより良好な状況が継続する。
		一般レストラン (経営者)	・ここ数か月の売上が安定してきたため、悪くなるような状況ではない。ただし、周囲の状況をみる限りは楽観もできない。
		観光名所 (職員)	・前年同時期の予約状況と比較して、見通しは明るい。
	住宅販売会社 (従業員)	・契約見込み客のストックが増えてきたため、徐々にではあるが受注棟数は上昇する。	
	変わらない	商店街 (代表者)	・景気が良くなる気配は感じられないが、各店、個人が、努力、工夫をしていかなければ生きていけないと痛感する。
		一般小売店 [スポーツ用品] (経営者)	・公務員や企業の間で各種手当の削減や廃止が相次いでいる。給料は生活必需品に充てられるため、余暇で必要とする商品は後回しになる。
		一般小売店 [雑貨] (企画担当)	・気温が例年並みに上昇してくれば売上也伸びるが、低温が続くようであれば販売状況は厳しくなる。要するに個人消費の動向は天候に左右される状況が続く。
		百貨店 (広報担当)	・景気の回復感、具体的には可処分所得の増加が無く、個人消費の伸び、回復はあまり期待できない。地域性もあるが、購買動向も依然慎重な姿勢が続いていく。
百貨店 (営業担当)		・春物の動きは早くヒットアイテムが生まれる気配もあるが、「好不調」の格差拡大傾向は続き、トータルすれば強気にはなれない。	

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
		百貨店（経営者）	・個人消費は上向いていない。必要性、価格面での魅力、目新しさがあれば客の購買意欲も出てくるが、今のところそのような気配はない。個人の可処分所得が増える見込みも無く、当面は変わらない。
		スーパー（経営者）	・暖冬の影響により名産品であるさくらんぼの出荷時期が早まることも予想されるが、1週間程度であれば大きな影響は無い。
		スーパー（経営者）	・食料品については景気の動きとの連動性が低く、客は堅実、かつ安定的な消費活動をしている。全体的には金利上昇が、富裕層とそれ以外の格差拡大を助長するのではないかと懸念している。
		スーパー（店長）	・来客数と一点単価の前年比が大きく変動しておらず、このまま推移する。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲が今以上に向上するとも考えにくく、このままの状況が続く。
		スーパー（店長）	・競合各社は暖冬による冬物不振の状況にあっても、ますますディスカウント攻勢を強めており、集客、売上の面で厳しい状況が今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・大きなイベントの予定も無く、大型ショッピングセンターとの競合状況も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・首都圏、大手企業を中心に業績が回復しており、社内でも確かに東京、神奈川、千葉、それに中京圏は伸びているが、東北地方は消費が伸びていない。可処分所得が増えていない。
		コンビニ（エリア担当）	・外的な要因で売上が2けた伸びている店舗もあれば、競合店の進出により前年を大きく下回っている店舗もあり、今後もこのような傾向は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・現在の好調は、天候の影響で需要が前倒しになったためであるが、年間を通してみればそれほど変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・金利の上昇により地方の企業は行き詰まる可能性があり、企業間の格差が増大する。
		衣料品専門店（総務担当）	・高額品の売行きが悪く、客の購買意欲を感じないことから、景気は変わらない。
		家電量販店（店長）	・春物商戦が始まりある程度の動きは出てくるが、液晶テレビの動きが低調になっており、この先も大幅な改善は無い。新OSを導入したパソコンの動きも期待ほどではない。したがって全体的には現状のまま推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・春以降に発表される新型車の効果が期待できる反面、4月以降は金利上昇が新車販売に影響する。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・客の様子は、営業に対して警戒感の強い人がいる一方、すんなり受け入れる人もおり、両極端である。収入の格差がこのような部分に現れており、全体的に良くなる方向ではない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・ゴールデンウィークもこれまでの傾向からは、あまり期待できない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の値上げがあり3月の卸価格は値上げとなる見込みであるが、末端価格へ転嫁できるかが不安である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後大幅に状況が変わることはないと思うが、今回の金利上昇の影響に不安がある。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況から判断して、これまでと変わらない状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・税金などの負担が増えることから、消費は回復しない。特に地方都市では回復の見込みが薄い。税金などは負担額の大小が問題ではなく、増税、減税という言葉の響きが消費行動に影響する。
		観光型旅館（経営者）	・暖冬の影響により桜の開花、さくらんぼの収穫時期が例年より1週間程度早くなる見込みであるが、その影響がどのように出るかは分からない。
		観光型旅館（経営者）	・月単位での売上には増減の波があるが、売上が低調であるという状況は、総じて変化がみられない。
		都市型ホテル（経営者）	・異動や退職に伴う送別会、歓迎会などの個人的な利用は増えつつあるが、各種団体の総会などは人数が少なくなっている。これらのプラスとマイナスでおおむね変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・大規模なブライダルフェアを開催したが、手ごたえが感じられなかった。この時期に婚礼予約件数が伸びなければ、かなり厳しい状況となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・半年先までの受注状況はほとんど変わっていない。新規の予約取り付けもあるが、取りやめになった案件もある。
		旅行代理店（従業員）	・旅行は衣食住に余裕があって出掛けるものであるが、一般の客はまだ衣食住に重点を置いており、旅行にまで予算が回らない。まだまだ景気の回復感はない。
		タクシー運転手	・客から地方都市において景気が回復しているという話は聞かれない。このような状況下でタクシー業界は規制緩和により供給過剰の状態であり、マイナス面が大きくなっている。
		遊園地（経営者）	・統一地方選挙、参議院議員選挙があるものの、ゴールデンウィークのカレンダー回りが良く、天候次第の面はあるが、例年並みになる。
		美容室（経営者）	・過去3か月の推移から、この先もしばらくは良くない状況が続く。もっと長い目でみれば、昨年10月から前年割れの状況が始まっており、過去の経験からすればこの状況は10か月～1年は続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今月末にオープンした郊外型の大型商業施設の影響は避けられない。過去の経験からすれば、この先3、4か月は3～5%の売上減少を覚悟しなければならない。
		商店街（代表者）	・郊外大型店の出店により、じわりじわりと影響が出てくる。
		商店街（代表者）	・郊外型大型店の進出と暖冬による冬物商材の不振で商店街全体が盛り上がり欠けている。当面は大型店のパワーに押され続ける。
		スーパー（経営者）	・地方選挙に向けた動きが始めると消費行動が鈍る。また、公共事業の縮小により建設業従事者の収入が減ることも懸念材料である。
		スーパー（店長）	・大型商業施設の開店により来客数に1～2割程度の影響があった。来月以降も来客数が前年を下回る状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・暖冬で道路事情が良かったにもかかわらず、客の動きは鈍かったことから、2、3か月先も鈍いまま変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュアズ、リクルートの需要が前倒しになっているためその反動がある。ビジネスマンの状況は上向きになっていない。
		乗用車販売店（経営者）	・個人の客は収入が伸び悩んでいる様子であり、また、法人客は依然としてコスト削減策に取り組んでいるため、車両販売の増加は見込めない。数年前のような新卒需要、決算需要などが見込めず、販売は低調に推移する。
その他専門店 [靴]（経営者）		・天気に左右されやすい業種ではあるが、消費は全体的に冷え込んでいる。	
都市型ホテル（スタッフ）		・4月に県議会議員選挙、及び市議会議員選挙があるが、過去のデータからすると宴会需要は少なくなる。	
旅行代理店（従業員）		・商品の販売動向や今後の選挙戦などを考慮すると、先行きは必ずしも楽観視できない。	
その他サービス [自動車整備業]（経営者）		・金利の上昇によって悪くなる。	
悪くなる	スーパー（店長）	・4月には巨大なスーパーが出店する。商圏の購買力が変わらないなかで、大型店の出店ラッシュが始まり競合が激化する。	
	自動車備品販売店（経営者）	・冬季に企業は経費の絞り込みをする。今後この地域において良い材料はみられない。暖冬少雪による水不足が、稲作などに深刻な影響を及ぼす可能性がある。	
企業動向関連	良くなる	○	○
	やや良くなる	建設業（企画担当）	・受注量だけみれば、一極集中的ではあるもののプラスに動いている。コスト競争による先々の決算への影響（利益圧迫）は懸念される。
	広告代理店（営業担当）	・4、5月の具体的な発注はまだみえないが、3月の期末に新聞広告などの追加発注があったことから、広告主の財布のひもが少しは緩んでいる様子がうかがえる。	
	公認会計士	・業種による好不調の二極化は続くが、低迷している業種にも底入れの兆しがみられる。	
	その他企業 [管理業]（従業員）	・この先かなりの数の大きな設備が搬入されるため、当分は今の活況が続く。	

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
	変わらない	農林水産業（従業者）	・米の輸出、バイオ燃料への利用など明るい話題があるものの、価格上昇のかぎとなるかどうかは未知数である。
		食料品製造業（経営者）	・アメリカからの牛タン原料の輸入が増えない限り、状況は変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・郊外に大型商業施設がオープンした。その影響がどのように出てくるか心配である。
		食料品製造業（総務担当）	・単月での上下の波はあるが、中期的に見れば受注は横ばいで推移する。原材料や燃料の価格は、比較的安定して推移する。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・地方公共団体による調達方法（入札制度）の見直しがどのように決まるかが受注に影響する。地元の業者が入札で受注できれば景気は上向く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、民生機器については、海外を中心に引き続き順調に推移するが、携帯電話用の部品については低迷が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・主力商品の半導体取引価格は下げられているが、自助努力でカバーできる範囲内と想定しており、身の回りの景気が悪くなるほどではない。
		建設業（経営者）	・6か月先までの受注量があり、この範囲での景気は変わらない。長期的には金利上昇と資材価格の値上がり懸念材料である。
		輸送業（従業員）	・例年どおりに年度末にかけて、工業製品の出荷が多くなる模様である。
		やや悪くなる	やや悪くなる
輸送業（経営者）	・主要荷主（製造業）は原材料の値上げによるコスト増加分を物流費削減で補うことを目指しており、当社の事情を話しても受け入れてもらえない状況ではない。		
通信業（営業担当）	・人事異動に伴う取引先の担当者交替で、既存契約の見直しを検討されるケースが出てきており解約事例も出ている。今後とも既存契約の継続については予断を許さない状況である。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・来店する客の話も景気の先行きに不安を抱えているものが多い。当店でも売上の減少に伴いやりくりの限度を越えているため、平成2年の開店以来初めて、人件費を見直さざるを得ない状況になっている。		
司法書士	・出資法改正により消費者向け小口金融の採算性が低下し、中小消費者金融業者の廃業や営業譲渡が増えつつある。グレーゾーン金利撤廃までの過渡期においては貸し渋りなどにより破たんする多重債務者が一時的に増加し、景気に悪影響を与える。		
コピーサービス業（経営者）	・新年度に入りある程度の動きはあるが、現在まで来客数などは減少傾向が続いている。荷動きの状況からも改善する気配は無い。		
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・新年度の第1四半期は前年度と比べて受注数量が大幅に減少している。製品在庫が増加し、調整段階に入ったのではないかと推察している。取引先は慎重に事業計画を検討している様子である。
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・製造業の増産計画や、金融機関からの派遣社員の即戦力化計画の打診があり、2、3か月先にやや良くなる兆しがある。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足感はあるが他に悪い要素は見当たらない。最近の会話からすれば、多くの取引先が潜在的に増員希望を持っている。
		人材派遣会社（社員）	・新年度の新たな人材募集に伴い様々な職種での募集が増えるため、求職者には仕事を選べるチャンスが訪れる。
		人材派遣会社（社員）	・企業の求人意欲が高い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中央資本の大型流通業の進出が相次いでいる。そこから波及効果のある下請的な地元業者からの求人がみられつつある。一過性でなければ良い方向に進む。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の高校、大学新卒者の採用が若干増える。また、ショッピングモールの建設や住宅展示場のオープンがあり、商業分野で活発な動きとなる。

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
		職業安定所（職員）	・ 今月は新規求人数が前年比で減少したが、派遣、請負など非正規社員が中心のサービス業からの求人が落ち着いたための一時的なものであり、先行きを深刻にさせるものではない。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 求人につながる新規出店の予定が無い。
		職業安定所（職員）	・ 労働市場は活発化するものの、正規雇用の増加は見込めないことから、それを望む個人からするとほぼ横ばいで推移する。
		職業安定所（職員）	・ 新潟県中越地震の復旧工事が収束に向かい建設業界が低迷するものの、地場産業の工作機械や金型メーカーなどは堅調に推移しており、全体的に景気は高止まりで推移する。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は引き続き増加傾向で推移しているが、派遣求人が3割近く占めている。管内主要産業の動向をみると一部業種では雇用の不足感を感じているが、全体的に雇用の過不足は適正となっていることから、正社員求人の大幅な増加は当面見込めない。
		職業安定所（職員）	・ 求人数は減少したが、求職者数も減少しているため、有効求人倍率は横ばいで推移している。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・ 来年度の市町村向けの料金が決まりつつあるが、どこも現状維持、又は値下げ交渉される状況である。民間もその影響で同じ傾向になってきている。
		職業安定所（職員）	・ 建設、販売など中小、零細事業所の倒産が目立ってきている。また、規制緩和による競争激化により収益悪化の事業所が多く、景気回復を実感している事業所は極少数である。
	悪くなる	—	—

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	通信会社（営業担当）	・ 金利も上がり、雇用も拡大している中で、日本人プレーヤーが増えた大リーグ開幕など明るい話題が多くなってきているので、期待出来る。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 消費者の財布のひもは固いが、大河ドラマの影響と観光キャンペーンの好影響を期待している。
		百貨店（売場主任）	・ 春物の動きが早くなり、シーズンも長くなる。これからどんどんいろいろなことを提案できる状況だとすれば、初夏物、夏物と良い流れしていく。
		スーパー（販売促進担当）	・ 今月は、衣料品、住居商品、食品の全部門がほぼ前年をクリアしている。近隣の新築マンションの入居が始まり、食品の伸びが期待できるため、このまま衣料品、住居商品が前年をクリアできれば若干上向く。
		スーパー（統括）	・ ここに来て客単価が下げ止まっている。食品主体に見ると購買時の迷い感が薄れているようで、価格さえ合えば購入してもらえる確率が高いので、販売していても楽しい。
		コンビニ（店長）	・ 町の西を通るバイパスがオープンしてから1年が経過するし、近隣の本屋が2月一杯で廃業したので少しは客が増加する。
		衣料品専門店（経営者）	・ 店舗前の道路関連工事が今月一杯で終了したことや、この3か月セーター、ブラウスを中心に販売数が2けたの伸びを示していることから、景気改善ムードと併せて良くなることを期待している。
		衣料品専門店（統括）	・ 今年は暖冬で冬物の動きが非常に悪く、郊外大型ショッピングセンターとの価格の差があるために販売が非常ににくい状況にある。これから春夏に掛けては、大型店と競合しない商品の販売があるので、期待している。
		住関連専門店（仕入担当）	・ 季節商材の立ち上がりが早くなるとそのカテゴリーの期中の売上高が大きくなり、波及効果が期待できるためである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 近隣にまもなく廃業する同業他社があり、宴会及び会合の獲得増に好影響があると期待している。
旅行代理店（支店長）	・ 2～3か月後は春の旅行シーズンに入る。今はちょうど4月以降の商品への切り替え時期で、客も決めかねているが、これから具体的なパンフレットが出るので、予約数も伸びていく。		

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
		タクシー（経営者）	・昼間の動きも夜の動きも多少増加の兆しがみえるので良くなる。
		遊園地（職員）	・暖かい季節になり、客の動きが活発になる。隣接にオープンした温泉施設との相乗効果も期待できる。
		ゴルフ場（従業員）	・月ぎめなどのメンバー会員の数が増えてきている。そういう点を含めると、やや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の先高感が改めて取り上げられるようになり、住宅は今が買い時であるという意識が客に浸透することを期待している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・客の買物をみていると以前のようにまとめてたくさん買うようなことはあまりなく、非常に慎重に買物をしている。
		スーパー（総務担当）	・現在の客の動向から、さほど大きく増えたり減ったりということは見受けられないと、天候に非常に左右されるので、この2～3か月は同じような状況が続く。
		スーパー（統括）	・婦人のチュニックタイプのワンピースが活発に動くなど、春物の出だしは好調である。移動新生活マーケット、入園入学などのモチベーションも好調に推移しており、現状の消費マインドを維持できるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果に加え、新卒者需要にも期待しているが、先日の大型イベントの結果からして新車の成約台数、売上高、粗利共に上向くとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	・折込チラシを入れても、集客率の上昇が望めなくなってしまっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・以前に出始めていた新車、中古車の商談がスムーズに契約となるケースが増えてきているが、新しい商談の数が少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・一時は宣伝をすればそれなりに売れたが、今は宣伝をしてもあまり高い車は売れない。周辺地域のホテル関係の整理がまだ終わっておらず、個人商店主の車の乗り換えに対する意欲も全く感じられない。一般サラリーマンには少しずつ売れているが、ホテル関係や商店街が良くならない限り、景気は上向きにならない。
		一般レストラン（経営者）	・飲酒代行運転に対するサービス対策を行っているが、客の意識が今までどおりになるにはまだ時間が掛かりそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊のネット予約状況はほぼ前年並みの20数パーセントで、宴会関係においても、前年のリピート、常連客だけに押さえられているので、新規客を獲得しないと進展していかない。
		旅行代理店（副支店長）	・暖冬、雪不足等先行きは暗い。地元建設業者も除雪収入が全くない状況であり、建設、土木関係の会社が多いため、先行きが心配である。個人、団体の受注も減少する見込みである。
		観光名所（職員）	・企業では好況感が広がっているが、個人については収入の増加もあまりなく、購買欲増加には結び付かない。
		ゴルフ場（従業員）	・例年行われるコンペは同様に予約が入っているものの、新規が少ない。
		ゴルフ場（支配人）	・順調に春の予約数は伸びているが、相変わらず値引き交渉が続いており、ゴルファーの地域性の違いを体感している。
		競輪場（職員）	・他の公営競技、同種の他場の販売額等にそれほど変化がみられないからである。
		設計事務所（所長）	・新年度になっても、すぐには仕事の発注がなく、個人の物件はどの程度出てくるか見当が付かない。この辺りの景気は低迷したままのようであり、2～3か月先も悪いままで変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・デフレ現象がいまだに進んでいるようで、家賃にしろ、土地にしろ、必ず値下げ交渉から入るような状況下である。今後ともこういう状況が続くと、景気は良くならない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型店の郊外への出店話もあり、心配の種はつきない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・必要に迫られての購入が見受けられるので、客の購買意欲を出させるのは難しい。安かろう悪かろうが分かっているが、その場しのぎで安価な製品を購入している。家電においては、高価な製品1台より安価な製品2台をとったことではないので、利益率は下がる一方である。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・毎日の商いがあまりぱっとしないので、これから良くなる気がしない。まだ先の話であるが、また数百メートル以内に3千平米のスーパー誘説という働きかけが行政で動いており、売上が下向きになる要因である。
		百貨店(販売促進担当)	・近郊のショッピングセンター進出による影響は徐々に薄まりつつあるが、隣の市にまた大きなショッピングセンターが3月にオープンするため、そちらへ客が流れるなど影響を受け、売上が低迷する。
		衣料品専門店(店長)	・空き店舗が目立っている中心市街地の商店街に対するイメージは依然としてあまり良くない。努力はしているが、新規の客が固定客としてなかなか定着しないために、今後もあまり良くない状況が続く見込みである。
		衣料品専門店(販売担当)	・このまま暖冬傾向が続けば春物の時期があつという間にとんでしまい、いつの間にか半袖になっている。本当に薄手の物でもかなり苦戦するような気がしている。何か良い要素があればよいが、残念ながら見当たらない。
		家電量販店(店長)	・必要性が高い商品が開発されないことには、購買動機を突き動かすに至らない。
		一般レストラン(業務担当)	・3月の卒業謝恩会予約は件数、人数、料理単価、いずれも前年を下回っている。4～5月の年度替わりに伴う各種団体の総会、宴会需要も、総会のみで宴会はしないという団体が増えており、前年に比べ売上は大幅に減少する見込みである。4月の統一地方選の影響もあるかもしれない。
		スナック(経営者)	・良くなりそうな要素がない。花見シーズンが歓送迎会シーズンに重なってきそうなのも心配である。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・ゲーム機の台数が条例で規制され、若干少なくする必要があるので、今後は多少厳しくなる。
			悪くなる
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	化学工業(経営者)	・今期の注文分の生産がずれ込んできそうなので、4月一杯は忙しそうである。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・年度末の記念品及び、節句関連商品、例年の特注品受注を見込んでいる。更に、新製品の発売に伴う受注量の増加も見込まれる。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・新規製品の受注は引き続き増加しており、12月ごろより受注した製品の数量も次第に多くなりつつある。
		一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・建設機械関連の仕事が引き続き好調であり、航空機用部品及び四輪駆動車用部品の新規量産が軌道に乗り、売上高が増加すると見込んでいる。
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・先月、今月と行われた新卒学生向けのガイダンスには、前年の倍近い企業が参加したが、参加した学生は前年を下回っている。学生の話では首都圏で決まっている者が多いということである。また、一昨年閉店した大型店の跡に、来月複合店がオープンするが、店ごとにオープンをずらしており、集客の持続性も維持できるとみている。
		その他サービス業〔情報サービス〕 (経営者)	・客の投資意欲もおう盛であり、引き合い、見込案件も多く、収益の改善が図られる。
	変わらない	電気機械器具製造業 (経営者)	・当社の仕事量は増えているが、たまたま3年前に中国へ移管した仕事が品質の面でクリアできず、また今月から当社に戻ってきたもので、全般的に景気が良くなったためではない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・とりあえず今後2～3か月は今やりきれないほど大変多くの仕事が入っているので、しばらくはこの良い状況が続く。
		金融業(経営企画担当)	・企業の受注等は徐々に安定感が出てきているが、好調な企業、業種は自動車関連、プラスチック加工等の一部に限定されている。全体的にみて地方はまだ力強さに欠けている。
やや悪くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・3～4月に掛けて一段と生産調整が行われる見込みである。良いところと悪いところの格差が一段と進んでいる。見積等もあるが、コスト的に非常に厳しく、受注までも厳しい状態である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・どの要素をとってみても当社としてはこれから上り調子ということはなく、うまくいって横滑りである。特に、自動車関連で大手メーカーの部品を作っているが、現在売行き不振のためか激減しており、経営に大きくマイナスである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月先は前年比で3～5%程度受注量が減少する見込みである。原材料についてもコスト転嫁がされないままであるので、収益的に見ても悪い状況の見通しである。
		不動産業（管理担当）	・現在は新規入居テナントの打診が幾つかあるものの、入居が決まっていないので賃貸収入は現状維持の見込みである。また、4月以降のビル全体の管理料金値下げ圧力が非常に強く、収益が減少する見込みは高い。
		広告代理店（営業担当）	・3月末決算以降の販促予定に伸びが見られない。最近になってショップなどの閉店も増えており、地方都市は相変わらず元気がない状況である。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・利益率の高いタイムコマースについては、電機、自動車産業等の中長期の契約が横ばい状況にあるが、官公庁からの受注は予算削減に伴い3%程度減少する見込みである。スポットコマースは商業、サービス業、不動産業を中心に下げ止まり傾向にある。イベント受注は大型スーパーの閉店の影響からか、商店街並びに大型店を中心に減少する見込みである。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共事業削減で、受注を確保するのが難しい状況が続く。民間工事の受注確保を目指しているが、新規参入で成果を確保するのはこれまた難しい状況である。
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・住宅関連資材の関係で製造加工の請負をしているが、2月末から生産関係は結構活発である。自動車関連等についても製造の流れは非常に良い。不安材料もあるが、雇用形態は新卒者が割格的にもかなり良い数字で採用見込み、採用決定というところまできているので、幾分上向きとみている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・3月に近隣の遊園地の跡地に大型スーパーが出店し、雇用が発生する。10月にはまた別の場所に大型スーパーが出店、近くに映画館なども出来る。当地区の雇用も活性化しており、以前に比べて少しずつ良くなっている。
		職業安定所（職員）	・大手からの求人はないが、関連会社、派遣や下請の零細企業からの求人が出ている。また、あらゆる業種の小、零細企業からも求人が出ている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・学校に対する求人や合同ガイダンス等への参加企業数も例年より多く、積極的に採用活動をしようという姿勢がうかがえる。また、早期には専門職、その後、営業職や事務職を採用するような流れで活動しようとする企業も目立つ。ただし、採用基準は緩めないという姿勢は継続しており、活動する学生にとっては選択肢が増えたとはいえ、楽観視は出来ない状況が続いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・景気回復は業種にもよるが、周辺一般企業はまだ厳しいなかで、中小企業では正社員としての受け入れは少ない状況である。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率自体も同じようなレベルで安定しているため、あまり変わらない。
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	—	—
	やや良くなる	商店街（代表者）	・緩やかな良い状態が続いたが、暖冬のため停滞した。今後は良い流れが復調する。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・最近では消費者の収入が増加しているのか、時給を高くしないとアルバイト人員が集まらない傾向にある。消費者の収入増加により、それが消費の方にも回るとは期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・退職を控えた団塊世代がその準備をしているのか、特に中高年向けのパーソナル系の文具、雑貨などが今月から急速に伸びている。今後、彼らが日中に街にあふれば、平日営業が伸びると予測している。
		百貨店 (売場主任)	・トレンドのファッション、機能性や希少性のある限定商品等をしっかり打ち出すことが、客からの反応につながる。
		百貨店 (販売促進担当)	・客の財布のひもは以前より緩くなっているが、良いもの、欲しいものとそうではないものへの反応が全く異なる。春の立ち上がりを早め、トレンドを発信し、話題商品を多く取り入れ、客のニーズにかなった商材を集められさえすれば、売上は確保できる。
		百貨店 (店長)	・天候要因や各企業の好決算により、賃金、ボーナスの上昇が見込まれ、購買意欲が高まっている。ファッショントレンド、ライフスタイル変化を予測して、新商品提案、サービス向上などを図れば、来客数、売上の増加に結び付く。
		スーパー (統括)	・売上は着実に前年同月を上回っている。パート、社員等を募集してもなかなか人が集まらず、かなり採用面で苦戦している。それだけ景気が良くなり、職場が多くなっている。
		家電量販店 (店長)	・新OSの発売により、パソコンの販売はしばらく好調となる。またテレビ、HDDレコーダーの単価下落が落ち着き、販売数微増ながらも好調が続く。
		家電量販店 (営業統括)	・消費意欲がおう盛で、パソコン、液晶テレビなどの販売数量が伸びている。しかしながら単価の下落に歯止めが掛からず、販売数量の伸びに利益が伴わない現象に陥っている。
		乗用車販売店 (販売担当)	・ちょうど代替サイクルのタイミングがあった客や、それ以外の高年式の買い換えが進み、前月の中旬から来店客、売上台数が増加している。今後もやや良くなる。
		住関連専門店 (統括)	・現在の景気に加え、新築需要があるために、5月一杯までは販売量が増加する。
		都市型ホテル (経営者)	・年度替わりの3、4月を控え、それに伴う諸行事の利用が前年よりも増加し、予約が多く入ってきている。
		タクシー運転手	・接待した客を送るケースが先月よりかなり多くなっているため、これから年度末に向かってやや良くなる。
		ゴルフ場 (支配人)	・3か月後の予約が例年より早く埋まっている。
		設計事務所 (職員)	・建設業界全般では、特に不動産の動きが明らかに上向いて活発になっている。今後は設計業界にも、多少その波及効果が出てくる。
		住宅販売会社 (従業員)	・金利上昇のニュースを受けて来場者数が急に増えたこと、例年、年度末からゴールデンウィークまでは住宅、不動産が動く時期でもあることから、販売量が増加し、景気が良くなると判断している。
変わらない		一般小売店〔CD〕 (営業担当)	・売上をけん引するような商品が見当たらないため、厳しい状態が続く。
		一般小売店〔鞆・袋物〕 (従業員)	・身の回り品は単価が取れずに厳しい状況が続き、ギフト需要は今後も好調が見込まれる。気候に左右される部分が非常に大きいので、いかに短期間に数を販売できるかがポイントになる。
		百貨店 (広報担当)	・春物を先食いしている可能性がある。
		百貨店 (営業担当)	・売上の微増はしばらく継続する。商品内容の変化が激しいが、回転がうまくいき、小さなヒット商材が絶えず続く傾向がみられる。卒入学シーズンに消費者の購買意欲をいかに喚起するかが2～3か月後の売上を大きく左右する。
		百貨店 (営業担当)	・百貨店にとっては暖冬のために厳しい冬物商戦であったが、春物の動きが良く、帳尻が合っている。しかし大きく伸ばす要素がなく、景気の動きは大きくは変わらない。
		百貨店 (販売管理担当)	・2月末になり春物衣料が動いてきたが、他のアイテムの動向を見ても、売上好調であった前年3月をクリアするのは困難である。食品やリビングについては、ある程度期待ができる。
		百貨店 (営業企画担当)	・客へのアンケート調査によると、百貨店への支出金額はどの世代を通じても落ちている。特に高齢層は旅行など、モノからコトへの支出を増やし、若い世代はインターネットなど購買手段を使い分けている。また、この1年でショッピングセンターが6店舗開店するなど、限られたパイの奪い合いとなっている。

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
		百貨店（業務担当）	・特にこれといった理由は見当たらない、すなわち、それだけ変わる要素が少ない。
		スーパー（店長）	・大型ショッピングセンターを中心に食品の価格攻勢が収まらない。客数は伸びているが、買い回りにより客単価がダウンしている。
		スーパー（統括）	・イベント時にはグレードや価値の高いものが売れるが、通常の買物における買上点数や1人当たりの買上金額を見るに、景気回復の兆候は見てとれない。
		乗用車販売店（総務担当）	・決して楽観はできず、前年を割るような状態が続く。
		乗用車販売店（渉外担当）	・2月の車検、法令、板金、用品販売のサービス売上は予算達成率、前年伸張率共に横ばいである。固定費カバーを期待する割賦販売、保険手数料も同様である。アウトドアグッズは好調を維持しているものの、総体的に景気上昇は期待薄である。
		自動車備品販売店（経理担当）	・全く予測ができない状況が続いているが、3か月前に比べれば多少動きが出ている。ただし、いつまで持続できるか不明である。
		高級レストラン（支配人）	・鍋料理が今月で終わることもあり、3月以降は暖冬の影響が減り、昨年と同様に推移して行く。
		スナック（経営者）	・ベースアップがない限り、現状維持となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・競合他社の周辺への進出が続く、新規企業の進出が多少あり、レストラン、宿泊は少しずつ伸びて行く。宴会場の利用、特に婚礼の売上が思うように伸びず、法人の利用については件数は稼げるが売上が伴わず、先の見通しは変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・見積の件数はあるものの、受注までには至っていない。またその見積も7月以降のものばかりで、2～3か月後の数字は期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・マーケット的には堅調に推移しているが、航空券精算、発券に関する取引条件が厳しくなっており、別の要素で不安定感が残っている。
		通信会社（営業担当）	・テレビの新規加入が落ち込んでいる。デジタル放送サービスの競争激化や世帯加入率20%超えの市場飽和感、またオリンピック等のイベント減少による需要減などにより、3か月先も同様の状態が続く。
		通信会社（営業担当）	・デジタル化への関心が増加してはいるが、新規契約増には結び付いていない。
		競馬場（職員）	・年間の売上は前年同程度となる見込みで、現状維持である。競馬場への来客数は減少を続けており、場外発売、在宅投票を利用する客が多い。競馬場への来客数増加が景気浮上の兆しとなる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・多少、下げ止まった感があるが、まだ予断は許せない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・3月から学習塾の新年度生募集を行っているが、昨年とほぼ同程度の反応である。
		住宅販売会社（経営者）	・戸建て住宅の動きはマンションよりはかなり悪くなっている。金利上昇による住宅ローンの返済を考え、ちゅうちょする客も出ている。大企業、IT企業の景況感が末端まで届かず、3か月先も大して変化は無い。
		住宅販売会社（従業員）	・戸建て分譲ではなく、土地分譲で売れるケースが出ている。物件が無いので、販売戸数は変わらないが、この傾向は2～3か月からもっと先まで続く。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が上がる傾向だが、今のところ大きな変化は無く、受注がアップする気配は無い。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・今と大きく状況が変わることはないが、4月以降の価格上昇を前に、駆け込み需要が出てくる。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・下がり続けた来客数と売上に、多少下げ止まりが見えるようになったが、回復したとは言いがたい。今後もこのような状況で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・競合店の出店が相次ぎ、商圏が大分狭まっているため、見通しは良くない。
		衣料品専門店（経営者）	・天候が読みづらく、流行の売れ筋アイテムも見当たらないため、仕入れ打ち出し計画が消極的になっている。今後の顧客来店を始め、一般実需期までの動きが不安である。

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
		その他小売〔雑貨卸〕(経営者)	・参議院選挙、それに続く消費税の値上げと、非常に不透明な要因が多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・4～5月の披露宴の予約状況が、前年同時期に比べ、かなり伸び悩んでいる。
		タクシー(団体役員)	・業界全体で運賃、料金の改定申請が出ており、2～3か月先にその認可が出る可能性が高い。料金が上がると利用者が減少する。
		美容室(経営者)	・下町と商店街は高齢化が進んでますます悪くなる。
		設計事務所(所長)	・上昇するかと期待したが、月末にかけて下降線となっている。また、建築コストや金利の上昇などにより、2～3か月先には更に下降する。
		設計事務所(所長)	・単価が上向かねばどうにもならず、このままでは4～6月に落ち込む時期を迎えることになる。
	悪くなる	タクシー運転手	・客が外出を控えているせいか、以前に比べ、客の外出の機会が減少している。
		美容室(経営者)	・客がディスカウント店に流出している。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	—	—
		その他製造業〔ゲーム〕(経営者)	・高価格の新ゲーム機本体の販売が伸びているため、今後ソフトが充実する。
		建設業(営業担当)	・全体の景気がやや上昇しているためか、多くの流通関連の業者が立地条件のよい所に出店を希望しているため、引き合いは多くなってきている。
	変わらない	輸送業(財務・経理担当)	・携帯端末の普及や、文具の配送エリア拡大により、受注が増加している。
		食料品製造業(関連会社担当)	・鳥インフルエンザは局地的なもので収束しそうなため、特に大きなその他の変動要因が見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・量産品の需要がなく、小ロット、多品種、短納期の傾向により、売上を伸ばすことが難しくなっている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・法人関係の需要が少なく、伸びていると思っていた個人の需要も横ばい状態で、これから先はどちらとも言えない。
		化学工業(従業員)	・受注量が変わらず、生産計画も変更もなく、現状維持である。
		金属製品製造業(経営者)	・現在の取引先だけでは量の確保が困難だが、新規の引き合い、紹介、ネットによる件数が増加している。
		一般機械器具製造業(経営者)	・例年、4～5月くらいは減少するものの、受注量の展開が芳しくなく、新規の立ち上がりも少ないため、今年はさらに落ち込む。
		建設業(経理担当)	・工事案件は幾つかあるものの、公共工事の発注が減少し、民間工事は低価格競争の激化が予想されるなど、不透明な状態である。
		金融業(審査担当)	・衣料品小売業は暖冬の影響で冬物衣料の販売が不振であるが、逆にオートバイ販売業はバイクの販売が好調で、店頭には売約済のバイクが増加している。
		不動産業(総務担当)	・わずか数%の空室率、賃料の上昇、新規需要と供給のバランスなどから判断するに、当面、貸しビル業界の景気は良い。
広告代理店(従業員)	・受注、販売などに目新しい動きがない。		
税理士	・飲食店、美容院の売上が昨年と変わらず、良くなる材料も悪くなる材料も特に無い。		
やや悪くなる		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・3月の年度末なのに客先に動きが無く、まだ停滞期である。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・3月中は選挙関連の仕事が多くなるものの、4月以降はあまり見込みがない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・材料価格の値上がりは小休止しそうな気配だが、新製品の計画、既製品の受注に関しては不透明な状態が続く。
		非鉄金属製造業(経理担当)	・売上は増加しているものの、今後の注文は減少している。
		金属製品製造業(経営者)	・来年度の客の予定が読めず、仕事量に不安がある。あまり良くならない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・受注の成約率が30%を切る程度で、今後もこの流れが続くのではないかと心配である。
		建設業(経営者)	・動きはありそうだが、なかなか受注にはつながらない。
輸送業(総務担当)	・例年、年度始めは出荷量が少ないが、今回は特に少ないとの情報である。		

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	
		金融業（支店長）	・中小企業の財務内容を見ると、預金より融資の幅が大きく、多少利上げの影響が出る。また取引客を見ると、預金保有は高齢者の比率が高く、彼らは利上げの恩恵を受ける。	
		経営コンサルタント	・多少、金利上昇が影響している。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・業況の変化や価格競争が激しく、先行きの不透明感が強い。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・新年度に向け、通信系投資における市場が活性化する兆しはみえておらず、苦勞するが利益が上らない傾向が続く。	
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・機械メーカーの部品加工の受注が減少している。この状態が続けば、商売を継続していくのが困難である。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	○	○	
		人材派遣会社（支店長）	・長期で派遣就業をしていた人が、就職が決まって派遣就業をやめるなど、売手市場になっている。2～3か月先に人材不足が予想される企業も出てきている。	
			求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒の定期採用は1年ごとのサイクルで動いているため、来期に期待している。中途やその他の採用形態での動きはあるが、人材の不足感が根強い。来年は派遣、中途から新卒へシフトする。
			求人情報誌製作会社（編集担当）	・2月の求人数の伸びが鈍かったのは例年みられる傾向で、時期的なものを受け止めている。実際に、3～4月に向けての求人に関する問い合わせが入っている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ドライバー、清掃、警備など、マンパワーを必要とする求人に対する応募が極端に悪くなってきた。求人数が減るとは考えにくく、正社員等の募集も増加傾向にあり、やや良くなると判断する。
			学校〔専門学校〕（教務担当）	・2008年卒業予定者の内定が続出している。また、今春卒業者への追加募集が何件もきているが、未内定の学生がいない状況である。
			学校〔専修学校〕（就職担当）	・次年度新卒獲得求人数が、昨年度より15%程度上昇している。
			学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人募集が昨年度より多く、学内で企業説明会を開催して欲しいという企業がある。
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者によると、以前と変わらず仕事はあるが、利益が増えない。コストが厳しく、受注金額も落ち、中小企業にとっては非常に厳しい。仕事量が増加しても利益が伴わない状況は、今後も変わらない。
			人材派遣会社（支店長）	・今後も企業からの派遣依頼は増加すると思われるが、人材の確保が難しい状況が続く。
			求人情報誌製作会社（営業担当）	・2～3月は新年度に向けた求人活動が活発になり、求職者の動きにも駆け込み需要が予想される。4月に入ると一定の落ち着きが予想されるため、求人における上昇傾向は一旦平坦化される。
			職業安定所（所長）	・正規求人が増加しない。
			職業安定所（職員）	・求人の減少は続いているが、パートの求人は増加している。パート希望の求職者に比べ、正社員希望者が圧倒的に多く、ミスマッチが解消されない。パート求人の増加により、正社員希望者が仕方なくパートで働くようになれば、所得による生活格差が一層広がる。
			職業安定所（職員）	・新規求職者数が今年度初めて微増した。雇用情勢の改善を受け、より良い条件への転職希望者が増加傾向にあるが、新規求人数に占める非正規求人の割合が増加しているため、厳しい状況は変わらない。
			職業安定所（職員）	・派遣や請負の求人が目立っている。人件費を抑えるため、この先も派遣や請負を代用する企業が多く、この状況に変わりはない。
			民間職業紹介機関（経営者）	・企業からの求人は、3か月～半年くらい前から比較的高水準となっているが、求人が続出し、次々決まっていくといった力強さはない。
			民間職業紹介機関（経営者）	・3月決算月と前後し、変化の予想が困難である。求職者の登録が増加する一方で、求人数はあまり伸びていない。中途採用に関する企業動向は単純ではない。
		民間職業紹介機関（職員）	・企業の採用数、求職者数ともに前年比130%程度で安定している。さらに新卒採用の激化を考慮すると、関東圏において状況が悪化する要素はほとんどない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	—	—
	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	商店街（代表者）	・円安の影響で地元の自動車関連企業の業績が伸びており、 今後は地元経済にも波及してくる。
		百貨店（売場主任）	・名古屋駅前地区の高層ビルの開業が続くため、今後は客が この地域に集中するようになる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・大量販売できる駅前店の売上が大幅に増加しており、今後 良くなる傾向にある。
		コンビニ（エリア担 当）	・客に消費意欲はあるため、今後は売上も前年を上回る。
		コンビニ（商品開発担 当）	・今後も暖かい気候が見込まれるため、飲料、冷やし麺、サ ンドイッチ、アイスクリーム等の販売が伸びる。
		衣料品専門店（売場担 当）	・名古屋駅前地区の高層ビル群の開業や、百貨店の改装によ り、来客数は増加する。
		衣料品専門店（企画担 当）	・消費者の購買意欲は堅調であり、既存店の売上が伸びる兆 しがある。
		一般レストラン（経営 者）	・近隣の企業団地の景気が上向きにあり、来客数は増加す る。
		観光型ホテル（販売担 当）	・団塊の世代が定年を迎えていくため、今後はゆとりのある 熟年層の利用が少しずつ増える。
		旅行代理店（経営者）	・団塊世代の海外旅行が少しずつ増えており、今後は更に伸 びる。
		美容室（経営者）	・新しいマンションなどの建築がかなり進んでおり、付近の 住民が増える。そのため、今後は少し明るくなる。
		その他サービス〔語学 学校〕（経営者）	・入校の問い合わせ件数が少しずつ増加しているため、今後 は入稿者数が増える。
		住宅販売会社（従業 員）	・金利の上昇が予想され、住宅建築を前向きに検討する人が 増える。
		住宅販売会社（従業 員）	・日銀による政策金利の引上げに伴い、様子見をしていた客 が動き始める。
		その他住宅投資の動向 を把握できる者〔室内 装飾業〕（経営者）	・年度末に掛けて、住宅の新築物件や工場の設備投資に伴う 内装工事を、数件受注している。
	変わらない	商店街（代表者）	・薄型テレビの単価下落が激しいため、今後仮に販売台数が 増えたとしても、利益の増加にはつながらない。
		商店街（代表者）	・来客数はそれほど減少しておらず、問題は客単価が低いこ とだけであるが、この状況は3か月後も変わらない。
		百貨店（売場主任）	・今は非常に良いが、今後名古屋駅地区に様々な商業施設が 開業するため、その影響を受ける。
		百貨店（企画担当）	・名古屋市内では、高層オフィスビルの開業や百貨店の改装 などの活性化材料がある。しかしその反面で、競合が激化す るため、全体としては変わらない。
		百貨店（企画担当）	・購買単価はかなり上昇してきているが、購買客数の減少傾 向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・名古屋駅地区に注目が集まっており、来客数の増加はしば らく続き、売上も増加する。その一方で、春物の動きが前倒 しになったことにより、4、5月ごろには商材が不足するた め、全体としては売上は変わらない。
		スーパー（経営者）	・近隣に大型ショッピングセンターが開業するため、厳しい 状況は今後も続く。
		スーパー（店長）	・客単価の動きが不安定である。来客数はまだ若干伸びる が、全体的には変わらない状態が続く。
		スーパー（店員）	・来客数はほとんど変わらないが、客単価が多少悪くなる傾 向にある。今後、売上は良くなるどころか、若干悪くなる可 能性もある。
		スーパー（店員）	・主婦の財布のひもが固いことが、単価や販売量の動きから 感じられる。ただし、2、3か月先は、少し落ち着き始め る。
		コンビニ（エリア担 当）	・期末には競合店の出店と閉店が同じくらい予定されてお り、2、3か月先も大きく変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・薄型テレビは、販売台数は増えているが、単価が低下してきている。新OS搭載のパソコンも、そろそろ値崩れが起きつつある。洗濯機と炊飯ジャーは高額商品が人気であるが、全体としては、今後も前年と同様になる。
		旅行代理店（経営者）	・出張関係で動きはあるが、大手の旅行会社の受注が増えており、中小の旅行代理店ではますます厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・定年を迎えた団塊世代の客が増えてくるが、全体としては、来客数は変わらない。
		通信会社（企画担当）	・業界内の競争は一段と激化しており、厳しい状況は今後も続く。
		設計事務所（職員）	・金利が上がっても先行き不透明であることに変わりはなく、今後も現状が続く。
		住宅販売会社（企画担当）	・金利が少し上がっても、客の様子見は変わらず、今後も大きな変化は無い。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・当社だけでなく他のチェーンでも、年度末の駆け込み出店が目立っている。今後、商圏はますます小さくなり、厳しい方向に進む。
		コンビニ（店長）	・コンビニの出店が相次いでおり、当店でも夜10時以降の客が激減している。今後も、競争は一層厳しくなる。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・販売量にばらつきがあり、単価は低下している。今後も、売上が伸びることはない。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人客や家族客の減少に加えて、法人客の利用も伸びが鈍っている。今後はより厳しくなる。
		スナック（経営者）	・今年はゴールデンウィークが大型になるため、お金はレジャー代に流れてしまう。そのため、ゴールデンウィーク明けは、例年より繁華街の人出が減り、売上も落ち込む。
		観光型ホテル（経営者）	・5、6月の宿泊状況が、前年を上回ることはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・名古屋駅前地区に大規模商業施設がオープンするため、客は間違いなく名古屋駅方面へと流れる。
	通信会社（開発担当）	・来年度の計画では、業務量は30%程度減少する。	
悪くなる	商店街（代表者）	・取扱商品を変えていかないと、今後もますます悪くなる状況にある。	
	パチンコ店（経営者）	・規制の強化に伴い、今後は主力機種種の収益が減少する。	
	パチンコ店（店長）	・遊技機の高騰に伴い、客への還元が少なくなり、悪循環が進む。	
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・3か月以内に新設工場が本格稼働する予定であり、新製品の販売に伴って増収増益を見込んでいる。
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先からの受注は順調に増えており、今後も引き続き増える見込みである。
		輸送業（エリア担当）	・3月期末に向けて、仕事の引き合いが来ている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、今後も現状とあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・今後、単価が高い欧州市場で受注や販売が活発になると上向くが、米国市場が低迷する限りは、全体としては良くならない。
		輸送業（経営者）	・自動車関連、住宅関連などは堅調であるが、主力の商業系の荷動きがやや低調であり、今後も全体的には変わらない。
		輸送業（従業員）	・石油製品の高騰は収束しつつあるが、依然として高止まっております。今後も不安要素が大きい。
		輸送業（エリア担当）	・貨物量の前年割れが続いているうえに、大口貨物も従来と比べると少ないため、現状維持が続く。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主の状況を聞くと、年内までの見通しは明るい。
		金融業（企画担当）	・今後、借入金利が上がっていくため、良くなる要素は無い。
		広告代理店（制作担当）	・インターネット関係の広告は少し増えそうであるが、紙媒体の広告量は、あまり変わりそうにない。
		公認会計士	・原材料費が高止まりしており、労務費も高騰しているが、販売価格に転嫁できない中小企業が多いため、収益は引き続き圧迫される。さらに、借入金利が上昇する可能性が高いため、財務面で一層の負担となる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・まだまだ低金利ながらも、金利上昇に伴う影響は、今後じわじわと効いてくる。



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	窯業・土石製品製造業（社員）	・大手企業は好景気であるが、発注条件が厳しい。数量が増えたとすぐに値下げ要求があるうえ、在庫を持たないため小口、短間隔での納入を要求してくる。非常に効率が悪く、結局全体ではマイナスになる。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高止まりは今後も続き、一部の原材料ではこれから値上がりする見通しである。4月出荷分からは価格改定せざるをえない状況になってきているが、競争が激しいため、今後は販売量の減少が懸念される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一足遅れでやっと上向きつつあり、来期には設備投資を検討している矢先に、金利が引き上げられ、出鼻をくじかされている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・日銀による金利の引上げが、今後の景気に悪影響を及ぼす。
		会計事務所（職員）	・日銀による金利の引上げが、中小企業者の経営に影響を与える。わずかな利上げでも、中小業者にとっては大きな負担である。
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・資金力のない中小零細企業は、今後更に淘汰される。
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・海外からの人員採用が本格化しており、客の技術者需要に今まで以上にこたえることが可能になる。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業では、正社員の募集が活発化している。また、派遣を増員する企業も増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は6か月前から高水準が続いており、派遣登録者数が追い付かない状況が続いている。この状況は当面続く。
	変わらない	求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人広告件数等から見ると、求人数は頭打ちであるが、減少する要因もないため、当面は高止まりする。
		職業安定所（所長） 学校〔大学〕（就職担当）	・求人、求職共に、当分は安定した動きが予測される。 ・求人数は当面変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数、求職者数共に増加傾向にあるが、会社都合による離職者はここ1年増加傾向にある。人員整理を検討している事業所からの相談が非常に多く、今後失業者は増加する。
	悪くなる	—	—

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・雪が無いため足場が良く、客の来店頻度も例年より高まっている。春物商品が早い時期から動いており、引き続き活発化する。社員を募集しても応募が少ないことから、女性の働く場が増えていると推測され、また働く女性の所得も増えているため、ファッション商品の購買増が期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・最近の求人倍率や契約社員から正社員へのシフト状況などを見ると、市場は活性化し、消費は上向く。
		観光型旅館（経営者）	・最近、旅行社の企画でこだわりの高額商品が増加している。以前は、低額商品が多かったが、徐々に高額商品を希望する客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	・法人需要を中心にオファーが増加傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・卒業や入学シーズンを迎え、携帯電話業界は多忙な時期に移行する。来客数や販売量の動きから見ても、例年以上の増加が期待できる。
		テーマパーク（職員）	・今後の予約状況は団体・グループ客が比較的堅調で、前年に比べてもプラス傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・客は住宅ローン金利の上昇を意識し始めており、今後、住宅の契約は増加する。
	住宅販売会社（従業員）	・腰を据えて、コストのかかる住宅をつくりたいという客層が増えている。	
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・一般消費者向けの小売店では、週の半ばなどは目に見えて来客数や売上が減少しており、当面は景気回復が実感できない。
百貨店（営業担当）		・気温が高いこともあり、春物婦人衣料の動きは良いが、この状態が今後も継続するかどうかは不透明である。	
スーパー（総務担当）		・食品の動きは前年並みで、客の購買行動は変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・暖冬のため、旬の食材の出回る時期がずれており、売れる商品が少ないことから一品単価の前年割れが続く。
		コンビニ（経営者）	・最近のはたばこの売上が前年比110%と増加しているが、それ以外の弁当、おにぎり、パンなどは前年比若干落ちており、当面は現状が続く。
		コンビニ（店長）	・例年は雪が降り、売上の少ない月であるが、今年は好天に恵まれ、売上が確保されている。したがって、従来のように4、5月に向けて売上が上昇することはなく、現状のままで推移する。
		家電量販店（経営者）	・パソコンに多少明るい動きが見え始めてきたが、薄型テレビが一服状態になってきた。
		乗用車販売店（経営者）	・客のニーズが経済的な小型車（軽自動車を含む）や中古車にますます向かいつつあるなかで、超高級車の販売台数、売上は縮小気味であるが、利益率は堅持している。ボリュームで稼ぐ手法はもはや通用しない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の販売台数はやや少ないものの、売上単価が比較的高いため、収益に貢献している。5月ごろには量販車種のモデルチェンジが控えており、需要が底上げされる。
		自動車備品販売店（従業員）	・消費者の財布のひもはまだ固く、売上増となるまでは時間が掛かる。
		住関連専門店（店長）	・新築やプライダルの需要の先行きが読めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・最近ではコンビニ、飲食店等の個人経営の店舗が閉店し、資金力のある県外の大手企業が跡地等に進出するケースが多い。空き店舗は一時期なかなか埋まらなかったが、最近では早く埋まるようだ。大手企業の進出により、人手不足はより深刻化するが、地場の景気を考えれば活気が出て良い。また大型ショッピングセンターや競合店の出店は、立地によって集客の相乗効果が生まれる場合もあり、なんとも言えない。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況はやや回復傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は前年に比べマイナスで推移している。
		タクシー運転手	・利用者が全体として増えないにもかかわらず、タクシー台数は依然として多いため、厳しい状態がまだ続く。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティによる契約増が落ち着いてきた。
		通信会社（役員）	・2月から発売した録画機能付きSTBの売行きは好調であるが、前年のワールドカップのような大きなイベントも少ないため、売上は現状のままで推移する。
		その他レジャー施設（職員）	・館内全体で商品単価の低いものは動くが、高めの商品の動きが鈍く、このままの状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・資材価格が高騰しているが、そのまま販売価格に転嫁できない。住宅ローン金利の上昇見込みから、駆け込み需要に期待しているが、先行きは不透明である。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・統一地方選挙によって、今年も客足を奪われる可能性が高い。
		百貨店（売場主任）	・株価に上昇傾向が見られるが、期待している客に購買意欲が表れない。
		百貨店（売場担当）	・駅の近くに新しい商業ビルが建設される予定で、競争が激化する。
		コンビニ（経営者）	・冬のレジャーが全く振るわなかったため、春の行楽での消費を期待したい。しかし、今春から主要な客である成年男性や主婦に実質増税の影響が出るので、差し引きではマイナスの要素が大きい。
		スナック（経営者）	・やがて花見シーズンになるが、4月は統一地方選挙があるため、期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会は前年並みを見込んでいるが、婚礼の受注は低迷し、減収の見込みである。
		タクシー運転手	・新規のタクシー業者は今後も増車を続けるとみられ、売上は更に落ち込む。
		パチンコ店（店員）	・今後、人気機種の新機種の撤去に伴う入替えに莫大な資金を必要とする。
		競輪場（職員）	・1人当たり売上単価は3か月連続でワースト記録を更新中である。さらに、入場者の高齢化が目立つ現状から見て、早い段階の回復は期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	通信会社（営業担当）	・3月は新卒者に向けた割引とともに、携帯電話の値下げが行われ、新機種も登場することから販売台数は大幅に増加する。しかし、この反動により4月以降当分の間、来客数及び販売台数は大幅に減少する。
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・最近の引き合い傾向では企業規模に関係なく、設備面への熱気が感じられる。
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・今年の秋・冬物の企画が前向きに進行中である。
		化学工業（総務担当）	・受注量が回復傾向にある。
		輸送業（配車担当）	・原油の値下げが徐々に行われているため、輸送コストの軽減により、収益面は若干改善する。
		通信業（営業担当）	・引き続き、コスト削減を条件とした電話交換機などの更改需要が多い。
	変わらない	精密機械器具製造業（経営者）	・受注総量としては増加傾向にあるものの、商品自体もコスト増になっているため、そのまま収益増につながるかどうかは疑問である。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・今後、暖冬の悪影響が予想され、先行きに不透明感が強い。
一般機械器具製造業（経理担当）		・金利上昇や為替の変動等により、企業にとって向かい風の要因があり、景気がやや減速する。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・前年に比べ、売上高は横ばい、取扱量は若干増加しているが、単価が低下傾向である。	
司法書士		・暖冬の影響で公共事業が前倒しされ、また除雪関係の仕事がないことなどから、建築・土木関連業者の経営状態の悪化は今後も続く。	
悪くなる	建設業（経営者）	・暖冬で手持工事が順調に進ちよくしている一方で、新規の受注工事が少ないため、3月中旬からは工事量が例年になく減少する。これは、公共土木工事を主体とする地元建設業者のほとんどに共通した状況であり、発注の少ない4、5月に向けて非常に厳しい経営状況となる。	
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・業績好調な自動車関連、工作機械メーカーからの求人が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・正社員の求人ニーズは依然として高いものの、企業の求めるスキルが高く、契約に至らない。現状を踏まえたうえで、派遣料金の引上げを要望しても応諾してもらえない企業は極めて少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大量採用などの情報が見られない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・日銀の金利引上げや6月の増税などによる変化はあると思われるが、地方においては大きな動きは出ない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月に比べ減少し、正社員の求人比率も伸び悩んでいるが、就職件数は増加している。事業主の求人意欲はほぼ横ばいで推移している。
	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	一般小売店〔酒〕（経営者）	・毎月定期的にイベントをするという案が具体化し、3月から実施される。こういった動きによって当店の知名度が上がると、集客が伸びていくほか、新商品への引き合いも増えるため、売上が伸びる。
		美容室（店員）	・これまでにないような新しいパーマ機械が出るため、それを活用したメニューを展開することで良くなる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・不動産相場の上昇や、住宅ローン金利の上昇傾向に対する認識が広まるほか、資産価格に関する将来不安が払しょくされつつあることから、住宅購入意欲は更に高まっていく。今後は、住宅価格が購入可能額を超えない限り、住宅購入は順調に推移する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・暖冬で重衣料は不調であるものの、そのほかの商品は順調に売れている。特に、春物衣料の売上は前年比113%となっている。ただし、商店街全体では今後も厳しい状態が続く。
		商店街（代表者）	・来客数が増えているので、売上も増加していく。

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
		一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	・来客数が増加し、客単価も伸びているため、このまま暖かくなれば更に良くなる。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・例年と違って春の訪れが早まることで、商品の動きもそれなりに良くなる。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・大阪市内では超高層マンションの建設が多いため、3、4月ごろには購入者が少し増えてくる。
		百貨店(売場主任)	・短い春となるものの、4月には隣接の大規模商業施設が2期オープンを迎える。前回のオープン時は来街者が大幅に増え、入店客数、売上共に大きく好転した。前年の百貨店オープン時もそうであったように、当店への波及効果は非常に大きい。
		百貨店(売場主任)	・全体的な生鮮品の基調としては、売場に来る客が増えている感がある。販売量、客単価が大きく伸びているわけではないが、全体的に状況は上向いている。
		百貨店(営業担当)	・春先の3、4月になれば、今まで買い控えていた物に需要が出てくる。
		スーパー(経理担当)	・普通預金の金利上昇や賃上げが消費者心理に好影響を与えるほか、国から地方への税源移譲に伴う所得税の短期的な減額効果もあるため、冬型の売場からの移行に伴い、やや上向き傾向になる。
		コンビニ(経営者)	・コンビニエンスストア業界でも客の定着化に向けたサービス強化が進んでいる。会員に対する特典が増えるなかで、客の反応も早くなり、戦略的には成功している。一方、今年は春の到来が早まるため、季節的な動きが前倒しとなる。
		コンビニ(経営者)	・購買意欲を高めるような売場ができれば、コンビニでもやや高額な商品が売れる手ごたえが出てきている。
		家電量販店(経営者)	・デジタル放送機器の販売台数が増加していくものの、単価ダウンが激しいため、その分をカバーする需要の獲得を図る。
		乗用車販売店(経営者)	・新車の販売が順調で、この調子が今後2、3か月は続く。
		乗用車販売店(販売担当)	・金利が引上げられ、今後の上昇傾向が強まったことで、乗用車の販売は若干の上向き傾向となる。
		その他専門店〔医薬品〕 (経営者)	・花粉症関連の薬は、2、3月ごろまでは動く。また、例年は寒さが最も厳しくなる時期が今年は暖かいため、冬物から春物への衣替えが早まっており、しょうのうやパラゾールなどの売上が伸びる。
		その他専門店〔ペットショップ〕 (店員)	・暖かくなってきたので、カットの客が増えてくる。
		高級レストラン(支配人)	・暖冬の影響で観光客が例年になく増えたほか、桜の開花時期も早まりそうな気配であるため、今後も来客数は安定的に推移する。
		観光型旅館(団体役員)	・宿泊単価の低下傾向が底を打ったほか、来客数の増加により売上が伸びる。
		都市型ホテル(営業担当)	・宿泊は3、4月も団体予約、個人予約が例年よりも順調に入ってきており、先行きはやや明るい見通しである。宴会に関しても、先の大型会議などの予約が入ってきており、やや上向きになっている。
		旅行代理店(広報担当)	・今年はゴールデンウィークの日並びが良く、先行受注の状況も好調であるため、現状よりは良くなる。
		通信会社(社員)	・ブロードバンドに関するサービスは、新OSの普及に伴って光ファイバーを使ったサービスなどの申込が増える。
		観光名所(経理担当)	・売上はさほど伸びていないものの、来場者数は徐々に増加している。
		遊園地(経営者)	・春シーズンに向けて新たに施設を増設するため、来客数は増える。
		競輪場(職員)	・現在、入場者1人当たりの平均購買単価が上昇傾向にあることから、今後もこの上昇傾向が続くほか、入場者も増加傾向に転じる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕 (職員)	・先の予約状況が順調である。
		その他レジャー施設〔球場〕 (経理担当)	・プロ野球が開幕し、3、4月にフランチャイズ球団の試合が3試合、人気球団の試合が2試合開催されるので来場者が増える。

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
	変わらない	その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・各業種で新規採用数を増やす傾向にあり、新入社員への生命保険の販売数が増加する。
		住宅販売会社（経営者）	・需要期を迎えているほか、金利の引上げにより早期の決済を求める声が出てきている。
		商店街（代表者）	・今後も客の購買意欲はあまり高まらない感がある。例年、3月は人が動く時期であるものの、個人のライフスタイルによってモチベーションが大きく左右されるようになっており予測が難しい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・最近の傾向は、売行きが良くない月の後に必ず良い月が来る。その周期は定かではないが、少しずつ短くなっている感がある。その一方で、今月の好調な動きは今後も続く。
		一般小売店〔ゴルフ用品〕（店長）	・3月からオンシーズンとなるが、2月後半に発売されたニューモデルの動き次第では上向きとなるものの、現状の判断としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	・春物衣料に大きなヒット商品も見当たらず、単価の下落傾向が続く。一方、高額な宝飾、時計では、値上げなどによる買い控えが起こるため、引き続き苦戦する。
		百貨店（売場主任）	・客はこだわりのある商品を購入する場合も、以前に比べてシビアになってきている。今後、販売量が大幅に増えるとは予想しにくく、ヒット商材や気温といった特殊要因がなければ売上は増加しにくい。
		百貨店（企画担当）	・本格的な動きにつながるような商材が見当たらず、一進一退の状況が続く。
		百貨店（経理担当）	・外商での高額品の売上面で少し苦戦している一方、店頭での売上が良いため、しばらくは好調が続く。ただし、春物衣料をうまく追加投入できなかった場合は、需要の前倒しに終わる。
		百貨店（営業担当）	・今以上に客の二極化が進むほか、海外ブランド品の値上げ前の駆け込み需要と、その反動が起こる。金利の引上げや株価の上昇などは、高級品を中心とした消費には結び付かない。
		百貨店（統括）	・暖冬で春物商材の売行きが好調に推移すると予想されたが、それほど売れていない。今後も季節商材の売行きはあまり伸びない。
		百貨店（サービス担当）	・金利の引上げにより、今よりも消費が伸びにくくなるものの、来年度は創業70周年イベントを行うことで売上が伸びる。
		スーパー（経営者）	・品ぞろえを強化した和牛が好調であるほか、昨年夏以降は魚の価格が上昇傾向にある。さらに、競合店の出店も一段落したことから、現在の傾向がしばらく維持できる。
		スーパー（店長）	・食料品、日用品などの動きには、単価、数量共に力強さが全く感じられない。また、薄型テレビなどの台数は伸びているものの、単価の下落で売上は増加していない。需要全体が伸びないなかで、客は全体的に超大型店へ集中する傾向にあることから、既存店売上が伸びる要素は少ない。
		スーパー（店長）	・品ぞろえ面での競合が激しくなっており、消費が大幅に増えることは無い。
		スーパー（店長）	・暖冬で春の到来が早まったため、商売の区切りを付けにくくなっている。さらに、春物商材のピークがつかみにくくなるほか、金利の引上げによる影響も若干懸念される。
		スーパー（企画担当）	・売上の減少傾向が底を打っており、徐々に増えてきている。
		スーパー（経理担当）	・客の購買意欲はそれほどおおう盛ではなく、無理をして嗜好品などを買う傾向はみられない。あくまで必要な物を必要な量だけ買うほか、ある程度価値のある物だけを買うという傾向は今後も変わらない。
		スーパー（広報担当）	・競合店との競争は、相変わらず厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	・近隣にコンビニが出店したため売上が落ちるものの、新入社員の採用増加でカバーできる。それに備えて品ぞろえや接客、サービスなどを充実を図る。
コンビニ（店長）	・コンビニエンスストア業界では、大手も含めた競合が厳しく、既存店売上は前年をクリアしていない。新規出店による売上増は図れるとしても、既存店の売上は今後も厳しい。		

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
		家電量販店（企画担当）	・状況は決して良くはなく、何かイベントを行わなければ集客率も上がらない。話題の商品を集中的に投入し、販売を強化する必要がある。
		住関連専門店（店長）	・消費者の要望も二極化しており、超安価な商品と超高価な商品に需要が集まっている。当店のようないくらかの高級といった商品は、販売が難しくなっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・金の相場に大きな変化がみられず、特に購入動機も見当たらないため、売上は伸びにくい。
		一般レストラン（スタッフ）	・外食全体の売上が徐々に前年をクリアしたと報じられているが、動き自体は鈍いままである。いわゆる格差社会といわれるなかで所得が伸びにくい状況であり、消費動向が上向く状況にはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・今は来客数の増加がみられるものの、3か月後も増加傾向が続くかどうかは判断が難しい。
		スナック（経営者）	・団塊世代の客が圧倒的に多いので、来月以降は退職や異動などの団体客が増える。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況を見ると、秋の団体客の問い合わせや仮予約は活発になってきているが、2、3か月先の団体予約は非常に弱い動きとなっている。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリンの価格が下がってきているので、来客数も増える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行予約に勢いが無い。最近の傾向では直前になって伸びるものの、前年を下回る可能性もあるなど判断が難しい。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門の予約状況は今月ほどの勢いはないものの、今後も前年以上の水準が続く。また、宴会部門も直近の申込が伸びてきていることから、やや良い状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	・団塊世代の退職に関する話題が多いが、海外旅行の申込が顕著に増えているわけではない。ただ、全体的に落ち込むことはない。一方、異常気象は春先の花見旅行にとってマイナス要素となる。
		タクシー運転手	・大阪はタクシーの台数が増えている一方、乗客数は増えていない。
		タクシー会社（経営者）	・移動に際しては公共交通機関の電車、バスの利用が中心であり、緊急性の高い場合や深夜でない限り、タクシーはなかなか利用されない。消費者のライフスタイルが変わっており、節約ムードが続いている。
		通信会社（経営者）	・今期中は各キャリアによる新規客の獲得競争が続く一方、新規客自体が減少しているため、市場の活性化にはつながらない。
		観光名所（経理担当）	・天候に恵まれて例年よりも来客数が増えたのに伴い、売上も増加している。このまま春の行楽シーズンまで客足が続く気配があるなど、良い状況が今後も続く。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・店舗の大型化に伴い、出店スピードが徐々に低下している。
		住宅販売会社（経営者）	・景気の底上げ感も無いわけではないが、建材価格や職人の賃金も同時に上昇しており、客はより低価格、低品質の商品へ流れている。
		住宅販売会社（経営者）	・現在、京都市では新景観条例の問題もあり、今後どのような街づくりが行われるのかという不安がある。消費者、業者を含めて様子見の状態となっている。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産業者が持っている物件には転売が可能な物もあるため、しばらくは今の状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・販売現場への来場客数は依然として少ない。来場客の話では、給料が上がらず将来が不安なため、20～35年の住宅ローンを組んで住宅を購入すべきかどうか、判断が難しいとの声が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンションでは人気物件と不人気物件の二極化が進んでおり、全体としては変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売価格は上昇傾向にあるものの、金利上昇などの動きを踏まえれば、今後も状況は変わらない。
		住宅販売会社（総務担当）	・インターネット広告のほか、展示場でのイベントによって客は集まるものの、契約までには時間がかかるため、契約量は伸びていない。

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
	やや悪くなる	その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・展示場の来場動向に目立った動きもなく、住宅需要を喚起させる政策も特にないため、現状から変化は無い。
		衣料品専門店(経営者)	・今後も悪化傾向が続くなかで、いかにヒット商品を見つけて、売れ筋を把握していくかが大事である。この冬はコートなどにヒット商品がなく売上が伸びなかったが、春物にも売れ筋が見当たらない状況である。
		観光型旅館(経営者)	・統一地方選挙などの選挙が行われる年は団体の客が動かないため、春も客の動きは悪いままである。
	美容室(経営者)	・開店30周年キャンペーンが終われば通常の状態に戻る。	
	悪くなる	—	—
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・販売量や売上が増加傾向となるほか、新規受注も決定している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・受注量の増加や受注価格の上昇により、今よりは多少良くなる。
		建設業(経営者)	・土地価格の高騰によって、徐々にマーケットが成長しつつある。
		輸送業(総務担当)	・既存客からの受注が全体的に伸びてきている。特に、通販関係の客が目立って伸びている。
		金融業(営業担当)	・機械部品のメッキ業や自動車部品製造業、各種機械製造業、金属加工業などの製造業だけではなく、受注が増加する中小企業も今後ますます増えてくる。
		広告代理店(営業担当)	・各施設共にイベントが企画されており、ゴールデンウィークに向けて受注が増える。
		広告代理店(営業担当)	・各企業では新年度から広告予算が増えてくる。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	・荷動きが良くなる兆しはない。これから春物商品に移行するが、新製品の動きが今一つである。取引先の量販店も新商品で売上増をねらっているが、消費自体が低迷している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・良い方向に向かっている取引先とそうでない取引先がある。当分の間は大きな変化もなく推移していく。
		一般機械器具製造業(経営者)	・取引先の投資計画が活発であることから、引き続き今の好調が続く。
		一般機械器具製造業(経営者)	・3か月超分の受注残が決まっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・輸出関連企業の景気が良い。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・鉄鋼関連や石油精製関連施設の改修工事に伴う工場内設備の更新が続いている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・仕事の予定が入っている。
		その他製造業〔履物〕 (団体役員)	・展示会での受注が減少しているほか、注文の小ロット化、短納期化の傾向が顕著である。
		建設業(経営者)	・原油価格の高騰による建設資材の価格上昇のほか、技能労務者不足が不安材料である。
		輸送業(営業所長)	・年度末で荷動きが多少は良くなる可能性があるものの、暖冬により倉庫では冬物商品の在庫が増えている。
		金融業(支店長)	・泉佐野市周辺の建売業者の間では金利引上げにより、駆け込み需要を予想する声が多い一方、大阪市内の業者の状況は良くない。
		不動産業(経営者)	・交通アクセスが良く、規模のまとまった工場用地への需要が多い。
		不動産業(営業担当)	・土地の値段は上がっているが、買主は不動産業者であり、消費者が買っているわけではない。消費者が付いて来ていないため、先行きも横ばい傾向となる。
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・定期的に広告を行っていたスーパーも、配布区域の調整で1回の配布枚数を制限している。
		その他非製造業〔民間放送〕 (従業員)	・3月以降のスポットCM出稿見積りは、やや下方修正されていく。
	やや悪くなる	繊維工業(団体職員)	・受注の減少傾向に歯止めが掛からず、状況が更に悪くなってきている。また、輸入品の増加に伴い、競合が更に激しくなっている。
		繊維工業(総務担当)	・取引先の決算期で買い控えが始まるほか、倒産品の流出も懸念されることから、売上は20%程度の減少となる。

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
		繊維工業（総務担当）	・原料価格や輸入品価格の上昇により、利益率が低下傾向となるなかで、利益率の低下を企業努力ではカバーできなくなっている。
		化学工業（経営者）	・昨年の春は大型物件も比較的決まるなど売上は好調であったが、今年は大型物件が少ないため、短期的には売上が低下する。
		金属製品製造業（営業担当）	・素材の値上がりが続く一方、価格転嫁が困難である。
		金属製品製造業（管理担当）	・今後も鉄材の高騰が続く。
		建設業（経営者）	・年度末の倒産や、4月からの材料価格、製品価格の値上げに伴う影響が出てくる。
		司法書士	・相変わらず事件数が少ないほか、相談案件も少ない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・取引先からの電話や見積依頼の件数が少なくなっている。
	悪くなる	—	—
雇用 関連	良くなる やや良くなる	職業安定所（職員）	・大阪の有効求人倍率は1.29倍と前月より若干低下したものの、依然として高水準で推移している。新規求人数も増加幅は小幅となったものの、1月としては最高水準を更新した。個別の企業動向などに懸念すべき点はあるものの、全体として雇用失業情勢は改善傾向が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2008年3月卒業生の採用活動が活発化している。来校社数が大幅に増加しているほか、学内企業セミナーへの参加要請も多く寄せられるなど、積極的な採用方針が出されている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・本学へ来訪する企業をみると、採用枠の拡大が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業の正社員雇用意欲は引き続きおう盛であるため、人材派遣会社の登録者不足は続く。ただし、正社員を確保できなかった中小企業からの派遣依頼により、売上全体としては堅調に推移する。一方、金利の引上げによる影響は、人材派遣会社にはあまりない。
		人材派遣会社（経営者）	・年度変わりで時給改正が始まるなかで、単価アップが報じられているものの、関西方面、特に大阪では依然として企業はシビアな考えを持っている。ただし、IT関係に限っては単価アップが見込まれている。今後は業種によって勝ち組と負け組が分かれていく。
		職業安定所（職員）	・好条件を求める在職求職者が増加傾向にある一方、求人数は減少傾向にあるが、そのうち正社員求人割合は4割程度で推移している。全体としては、今後もこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・求人の動きは、輸出が好調な自動車電装部品関係や、電気機械関係を中心に堅調に推移している。ただし、先行き不安から企業の請負、派遣などのニーズは高く、正規雇用を希望する求職者とのミスマッチ解消は難しい。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・建設関係の下請企業が大半を占める求人事業所への聞き取りでは、回答は明暗が分かれるものの、悲観的な見通しの事業所は少数となっている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数は横ばいか微減傾向で推移する。大手電気メーカーの生産中止や、管轄市内に8店舗展開していた中堅スーパーマーケットの破たん手続きが13日に始まったことで多数の解雇者が出ており、今後は求職者が増加する。

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	—	—
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・今年は地域全体の売り出しもあり、毎年売り出しの時は数字が良いので、現在よりは良くなる。
		百貨店（営業担当）	・温暖化の影響により、春・夏の季節の到来が前倒しになっている。3～5月にかけて季節を先取りした商材の仕入れを行えば、販売額は増加する。



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（販売促進担当）	・販売高が昨年を上回る動きできており、この動きにプラスして春闘による賃上げ、新年度という節目を契機とした購買意欲の活発化等を考えると今より良くなる。
		百貨店（売場担当）	・3月～4月以降も客の購買意欲は減退しない。特にヤング～キャリア層対象ブランドの動きが良く、けん引車となりうるはずである。
		百貨店（売場担当）	・今月の前半に冬物の終結セールを実施したが、前年比200%と非常に良かった。来月には、メーカーのイベントもあり、天候も暖かいので、春物初夏物の動きが良くなる。
		百貨店（販売担当）	・3～4月に実施されるリモデル効果により、新規客の増加が期待される。
		スーパー（店長）	・客単価の上昇に加え、来客数の増加傾向も見受けられ、しばらくは上昇方向が続く。
		スーパー（総務担当）	・冬商材は不調だが、飲料・加工食品も戻ってきており、精肉の和牛等高級商材も動きが良くなってきた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温が昨年より早く上昇しているようなので、春物・夏物が早めに動く。
		家電量販店（店長）	・年度末で人が移動するに当たり消費活動が上向きになるが、今年は就職率も高く新社会人の消費が見込める。
		乗用車販売店（店長）	・客の動きが例年になく活発で、セールスの商談の数も多く来月も期待できる。
		乗用車販売店（統括）	・来客数が減少しているが、商談が少ないというわけではないので、今より良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・夜の来客数は前年比95%くらいだが、ランチタイムは110%と好調に推移している。これから暖かくもなり、この傾向はもうしばらく続き、100%は確保できる。
		一般レストラン（店長）	・2月は来客数・売上共に例年並みであったが、3～4月は予約も順調であり徐々に良くなる。
		スナック（経営者）	・4月からデスティネーションキャンペーンと言って、JR6社とタイアップして全国から岡山へ客に来てもらうキャンペーンの準備をしている。全国の駅にポスター・チラシ等を用意しており、例年以上の集客がある。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・年末の忘年会シーズンあたりより、企業としての利用が増えてきている。春からの歓送迎会の営業にも、手ごたえを感じる。
		都市型ホテル（従業員）	・近郊レストランの週末利用客に、家族連れが増加した感があり、個人所得が少し回復する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後もビジネス客の宿泊が増える。
		通信会社（企画担当）	・年度替わりで、異動の引越しや新入学、入社の際、サービス契約の見直しになるが、より付加価値の高い単価の高い商品サービスに移行する人の方が多くなる。
		テーマパーク（財務担当）	・春からゴールデンウィークにかけて多数のイベントを企画しており、また料金の改定等も実施するため現在より上向く。
		美容室（経営者）	・内部企画が今のところうまく機能しており、これが順調に進めば良くなる。
		住宅販売会社（販売担当）	・住宅ローン金利の先高感があり、客に契約に向けての動きが見受けられる。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気がかなり回復しているというマスコミ等の報道はあるが、末端の消費者にはそれほど実感が見受けられず、まだ消費にはつながらない。3か月先も変わらない。
		商店街（代表者）	・仮店舗営業の状態が変わらない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・法人個人の印鑑の動きは良い方向に向かっているが、ペーパーレスによるゴム印減少、生徒数の減少による学校関係の注文減に加えて、下関市自体が他都市に比べて人口減少率が抜き出て高く、個々の企業商店の努力にも限界がある。地域全体としての施策がない限り今の状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・この春夏のトレンドカラーは白と黒が予想されるが、ミセスがすでに持っている色と日ごろからあまり人気のない色であるため、明るい色のブランドが良く出る。また春が早く来たため初夏物・ジャストシーズンものを持っているブランドの好調が予想される。ただし4～5月は春物が早く出たため、苦しい商戦となりそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・記録的な暖冬という天候面でのフォローがありながら、婦人服を中心とした春物の動きが低迷している。特にミセスゾーンについてはモチベーション関連の動きが活発化する時期ではあるが、量販店との価格差が未購入要因となっており、3月の実需期を前に価格が一つの懸念材料となっている。
		百貨店（売場担当）	・前年ほど極端な取引先の在庫調整はみられず、3月までくると前年の寒さはほとんどないことが予測されることから、春物が順調に売れる。しかしながら、大きく浮上する好アイテムは見られず、前年実績を挟んだ動きが続く。
		百貨店（購買担当）	・ヤングゾーンでは、フレッシュヤーズやマザーニーズといったスーツ関係のモチベーション対応の動きが、昨年より順調に推移している。また春物の動きが順調ということで春に対する売上に期待されるが、ミセスの客はまだ反応が鈍いようなので、本格的な春が到来しないとなかなか売上にはつながらない。また現在改装中でその効果にも期待している。
		スーパー（店長）	・来月は卒業・入進学を季節を迎え、余分な出費が必要になり、その分普段の買物に無駄をなくそうという傾向はより強まる。また、行楽シーズンを迎え外食等も増え、日々の食料品の買物はよりシビアになる。
		スーパー（店長）	・ここ10か月くらい続いている来客数の増加傾向は今後も続きそうである。
		スーパー（店長）	・年間商品の売上増加傾向は続き、食品は多少グレードの高い商品が売上を伸ばしており、客単価は前年比クリアを継続できる。
		スーパー（店長）	・主力部門である生鮮部門、特に野菜が平均単価97%と大きく低下している。また相場の影響の少ない食品部門も約2%単価が低下しており、この状態がしばらく続く。急激な天候の変化がない限り、売上は現状のまま、前年比2～3%ダウンで推移する。
		スーパー（店長）	・安売りに関しては売上増が見込めるが、それ以外の商品（定番売価）に関しては競合店の売価によって来客数が増減しているのが現状である。勤労者の収入が増収しない限りは現状維持が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・自社チェーンの中には、競合店の出店で売上が減少している店も結構あるが、当店は売上の増加傾向が続いており、この傾向はしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も厳しい競合状態が続く上、客の購買意欲も改善されない。
		コンビニ（エリア担当）	・2月は全体的な購買力が1月に比べて悪く、新商品に対しての飛びつきも以前より低下している。これは3～4月に向けてもあまり良い傾向ではない。
		コンビニ（エリア担当）	・前年の販売トレンドに対して伸張傾向にあるが、株価上昇・金利引き上げなどの影響でプラスマイナス0になる。現状の景気回復・拡大は一部企業にのみ恩恵があり、一般消費者への影響が少ない。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の通行人数の減少が止まらない。
		衣料品専門店（経営者）	・客は減っているし、冬物に比べ、春以降の商品は単価が下がるので客単価がこれから上がってくる事はない。
		家電量販店（店長）	・今月は競合店のオープンで、客の買い回り効果もあり売上はアップした。しかし市場全体としては冷えきっており、競合店との相乗効果に期待しているが、価格競争等今後先行きが懸念される。
		乗用車販売店（経営者）	・燃料の大幅値下がりには考えにくく、輸出大企業は景気が良くなっているとの話であるが、中小の企業は、四苦八苦している。この三月決算期を迎え倒産企業も多くなるとの警戒感も聞かれる。
		乗用車販売店（統括）	・この1年間は販売量で、ほとんどの月で前年を割っている。この状況が変わる要素が無い。
		乗用車販売店（営業担当）	・2月度の伸び悩みで、3月度決算月のゆくえに懸念を感じている。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車の投入もなく、これといった景気回復の実感が得られない。客の動向も鈍く前年割れをしている。

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
		自動車備品販売店（経営者）	・タイヤのはめ替えの来店に期待するが、強気になれない。現在の弱含みの状況が続く。
		自動車備品販売店（店長）	・ボーナス時期も過ぎ、高額商品を購入する客も少ない。この先2～3か月はこの状態が続く。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・書店業界全体が前年96%前後で推移しており、既存店は厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・夜の客単価の低下が、もうしばらく続く。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・客の価格、商品、サービスへの支持力が向上しており、新商品の期待からも、しばらく上向きの傾向が続く。
		旅行代理店（経営者）	・3～4月の受注状況がまだ不透明である。例年と比べて、受注が遅いのか全くないのか分からない。3月の駆け込み受注も予想がたたない。
		タクシー運転手	・3～4月は時期的にも客の動きが良く、売上も増加する。しかし例年と比較すると、中小企業の乗客からは利益が少ないという話を耳にするし、選挙が始まると夜も控えるということで、売上が懸念される。
		タクシー運転手	・電化製品等の動きも一段落したようである。選挙戦を前にすると業界では全体的に動きが低迷するという傾向がある。観光客の予約もあまり入っておらず、やはり消費者の財布のひもは固い。
		通信会社（総務担当）	・競業他社の攻勢により、引き続き契約獲得・解約とも厳しい状況が続く。
		テーマパーク（広報担当）	・暖かいので、冬にしては入園者が多いが、春が来れば元に戻る。
		テーマパーク（業務担当）	・例年は冬から春になると景気は良くなる傾向になるが、今年は今現在もよい状態が続いているので、今後もこのままよい状態で推移する。また、天候だけでなく様々な面で景気回復感があるため、全体的な底上げもある。
		競艇場（職員）	・通常のレースと変化がなく、入場人員・発売金額共に横ばいである。
		設計事務所（経営者）	・建築業界は年度末には若干物件が動くが、新年度になるとまた以前のように物件が少なくなる。また、中小企業においてはそれ以上に受注率が低下することが見込まれ、上向きになることは難しい。
		設計事務所（経営者）	・年度末が近づいてきたが来年度受注の情報が無い。
		住宅販売会社（従業員）	・受注が、10%増になっても今まで抑えられざみであった原材料費が徐々に値上げの状況にあり、今後客への影響が出始める。
		住宅販売会社（経理担当）	・金利の先高観により消費者の購入意欲が高まる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大手のショッピングセンターがどんどんでき、最新鋭の設備の店舗がオープンし、業界の格差社会が大きくなっている。客は新しい店舗に足を運び、そちらでは好調な売上で推移しているようである。まちづくり三法が施行される前の駆け込み開店が続くものと予想されるし、三法が施行された後も取り巻く環境が良くなるとは全く思われない。非常に厳しい状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・まちづくり三法の実施に向けて、商店街振興の新会社を設立するための委員会の役員をしているが、効果についても樂觀できる状況にはなく、実施方法や内容等に不透明な部分もあり先行きにしても切羽詰った見通ししか持てない。
		スーパー（財務担当）	・競合店の出店、価格競争が続いており、1点単価の低い状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・この2月に競合店が出店攻勢を掛けて来るが、現状の上昇気流が収まるか、若干悪くなる程度になると考えている。客は、使い分けが進んでおり、悲観はしてない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアの出店も一段落し、新規の取引先もあまりとれていない状況で、キャンペーンなどの地道な活動しか打つ手がない。暖かくなり来客数の増加が見込めないと厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・今本当に欲しい物がないと購入しない客が多いので、これからも苦戦が続く。
		家電量販店（店長）	・販売できても、単価の低い商品で、価値あり高性能の商品の動きが悪い。

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
		住関連専門店（広告企画担当）	・地方都市では良いものが欲しいと思っている客が減ってきている。いても大都会付近で購入する傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	・対前年同時期で予約がマイナスになっている。
通信会社（通信事業担当）		・加入数は現状維持だが、解約数が増える傾向にある。	
美容室（経営者）		・このままの状況が続くようであれば、単価を下げることも考えなければならず、そうなれば売上は減少する。	
設計事務所（経営者）		・客の収入環境が改善しないと発注量は減少する。また競争も激化している。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街に客の数が減ってきており、各商店で景気の良い話が一つもなく商店街の中を見回しても、利益の出てる店舗がほとんど見当たらない。今後に向けた積極経営をしている所も皆無である。
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	輸送業（統括）	・来年度（4月）から新規開始の業務計画がすでに2件決定している。
		通信業（支社長）	・光電話は、エリア拡大を順次進めていき、順調な推移が期待できる。
		通信業（営業企画担当）	・ブロードバンドの普及に相まって法人向けネットワークサービスも低価格化・多様化が進み、安定性を考慮した2重化やバックアップ網構築も活性化しつつあり、全体的な受注増が期待できる。ただ、事業者間の顧客獲得競争は激しく、コスト面等の厳しさに変わりはない。
		広告代理店（営業担当）	・地元企業の求人広告の出稿がこの3か月右肩上がりである。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	・金利上昇がどのような影響が出るのか不透明なかでは、急激な変化があるとは考えられない。
		化学工業（総務担当）	・好景気の影響で当面現状を維持する。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要は国内・輸出とも堅調であり、フル操業を継続している。一方、中国の輸出増が欧米等での在庫増をもたらしており、市況は軟化傾向のため、動向の注視継続が必要である。
		鉄鋼業（総務担当）	・円安もここにきて落ち着き始め、中国・米国の景気の動向も心配されているが、今後の景気は大きくは変わらない。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は多く、工場はフル生産だが、昨年11月ごろから鉄原料価格が上昇傾向である。そのアップ分を得意先へ値上げ交渉を進めていき、その結果次第であるが、ある程度はカバーしてもらえると見込んでいる。よって、現在の利益水準は確保できる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・長期にわたり国内市場の悪化が続いており、売上の減少が当分続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連は、例年以上に、春モデル、ワンセグ対応により強気の受注となっている。エアコンの受注も今年も猛暑の予想から、国内・海外（ヨーロッパ）とも早め、かつ強気の計画が出されている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客のなかには、まだまだ受注が増加しているところもあるが、年度末にしては減少気味のところもあり、全面的に良い方向であるとは言い切れない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・連休をはさみ、生産の絶対ボリュームは減少するが、新製品効果が継続するため、日々の生産量は今のまま継続する。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・地方では賃金アップまではつなげておらず、相変わらず厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・不動産建設業界は冷ややかなまま推移している。若干マンション等も建っているが、他地域からの業者のもので、地元には全く波及効果がない。単価も非常に低く、景気を刺激するような材料は見当たらない。
		輸送業（営業担当）	・取引業者の運送コスト幅の減少している。
		金融業（業界情報担当）	・国内需要は引き続き伸び悩むが、円安を追い風に輸出は好調が続くとみられ、高水準の受注・生産を維持すると予想される。一方で、生産能力は上限に近づいており、売上高の増加余地は少ない。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・今年は特に花粉症対策商品への関心が高まってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・OEM製品に関してはあまり利益が見込めない現状で、自社製品も新商品が出せず、先行きが懸念される。</li> <li>・大口の引き合いも無く生産量は低水準で推移する見込みである。また4月以降原料価格の値上がりが見込まれており、価格の改定交渉を行うが満足な価格改定は困難である。</li> <li>・見通しでも受注が十分に確保できていない。</li> <li>・金利の引上げの影響で心理的にかなり切羽詰ったものがある。また広域合併の影響で、地域の端っこのところは競争が激しくなり、工事等が全く出ていない。</li> <li>・今は年度末ということもあり全般的な業種が忙しいが、この活気がこのまま続いていく見込みはどの経営者も持っていない。むしろ、新年度になってからの失速を懸念する事業所も幾つかある。また、金利が上昇する気配を見せているのも、大きな不安の種になっている。</li> </ul>
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	
		電気機械器具製造業（広報担当）	
		金融業（営業担当）	
		会計事務所（職員）	
	悪くなる	—	—
雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人数は前年比2割増といった数字である。求職活動の早期化という背景もあり、やはり人材不足に対する対応だと思われる。</li> </ul>
		求人情報誌製作会社（担当者）	
	やや良くなる	学校〔短期大学〕（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手の積極採用により、地方企業は引き続き母集団が不足傾向となる。</li> <li>・人材不足との声が多く聞かれて増加する傾向にあるが、契約社員の求人が多い。</li> </ul>
		人材派遣会社（担当者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雇用の現場からすると、短期間で劇的に改善される要因が見当たらない。非正規社員が正規社員に変える企業が増えていく傾向にあるので、長期的なスパンだったら景気改善傾向にはあると言える。</li> </ul>
	変わらない	求人情報誌製作会社（支社長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人数の状況推移が、3月末でいったん落ち着くと思われる。4～5月は横ばいとなりそうであり、このままの状態が続く。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一向に上向かない景気の影響で、サービス業や建設業を中心に事業廃止となる事例が相次いでおり、求人募集の面でも都会地とのギャップが際立っている。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・例年春先は、新規求人数・新規求職者数とも増加しており、その傾向は変わらない。また職業相談・紹介件数とも例年以上に増加しており、また企業側の採用意欲も高く就職件数も増加している。</li> </ul>
		職業安定所（雇用開発担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス業からの求人増により新規求人が前年比で増加している。一方、求職者数は、新規求職者が増加している割には、求職者全体では緩やかに減少している感がある。求人数の増加は派遣求人の増加に負うところが大きく、全体的に良くなっていくと言える力強さが感じられない状況は変わらない。</li> </ul>
		民間職業紹介機関（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・連結売上約700億円の企業でも、正規雇用者の補充で「まず契約社員で採用して1～3年様子を見てから、その人を正規雇用するかどうかを考える」との求人案件がある等、今後も安定雇用者が増加しない。</li> </ul>
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求職者の正社員志向の高まりから、派遣登録者が前年を割り込む傾向がはいよいよ顕著になる。</li> </ul>
	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	やや良くなる	商店街（代表者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・懸案のスーパー跡地の売却先が決定し、来年度中に1階が店舗の高層マンションとなる予定であり、期待している。</li> <li>・客は買物について大変慎重であるが、やはり自分の欲しい物については、高額品、こだわり商品といったものを求める客が増えている。</li> <li>・暖冬により春物の動きは昨年に比べ良くなる。近年低迷していた貴金属に動きが出て来ている。</li> <li>・暖冬により春の到来が早く、春物、夏物の動きが良くなり、購入点数も増える。</li> </ul>
		百貨店（営業担当）	
		百貨店（売場担当）	
		スーパー（店長）	

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）	・4～5月にかけての団体旅行の相談が増えて来ている。また家族、グループでの海外旅行、国内旅行の相談申込も増えて来ている。団塊世代の大量退職もありこれからの旅行シーズンに需要が増えてくる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約は、まあまあ良い状況で推移している。
	変わらない	美容室（経営者）	・近くに大型店の出店があり人の動きが起こる。
		商店街（代表者）	・商店街の食品スーパー跡地の再開発が発表され、商店街の店主のやる気も徐々に出て来ている。
		百貨店（営業担当）	・来客数の伸びにより売上高も増加している。ブランド商品は好調に推移している。衣料ファッション関連は季節的に端境期でもあり動きは鈍い。
		スーパー（店長）	・客のほとんどが、給与が上がらない、又は悪くなったと言っている。
		スーパー（財務担当）	・暖冬の影響は深刻で、単価の高い海産物の売上が落ちており、この傾向は当分続く。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は暖冬ということもあり、春が相当早く来るイメージがあり、3月以降はそこそこいける。
		乗用車販売店（従業員）	・客の購買動向に変化は見られず、景気が良くなったとは実感できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・この2月、3月は最需要期だが、当社を含めて自動車業界全体で動きが非常に鈍い。また、実績も、前年を大きく下回っている状況が半年前から続いていることから、この時期にこういう状況であれば、3か月先は期待できない。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が今現在も伸びないという状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	・2～3か月先の宿泊の予約状況はあまり良くない。歴史小説を題材としたまちづくり計画等良い要素もあるが、実際の国内の旅行はあまり伸びておらず、しばらく横ばいが続く。
	設計事務所（所長）	・東京など、地域外からの投資はあるが、地元での景気上昇の実感はない。	
	やや悪くなる	都市型ホテル（経営者）	・予約状況が良くない。悪くなるのではと恐れる声が多い。
設計事務所（職員）		・昨年末から年度末にかけて、同業数社が廃業又は廃業予定となっており、業界の厳しい受注状況を反映している。総事業量の減少傾向も続く。	
悪くなる	○	○	
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・売価の価格修正ができ、売上、利益とも、良くなる。
		輸送業（役員）	・原油高騰も落ち着き、企業の設備投資にも積極的な動きがあり、それに伴う移転、設置作業が引き続き見込める。
		輸送業（支店長）	・案件が成約し、今月末から新規の業務が開始となった。約半年は続くため、夏場に向けて明るい材料となる。
		通信業（営業担当）	・昨年までと比べると、「景気は上向き」など、強気の声をマネージャークラス、特に現場に近い客から聞く機会が多い。また、冬物に比べ春物の売行きが良いとの声を最近多く聞く。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・鉄鋼関係の設備投資が一段落した。また、新長期排ガス規制に対応したメーカーの発表が5月ごろと予想され、期初の業況はやや厳しい。ただ、買い換えの大口見込み案件や九州地区からの受注が戻って来たことなどが少し明るい材料である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・特定の企業では忙しく、この状況は1年ないし1年半は続く。一方、官庁関係、一般消費的な部分はかなり落ち込みが激しく、一部は良く、一部は悪い状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注が回復していない。
		金融業（融資担当）	・主要産業である建設・土木業が、公共工事の落ち込みから引き続き低迷し、雇用の状況から小売・卸売業とも振るわない。
		広告代理店（経営者）	・新規オープンのお物件もあるが、多くの地元資本の得意先の話では依然厳しい状況が続いており、広告費としてはあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		公認会計士	・ 経営者の話によると、不動産価格はじわりと上昇しているようであるが、設備投資については、積極的な意見がまだ非常に少ない。将来の金利動向に非常に敏感になっている。景気が良くなるにはもう少し時間が掛かる。
	やや悪くなる	建設業（総務担当）	・ 適正利潤が確保できない現状で、今後、金利引上げが予想され、赤字幅が増える。
		通信業（支店長）	・ 番号ポータビリティによる特需も薄れ、受注量が減少する。
		不動産業（経営者）	・ 同業者の中で、ごく一部の業者は非常にいい状況が続いているが、ほとんどの業者は客の動きが頭打ち、あるいは減少している。
	悪くなる	—	—
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 紹介予定派遣の案件が増えている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・ 年明けから求人数、求人企業数ともに大変順調に増えており、バランスが良い状態が続く。
		民間職業紹介機関（所長）	・ 製造業中心に人手不足感があり、製造が間に合わない傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 19年度の採用活動がこれから始まることから、採用者数も少し増加する。
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 新規求人数については、ここ1年ほど増加傾向で推移してきたものの、先月、減少に転じたこともあって、今後については不透明な部分が多い。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 現在元気なのは、県外からの進出企業や葬儀社・病院などであるが、病院もかなり陰りが見えてきた。雇用や消費を上向かせられる業界に動きは無い。
		職業安定所（職員）	・ 求職者全体の中で高齢者の占める割合が高くなっており、長期間失業している者が増加している
	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	○	○
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 寝具関係の需要が増え、やや良くなる。
		商店街（代表者）	・ 気候が良くなり観光客等が増え、来街者数が増加する。購買意欲も高いため、売上につながる。
		スーパー（店長）	・ 店舗年齢の若い店は比較的好調に推移するが、店舗年齢の古い店舗は競争激化の中、苦戦する。
		スーパー（企画担当）	・ 大型ショッピングセンターや大規模スーパーの影響は依然大きく、来客数や客単価の急速な回復は難しい。しかし春以降、店舗数の増加により、増収の効果が徐々に出てくる。
		衣料品専門店（店員）	・ 正価販売品の販売中、気候も良くなるためシーズンアイテムの好調な販売が期待される。
		住関連専門店（店長）	・ 異動時期や衣替えで関連商品が売れるため、販売量はこのまま伸びていく。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・ 比較的暖かく、客の来店頻度が増えるため、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 来期の宴席の問い合わせが多く、現時点では今期の売上を上回る予約状況である。
		タクシー運転手	・ 来客数が非常に増えてきたので、客単価が上がれば良くなる。
		通信会社（業務担当）	・ 3月には携帯電話のワンセグ搭載機種をはじめ新商品が出そろい、卒業シーズンによる需要の伸びも期待でき、来客数、販売数共に上昇する。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 中心部の来街者は多いが、買物をする客は少ない。量販店が近くにあり、押され気味である。
		商店街（代表者）	・ 郊外店の出店が相次ぎ、中心部への集客が難しくなっている。
		商店街（代表者）	・ 卒業、入学、就職等何かと出費がかさみ、食に対する出費を抑える傾向にある。またゴールデンウィークになると観光地に客を奪われ、商店街の厳しさは続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・ 近隣にスーパーが開店するため、店への客足が伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・春物の動きが良いのはプラス要素であるが、3月以降の商品量に不安が残る。
		百貨店（営業担当）	・現金決済が減少し、クレジット決済の伸張が続いている。購買意欲はあるが消費減少傾向は続く。
		百貨店（業務担当）	・暖冬の影響で動きが鈍化した衣料品の反動に期待はするが、堅実な選択消費の傾向は変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	・価格志向や品質志向といった客の変化や競争環境の変化、市場環境の変化への対応が遅れており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・紳士服に価格の下げ止まり感があり、若干期待できるが現状維持にとどまる。ただし少しずつ暖かくなってくれば春物関係は上向いてくる。
		スーパー（店長）	・単価が落ち、販売数量も減っており、厳しい状況が続く。競合店も客足は安定しておらず、総じて厳しい。
		スーパー（店長）	・衣料品は今後も厳しいが、旅行関係のキャリーケースや健康関連の飲料、米関連の雑穀などが非常に好調に推移しており、今後も良くなる。またおもちゃではキャラクターグッズ等の新製品は売行きが好調で入荷待ちの商品もたくさんある。
		スーパー（店長）	・衣料品関係、雑貨を中心に単価が今一つ上がらないため、上向き傾向は望めずこのまま推移する。
		スーパー（総務担当）	・客の動向として必要なものは購入するという状況が続いているため、今後も好調に推移する。
		スーパー（総務担当）	・客の購買意欲が上がらず、厳しい状況は続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・近隣の事業所の撤退、移転が続き、付近の地域の人数が減っているため、今後も厳しい状況は続く。
		衣料品専門店	・老舗デパートが長期にわたって閉店セールを行っているのに加え、郊外に大きな複合施設ができており、競争激化が懸念される。
		衣料品専門店（店員）	・今年は新入学用の子供服の動きが早く、1月から売れているため、3月はあまり期待できない。もっと暖かくなって婦人のカジュアルが本格的に動けば、販売量が増える。しかし客は必要な物以外は買わなくなっており、楽観はできない。
		家電量販店（店員）	・最新のパソコンの登場で、旧型を安価に設定し、売上が上がった。これから最新のもののみを売っていくことになるが、古いものが売れた分、最新のものの売行きはあまり良くない。
		乗用車販売店（販売担当）	・購入に当たって、客の慎重な姿勢が続いており、3か月先も変わらない。
		乗用車販売店（管理担当）	・台替需要があるため今よりも悪くなることはなく、少し良くなる。金利が上がったが、影響はそんなにない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油のメーカー仕入価格は3月に値上げが予想されている。小売価格は仕入価格が反映されるため、値上げが予想されるが、出荷量はほぼ横ばいとなる。
		高級レストラン（専務）	・競合店が多く出店し、中心街の賑わいがなくなっているため、今後も良くならない。
		観光型ホテル（営業担当）	・ある程度の予約は入っているが、客単価は横ばいで推移しており、今後も変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・7、8月までの予約状況は非常に良く、今後も好調に推移する。
		タクシー運転手	・3、4月は人の動きがあるが、夜の飲食関係や旅行等を控える傾向にあるため、あまり変わらない。
		テーマパーク（職員）	・3月中下旬からゴールデンウィーク前までの予約の伸びが今一步である。
		ゴルフ場（従業員）	・景気はかなり上向いている。当日に予約して来る客が増えており、客にゆとりが出てきた。
		美容室（店長）	・例年のごとく3、4月は売上が伸び、今年も予約状況が良いので良い方向に向かっている。
		設計事務所（代表取締役）	・国及び地方公共団体の緊縮財政の状況は今後も変わらず、民間への発注は控えらる。民間の建設需要は種別が限られている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の消費動向が悪くなっているのに加え、郊外に大きな商業施設ができ、時計店や病院でも客や患者が減ったと聞いている。今後も厳しい状況が続く。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・昨年9月の増床オープン後、中心街の来客数は増えてはいるが、商店街の各個店の厳しい状況は続いており、閉店する店も増えている。この傾向はますます強まる。
		百貨店（販売促進担当）	・顧客離れが進んでおり、顧客の単価アップも望めないため今後も厳しい状況が予想される。
		スーパー（店長）	・暖冬により、春物衣料は売れず夏物衣料が売れると予想される。また競合店もできるので、価格競争で来客数が前年比90%程度まで落ちると懸念される。
		スーパー（経理担当）	・春先から競合他社の出店が活発になり、競争が激しくなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・キャンペーンをしているにもかかわらず食パン、菓子パンの売行きが鈍っている。また、客単価も下がっており、今後も厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・トラックの総需要が減っており、厳しい状況は続く。
		住関連専門店（経営者）	・耐久消費財である置き家具は買い替えまでのサイクルが長いにもかかわらず、低価格の輸入品が増える傾向にあり、経営的に厳しい状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	・例年3月は異動の時期で公務員等の送別会が多いが、今年は予約がほとんどない。
		都市型ホテル（総支配人）	・新規出店ホテルが200室、増築ホテルが250室と続き、競争が激化している。
		旅行代理店（従業員）	・国内線の航空運賃の値上げもあり、4月は前年を下回る。桜商品も、開花予想が難しいのか、間際予約になりそうだ。
	悪くなる	○	○
企業 動向 関連	良くなる	○	○
		やや良くなる	○
	変わらない	農林水産業（経営者）	・鳥インフルエンザの影響は3、4年前の京都の発生の時ほどではない。加えて春先の行楽シーズン、異動時期も含めスーパー関連業務筋の伸びに期待する。
		鉄鋼業（経営者）	・民間建築の需要が堅調に続いており、今後も新規及び増設計画が自動車関連や半導体、物流センター、大型商業施設などで本格化する見込みである。また相変わらず新築マンションの建築も堅調であり、建築資材の需給はひっ迫することが予測され、メーカーはフル生産の状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連が来月にも受注できる見込みであり、2～3か月先は忙しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規の客が増え、好調に推移している。
		輸送業（従業員）	・燃料代が下がってきており、同業者はもちろんのこと、取引先も先行き明るい。
		不動産業（従業員）	・分譲マンションの販売状況が堅調に推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・製品の動向に際立った動きはないが、新商品の動向は10点くらい決まっている。しかし旧商品の動きがなかなか思うように行かない現状である。同時に外注関係の諸雑費や下請け関係の陶土の単価が値上がりしており、利益の確保が難しい。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・精密機械部品並びに金型関連は不透明さが増しており、先行きは良かったり悪かったりという状況が続く。
通信業		・工事量等は変わらないが、今年は例年になく繰り越し工事が多い。	
広告代理店（従業員）		・一般小売業の折込枚数が減少しているのに加え、折込の柱であるパチンコ産業の出稿が頭打ちの状態となっており、折込枚数の伸び率に影響を与えている。今後とも好転の兆しが見られないため、変わらない。	
農林水産業（従業者）		・飼料価格の高騰が予想されており、今後ますます厳しくなる。	
	食料品製造業（経営者）	・納入先の売上に占める観光客の割合は非常に高いが、観光客は確実に減少傾向にある。繁忙期にもかかわらず来客数は低迷しており、買上点数も減少している。	
	繊維工業（営業担当）	・後継者不足等で工場も閉めるところが出てきており、今後も厳しい状況が続く。	
	建設業（従業員）	・見積物件が増えてきたが鉄筋等資材の高騰及び仕入れが難しく採算面で厳しい面もある。また日本銀行の金利政策で貸出金利の上昇も考えられ、中小企業は金利負担増が見込まれ景気は悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・荷動きが悪くなっている商品はありますが、良くなっている商品が見当たらない。しばらく悪い状況が続く。
		通信業（職員）	・受注量が減少する要因がいくつか出てきた。
		金融業（得意先担当）	・客の中から金利に対する懸念の声が聞かれ、今後金利の引き上げの動向によって資金需要は停滞するため、やや悪くなる。
			○ ○
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人情数や求職者動向を見ても堅調に推移している。中堅クラスの採用が増えている。
		民間職業紹介機関（支店長）	・雇用情勢が求人難の局面に入った。適任の人材確保・供給が追いつかない職種がある。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・雇用状況も安定して、職種によっては人手不足がある。
		民間職業紹介機関（社員）	・季節需要が翌年度の1～3期にまたがる傾向にあり、中短期の派遣需要は活発化している。一方で、長期派遣は直接雇用化の動きが進んでおり、夏以降の企業の採用動向を注視する必要がでてきた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣オーダーは増加傾向にあるが、長期を中心にスタッフと条件が合わず、成約率は減少傾向にある。年度末を控えてはいるが、まだ企業に多忙感が感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の動向を見ても、特定の業種に偏りがある。また、流通・サービス業では人手は欲しいが人材募集できない経営状況にある。
		職業安定所（職員）	・事業廃止やテナント撤退などの事業主都合による離職も少なくない。
		職業安定所（職員）	・窓口に来ている失業者、求職者の状況は以前に比べて緊迫感やあせり感が減ってきている。高望みをしなければいつでも仕事があるというような安堵感が見受けられる。
		職業安定所（職員）	・毎年4、5月は3月末の退職者で新規求職者の増加が見込まれる。一方、求人は定期採用が終わり落ち込む時期にあり、月間有効求人倍率は下降していく傾向にある。しかし今年には団塊世代の1年目の退職時期であり、補充のための求人が期待され、求人倍率の大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少傾向が続いており、短期間では改善されない。
やや悪くなる	○ ○		
悪くなる	— —		

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる	—	—	
		やや良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・冬場は新商品の投入を抑えて3月以降に大量に発売するのは今回初めての試みだが、売上増加は十分期待できる。
			百貨店（担当者）	・例年よりも暖かい2月であるが、冬物セールから春物の入荷により目先が変わり、順調に売上が伸長している。食品においては暖冬傾向による商品単価の低下等により生鮮が若干苦戦しているものの、ギフトを中心とした銘店が好調であることから、店舗全体においては3～4月以降の新生活に伴うモチベーション需要により比較的堅調に推移する。
			その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・歓送迎会等で売上が増加する時期ではあるが、リーズナブルな宴会パックと観光客向けの外商を始めており、例年よりかなり多くの予約が入ってきている。
			観光型ホテル（商品企画担当）	・稼働率としてはほぼ前年並みで推移する見込みだが、単価の上昇で収入面はやや良くなる見込みである。
	変わらない		スーパー（経営者）	・今年は旧正月が2月、去年は1月でずれているが、1～2月の合計でも売上高は前年度を上回っており、チラシ販促の強化及び天候にも恵まれたことが結果として表れている。今後は販促状況にもよるが、あまり大きな変化は無い。
			コンビニ（エリア担当）	・季節的要因で売上高の増加は見込めるが、これは毎年の事である。来客数の減少、客単価の微増している状況は今後2～3か月後も変化は無いと判断できる。

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
		コンビニ（エリア担当）	・米飯類のヒット商品も出ず、弁当屋も毎年増え続けており、コンビニの主力商材が落ちている。コンビニでは弁当を買わないという傾向は来客数の減少に直結する要因の一つであり防ぎようがなく、今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・テレビ等で景気回復等の話がよく耳にするが、地方ではそれほどの影響は無い感がある。ここ数か月の売上、数字をみても変化は感じられない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・色々好況の話は聞こえているが、沖縄は競合店の増加で競争が厳しく価格競争になって、利益が減少している。
		観光名所（職員）	・2月の沖縄への入域観光客数は温暖な気候、沖縄ブームで前年同月比を大幅に上回っていると予想される。これから先も大きな変動要因は見当たらず、沖縄への入域観光客数は順調に推移する。
	やや悪くなる	観光型ホテル（営業担当）	・修学旅行客数と団体客数が減少している。近年修学旅行の予約で学校数は変化が無くても、1校当たりの生徒数が減少しているため、結局客数の減少となっている。
		ゴルフ場（経営者）	・例年どおり本土からの来客数の減少が現実視されているが、その傾向が強まっている。
	悪くなる	○	○
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	広告代理店（営業担当）	・県内企業の新年度予算策定状況からみて、大幅な予算増額という動きは見受けられないが、県外・海外資本のホテル・不動産などを中心とした新規企業の設立に伴う県内向けの販促活動が活発となる。それに伴い、食品関連メーカー等を主とした納入業者の販売数量も増大する。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	・円安、更なる金利上昇、原料肉類や副資材類の高値安定が要因で、しばらくは現状維持で推移する。
		通信業（営業担当）	・引き合い案件に特段目立った動きは無いので、2～3か月先も現状維持で推移する。
		会計事務所（所長）	・大企業の業績が上向いているにもかかわらず、それが広告費に反映されないように、業種によって業績の差が顕著に表れてくる。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数が減少している。
	悪くなる	—	—
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・県内外で採用活動が早まっている。また、観光及びITの求人が継続しておう盛である。さらに県内の建設業が持ち直して求人を増やしている傾向にある。また、県知事の失業率改善意欲に伴って県内の雇用環境が良くなる感触がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業自体の業績は上向きではあるものの、人材確保が優良企業に偏りすぎる傾向がある。そのため中小・零細企業が確保が難しく業績に反映されず、現状と変わらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・県外は採用活動がそろそろピークの時期であるが、県内はこれからである。今後県内企業の採用活動が前年度より前倒しもしくは同時期程度の動きがあれば好調と評価できるが、まだ見極めが難しい時期である。
	やや悪くなる	—	—
		悪くなる	—