

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良く なっている			
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・ここ数か月、風邪薬やクリーム等の季節商品の売行きが非常に悪かったが、3月はようやく平年並みに回復した。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・全体での売上は前年比114%となった。部門別にみると、昼食は、広告メニューが好評で前年比で25%増加した。夕食は、統一地方選挙の影響から個人客が減少しており、前年比で15%減少した。一方、個室は企業の利用が増えて前年比200%を超えた。近年3月は企業の利用が少なかつたため、今年は利益の出た企業が増えたように感じる。
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・宿泊者数はそこそこであるが、宿泊単価が上向いているほか、売店等の付帯収入についても単価の伸びが著しい。全体の伸び率としては決して大きくはないが、3年前の売上水準に戻ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3月に入り、来客数が増加している。添乗員付きの旅行が売れていること、また時期的なことから、退職者による利用が多いことがうかがえる。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、前年比で5%の増加となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は売上、来客数とも前年比3%程度増加しており、徐々に活性化している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は春の訪れが早く、安定した天候となっており、業種によって若干のぶれはあるものの、総体的に前年比では良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、来客数が増加しているものの、売上は伸びていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年10月から売上の低迷が続いている。暖冬の影響も大きい。消費者の様子をみると、生活防衛型の消費行動となっており、不要不急な商品については特に慎重になっていると感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・出足はまずまず好調だったが、天候や気温の変化が大きく、春物商品の最盛期であるにもかかわらず、今一つ客の購買意欲が安定していない。このため、春物商品の安定的な売上がみられなかった。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年なら3月は、企業の歓送迎会、学校の謝恩会等、外での飲食の機会が大変多い季節だが、今年は統一地方選挙を控えていることもあり、思いのほか会合が行われていない。このため、得意先である飲食店への入込数が少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として客の慎重さがうかがえる購買動向となっている。衣料品では春物商品が思いのほか伸びていない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・3月に入り客単価が前年比で0.5%低下しているが、来客数、買上点数が増加しており、既存店ベースでの売上高は先月と同様に前年比で1%強増加している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で、買物等の移動に不便がないため、客が郊外の大型店に行く機会が多く、コンビニの需要が減少しており、来客数に影響を及ぼしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・少雪で足場が良かったため、遠方のスーパーに客が分散した1～2月と比較すると回復傾向にあるものの、来客数は前年割れが続いている。売上は前年を上回っているが、依然としてたばこ増税に伴う単価の上乗せ要因が強い。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・A/V機器は薄型テレビが順調に販売台数を伸ばしている反面、単価の低下が著しく、結果として横ばい状態である。その他の商品も好不調の波が顕著に現れており、家電全体でも横ばいの状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量については一向に回復感がなく、相変わらず前年割れで推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・例年、この時期は一番売上の良い時期であるが、今年は新型車が投入されたにもかかわらず、前年とあまり変わらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・売上の前年比が伸びておらず、苦戦している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	競争相手の様子	・販売量の伸び悩みから価格競争に陥っている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前半は平日の客の入り方が特に悪く、来客数が前年比で10%の減少となっていた。後半から徐々にではあるが前年を上回る日が続いているものの、全体では前年を下回っている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上とも前年比で2%程度のマイナスだが、平年ペースで考えると平均的な売上であり、全体としては変わらない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・客の来店に波があり、来客数が前年より悪化している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・2～3月の客の様子をみると、客の動きが少し活発化したようであったが、このような傾向が長続きしない。ここ数日の客足や予約状況をみると、客の動きが鈍ってきているように感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子をみると、普段はバス、電車、地下鉄等の公共交通機関で移動しており、タクシーを利用するのは悪天候の時や急ぎの時などとなっているようだ。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年3月は人事異動の時期なので、送別会や謝恩会が催され、夜の街も多少はにぎわいがあるはずだが、今年は期待ほどではない。統一地方選挙を控えていることなどから、関係者が夜の街を出歩くのを控えているようだ。暖冬で雪が無いことも利用客の減少に拍車を掛けている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・天候不順の影響で、前年に比べてフェリーの運休回数が多かった。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・戸建住宅の販売が相変わらず低調に推移している。
		やや悪く なっている		百貨店(販売促進担当)
スーパー(店長)	販売量の動き			・北海道全体での既存店の売上高は前年比95.1%であり、2月からは2.4%のマイナスとなっている。部門別にみると、衣料品が前年比93.6%、住居用品が98.1%、食品が98.5%、専門店が89.8%となっている。2月との比較でも衣料品と専門店のマイナスが大きく、全体としては悪化傾向にある。全国の比較では住居用品、食品、専門店が遅れをとっている。
コンビニ(オーナー)	単価の動き			・全体的に買上単価が低下している。客の来店状況をみると、地元客が減り、地元以外からの観光客が多くなっているなど、地元客の動きが消極的になっている。
衣料品専門店(店長)	来客数の動き			・統一地方選挙の準備等での外出が増えたり、天候もあまり良くなかったため、商店街への入出が非常に少なかった。
家電量販店(従業員)	来客数の動き			・安売りの店に客が集まっているようであり、前年と比べると来客数が少し減っている。また客は必要な物しか買わない傾向にあり、新入学セットの単価も低下している。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き			・2月はそれなりに客の動きがあったが、3月に入ってから、例年と比べても極端に客足が減少しており、販売量も落ち込んでいる。
一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き			・先月まではランチタイムの来客数が減少する一方でダイナーの来客数は前年並みであった。しかし今月はランチタイム、ダイナーともに来客数が前年割れとなった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、1～2月と売上が伸びていたが、3月に入ってからは、ぴたりと客足が止まっており、この3年間で一番売上が少なくなっている。選挙の年は悪いと言うが、歓送迎会の月であるにもかかわらず、繁華街は静かなものである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・売上が前年比で20%程度減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月に入ってからは、歓送迎会があるかと思っていたが、思ったよりも少なく、昨年を下回る状態となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気が低迷しているせいか、最近ではタクシーの利用が天候に左右されることが多い。今年は3月の中旬に雪が降ったりしたが、それ以降は暖かい日が続いており、昨年よりもタクシーの利用客が大きく減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・最近では販売量が低迷していたが、更に状態が悪くなっている。販売単価自体も低下している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・営業努力もあるかも知れないが、輸送関係の物の流れが少し良くなっている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・以前は価格に敏感であった客も、最近は納期や品質を重視するようになっており、商談時の視点の変化がみられる。デフレ意識からの脱却を客から感じる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・わずかではあるが商談が出てきている。ただし、高額の商材は少なく、価格は少額傾向にある。
変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の9月以降、大都市部の好況を受けて受注が伸びている。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・得意先である製紙業、飼肥料業、酪農畜産業等に大きな変化は出ていない。	
	金融業（企画担当）	それ以外	・中小企業向けの設備資金は乏しい。観光客の増加や道産品の人気から、土産品を製造する水産加工業や菓子メーカーは堅調であるが、民間工事の不振や公共投資の削減で建設関連業者は厳しい。また暖冬で例年より降雪が少なかったことから、灯油販売店や除雪業者はマイナスの影響を受けている。総じて景気は横ばいで推移している。	
	司法書士	取引先の様子	・不動産取引は横ばい状態であり、これに関連する建物建築も同様であり、この分野の景気は変動していない。	
やや悪く なっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・輸入雑貨等は前年並みで推移しているが、一部商品の中には、中国での生産遅れから輸入が減少しているものもある。鋼材関係については本州サイドからの引き合いが強いこと、また輸出が堅調なこともあり、道内向けは大きく数量を減らしている。	
	司法書士	取引先の様子	・公示地価も下げ止まりとはならず、建物建築の動きが少ない。	
	悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年3月は納期が集中して混乱するが、今年は集中度が低く、売上が減少している。
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・3月末の内定率は、前年度を8ポイント上回る約89%になる見込みである。今年度は、企業からの求人票も増え、学生にとっては売手市場となった。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・人材派遣という形態であるが、コールセンター、販売業務、事務業務などの要望が多くなっている。派遣受入先の業績が向上しており、人材需要が高まっていることがうかがえる。首都圏とは全く比較にならないが、中途採用、それも経験の少ない若年者の採用ニーズも増えてきており、企業に若干の余裕が出てきているようである。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・飲食業、サービス業の求人件数の増加がみられるものの、建設や二次加工の工場の求人件数は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年3～4月にかけて、春先の求入件数のピークがあるものだが、今年は低調もしくは時期が後ろにずれ込んでいるように感じる。動きを見せ始めるはずの建設業や運輸なども、3月現在、例年のような高まりを見せていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で3.4%増加しているが、一部の業種のみ増加であり、全産業に至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・昨年10月から連続して新規求人数が前年比マイナスで推移しており、景気改善の動きが感じられない。常用ベースでの新規求職者数が前年から1ポイント弱の増加で推移しているものの、新規求人数は前年から3ポイント減少しており、差が拡大している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・求人総数は前年と同じくらいだが、業種の偏りがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が2か月ぶりに減少した。
	悪くなっている			

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入学などを控えている客の来店が順調に推移している。また、不景気が一段落したためか、ある程度の価格の物が選ばれており、単価が上昇し売上も伸びている。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	単価の動き	・客1人当たりの購入金額が上がってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュャーズと呼ばれる、高卒、大学卒の就職予定者の来店が多い。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・客単価は上昇していないが、3か月前と比較すると、来客数、買上点数は若干増えている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・恒例のイベントを開催したところ来客数は多く、成約も前年より30%程度多い。単価も改善がみられる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・暖冬の影響で販売単価が下がってきていたが、収益悪化に販売側が耐えきれず市場価格が修復に向かっており、収益率は上向いている。ただし、販売量が相変わらず低迷しているため粗利益の絶対額がなかなか改善しない状況が続いている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数、売上は横ばいで推移しているが、合理化を図り、経費削減により増収となっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・朝、市場で会う同業者の話にも「客が少しずつ戻ってきた」というものが多くなっている。酒屋など業者の話も聞いても、幾らかは活気が出てきたようである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が増えている。また、採用も担当しているが、積極的になっている会社も多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月になってから、卒業式、謝恩会、送別会などで街の中がざわざわしており、乗客が結構多い。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・団体予約はキャンセルがあり、あまり伸びていないものの、土日のフリー客が多く、それに伴い土産の販売数量も伸びている。
	美容室（店員）	来客数の動き	・今月は卒業式などもあり来客数がかかなり増え、前年の実績を上回っている。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・製造業を中心に設備投資の物件が増加している。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月末に郊外に出店した大型ショッピングセンターの影響かどうかは判別しかねるが、各店、各業種とも10%前後は確実に来客数がダウンしている。来月まで注意深く見守る必要がある。
商店街（代表者）		来客数の動き	・零細商店街の活気の無さは停滞感となってすべてに響いている。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・暖冬により2月ごろから春物婦人服が前倒しで動きが良い。卒業、入学シーズンで、父兄参列用の高級スーツを買い求める母親が多く、婦人服の売上は前年より10%以上高くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・辞書の売上が天きい月であるが、今年は紙の辞書と電子辞書の両方を購入する率が例年に比べ低くなっている。冊単価は上がっているが、トータルすると同じ結果である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・選挙が間近ということもあり、当店のある繁華街に平日は人が出てこない。金曜日と土曜日は若い客が多いものの、若い人は持ち合わせが少なく客単価が低いいため、売上に貢献していない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・上旬は館内（一部）のリニューアル効果と暖かい日が多かったこともあり、順調に春物が動いていたが、中旬以降は天候の悪化が春物商品の動きに影響した。特に、今年のトレンドであるベージュ、ホワイトなど白っぽい商品を中心としているショップは肌寒い印象があるためか、苦戦している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・2月とは打って変わって低温で降雪もあり、天候が春物衣料の販売不振の大きな要因となったが、客の様子は3か月前と変わっていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はある程度増えているものの、競合から販売量が減少している。客1人当たりの買上点数が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に安定的で変化はみられない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・2月に比べて気温が低く、売れていなかった冬物商材が売れるなどの動きはあったものの、全体的には引き続き買い控えが目立つ。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・世の中の流れとして景気が良くなっているという話も多いが、食料品に関しては、販売量、単価などに大きな変化はみられない。客のニーズという点でも、おおむね満たされた状態が続いているため、大きな動きはみられない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・3月においても暖冬の影響で道路事情が良く、客の買い回り、流動化が進んだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬により平日の来客数は増加したが、逆に売上最大の日曜日は来客数が減少した。日曜日のまとめ買い減少に伴い買上点数が減少し売上に影響している。また、暖冬により冬物衣料、鍋商材の不振で衣料、鮮魚の前年割れが全体の売上に影響している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜は相場安の影響が出ているが、その他には大きな変化が無い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・曜日別の差はあるが、客単価がぜんぜん上がらず、1人当たりの販売点数も伸びない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は改善の兆しがあるものの、来客数そのものは厳しい状況が続いている。気候などの影響もあるとは考えられるが、いずれにしても来客数の改善が遅れているため、結果的に売上も伸びない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・担当エリア内の店舗のうち約7割が前年割れであり、前月の前年比より1ポイント低下している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・新入学シーズンで支出が多いためか、例年この時期は高単価商品の買い控えがみられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒の戻りの影響が大きいと考えられるが、例年の3月に比べて来客数が激減している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・以前と比べると商品をまとめて購入する客が減り、必要な物だけを選択して購入する傾向が強まってきている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・単身者向けの家電用品のセット売りをしているが、今年はピックアップして欲しいものだけを購入する客が多く、販売数量がまとまて出ない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月前半の降雪でも整備需要は思ったほど伸びず、ここ数か月の売上は前年割れが続いている。暖冬のため車、機械の不具合が少なく、台替えの促進が難しかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪が降らなかったため、2月20日過ぎから軽自動車を中心に販売が順調であったが、逆に3月に入ってから動きが悪く、販売台数は前年を下回っている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・不安定な状態が続いており、日によって来客数に微妙なばらつきがある。全体的には盛り上がり欠けることが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・3月に入ってから気温が低く、雪も降っているほどで春物商品の動きが止まってしまった。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末で販売先が在庫調整に入ったため、販売量が減少したという事情があるが、全体的には横ばいで推移している。ただし、あまり明るい状況ではない。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・近年にない業況の悪さが続いている。建設関係などの不祥事などが影響している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・前年との比較では予約の状況は変わらないが、予約以外の客が極めて少なく、相変わらずの状態が続いている。
		その他飲食〔弁当〕 （スタッフ）	販売量の動き	・3か月前から今月までの売上の推移は前年比98～101%という状況で、景気の悪い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・季節はずれの寒の戻りがあり列車が運休することもあったが、ほぼ目標どおりの営業成績である。
		都市型ホテル （経営者）	お客様の様子	・一部の製造業では好調をキープしているとのことであるが、市内の基幹産業である建設業の落ち込みが大きく、建設業関係のホテル利用が減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・特に飲食に関しては官公庁を始めとして価格に厳しく、これまでよりも安価にして欲しいという要望が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく乗客数が少ない。特に夜間の乗客はまだまだ回復していない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来場者数は上向きになってきているものの、それに見合う売上高の伸びがない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年の秋以降は前年比90%台の実績が続いている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・3月は繁忙期であるが、客の動きが全体的に遅くなっており、受注までの期間が以前より長くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外に出店した大型ショッピングセンターの影響で、市中の客が極端に少なくなっている。週末は特に顕著である。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	来客数の動き	・3月に入って、暖冬から一転して気温が低くなったため、個人消費の動きが鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・販促施策に掛ける経費は前年よりも増やしているが、月初めより断続的に来客数が減少している。特に、土日は街全体が静かである。郊外に出店した大型店の影響が少なくない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が商圏内に出店したことにより、自店の商圏が狭まり価格競争が激しくなっている。客単価が低下し、売上が低迷している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の閉店から1年が経過し、集中していた客も分散するようになり、結果として来客数は前年を下回るようになった。また、天候不順によって農産物価格が高騰した影響を受けている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が出店して以来、来客数が5%程度減っている状態がしばらく続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの開店に伴い、週末を中心に客の流出がある。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・天候がなかなか春らしくならず、春物の動きが鈍くなっている。春物を目当ての来店数も少ない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が低下しているため売上も減少している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・3月が最大需要期であることに変わりはないが、新車、中古車の販売は低調だった前年を更に10%以上下回る。好調を維持していた軽自動車の販売も2けた近い前年割れとなる。車自体の耐久性が向上したこと、及び車への関心が低くなったことなどで、車購入の優先順位が低くなり、ほかの必需品に比べ車にはお金が回らない。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・来客数が前年と比べてかなり落ち込んでいる。雪不足の影響か、特に板金修理での入庫客が前年の3分の1以下で、サービス部門の減収が目立つ。新車販売は販売数が減っているものの、単価が上がっている事、及びオプション販売などの周辺利益で何とか前年並みの収益をキープしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [呉服] (経営者)	来客数の動き	・暖かくなったり寒くなったりで天候が安定せず、客が出てこない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・ここ2、3か月はセルフスタンドがどんどん進出し、ますますマージンが圧縮されており景気が悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今は良い日と悪い日の差がはっきりしており、平均するとやや悪い。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数、消費単価、及び総売上について、2月は前年比で横ばいであったが、3月はこれまで見たことも無いような数字になっている。ホテルを利用した送別会は減少しており、辛うじて週末に義理堅い官公庁関係の送別会が残っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼予約、相談の来館者が予想以上に少なかった。景気以外にもいろいろ要素があるためある程度の減少は予想していたが、これだけ少なければ不安になる。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・販売額の前年比が、若干ではあるが以前よりも落ちている。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・入場者数は前年と比較しても低調に推移している。中旬からの寒の戻り、週末の悪天候のほかに、東北最大級の郊外型ショッピングモールの開業が大きく影響している。
	悪くなっている	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・店舗前で歩道改修工事があり通行しにくくなっていること、また、工事車両によって車道も1車線少なくなっていることから来客数が減少している。タクシー運転手など常連客の来店回数も減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・年明けから商店街の人通りが少なくなり、もちろん来客数も減少している。2月中旬に近隣の大型スーパーが閉店した後は更に人通りが少なくなった。
		自動車備品販売店 (経営者)	お客様の様子	・建築関連業者は暖冬の影響が響いている。企業合併などもささやかれている。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・客の買い求める商品の単価が、最近また下がっている。さらには成約率も低くなっている。
		その他専門店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・今年の暖冬で建設会社の倒産などが相次ぎ、市全体の消費が酒類に限らず悪化している。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	農林水産業 (従業者)	受注価格や販売価格の動き	・「昨年1年間の農協の果物販売価格が2年ぶりに良かった」と組合長が話していた。同様に自身の販売価格も一昨年に比べ3割高程度だった。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売量、単価共に依然として好調を継続している。
		出版・印刷・同関連産業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注単価は下がっているものの、受注量が次第に増加している。
		土石製品製造販売 (従業員)	競争相手の様子	・当社も景気の回復傾向がみられるが、他社も仕事の状況や会社の雰囲気の良い方向に向いている。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・国体に向けた道路工事などの公共工事が順調に推移している。
		広告業協会 (役員)	それ以外	・空港アクセス鉄道の開業により沿線は様変わりしている。特にショッピングセンターは買物客でにぎわい、乗降客数は予想以上となっている。また周辺での宅地分譲も、予想を大きく上回る需要が見込まれている。仙台圏における戸建住宅の分譲ではバブル期以来の活況である。
		広告代理店 (従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末でもあり受注量は堅調に伸びている。駆け込み受注も前年度より多い。全体的に予算締め付けの緩和が感じられる。
		その他非製造業 [飲食品卸業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・宮城県内酒類メーカーの出荷量に回復がみられ、前年を上回っている。ただし、出荷量の回復がみられるのは、東北では宮城県だけである。
その他企業 [管理業] (従業員)	受注量や販売量の動き	・近隣の工場ではフラッシュメモリーの増産が行われるため、活況が続く。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン原料（オーストラリア産）の価格が相変わらず高いので、製品の価格やレストラン部門でのメニューの価格を大きく変えられず、需要も伸びていない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・郊外型大型店の開店により、競合する地区で客足が落ちている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・価格競争が厳しく、製品の末端価格が低下してきている。原材料価格は全体として横ばいで推移している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・飛行機の機種変更があり、貨物があまり積めないため輸入貨物は減少傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の契約更新に対する姿勢は依然として慎重であり、他社サービスへ切り替えられる可能性については予断を許さない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地方選挙が本格化し、本業にいろいろな影響が出ている企業が少なくない。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年の今ごろは商品を低価格にすると飛ぶように売れていたが、今年は同じようなことをしても、価格面だけでは商品が動かない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・各取引先の決算見通しの良し悪しにばらつきがあり、景気の判断がつきにくい。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・消費の低迷とコストダウンが限界に到達したことにより、前月に引き続き来月も廃業を予定しているメーカーがある。産地全体が衰退傾向にあり、生産資金の調達に苦慮している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今年度上期の状況は順調であったが、年度末になり先行きが不透明になってきた。東北の景気は完全に回復しておらず、全般的に低調である。取引先の動向を静観し、新規分野の展開を考えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体価格がここ1、2か月で大幅に下落した。下げ幅は小さくなっているものの、現在も小幅な下落が続いており、対応するために具体的な経営努力が必要となってきた。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主との間で、料金値下げについて厳しい交渉が続いている。結果によっては当社の利益を圧迫する。
	悪くなっている			
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末需要がおう盛である。また、保険業界での不払い問題の人的対応に東北でも100名単位での派遣社員受け入れがあったことや、例年以上に多い行政業務の外部委託化（入札）、地方選挙関連の見積依頼などの事例がある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・住宅メーカーの分譲マンションや戸建販売に向けた採用が非常に増えており、契約社員への紹介予定派遣が好調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元企業の求人数がようやく前年並みまでに回復してきた。逆に先行して増加していた京阪からの求人は一段落（減少）した。トータルすればあまり変わらないが、地元企業の回復傾向に期待感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年同月より増加している。
変わらない		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・先月、今月と求職者が増加し窓口が混雑しており、転職のマインドが高まっている。転職できる可能性が高いと感じている求職者も多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で全数では若干上昇しているものの、常用では逆に1.1%の減少となっている。求人にも占める臨時求人の割合が高くなっている。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で11.4%減少している。業種別では医療、福祉が増加したものの、その他の業種は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に連続して減少している。



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

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スーパー（統 括）	販売量の動き	・来客数は既存店で110%以上と伸びている。それに 加え、1人当たりの買上点数が増加しており、業績は 好調である。暖冬で買物に出る機会が増えているのが 一因と思われる。
	やや良く なっている	スーパー（販売 促進担当）	販売量の動き	・今月は衣料品、住居商品、食品共に前年をクリアし ている。特に、衣料品は入園式、入学式用の婦人の フォーマルを中心として伸びており、住居商品では ヒット商品がけん引役となっている。食品はそう菜を 中心に全体的に良い状況である。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・長く続いていた前年割れにやっと歯止めが掛かった ようで、前年比105%と上向きに転じている。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・2月に新店舗のオープンと旧店舗のリニューアル オープンを続けて行い、3月はその流れと新卒、入学 が重なり比較的順調な集客ができたことから、例年以 上の売上となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べ、インターネットでの宿泊予約が増 えつつある。また、ビジネス客がここ2か月ほど、 500～800人近く増えており、客室稼働率もようやく 70%を超えるようになってきている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数が前年を上回り、売店、食堂の客単価も上昇 してきている。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・来客数の動きが良く、前々月、前月と比べて5%以 上伸びている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・価格の安い場合に限るが、商業地の物件の動きが大 分良くなってきており、成約が多くなっている。住宅 地についても同様に、場所が良く、価格の安いものは 足が早い。一方、商店街では依然としてシャッターを 閉める店が増えている。
	変わらない	商店街（代表 者）	競争相手の様子	・今月、40キロほど離れた場所にショッピングモール がオープンした。商圏が離れているものの、休日の集 客に若干の影響が出ている。今後も大型店のオープン が重なり、客離れが一時的に発生しそうだ。
			お客様の様子	・商店街に客が来ない。今まで空き店舗だったところ に24時間営業のコインランドリーが近々オープンする ので、集客に期待している。
一般小売店〔精 肉〕（経営者）		お客様の様子	・大型ショッピングセンターがオープンしてまだ20日 足らずであるのにすごい人出である。近くの店には本 当に客が来ていない。中小スーパーも2、3割以上客 が減っているのではないが、対策が難しい。	
スーパー（統 括）		単価の動き	・食品の点単価が下げ止まりから上昇に転じ、利益構 造が改善してきている。来客数は、特に土日、祭日の 伸びが大きく、全体に寄与している。モチベーション 関連商品は引き続き好調である。	
家電量販店（店 長）		単価の動き	・単価は高めに推移しているが、来客数が伸び悩んで いる。前年と比べてみると、ようやく前年実績を取れ たところである。	
乗用車販売店 （従業員）		販売量の動き	・最大需要月であるにもかかわらず、販売台数は前年 比80%である。	
乗用車販売店 （販売担当）		来客数の動き	・とにかく客が来ない。展示会、チラシ等、様々な手 を打っているが、3月の最盛期であるのに、本当に客 が少ない。昨年と比べても非常に良くない状況であ る。	
一般レストラン （経営者）		来客数の動き	・送別会等の予約が多少上向いている。	
観光型ホテル （スタッフ）		来客数の動き	・今月で冬季シーズンも終了となるが、今期はあまり 良い結果を残せなかった。シーズンの最後に予想外の 大型団体をいくつか取れたため、多少落ち幅を埋める ことはできたが、それでもここ数年、冬季集客の落ち 込みは増す一方である。	
都市型ホテル （経営者）		単価の動き	・低価格帯の部屋から売れていて、比較的高めの部屋 の稼働は相変わらず伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会受注は好調といえるが、宿泊稼働が下降線をたどり始めている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の来店、電話等の状況があまり変わっていない。企業などヘアアプローチを行っている営業についても、旅行を予定している企業は少ない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3月に入ってからの降雪でキャンセルが多く、来場者が減少している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・寒の戻りがあったとはいえ、天候に恵まれ、予約は安定している。本年度の融雪剤はほとんど次年度に回せそうである。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・暖冬の影響で来場者はそこそこ伸びているが、単価が下がっているため総体的には変わらない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今月は卒業式などの行事に出席する母親のカットやセットがあったが、1日当たりの売上は前月と同じである。サービス券の回収からみて、1.5～2か月に1度の来店になっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず仕事の受注が少ない。また、下請の仕事があっても元請の業務料金が低いので、そのしわ寄せが付いてくる。年度末から新年度に掛けての公的機関からの発注もなく、底をついたまま変わらない状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・基準金利の上昇により住宅ローンの金利関係での駆け込みがあるかと思っていたが、まだ様子見のようで、客の対応は冷静である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年間で最も販売が進む時期であるにもかかわらず、なかなか決定まで至らない。
		やや悪くなっている		一般小売店〔青果〕（店長）
百貨店（総務担当）	単価の動き			・今月は内祝いの需要が多いが、以前と比べて内祝いでもセール品を利用する客が多くなったため、売上が減少している。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き			・10キロ離れた隣の市に大型ショッピングセンターが今月オープンし、客足がそちらに流れ、売行き不振となっている。また、春らしい日がなく、気温が低いいため、婦人衣料を中心に衣料品の売上が極めて不調である。
コンビニ（店長）	販売量の動き			・キャンペーンを行っても前ほど反応が顕著に表れないので、景気は悪くなっている。
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き			・暖冬の影響で厚手の物が動かず、3月に入ってこれから春物で勝負という時に寒の戻りがやって来て、冬と春が逆転してしまったので、客も戸惑いが隠せないようである。そのような状況から、来客数も少なく、販売量にも相当影響が出ており、まだまだ悪くなっている状態である。
住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き			・新入学（自転車、家具、文具）、新生活（家電、家具）などの出足が鈍い。暖冬により春の園芸などの動きが早いと予想していたが、3月に入ってから気温が下がり、前年よりマイナスになっている。
スナック（経営者）	来客数の動き			・今月に入って通行量が目立って減ってきている。歓送迎会などの宴会の動きも低調でフリーの来客数も伸びていない。
タクシー運転手	お客様の様子			・3月は歓送迎会もあって動きがあるはずののだが、売上は前年比20%減とかなり落ち込んでいる。1～3月はあまり変わらず、低迷している。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き			・ネットゲーム業界は3月初旬に新製品の導入があり、かなり良い数字で推移していたが、月末に一段落し、落ち着いてきている。深夜帯の客が特に増加していたのも、元に戻りつつある。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子			・得意先の法人関係で、最近廃業、倒産する会社が目立っている。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬の後の寒波だから余計にこたえたのか、人通りが絶えることが多く、売行きも不振を極めている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・当社も含め、現在は何とか仕事があるが、今のところ新たな仕事が入ってきていない状況で、今後どうしようかと悩んでいる事務所が非常に多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	食料品製造業 (製造担当)	競争相手の様子	・他では商品そのものはあまり動いていないと聞くが、当社では前年同様に推移している。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末で3月末までに納入する商品で工場はフル稼働している。昨年の4～10月までは受注が少なく困っていたが、後半で売上、利益を確保できている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・例年に比べて、店頭商品の受注が伸びる傾向にあり、特注品に関しても動きがある。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の一部上場企業が年度末ということもあり、トラック、特装車、産業機械、工作機械、工場用の大型コンプレッサ共にフル稼働であり、当社も前期同様、最高益、売上で推移しそうである。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・開発を続けてきた新規アイテムの仕事の量産が立ち上がり、軌道に乗ってきている。建設機械関連の仕事を中心に、全体のボリュームも増加傾向にある。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・年度替わりを迎え、入社、入学用品など、家電、雑貨等の動きが順調で、物量が前年を上回っている。
	変わらない	新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・一昨年暮れに閉店した大型店の後に、今月複合店がオープンし、にぎわっている。このオープンに対抗する形で家電量販店などが積極的にセールを掛けてきており、今月のチラシ出稿量は105%となっている。一方、百貨店では暖かかった2月の売上が好調だったのに対し、3月は寒さが戻ったこともあって春物の売上が伸び悩んでいると聞いている。
	やや悪く なっている	不動産業(経営者)	取引先の様子	・新しい物件の管理が、なかなか回って来なくなっている。
		その他サービス業[放送](営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年、年度末の3月に受注していた流通、小売業、サービス業、不動産業及び官公庁等からのスポットコママーシャルが今年度は件数、金額共に減少している。利益率の良いタイムコママーシャルは、電機、自動車、官公庁、団体共に横ばい傾向にある。季節要因もあるが、イベント受注が減少し、見込みが立たない。
悪く なっている	輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比10%減、しかも材料が高値安定という形では、収益状況は非常に厳しい。	
	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・2、3月は小売店、問屋共々販売量が大きく下がり、そのあおりを受け、3月は前年を大きく割り込んでいる。業界全体に危機感が現れている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は相変わらず堅調だが、求職者数の動きが鈍い。
	変わらない	求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・特に変わってはいないが求人数は依然として多い。特に、病院、医者、派遣の関係は広告を出してもなかなか人が集まらない状況である。広告、求人数が出ていただけに悪くはないが、特に良いということではない。
		求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	・地元の製造業の規模にもよるが好調に推移しているところも多くあるものの、小売業、食品スーパーなどは業績不振で最近廃業または閉店するところもある。新卒の採用数は全体的にみると増加傾向である。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・平成19年2月の紹介就職者数は、前年同月比で若干の増加となり、13か月連続で前年同月を上回ったが、増加幅は縮小傾向にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は増加傾向を示しているが、これは、派遣求人の増加の影響を受けているためである。求人動向としては、欠員補充、業務拡充によるものが多くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・ここ数か月間の求人数の動きは多少マイナス傾向ではあるが、大きな変化はみられない。
学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・例年より早い時期から多くの求人票が直接届いている。同時に2～3月は合同企業ガイダンスも多く開催され、早いところでは2月末に第一次試験を受けた学生がいる。全体的に会社説明会や採用試験が早まる傾向にあり、前半の動きに比べ、比較的落ち着いている感がある。学生もこれから採用試験に向け、本格始動する。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・年度末から新年度の切り替わりの時期を迎え、広告契約をキャンセルする商店や企業が多い。
	悪くなっている	-	-	-

#### 4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	スーパー(店長)	販売量の動き	・乗客数はほぼ同じであるが、客1人につき、買上点数が1~2点増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕(経営者)	販売量の動き	・年度末の人が異動する時期は、品物も動く時期であり、今までの様子からみても、やや良くなっている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・食品、婦人服の売り場を段階的に改装しているが、改装後、売場への客の反応が数年前の改装時よりも良く、売上も順調に推移している。また、早めに春らしい気候になったため、春物衣料の動きは需要の前倒し傾向が顕著となっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・月中の低温により春物の動きが鈍ったが、消費意欲は高い。春らしいきれいな色の物、かわいい物への反応は年齢に関係なく良く、売上につながっている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・謝恩会や入学式等、需要のオケージョン対応商品であるドレスやスーツアイテムを中心に、活発に動いている。春のファッションについても、ドレススタイルやコートスタイルが好調に売れている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客数と販売点数は前年を若干下回っているが、単価は前年比で100.6パーセントと上昇している。良いものは売れるが、数多く売れるわけではなく、客は納得した良い物を1~2点購入して行く。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・下旬になって少し冷え込む日があったが、月を通しては暖冬の影響で飲料、サラダ、生野菜、洋デザート類、及び焼肉等の焼き物の動向が良く前年を4%程上回っている。
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・販売数量は拡大しており、注文件数も増加している。しかしながら、販売単価の下落に歯止めが掛からない。競業他店との販売価格競争が激化しており、利益率が極限まで低下している。
		その他専門店〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・高額金商品の売行きが若干苦戦しているが、一般商品の店頭売上は順調に推移している。また、暖冬のため、サングラスの売上が順調に推移している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ランチを食べるサラリーマンが少し増え、夜も多少増えている。来客数が伸び、多少収入が良くなっている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・3か月前よりはやや良くなっているが、去年に比べると少しも良くなっていない。大手企業社員が来ている所は良くなっており、零細企業社員が来ている所は悪くなっている。同じものを出しながらも客層の影響を受けている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が多く、2~3か月前に比べて販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここところ順を追って客が増えている。特に週末の金曜日などは、一時的に銀座など繁華街において車が足りない状況も見られる。
		ゴルフ練習場(従業員)	お客様の様子	・練習場付帯のレストランでは、歓送迎会など、宴会の予約がかなり入っている。また客も単価の良いものを注文するなど、景気が良い。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・昨年の同時期に比べると、今年3か月間で集客は35%増である。
	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・同業他社はかなり販売の動きが良いらしく、在庫がはけていると聞く。銀行筋の話でも不動産業者はよく売れており、逆に物件仕入が難しくて頭を悩ませているということである。	
	住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・工事の請負については価格が低下したままである。住宅の分譲についても価格が低下したままであるが、客数が増えているため、少し上向きの兆しである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末に比べると明らかに販売量が増加している状況だが、景気が良いとは言えず、例年に比べると伸びていない状況である。住宅ローン金利の上昇、地価の上昇を受けて客が動き出したのはよく分かるが、販売増にはまだ結び付いていない状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・ほんのわずかだが少しずつ良い方向に向かっている。真冬に落ち込むと思ったが、良い状態をキープしている。クレジットカードの取扱高も前年同月比を全てクリアしており、業種による偏りはあっても、良い状態でキープしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客が今までの平均単価よりも幾らか高い方にシフトしている。買物の金額が少し高級品の方にシフトし出した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・我々小売業にはあまり足を運んでもらえない状況である。今後良くなるのか悪くなるのか把握できていない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	それ以外	・商店街振興組合未加入のチェーン店に対し、加入をお願いしているが、現在は良くて先にも自信が持てないからか、いろいろ理由をつけて返事を延ばしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・当店同番地内に競合店ができたため、リキュール類、缶ビール類等の落ち込みが多少ある。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・気温の不順で水をさされた感じであるが、上旬は上着物の売上が良く、値ごろ物が動き、昨年並は確保できそうである。後半は天気が暖かく、カットソー及びジャケット類の売上が良く、まずまずである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・大きな企業に関しては残予算が結構あったので、景気は良いという感はあるが、店頭に来る小さな企業は、残予算はあまりないようである。企業間の格差が生まれていると感じる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月も客からの注文が少ない。気温が暖かいことが考えられるが、注文催促の際も、以前に比べると消費量が減ってきていると感じる。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3月は中旬以降の寒の戻りが春物の衣料品の動きに影響を与え、売上が一進一退を続けている。入学のマザーニーズやリクルート、フレッシューズ等のオケーションニーズでは今年のトレンドである光沢感のあるサテンスーツ等を中心に動きが見られる。春物トレンドコート、ドレス等好調アイテムは依然好調に推移し、売上をけん引している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は増えておらず、むしろ来客数は減っている。単価の高い物の動きでキープしている。まだまだボリューム客の動きが弱い。
		百貨店（店舗政策担当）	販売量の動き	・売場改装等により前年実績は上回っているものの、目標とは若干の開きがある。部門別では紳士、婦人とも衣料品は健闘しているが、服飾雑貨部門が苦戦を強いられている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・3か月前の最大の商戦であるクリスマスギフトも単価、売上数量で苦戦したが、3月の新入学、異動などのギフト商戦でも相変わらず例年に比べて単価が下がっている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客の平均買上単価が上がる傾向にない。買上金額についても上昇していく見込みがない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新装開店になって1年目、前の店より2割5分から3割減のままである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は伸張を続けている一方、客単価がやや下がり続けている。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・新生活需要のピークが平年に比べて1～2週間ほど遅くなっている。客数増加の一方で、テレビを中心とした単価ダウンが響いている。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・液晶テレビに代表されるデジタル家電商品又はドラム式洗濯機やサイクロンクリーナー等、高付加価値家電の調子が良い。新生活による移動マーケットも絡み、高い商品から低価格商品まで幅広く売れている。ただし価格変動が激しく、単価ダウンによる売上減も商品群により見られるため、全体としては昨年と同等で、来客数はプラスになっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備については順調である。販売については先月あまり芳しくなかったが、年間を通して3月が一番良いため、順調に推移している。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・決算月ということで来客数や成約数に期待をしていたが、前年比を割り込み、計画も下方修正という結果になっている。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車効果が無いこともあり、前年同月比、1年を通じマイナスが出ている。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・異動や入学、入社で飲食関係は上向きだが、一般消費が落ち込んできている。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・忘年会、新年会も少なかったが歓送迎会も非常に少なく、2～3か月前と変わらない状況である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・複数で来店する客が少なくなり、一人で来店する客が多くなっている。トータルの売上が減少しているのが現状である。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・特にこれといって大きな動きがない。来客数も落ちていないが、単価も上がっていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会受注については、法人による祝賀パーティー、新築パーティー等の受注を受けている。しかし歓送迎会については、例年よりも人数が減少しており売上はカバーできていない。レストランの来客数はわずかだが前年を上回っており、宿泊数も前年を上回っているが、ホテル全体では前年を上回っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜にならないと、客はタクシー乗り場にほとんど並ばない。深夜も午前0時を過ぎて、2～3時間経つと途絶えてしまう。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・受注量はあまり変わらないが、単価の増額は期待できない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット、電話は堅調だが、テレビの加入獲得が低調である。他社も同様な傾向にあり、コンテンツの充実等も含めた打開策を検討中である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3月は前年比105%であるが、3か月前も前年比をクリアしており、景気は変わらない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・家庭用ゲーム機は、卒業や入学等の季節になり繁忙期を迎えている。しかし、携帯用のゲーム機のソフトが多数を占めるので、据え置き型については当初予想した割に購入額が伸びない。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・国及び行政関係の設計の委託を受けている。新年度になっても5月、6月までは相変わらず指名がなく、仕事の量が見えない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・一般の商店や商店街もそうだが、中小の建設界は長い間低迷が続いている。マンション業界は別として、町場の建設関係の業者は建設生産が落ち込んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べて収益物件の一軒売りは減少したが、戸建て土地分譲が売れるようになり、全体としては変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・年度末ということで通常月より新築契約、売上棟数共に多くはなっているが、景気が回復したといえるような棟数ではない。
	やや悪くなっている	一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・来客数及び客が商品を選ぶ時の単価が非常に低くなっている。今まで3,000円の物を購入していた人が、多少物が悪くても1,000円の物を購入するようになっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・郊外の大、中店舗の開店により、商店会の大型店の集客力が落ち、人の流れが分散している。客数に伸びが無く、売上減少が続いている。特に進物の売上が減少している。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・売上が前年比100%を大きく下回り、従業員不足による人件費の高騰と相まって大変厳しい状態が続いている。同業他社の閉店、代替わりが激しい。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・集客効果をもたらしていた大型店舗が閉店となり、商店街の空洞化が激しく、人の流れが変わっている。再開発中の隣地から、工事関係者が来店するが、単価が上がらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・顧客の来店数は昨年並だがフリーの客の動きが悪く、前年比4割ほど減り、その分売上が低迷している。今月も天候に大きく左右され、特に中旬の売上がとても悪かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的物以外をついだに買っていき客が少なくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・販売台数自体は多いものの前年割れしている。来客数も減少傾向にあり、決して景気回復とはいえない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・環境規制によるトラックの順次代替が一巡し、トラック需要が減少しているため、販売量が前年同月と比べると2～3割ダウンしている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・送別会などにより乗客がいるものの、深夜の時間帯になると極端に少なくなる。また、駅などの客待ち待機時間が長く例年より悪く感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・人の動く時期で例年解約、加入双方が増加するが、今年は強力な競合先の積極営業も目立ち、加入実績は減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・転居解約の増加により、過去最高の解約数を記録している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球が開幕目前であるが、総じて関連商品、サービスの購入意欲が例年になく弱い。人気の高いものに集中する傾向が強く、二極化現象が強まっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事はあるが、依然として、単価は低価格の競争が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地及び建築コストの上昇、並びに金利の上昇等が響き、建物に対する計画及び設計を進める気運が下向きになっている。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年末に出た新商品の販売量が国内外で順調に伸びており、それに伴い、関連ソフトの販売も堅調である。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・総受注は例年に比べてトータルとしては若干上向きである。
		金融業（審査担当）	それ以外	・銀行の基準金利が引き上げられたが、依然として住宅ローン借入希望者は多い。
		税理士	取引先の様子	・18年の確定申告は、前年より増収増益の方が多く見受けられる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末の最後に来てようやく通信系設備投資の案件がまとまってきた。ただし、受注価格の下落には歯止めが掛かっていないため、利益の出ない案件が多い状況に変わりはない。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は、おおむね前年並みの水準で、3か月前とほぼ同じレベルにある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の関係で例年年度末は仕事量が多く、価格も安定している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1件10万円を越える特需があったが、会社の設立については、通常10件前後だが3件のみにとどまっており、まだ動かないと感じている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量はおおむね例年どおりであり、仕入れ価格もこのところ落ち着いている。新製品を立ち上げる段階にあり、年度末にも大きな動きはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上がここ3か月安定している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・若干、景気は下がっているように感じる。下請け企業は、常に国内の競合や海外と比較されて厳しい。今が良くて6か月後、1年後も良いという保証がない。グローバルな構造が、厳しい競争社会をさらに厳しくしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は年度末の駆け込み受注があるが、今年も例年どおりの受注で、まずまずの忙しさである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いはある程度活発にあるが、実際の成約率は5割以下で、決して良いとはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・工具屋、油屋、産業廃棄業者によると、現在は落ち着いており、業況が上向けば良いというのが多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		建設業（経営者）	取引先の様子	・年度末になり、受注は低迷している。取引先もここに来て仕事量が下がっている。		
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注率は低下しているものの、なんとか受注量は確保している。しかし受注単価は相変わらず下げ止まりで、しかも材料費は値上がり、人手不足は解消されておらず、利益率は悪いままである。		
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・仕事量は増えつつあるが、備車がなかなか手配出来なくて売上に結びつかない。		
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・建設業においては、学校などのアスベスト対策工事が順調であり、あと2～3年は続く見込みである。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子では、売上高は徐々に回復傾向にあるが、利幅等はまだまだ追い付いていない。		
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・土地、建物の価額は上がり気味だが、賃料は下がり気味である。当社で管理している学生向きのワンルームは、昨年5月からの空き室もあり、5,000～8,000円値下げしている。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス需要が相変わらずおう盛で空室が無い状況が続いている。賃料の値上げ交渉も期待どおりに承諾してもらえないが、総じて値上げには理解を示してもらっている。		
		社会保険労務士 その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・中小零細企業の取引先担当者と景気について話をしても、景気が回復しているという回答はない。		
		やや悪くなっている		出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先から発注される仕事量が非常に減少している。
				金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・相見積で価格の下落に歯止めが掛からず、受注確保に苦労している。
輸送業（総務担当）	それ以外			・当社を取り巻く経営環境は、売上減、単価安、経費増と、向かい風状態である。		
悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業をはじめ50年になるが、今までで最悪の状態である。材料が値上がりしても差額を上乗せしてもらえず、このままでは行き詰まるのではないかと心配している。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-		
		やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・銀行のセクションごとに人材採用が続いており、仕事量の増加に見合う人員の確保に全力をあげている。	
			求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・年度末の影響か、仕事自体は低調である。しかし、深刻な空気があるわけではない。	
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・企業が募集を行っても人材を集めることができず、募集回数が増加しているため、求人数は増加している。最近では求職者の選択の幅が広がってきており、全く集まらないという業種も出始めている。	
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で新規求職者の減少は続いており、増加傾向にあったパート希望者も減少している。反面、在職中の30歳代後半の女性や50歳代後半の男性の求職者が増加しており、より好条件を望む転職希望組が動き出している。有効求人倍率も前月を上回っている。	
			民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人企業の求人数の伸び(+30%)を上回る伸び率(+35%)で転職者数が増えている。	
			学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得件数が20%程度上昇している。	
			学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の方から求人票を持参することが多くなった。	
			変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
		人材派遣会社（支店長）			求職者数の動き	・依然として企業からの受注は好調だが、新規登録者確保に苦戦している。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月に引き続き、新規求人数における一般求人は前年同月比で減少し、パート求人は増加している。製造業の現場では常に人手不足の状態が続いているが、企業上層部では正社員の増加を認めない方針が続いており、そのため年齢構成のアンバランスが生じている。				



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 求人倍率は3か月前と比べて、1.1倍百と変わらない状態だが、求人数自体は3か月前と比べて減少状況にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ 求人数の動きは、ここ3か月という短期的な見方では、良くはなってはいないが悪くはない、という程度である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・ 派遣依頼数は堅調だが、高時給の期間限定の仕事に人気が集中している。長期でそれなりの時給の仕事への反応が鈍い結果、なかなか長期契約での成約数が伸びてこない。
	悪くなっている	-	-	-

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ 伊勢地域への観光客数は、増加の勢いが衰えない。暖冬で例年のスキー客が流れてきた影響も大きい。週末のみならず平日の来客数の増加も顕著である。客単価も上昇し続けている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ 客単価は横ばいであるが、来客数は8.5%増加している。
家計動向関連	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ 例年になく、名古屋駅前地区の販売量が増加している。高層ビルの建設に伴い、人出があり、販売量も増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ 今年に入り、販売量の減少傾向から少しずつ回復している。特に今月は、前年同月比も少し良くなっている。ただし、名古屋市内の中心部ほど良く、郊外になるほど良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ 客単価が上昇している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・ 高級牛肉の需要は底堅い。中元商戦に向けての商談も、前年より手ごたえがある。ただし、良い商品を手頃な価格で、というこだわりを失うと、人気は落ちる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・ 団塊世代の退職の影響で、贈答用の花がよく売れており、かなり忙しい。前年同月比で、売上は30%以上も伸びている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・ 土産物を含めて当社が展開する商品、飲食店など全般的に、売上は昨年より大幅に増加している。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・ 12月に改装をした効果が徐々に出てきており、来客数が増え、かなり良くなっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・ 花粉症の患者が2月下旬から急激に増えており、予想以上の売上となっている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ 婚礼関係、特に婚約指輪の単価が上昇している。また、女性の自分用の買物単価がやや上昇傾向にあり、購買意欲が感じられる。ホワイトデー用のギフト単価は、例年どおりである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ 客単価、来客数共に良くなっており、売上は伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ 売上の前年同月比がプラスになっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ 客単価は、暖かくなるにつれて上昇してきている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・ 名古屋市内の店舗の売上が増加している。また、東海環状線東回りの開通により、岐阜県東部の売上も伸びている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・ 冬物商品は苦戦していたが、春物商品に移行後は、婦人服では特にピンク色系統の商品が動いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ 新OS搭載パソコン、デジタルチューナー内蔵テレビの売行きが、非常に好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ 来客数が、かなり増えている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 3月に入り販売量は好調であり、成約率も高い。		
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ 来客数が増えている。ただし、購買には相変わらず慎重である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		任関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、特に賃貸マンションの建設が増加している。一般物件では、公共投資は減っているものの、民間のオフィス関係や工場関係は増加している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・買上単価の上昇により、客単価は伸びている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・月のうち1週間は、愛知万博特需があった一昨年の宿泊客数に近づいている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊、レストラン共に、来客数は増加している。ただし、単価を上げようとすると、すぐに客足は鈍る。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・高単価の客が現れてきている。ゴールデンウィークの予約も順調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年今の時期の販売量は増加するが、今年は良い日と悪い日をはっきりしている。販売量の多い日もあるが、長くは続かない。そのため、全体として販売量が伸びていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は中旬以降に暖かい日が続く、来客数は増えている。しかし、購買意欲は高くなく、売上は今一つである。必要な物を必要な分量だけ購入する客が多い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・高層ビルの開業に伴い、名古屋駅付近の入出が増えている。しかし、来客数の多さが、売上にはほとんどつながっていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・働く女性用の婦人服と紳士服に動きが出てきている。しかし、ミセス婦人服に勢いが無い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上はあまり良くなく、客の様子を見ても相変わらず慎重な買物姿勢である。仕入れに来ている飲食店でも、仕入量は少なくなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・土日や祝祭日の集客状況をみると、大型店に客が集中しており、中小店では集客ができていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月の98%前後で推移しており、依然として変わらない。暖冬による衣料品の低迷が大きく影響している。食料品は、同100%前後の推移である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客単価は、傾向として、少しずつ低下してきている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・買上点数は、あまり伸びていない。客は安いセール時に、まとめ買いをしている。必要なものだけを購入し、衝動買いはしない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・特売日や閉店前の値下げ時間帯に来店する客が多く、値下げ品を選んで買っている客が目につく。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・取引先の飲食店では、飲酒運転が大きな話題となつて以降、売上がじわじわと減少している。アルコールを出さないレストランでも、20年前に開店して以来最悪の状況とのことである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は改善しているが、来客数の前年割れは相変わらず回復していない。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・単価が低下している。ただし、販売量は前年同月比でやや増加しており、売上は前年同月を超えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響により季節物の動きが悪いが、名古屋駅前地区への転入関係の売上があり、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・もう少し売れても良い時期であるが、売行きは思ったほど良くない。来客数の動きも、月末には悪くなってきている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は、不思議なくらいに、前年と同じ動きをしている。決算月で来客数も多いが、台替え時期が来たから購入するという人が多い。団塊世代の来店も多いが、成約までは時間が掛かる。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月決算期が終わったが、市場環境は非常に厳しい。月前半のイベントは盛り上がりを見せたものの、月半ばから受注の動きは非常に重く、販売量は前年同月の89%となっている。		
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売台数を、前年並みに維持することは厳しくなっている。その上、燃費や利用目的等により、小型車を志向する客が増加している。他店との競争も激しくなり、売上単価はかなりの勢いで下落している。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は増えていないが、悪くなっているとまでは言えない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔水産物卸売〕(経理担当)	販売量の動き	・依然として、低迷状態が続いている。客の反応は非常に鈍く、様子見であり、販売は伸びていない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・平日の来客数は少し増加の傾向であるが、週末が減少気味であるため、全体としてはあまり変わらない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・寒くはなったが、天候に恵まれたため、良くもなく悪くもなく推移している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3月に入って寒さが戻り、街の人出も鈍っており、客足はやや悪くなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・名古屋駅前地区の商業施設の開業の影響により、飲食関連の来客数が少なくなっている。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・ホームページの旅行代理店や、直接予約を推進するホテル、航空会社の動きに圧迫されている。また、低料金の航空会社が現れており、収益を更に圧迫している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・2月は暖かく客の動きも活発であったが、3月に入り寒さが戻り、春休みを前にして来客数は少し減っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・例年ならまだある春スキーへの申込が、今年は全くなくなってきている。ただし、春休みの行楽旅行は、暖くなる時期が例年より早いため、早めの申込があり堅調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週初めの月、火曜日の来客数は少し悪いが、土、日曜日は結婚式やお茶会などの客で非常に好調である。祝祭日や金曜日も、夜遅くまで大変忙しい。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は増えているが、解約数も増加している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・好天候に恵まれており、引き続き、前年同月より入場者数は多い。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・金利が上がるのではないかとということで、客は買い急ぎをしている。
		住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・客からの問い合わせが毎月ある程度決まった件数あるが、中身が濃く、契約に結び付くような内容が増えている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔贈答品〕(経営者)	来客数の動き	・3か月前には売上、来客数共に伸びていたが、今年に入り来客数が減少している。客は買い控えをしている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・名古屋駅前地区に高層ビルの商業施設が開業した影響もあるが、土日を中心に来客数が減少している。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・月初から中旬にかけて気温が低下したことに加え、2月に婦人服の春物が好調に推移したことに伴う商材不足により、婦人服の売上が大きく落ち込んでいる。名古屋駅前地区では高層ビルの商業施設が開業し、その影響で来客数は増加しているが、婦人服の売上低迷をカバーするほどではない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・気候などの要因により一時的に売上が伸びても、長続きせず、すぐに落ち込む状況が続いている。
		百貨店(外商担当)	来客数の動き	・選挙がある月は売上が減ると言われているが、来客数も売上も前年を割り込んでいる。また、一昨年のお愛知万博開催時と同様に、名古屋駅地区に客が流れている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・平日の売上の落ち込みはそれほどでもないが、チラシを入れた週末の売上の落ち込みが著しい。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・新規出店した競合店によるチラシ攻勢が一段と厳しくなり、それに他店も対抗しているため、消費者が少しでも安い店で買うという姿勢は更に強くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・既存店の売上は、前年同月とそれほど変わっていない。ただし、弁当の売上の落ち込みは、以前と比べて大きくなっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・2月は暖かかったが3月は気温が低く、そのせいか1日当たりの売上も、2月より3月の方が少なくなっている。
		衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・異常気象により、冬物に続き春物も、前年同月の売上を維持できていない。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・需要が限られている中、過当競争に伴う閉店や倒産が、目立つようになってきている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・先月まではかなり良くなっていたが、今月は悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [貴金属] (店長)	お客様の様子	・例年なら入社や入学の需要が増える月であるが、来客数、客単価共に悪くなっている。
		その他専門店 [雑貨] (店員)	競争相手の様子	・名古屋駅前地区に高層ビルの商業施設が開業して以降、名古屋栄地区からは客足が遠のいている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ランチの来客数は前年比で増加しているが、ディナーの来客数は全曜日でも伸び悩んでいる。家族、個人客のみならず、法人関係の客足も伸びが鈍化している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全体的に、来客数が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月の85%である。
		パチンコ店 (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが、悪くなっている。
		悪くなっている	スーパー (経営者)	競争相手の様子
美容室 (経営者)	それ以外		・暖冬の影響により2月が予想外に良かった反動で、3月は後半になってから客足が鈍っている。	
企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量が、増加している。
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業 (経営者)	取引先の様子	・会員向け情報誌の制作など、これまで控えられていた分野の受注が増え始めている。
		一般機械器具製 造業 (販売担当)	受注量や販売量の動き	・北米向け輸出では、カナダの景気が良くなっている。ただし、肝心のアメリカからの引き合い、受注は低迷している。
		一般機械器具製 造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車、建設関連の受注増加により、当初の売上目標を達成できる見込みである。ただし、原油価格の高止まり等の影響により、発電事業は伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具 製造業 (統括)	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業績が回復中であり、それに伴って受注量が増加しつつある。
		輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・原油価格がやや落ち着きを見せてきており、一時期より不安感が和らいでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・四日市市内の中心部では、投資ファンドの資金が流入しており、ワンルームマンションの建築が盛んである。また、北勢地区には電気機械関係の製造業が相次ぎ進出しており、その影響で店舗のテナント需要も底堅く推移している。
		会計事務所 (職員)	取引先の様子	・大企業の設備投資や設備関係の設計が活況である。また、老人保健施設では、介護士、ヘルパー等が人材不足であり、大変忙しい。
	会計事務所 (社会保険労務士)	取引先の様子	・設備投資が活発になっている。新規借入をする企業が減り、資金繰りが楽になった顧問先も多い。	
	変わらない	化学工業 (人事担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の動きに、大きな変化はない。ただし、販売価格帯は次第に幅が広がっており、ごく一部の富裕層とそうでない層との格差が開いている。
		窯業・土石製品 製造業 (社員)	受注量や販売量の動き	・新規受注につながった案件が、何件か出ている。その反面で、従来からの継続案件は、なかなか受注量が増えていない。
		金属製品製造業 (経営者)	競争相手の様子	・原材料価格が上昇しているが、価格を改定することが相変わらず難しい状況にある。企業間の競争も、ますます激しくなっている。
		電気機械器具製 造業 (企画担当)	それ以外	・目に見えて悪くなっているというわけではないが、一部の受注に伸び悩みがあったり、小売店の売上が振るわなかったりと、以前ほどの順調さではなくなっている。
電気機械器具製 造業 (営業担当)		競争相手の様子	・競争相手がかなりの低価格を打ち出している。	
輸送用機械器具 製造業 (総務経 理担当)		受注量や販売量の動き	・見積依頼、引き合いの状況は全く変わっておらず、販売額、発注数量も特に変化はない。	
建設業 (経営者)		取引先の様子	・見積依頼や引き合いの件数、設計依頼件数がかなり増加している。ただし、競争が激化しているため、利益率は低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・1月に荷物の動きが非常に活発になったが、2月に入り急に停滞してしまった。2月までのこうした動きは例年もみられるが、3月になっても荷物の動きは小さく、停滞したままである。		
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の投資意欲は変わっていない。		
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー向けの仕事が多いが、どれも利幅が小さいため、利益につながっていない。仕事量が多いにもかかわらず、会社の経営は相変わらず厳しい。		
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人消費が活発であり、小売業を中心に業績は堅調である。法人も、キャッシュフロー内で無理をしない程度に設備投資をしており、業績は堅調に推移している。		
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの依頼は多いが、低予算案件が多く、全体ではあまり変わらない。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は安定しており、力強い。また、夕刊、スポーツ紙の購読は減少しているが、朝刊が増紙しており、カバーできている。		
		行政書士	受注価格や販売価格の動き	・運送業では、燃料の高騰と排ガス規制の強化により、相変わらず利益が少ない。		
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績は、依然として低調である。原材料費高、新規採用の増加に伴う人件費高が原因となっている。その一方で、従業員の賃金は増加していない。		
		やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、仕事量はかなり減少している。特に、食品関係、自動車関連でかなり減っている。
				輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーからの発注が予想外に遅れており、全体的に後退感がある。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・貨物の動きは、前年同期比でマイナス9.8%と、非常に悪くなっている。		
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・今期はわずかながら増収になったが、新規投資部門の原価償却費と新規採用に伴う人件費がかさんでおり、赤字を余儀なくされている。		
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費の値上がりが続いている。また、大手企業が集中購買比率を上昇させており、中小零細企業への外注は削減されているため、受注量が減少している。		
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向けて、企業からの人材派遣依頼は非常に増えている。		
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向けて、人材派遣依頼が活発化している。就業可能な人材の確保が、追い付かない状況が続いている。		
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、2割近く増えている。		
変わらない		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者に対するニーズは、相変わらずおう盛である。		
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材紹介の受注が、相変わらず好調である。企業の正社員採用は、引き続き増加している。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・企業の正社員に対するニーズは高まってはいるが、技能や条件が折り合わないため、結局人材派遣、請負に頼るケースが多い。		
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・企業の中途採用の動きは、堅調に推移している。しかし、慢性的な人材不足の状況に変化はない。特に製造業、職種では営業職、技術職でこの状況は顕著である。		
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・求人数は依然として高水準にあるが、派遣や請負などの非正規雇用の求人が多いため、正規雇用を望む求職者とのマッチングが容易ではない。相変わらず、就職は難しい状況である。		
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職率は前年同月比で上昇しているが、5人以上の人員整理も依然として後を絶たない。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年とほぼ同数である。輸送用機械器具製造業、医療福祉業の求人が好調である。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数は、依然として増加傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(管理部門担当)	雇用形態の様子	・求人数は、高水準で推移している。ただし、相変わらず非正規雇用の求人が多く、就職者数の伸びは緩やかである。また、輸送関係企業の倒産に伴う大量解雇があり、再就職の条件も厳しいなど、不安材料は依然として多い。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・企業の求人意欲は、高水準で安定的に推移している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・求人数は減少していないが、前年と比べると伸びが少しずつ鈍化している。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の種類は、料金単価が高い広域版から、安い狭域版にシフトしている。さらに、年度末の予算消化に伴う臨時出稿が、今年は大幅なマイナスとなっている。

## 6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない, \_ : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・卒業、入学、進学、就職などのセレモニー関連のファッションが活発に動いた。ホワイトデーの個人ギフトも活発で、いずれも“上質”をキーワードに、売上は前年比で4割程度の増加となった。
		スーパー(店長)	単価の動き	・暖冬の影響で来客数が多い反面、客の買い回りによる客単価低下が続いていたが、最近ではサラダ関連の春野菜やドレッシングなどが、例年より早く活発に動き始めた。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・低温が1、2週間続いたため野菜の発育が止まり、価格が上昇気味で売りづらいが、客単価の上昇により売上高は確保している。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・4月から新社会人となる客で店頭はにぎわいを見せている。最近では小型車を中心に、特に女性向けスタイルの車種の受注が目立っている。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	販売量の動き	・インフルエンザと花粉症の影響から、1人当たりの買上点数が5.5点へ上昇している。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・3月25日の能登半島地震による影響は大きいものの、それまでは好調に推移していた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地元の原子力発電所の事故隠しや能登半島地震の影響で、報道関係者のタクシー利用が増加している。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・例年より物件の売行きが良く、来場者数も多い。住宅ローン控除の残高上限の3,000万円から2,500万円への縮小など条件が厳しくなることも影響し、早く建築しようという客が増えている。	
	変わらない	一般小売店[鮮魚](従業員)	お客様の様子	・能登半島地震により、この時期の目玉であった歓迎会や花見などのパーティーが自粛されている。
		一般小売店[事務用品](営業担当)	販売量の動き	・例年であれば、年度末で予算の消化や駆け込み需要が多くなり、多忙になる月であるが、今年は20日ごろにようやく若干の動きが出た。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・3月初めは好調であったが、その後、気温の低下やインフルエンザの発生などで購買のモチベーションが下がった。下旬に始まった大型催事は好調にスタートしたものの、25日の能登半島地震で買物客が減り、買い控えも増えた。婦人服全体では前年の96%で終わった。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・2月に好調だった衣料品は、3月の前半までは良かったが、中旬から後半にかけて気温が下がり、春物の購入が落ちた。景気の問題というよりは、気温の変化で売上が上下している。
		スーパー(営業担当)	競争相手の様子	・競争相手はセールの日を増やし、ポイントも多く付けるなど、集客増加に努めている。
コンビニ(経営者)		来客数の動き	・暖冬のため、前年に比べ来客数は約2%増加、客単価は約1%上昇した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3月初めは大変良かったが、中旬から気温の低下により売上、来客数とも大幅に減少し、後半は能登半島地震の影響で低迷した。月全体では、大口の受注があったものの、前年との比較では売上が4%減、来客数は2%減と、販売促進費を投入しての刺激策も効果は今一つだった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物衣料が動く月であるが、季節感に乏しく、客の購買意欲が盛り上がってこない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・シングル需要と決算セールにより、売上は前年より増加したが、月末近くなって客の購買は落ち着いている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車両販売では受注が前年割れで苦戦している。また暖冬の影響で板金塗装部門が昨年12月以降、前年比5割減で推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・3月に入って天候不順となり、春商戦の出足が悪くなっている。タイヤの交換も様子見の状態、来客数も少なくなっている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・客の価格に対する意識が厳しい。予算も少なく、値引きの要請も多い。したがって、客単価も上昇しない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年どおり、月初めは客の入りが悪く、下旬の能登半島地震の後もぱっとしなかった。ただ、その間に団体客の来店が数回あったため、最終的には例年を若干上回る見込みである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば携帯電話の新規契約でにぎわい、販売台数も飛躍的に増加する時期だが、数年前からの急激な普及に伴い販売も低迷している。機種変更に関しても、翌月から優遇施策が開始されるため、買い控える客が後を絶たない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月に入って寒さが少し戻り、利用客の動きはやや鈍ったものの、前年比ではまずまずの推移であった。内容的には団体、グループ客が前年比でやや減少したが、個人客が堅調であった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・季節的要因と思われるが、塗装等のリフォーム関係の受注が増加している。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	それ以外	・天候の不順とメーカーの効率的な作り込みにより、前年に比べ商品が減少傾向にある。加えて各社の独自性が不足している。また、販売員の安定した確保が困難になりつつある。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数共に、当売場だけでなく、店舗全体でも前年を大きく割り込んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競争各社とも、ポイント制やチラシ訴求などで工夫を凝らしており、集客のための企画競争が激しくなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・今まで好調に売れていたテレビ、洗濯機の売上が前年並みになってきた。全体の数字は前年割れである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・売上台数は2月まで前年実績を維持してきたが、3月は前年比15%のダウンとなった。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・客は大店型に集中しており、老舗と言われる当店でも差別化を図っているものの、その成果がなかなか表れない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・能登半島地震の影響により、予約のキャンセルが相次いでいる。送別会の開催もピークであったが、県議会、県庁、病院などの団体の宴席が急きょ取り止めとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの利用客数が伸び悩んでいるほか、一般宴会の利用客も減少している。能登半島地震の影響でキャンセルが相次いでおり、しばらくは低迷が避けられない。
		タクシー運転手	単価の動き	・初旬から冬に逆戻りの寒さとなり、若干多忙になったが、夜の街の人出は週末のみで、平日は暇であった。ただ、25日の能登半島地震で電車が止まり、思いがけない長距離のタクシー利用があった。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・売上、来客数、販売量のすべてにおいて激減している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・能登半島地震の影響から全体的に来客数の落ち込みが目立っており、イベントや顧客優待の催事を行っても、大きな集客効果が表れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車の販売傾向はますます小型化、低価格化に向かっている。また、それ以外の車種では客の要望が強いことと販売店の在庫の圧縮策から値引き販売が常識化している。売上を確保しても、利益が伴っていない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・高額商材の売行きが増加しており、平均販売単価が上昇している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響か、例年に比べ荷動きが活発で、少しずつではあるが既存荷主からの売上が増えている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり、前年に比べ受注に勢いがなく、ムードが悪い。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社では年初来、製品受注量は増えてきているものの、一部加工委託先の部品メーカー、中間加工業者などの総仕事量は減っているところが多い。眼鏡産地全体としてはやはり厳しい。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先によって、暖冬の影響が悪い方向に出ているケースが見られる。
		司法書士	取引先の様子	・新会社設立の案件の増加はあるが、会社の解散も増加している。不動産登記については売買、設定とも案件数が少ない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末で多忙が当たり前の3月であるが、今年は手持ち工事量が少なく、多忙だった3か月前の年末に比べ、休日出勤での対応はほとんど無かった。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月は受注量、売上高とも前年割れとなっている。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械部品メーカー向けの原材料卸商の受注状況に陰りが表れている。関係者は先行きに警戒感を抱いているが、普通車の国内販売が伸び悩んでいることも影響しているようだ。
悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の受注が見られない。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数が若干増加している。正規型求人に変化は無いが、非正規型では増加が見られる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・最近、紹介予定派遣についての照会が一層多くなってきている。また、技術者需要は相変わらずおう盛であるが、応じ切れない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・全体の有効求人倍率は1.5～1.6倍台で推移しているが、正社員では0.9倍台と、相変わらず厳しい。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人の活発な動きから、在職求職者が依然として増加しているが、雇用形態によるミスマッチは相変わらずである。また、今年度後半から無業者が増加しているが、不採用を繰り返す人も多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・例年、年度末近くには派遣や紹介の依頼数が増加するが、今年度末は低調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・女子学生の就職内定者が前年同月に比べ約4%増加している。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は新入学や新社会人へのプレゼントに時計を購入する客が例年以上に多いほか、退社や還暦の記念品としての購入も目立っている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・今月は売上が前年比30%増で、来客数も20%増となっている。1～3月もそれぞれ20%以上の増加と非常に好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が良い時は来客数が増え、天候が悪い時は減るなど、天候に大きく左右されており、その差が次第に大きくなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3月の客単価は19,423円と、12月の15,575円に比べて良くなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		一般小売店〔花〕（経営者）	来客数の動き	・正月以降は減少していた販売量が、季節商品の売行き好調で回復している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・3月は冷え込む日が多く、冬物商材のバーゲンセールは売上が順調に推移している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当月は改装や優待客向けの販売会、新規催事などを行ったことで来客数が増え、売上月後半にかけて大きく伸びている。特に、紳士関連では前年比7%増と好調である。ただし、これは様々な仕掛けによるものであり、今後もこの傾向が続くことはない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今まで動きのなかった1千万円以上の時計にも、動きが出てきている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・前月と同様に、3か月前に比べて悪いながらも改善傾向にある。生活関連商品の動きは悪いものの、食品関連の動きは比較的良好。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらず高額商品の売行きが好調で、客単価の押し上げ効果が出てきている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・寒さが長引いたため、冬服のオーダーが遅い時期まで続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・既存店ベースでは、買上点数は前年比でほぼ横ばいであるが、来客数や1点当たりの単価が伸びており、売上が増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・店の営業を30年間続けているが、昔の客が徐々に戻ってきているなど中年以上の客が元気になっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・直近の来客数が前年比105%程度と好調に推移している。暖冬の影響もあるが、客単価が伸びているなど消費マインドも向上している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・個人客の動きが活発で、春休み以降は平日も個人客の申込がかなり増えている。また、地域を訪れる観光客自体もここへ来て増えている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価の高い商品に人気が出てきている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・予約ペースは遅いものの、最終的に来客数は増加している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月は団塊世代の退職に伴う送別会などが例年になく多く、業績に好影響が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客室単価が若干上昇しているほか、稼働室数も増加したことで増収となっている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊はビジネス客が中心となり高稼働率が続いている一方、月後半からは旅行代理店経由の個人予約が例年よりも増えている。これには人気テーマパークの新アトラクション導入などの影響が大きい。一般宴会の予約や食堂への来客数も例年より多いなど、回復の動きが徐々に出てきている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの先行受注状況が良い。昨年は国内旅行に出掛けた客が海外旅行を予約し、昨年は1泊であった客が2泊するなど、財布のひもが少し緩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月と違って、どの道を走っても客が見つかるなど、乗車率が上がっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・暖かくなってきたので土日はゴルフへ行く客が多少増えてきている。また日中は企業のあいさつ回りに伴う利用も増えてきており、少し上向き傾向にある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候に左右される部分が大いだが、全般的に来客数が増加している。
その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・恒例や新規のイベントほか、長期のイベントでにぎわっている。		
変わらない		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順により春物衣料の動きが鈍い。
		一般小売店〔ゴルフ用品〕（店長）	販売量の動き	・2、3月の気温が逆転したことで、月前半の動きは良くなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と3月と売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、関西は12月が99.6%で、3月が111.1%となっている。3月は前月と同様にプロパー商品は前年並みであるが、ホワイトデー商戦は好調に推移した。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・得意先である飲食店の来客状況が悪いため、当店にも影響が出ている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・よく客から景気が本当に上向きになっているかどうかを聞かれるなど、客には景気が上向いている実感が全くない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・野菜、魚共に相場が落ち着いているほか、当店の前に百貨店がオープンした効果で、年齢層の若い客の入店が増えている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・高級スイーツやそう菜といった一部の食料品は動きが良いものの、7日ごろから寒さが戻り、春物衣料の動きが大不振となっている。また株価の急落もあり、宝飾や美術品の売行きも鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月後半から衣料品を中心に購入が増えてきている。ただし、客が欲しい商品であれば予算以上でも買うが、それ以外の商品については、提案しても購入してもらえない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・卒業式シーズンであり、高級商材の特選婦人洋品や呉服が好調に動いている。ただし、ヒット商材不足で春物の新作商品の動きが鈍い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・寒の戻りもあり、春物商材を中心に売上の前年割れが続いている。ただし、月後半からは改善傾向がみられる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて天候が安定しており、来客数がかなり伸びている。ただし、カード会員は来店頻度が増加している反面、1回当たりの買上額は微減となっている。また、生鮮品の相場は上昇傾向にあるものの、そのほかの商品単価は上昇していない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・衝動買いが少なく、単価の高い商品の売行きが悪い一方、買い得でボリュームのある商品が動いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競争激化に伴い、食料品を中心に販売点数が伸び悩んでいる。商品単価はほぼ横ばい状態である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温や天候不順などの要素を除いても、明らかな来客数の減少が続いている。食品や家庭用品などの身の回り品については単価も上昇しておらず、来客数の減少がそのまま売上の減少に直結している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温と売場の品ぞろえにミスマッチがあるほか、週末の雨の影響で売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・同業他社の攻勢や気温の影響で春物商材などが苦戦しているが、改装を行った店舗は好調に推移している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前月もそうであったが、来客数は前年比103%と堅調であるにもかかわらず、客単価が低く売上の増加には至っていない。
		コンビニ（マネージャー）	単価の動き	・近隣の競合店と同様に、比較的高額の弁当などで販売量が大きく落ち込んでいる。その一方で、低価格の飲料やおにぎりなどには大きな変化がなく、全体としては客単価が若干低下している状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月は春物商材が売れたにもかかわらず、3月に入って寒くなったために動きが止まっている。全体的には昨年よりも大変悪い状況である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品では買換えサイクルが長くなるなど、依然として客の財布のひもが固い。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・春物商戦が始まって独り立ちセットも例年並みに伸びているものの、液晶テレビの購入が小型のタイプに集中したことで単価が下落している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1、2月は受注がかなり落ち込んだが、3月に入って家庭用、業務用共に注文が急回復し、昨年末の状況に近づいてきている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・前年の売上を何とか上回ったものの、大幅な値引きのほか、粗品や無料配送といったあらゆるサービスを駆使した結果であり、依然として余裕がない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってきた社員が客に対して積極的にアプローチした結果、販売量が前年比で20%以上伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・暖冬で秋冬物の消化が十分に進んでいない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数がなかなか前年の水準に届かない状態が続いている。また、客単価も前年並みを維持するのが精一杯である。
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・昨年よりも予約の動きが鈍く、宣伝の効果もみられない。地方選挙などの際にはこのような状態になりやすいものの、今回もその影響かどうかは判断が難しい。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊はビジネス利用が好調であるほか、春休みの需要も増加している。しかし、歓送迎会シーズンの宴会が近年になく不調で大幅な減収となっている。特に、定例の団体による中止が相次いでいる。
		都市型ホテル (マネージャー)	単価の動き	・価格を含めて、法人需要全体に伸びがみられない。
		都市型ホテル (役員)	お客様の様子	・宿泊部門は春のレジャー客やビジネスマンの動きが活発であるほか、宴会部門も会社説明会などの需要が高まっており、開催日直近の申込が増えている。レストランも客単価が前年割れしている一方で来客数は前年を上回っていることから、ホテル全体でも好調が続いている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・今年に入って販売量の伸び率が鈍化している。前年に2けたの伸びとなった反動もあるが、原因の特定は難しい。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末を迎えている割に、人の動きはそれほど良くない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・街の活気やにぎわいが今一つであり、特にタクシーの利用が増える夕方以降の繁華街では、人出がやや回復しているものの最終電車で帰る人が多い。
		通信会社 (経営者)	来客数の動き	・通信会社による期末の顧客獲得競争により、客の購買意欲が刺激されているものの、来期以降の顧客を先食いしている感がある。
		ゴルフ場 (経営者)	来客数の動き	・暖冬で1、2月は来場者が増加したため、3月に入って少し一服感がある。
		美容室 (店長)	来客数の動き	・ポイントカードなどを使った様々な販促策が実を結び、何とか前年並みの来客数を維持している。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・前月に行った無料体験キャンペーンにより生徒数が増加しているものの、中学校へ進学する生徒が退会したことなどで、全体の生徒数は横ばいである。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	販売量の動き	・ゲーム売上に年末年始の反動減がみられるものの、レンタル売上は堅調であるため、全体としてはまずまずの水準である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新築戸建やマンションが供給過多になってきている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・公示価格からは土地価格の底打ち感がみられる一方、価格の二極化傾向が周辺の町村でも大きくなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・駅近のマンションはいわゆる新価格でも好調に推移しているが、駅から少し離れると販売不調の物件が多い。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・住宅の新規購入客数は横ばいであるが、建て替え需要客が金利の上昇気配にもかかわらず動かない。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・展示場への来場客数は変わらないが、1年以内に建築予定の客は減少傾向にある。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産各社の業績は好調であり、来年度に開発予定の用地もほぼ仕入れが終了している。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・中旬からの寒さで客足の引きが早くなっており、人出の多い時間帯が長くは続かない。
		一般小売店 [鮮魚] (営業担当)	来客数の動き	・前月までの暖冬傾向から一転して、今月は寒の戻りで来客数が減少するなど、天候に左右されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月に一度暖かくなったものの、冬型の気候に逆戻りしたことで、春物衣料に対しては財布のひもがますます固くなっている。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月に入って気温が前年を下回っている。来客数の減少傾向に歯止めが掛からず、春物衣料の動きも本格化していない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が落ちてきている。	
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・近隣の国道が2月から完全通行止めとなり、周辺市町村では観光や商工業にまでダメージが広がっているため、近隣からのリピーターの数も伸びていない。	
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・販売件数、販売額共に前年比20%の減少と苦戦している。選挙の影響もあって客の動きが悪く、同業他社にもよく似た傾向がみられる。今後の夏物商戦への影響が懸念されるほど深刻な状況である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪のタクシー業界は需要と供給のバランスが取れていない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月になって例年の2月並みの寒波が来たものの、売上はそれほど落ち込んでいない。ただし、春先の暖かさとなった日には乗客数の減少がみられる。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・年末から前月ごろまでは、入場者数、購買単価共に改善傾向にあったが、3月に入って両者共に横ばいか悪化傾向にある。	
		悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月は来客数、販売量共に非常に悪い。報じられているような景気回復の実感はないが、それは暖冬の影響だけではない。
			百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温が比較的良かったほか、前月に春物需要が前倒しとなった反動で、特に婦人ヤング向け商材は同業他社や近隣専門店との競争が激しさを増している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金属加工メーカーは、自動車メーカーの海外進出に伴って忙しくなっている。ある程度の利益が出ており、設備意欲も高まっている。	
		通信業（管理担当）	それ以外	・どこへ行っても人出が多く、長い列ができてきているなど活気が出てきている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・機械部品製造業や自動車部品製造業、建築資材製造業のほか、中小の製造業でも受注の増加がみられ、増収増益となる企業が増えている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ショッピングセンターでは、月初旬は春物商材の動きが活発であったが、中旬以降は気温が下がったことで落ち着きがみられる。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に近づくなか、今年は広告費を使う企業が抑制する企業よりも圧倒的に多いほか、来期も広告関連の費用を増やすという企業が多い。	
	変わらない	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先は依然として売上が低迷しているが、製造業では増加している。決算期を迎えて両者の差が明確になってきている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料高で鉄鋼が値上がりしている影響で、仮需要の要素があるものの、荷動きも良く活発に動いている。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大阪駅周辺の再開発プロジェクトが具体化してきている一方、依然として受注競争が激しいために受注価格は低迷している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み受注も例年ほど多くはなく、静かに推移している。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・取引先の調子は相変わらず良く、当社も繁忙を極めている。この状況は数か月では変わらない。		
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV関連商品は従来どおり好調であるが、そのほかの商品の荷動きに目立った変化はない。		
その他製造業〔事務用品〕（営業担当）		取引先の様子	・3月の売上は例年好調であるが、暖冬の影響で取引先の冬物商材の動きが極端に悪く、仕入額が減少している。それに伴って当社の在庫バランスが悪くなり、売上が悪化している。		
その他製造業〔履物〕（団体役員）		受注量や販売量の動き	・取引先のメーカーは受注の減少に苦しんでいる。		
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は増えつつあるが、価格競争は相変わらず厳しい。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末で複写機をはじめとするビジネス用品の荷動きが好調であるが、配達車の確保が難しく運賃も跳ね上がっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・不動産業では、例年と同様に注文建築の駆け込み需要が増えている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・開発業者による建売住宅や分譲マンション用地の取得意欲は依然としておう盛である。ただし、一部に価格上昇もみられるが、販売価格への転嫁が難しい状況である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市中央区から東方面の芦屋、西宮にかけては土地価格の上昇が続いている一方、実際の事務所やマンション賃料は横ばいで推移している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・今月の折り込み広告の動きは良かったものの、今年は土日が多かったため1日当たりの件数は増えていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの出稿が好調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・電話による引き合い件数が減っている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕入先の原料メーカーからは、取引先の荷動きが良くないとの声が多い。それには色々な原因が考えられるものの、量販店の販売状況が芳しくない影響が大きいほか、気候に左右されている部分も大きい。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減少している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末工事の減少や小型化、大型物件のずれ込みなどにより、秋口から続いていた好調に陰りがみられる。ついに今月の受注量はわずかながら前年割れとなっている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・北京オリンピックの開催準備などの影響で鉄材の仕入価格が高騰している一方、販売価格に転嫁できないため利益が目減りしている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月に入って荷動きが悪くなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・大手取引先からの受注事業が中断となったが、売上に占める割合が高いため、多大な影響を受けている。
雇用関連	悪くなっている			
	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり3月後半には落ち着いた動きがみられるが、4月以降の派遣依頼については駆け込み需要が増えている。特に、IT関係の求人が増えている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・パート、派遣社員の正社員化が進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月は退職が多いため全体的に求人広告が増えているが、売手市場のために企業が思うように採用できない。人事担当者は通常よりも予算を多く取っており、新聞にも求人広告を掲載し始めている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数の緩やかな減少が続く一方、派遣、請負などの非正規求人の割合が高いものの、新規求人数は堅調に推移している。また、企業のおう盛な採用意欲を反映して、就職者数が前年比で約10%増加している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用が大幅増となる一方、中高年の採用はあまり増加していない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・2007年3月卒業生の就職活動が終了し、既に来校企業は次年度のセミナーや選考を行っている。それと同時に、進路を変更した学生や第2新卒者向けの採用情報も発信している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業のおう盛な採用意欲は変わらず、人材派遣への需要も堅調に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・新規マンションの増加に伴って管理人募集広告が増えているが、応募者の反応が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少傾向で推移するなか、正社員求人などの良い条件を求める在職求職者が目立つものの、増加率は前年比10%程度であり3か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ2か月は派遣、請負求人への減少で求人数に減少がみられたが、今月はほぼ横ばいであり、どちらかといえば高止まりの状態にある。求人企業からは応募が少ないという声が聞かれ、賃金の見直しや、年齢、資格要件の緩和を行う企業が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪の新規求人数については、前年比0.1%減と平成14年6月以来56か月ぶりに減少したものの、求人数は依然として高水準で推移している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今まで堅調に増加していた新規求人数、有効求人数共に前年比で微増にとどまっており、以前のような勢いが無い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人に関する指標の一部に陰りがみられる。
	悪くなっている	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数も増加しており、開店から閉店まで客足の途切れる事がない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、法人・個人共に印鑑の注文がコンスタントに出ており、少しは景気が良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数がここ3か月以上もの間、前年比102%程度で推移している。また販売点数も同様である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年割れが続いていたが、3月は前年比103%と上昇に転じた。来客数は100%以上で推移しており、景気も少し回復したと実感している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価に関しては昨年割れであるが、客単価では増加傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・飲食店関係の店舗に来客数の増加が見受けられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・近くに競合店がオープンし、地域としての集客力がアップしてきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は決算月であること、また新卒・新入学者の誕生など外的要因により、受注量がこの2～3か月前よりは増加している。しかし、前年比では90～95%程度で推移しており、まだまだ厳しい状況には変わりはない。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	単価の動き	・下がり続けていた客単価が前期比100%となった。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前より来客数が増加傾向にあったが、春休み前から動かなくなり、心配している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・各レストラン共、前年を上回り増収となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランではランチの利用が増えており、宴会の受注も順調である。宿泊もファミリー客の利用が多く、来客数は前年より1割アップしている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会あるいは婚礼について、客単価が増加している傾向にあり、周年または役員交代に関する宴席等、以前に比べれば受注増加傾向にある。若干個人客が伸び悩んでおり、期待的観測もあるのだが、総体的に見ればやや良い傾向にある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・来客数共にやや良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きは若干良くなっているが、販売状況は厳しさが続いている。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新生活者需要により、今月は販売数が例年よりは向上している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春休みに向けて、集客イベントも充実してきており、入園者数も徐々に上向きになってきている。確実な手応えとまではいかないが、やや良くなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前と比べると、客からの問い合わせ件数が増えており、更に受注にもつながってきた。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数も減少しており、客の購買意欲も非常に低調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新入学を迎え、少し良いような印象も受けるが、周辺の店舗の状況は相変わらずあまり芳しくない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月中旬までは寒さで人出が悪かったが、それ以降は持ち直している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月に入って寒さがぶり返し、春物の動きが鈍ったが、月前半のリニューアル企画、後半のセールが奏功し、前年比105%と従来と変わらない基調で推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品の売行き状況はやや好転しているものの、一般品は季節変動が激しく、好不調の波が大きかった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月に入り、冬が戻ってきた天候となった。このため春ファッションは、紳士・婦人共にマイナスでの推移が継続している。中旬以降の天候の回復があっても、数値が伸びず春商戦が飛んでしまった感も強い。特に紳士のリクルート関連が価格にもシビアでマイナス傾向が顕著である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入り売上がずっと昨年同月を下回っている。2月までは昨年を上回っていたが、天候が不順なためか売上が伸びない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・3月は改装もして、前半は天気も良くかなり春物の動きが良かったが、中旬以降天候が不安定で来客数も減少した。また今年は、入卒園といったマザーニーズ的な商品の動きがなかった。子供服についても、入卒園するための晴れ着といった商品の購入が全くなく、衣料関係はかなり苦戦した。食品については、そう菜を中心に動きが良い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・2月が春ものの動きがアパレル中心に非常に良かった分、3月が苦戦した。逆に身の回り品が、2月の冬もの最終処分に続いて苦戦したが、3月春ものについては好調に推移しており、客が気温に敏感に反応して購買するものを選んでいる。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・中旬までは、前年比マイナスで推移していたが、中旬以降、天候も良くなり、また上得意様向けの催事の影響で売上が回復し、前年比3%増までに盛り返した。衣料品、雑貨など全般的に良い調子である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・昨年3月末に実施した催事が今年は4月に移行したため、前年比はマイナスとなったが、春物商品の動きは良く、来客数も増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月はチラシでの価格訴求を強めた効果が大きく、来客数のアップにつながり、買上点数・客単価も前年を上回り売上も増加した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・付加価値の高い商品の販売が順調で、一品単価は前年比をクリアするが、買上点数が減少し、売上額としては前年比100%と増加しなかった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高額商品になればなるほど、安い商品を購入する客が増加している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・野菜を始め下落していた単価も戻りつつあるものの、販売点数が3%程度落ちており、その分だけ売上高が前年を下回っている。
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・春休みに入り、平日の午前中から子供連れの客があるが、週末はどうしても大型店に流れるので、全体的には来客数は変わらない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と売上はほぼ横ばいであり、来客数についても前年比で全く同じであり、状況はほとんど変わっていない。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は店舗前の道路工事があり、来客数は減少した。しかし、工事のため競争相手の店舗が1週間閉店したため、その分のプラスもあり、トータルではプラスマイナス0といった状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・105円の和菓子をセルフでバラ売りしたところ、良く売れ、低単価の商品ならば衝動買いも期待できる。しかし、菓子の新商品でも、多少値段が高いと衝動買いは期待できず売行きは今一つである。
		衣料品専門店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は前半に売出しをしたところ、昨年並みには売上がであった。しかし、通常営業に戻ると、天候も不順で来客数も少なく、伸びているのは軽く羽織るジャケット・シャツくらいで、後は軒並みダウンしている。ただし、女性客の動きが目立っている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・進入学や新生活に必要な商品の販売量が、前年と比べ減少している。
		乗用車販売店(統括)	お客様の様子	・3月決算の買い得感もあってか、2~3月で動きもあったが、その反動や例年マーケット自体も動かない時期に入り、現在は落ち着いている。ただし様々な提案に対しての、客の反応は良いように感じる。
		乗用車販売店(サービス担当)	来客数の動き	・新卒需要が例年と比べてかなり少なく、当社から納入していない客の来客数が前年比約75%ぐらいであった。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・秋口以降、売上高は前年同月をクリアしているのだが、来客数が割り込んでいる。季節的なものがあるのかもしれないが、非常に気になっている。
		自動車備品販売店(店長)	お客様の様子	・高額商品を見ている客も多数いるが、3か月前と同様の留保の返事が多く、まだ悩んでいることがうかがえる。
		住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・依然価格を低く抑えようとする動きが強く、今月は特に顕著だった。
		その他専門店[時計](経営者)	来客数の動き	・本業である宝飾・時計・眼鏡店において、来客数が少なく、生活必需品でないものにお金をかけない雰囲気強い。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は月によって波はあるが、全体としてはあまり変わらない。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・平均消費単価や来客数は、先月と比べてさほど変わっていない。
		観光型ホテル(経理総務担当)	お客様の様子	・3月に入って宿泊客の動きが鈍く、その影響で料飲部門も苦戦している。反面、宴会部門は前年を大きく上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期になったが、全体的に客の動きが悪い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼も夜も人出は多いのだが、業界でいう「土曜日現象」で、若者の人出は多いがタクシーの乗客は少ない。原因としては、送別会にしても個人的負担とするケースが多いからだと思われる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせいもあるが、人の動きが非常に悪く歓送迎会も少ない。全体的に乗客がシビアになっている。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・異動時期であり、加入者の出入りが目立つが、先月並みの加入者増を確保した。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・年度末・始における販売量も、特に目立った動きがない。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・今月に入って、先月までのような目に見えての回復感ではなくなったが、引き続き好調は続いている。
		ゴルフ場(営業担当)	競争相手の様子	・売上の的にははまわりの同業者とも変化はない。ただし、客単価が少し上昇している。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者との話のなかで、安い値段の競合店が増え、客がそちらに流れているという話をよく聞く。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・金利の上昇を受け、将来の生活設計の見通しが不透明なため、客の消費行動が消極的である。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・年度末を迎え、公共事業は若干、量が増えたように思える。しかし発注量はまだまだ低く、先が上向きにはならない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・来客数が1割~2割減の状況が続いており、その雰囲気等も変化がない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・転勤などの移動時期、衣替えの時期にもかかわらず、来街者が減少している。一般消費者の購買動向が、郊外型安売り店・大型店になっており、小型専門店で買い物をする習慣がなくなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今まで春めいた気候だったのに、3月に入り寒波が来て天候不順になり、売上は低下した。よりタイムリーに、より安く商品を購入しようとしているのだろう。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に、来街者が全く少なくて、どうしようもない状態である。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・客の動向が非常に不安定で、購買の質が変わっているように感じる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月3月が入れ替わったような気温で、調子の良かった春物の動きが3月に入り止まった。優待会などでも、オケーション・セットアップは動いているが、トレンドのスプリングコート・上着・ジャケットの動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・衣料品が全般に苦戦で、特にキャリアゾーンのきれいめ系のブランドの数字が悪く、それに伴って婦人靴のトレンド商材の動きが悪い。ただ入学、卒業関連やお祝いギフトは安定した数字になっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・1点単価の下落により、客単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新規店の取引もできたのだが、定番商品の動きが悪く全体的な売上が減少している。売上が悪くなる材料はないのだが、月の前半は前年比割れであった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬の流れだったがその後気温が上昇せず、春物の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・薄型テレビ・白物商品がほとんど動かない。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・年末商戦の12月に比べると、若干ではあるが売上が落ちてきている。デジタル家電など新しい商品への消費が一段落したためと思われるが、株価の低迷などによるマインドの影響も否定できない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は、前年比90%と大変厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・とても決算月の販売台数でない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・大型店に客が流れ、商店街には来街者が非常に少ない。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・全体的に販売量が低下している。気温の急な低下で人出が落ちたためと考えられる。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・アルコールの販売が低調で、これに伴うつきだし類の販売数も減少しており、客単価が減少している。歓送迎会の予約も大幅に減少している。
		スナック（経営者）	単価の動き	・高い酒が売れず、客の注文は、ノンアルコールや安価な酒ばかりである。そのため売上が減少している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・毎年3月は駆け込み需要があるが、今年は中小企業の足腰が弱いのか、まだ需要がない。また、単価が非常に低く競争激化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年だと3月は、中旬より卒業・人事異動・歓送迎会等で人の動きが活発になるが、今年は人の動きが昼夜を通して非常に悪い。会そのものが縮小されているようである。夜の送迎に関しても、マイカーでの送迎、早い時間の終了でJR・バス等の最終時刻に合わせて行動しているように思われる。繁華街でも深夜・早朝まで人が大きく動くことはない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・昨年12月の全国発売のレース・年末レースで、来客数及び発売金額が例年になく多かったため、今月の落ち込みが大きい。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月はかなり気候に左右され、近年になく売上が減少した。来客数の減少もあったが、単価も多少低下した。
		美容室（経営者）	それ以外	・団塊世代の方々の退職が目立ってきて、その影響で消費の落ち込みがあるようだ。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建設業者の倒産、廃業に歯止めが掛からない。資産売却、更なる人員カットなど厳しい経営環境がみえている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数が年々減少してきている。特に土日祝日の来客が目に見えて減少してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・我々の地域は更に厳しい状態になっている。いろいろな会合でも、景況についてはあまり話さない様子である。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・販売台数は大幅な前年割れになっている。
		その他専門店 〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%ぐらいで推移している。また、売上やメイン商品のプリントも90%前後で推移しており、接客していても財布のひもが硬い感じがする。
企業動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月度と3か月前を比較すると、水揚数量で530tの増加、水揚金額でも1260万円の増加となった。この原因は共に水揚数量の増加原因は大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したためである。今月度単月の前年比では水揚数量で658tの減少、率で75.4%。水揚金額でも640万円の減少、率で98.9%である。この減少理由は沖合底引網・大中型巻き網船が減少したためである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は、就職・卒業シーズンを迎え、春モデルの販売が好調で追加の受注が強気に入っている。自動車関連も引き続き高止まりの受注が確保され、先行き減速の気配は見当たらない。
		その他製造業 〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注システムが変わったこともあるが、営業から直に受注がくるようになり、生産能力を超えている状況が続いている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入って企業グループ利用型のネットワーク構築、二重化等受注がやや目立ち出した。併せて高価格商品の更改ペースが鈍っており、年度収支は当初予想値以上を確保できそうな見通しである。
		通信業（支社長）	取引先の様子	・新生活スタート時期で光電話の申込みも増大し、他の商品も好調な売上である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の輸出好調を受けて、受注は高水準で推移。コスト削減効果も加わり、増益基調を継続している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており、社内は全般に高稼働率を維持している。物流費・原燃料費高騰の影響を受けながらも、利益は確保している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・販売量とも大きな動きはなく、価格についても落ち着いてきている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係は、在庫調整の関係から、受注量の動きが鈍くなってきている。売上は、原材料の高騰を受け、売値価格の改定にチャレンジするものの、改定にいたるまでには時間が掛かる。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は多く、工場はフル操業を行っている。工場の生産能力があれば、生産量は更に20%以上は増やすことは可能と思う。現在の状況は3か月前と変わっていない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、国内市場の環境悪化で、自社製品の売上が減少するなか、海外向けの自社製品の売上が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の3月としては、人材派遣の要請が若干落ちている。クライアント先の生産数が落ちているのが懸念される。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事量が少ないために、単価も低下してくるといふ悪循環が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・コスト削減への取組みが強いため、企業によっては品質よりもコストにばかりに目が向いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今年度の確定申告では、昨年より譲渡の件数が多かった。ただ、金額的には例年よりも少額で、土地の動きが活性化してきているとは必ずしも言えない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の合併により、OEMの製品の見直し等もあり、利益的に厳しい商談が数多くなっている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件が一段落し、生産量は低調である。ただし生産量は全体の1割程度だが、人手が多く必要とする部門は好調である。新規の大口案件の引き合いはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度末を迎えて、土木関係の仕事は出ているが、これは予算が余ったための追加工事と聞いている。したがって、受注価格としては厳しく、赤字受注の現状である。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・企業からの採用意欲は依然高く、長期派遣受注が伸びており、前年比115%以上のスタッフが仕事に携わっている。これは中小企業が業績の拡大に伴い人員募集をしているが、大企業の採用意欲が高く人材確保が困難なため、当社のような外部からの人材確保をしている影響が大きい。
	やや良くなっている	人材派遣会社（担当者）	求職者数の動き	・以前だったらかなりの応募が見込める求人に対しても、反応が全くなかったりすることが多々ある。求人数の増加に伴い、求職者数（該当する業務の）も確実に減少していると実感している。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・中途を含め、採用媒体の問い合わせが増えている。新卒では予定していた後半の合同説明会を、早期の合同説明会に前倒しにして参加する企業が増えた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣料金の値上げ交渉をしているのは首都圏での話であって、広島企業は非常に渋い回答である。全国に拠点を置く大手企業も広島の業務単価には現状維持という回答が多く、値上げには難色を示している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、基幹産業の製造業で減少となったほかは全ての業種で若干増加した。特に携帯電話販売業、警備業、医療業から大量求人があり、求人全体を底上げした。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・現状より好条件の仕事への転職を希望している在職者・自己都合離職者を中心に求職申込が増加している。特に34歳以下の若年者の申込が全体の51.0%を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べると増加しているが、前年比では減少している。これは、正社員などの一般求人が減少したことによるものである。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・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状況に変化はない。依然として派遣求人の増加によることも大きい。一方、製造業からの求人に勢いが無い。新規求職者は増加しているものの、有効求職者全数で見ると、増加幅は横ばいである。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人ニーズが無い企業へ同業他社出身者を紹介し内定を得た、人手は足りているものの拡販できるチャンスと判断し企業は採用を決定したなどの事例があった。部門調整をするなど通常よりも選考期間は長かったが、積極投資をするだけの余力が出てきた。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・以前は期末の3月には特別な広告の出稿があったが、今年は全くない。
	悪くなっている	-	-	-

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の動きが少し良くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客の状況を考えると、衝動買いはほとんどないが、良い物はじっくり見て、高額のものでも自分の欲しい物は買うという傾向がここ2～3か月続いており、個人消費が回復している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加しており、中には買物を楽しむ意欲が少し出て来ていると思われることもある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・卒業、ひなまつり、お彼岸などの商品の動きが以前より良くなってきている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・春の行楽シーズンに向け客の出足は良く、既存店の昨年の1月と3月の来客数を比較すると99.6%であったが、今年は102%と2.4ポイント良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・冬場は少し悪かったが、3月に入り、客の動きが良くなってきている。宿泊客数も伸びてきており、地元の客の宴会や会議の利用も増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行シーズンが到来したこともあり、来客数、販売額共に増加している。東京行きの航空券の動きがビジネス・家族旅行などで良く、海外旅行の申込みも4月からの新しい年度がスタートし、相談も含めて動きが出て来ている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数がかなり増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外大型店のリニューアルオープンや新規大型店のオープンなど、郊外にかなり投資が進んでいる。そのため、特に春休みに入ってから中心商店街への来客数がかなり減少しており、変わらず厳しい状況になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、売上につながっていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・例年であれば、卒業式や送別会シーズンのため値段もかなり高騰するが、今年はそれほど高騰していない。競争相手からも売行きが悪いということを聞く。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で、来客数・売上高共に前年を上回っているが、婦人・紳士の衣料品及び婦人靴などファッション関連商品が苦戦している。ブランド商品及びファッションパーツは好調に推移し、物産展は集客に貢献している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数の減少は下げ止まり感があるが、売上高は前年割れの売場が多い。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・3月に入ってから気温の低下により、春物の動きが良くないため、衣料品を中心に相変わらず悪い状況である。桜の開花が早まる分、行楽関連商材の動きに期待したい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客単価が若干前年を下回っているという傾向が広く見られる。また、土木・建築関係の客から、とにかく景気が悪いということをよく聞く。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・新店舗ができたり閉店したりであるが、それでも店は増加しているため、売上は横ばいか低下している。客単価が多少上昇し衝動買いも見られるため、客にも少し余裕が出て来ているようであるが、売上が上昇するというほどではない。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・例年に比べ、新規の客の割合が増加している。その反面、お得意様については、様子見といった感じでの来店にとどまっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・3月決算期を迎え、販売の活発な動きを期待していたが、少々残念な結果となった。客は決算期の特別施策の販売価格よりも、自分の都合で台替えをすることを優先している。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・依然として受注が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・結果的には前年を上回った軽自動車市場ではあるが、実売台数は前年割れである。増加部分は、試乗車や社用車に供したものである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼のランチの客は多いが、夜の来客数が伸びない。市場の関係者によると、店の数が多くなっているため、リピーターが減少しているということである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会で夜は少し動いているが、昼間の動きが良くならない。四国の特徴であるお遍路の仕事も少しずつ入ってきているが、本格的に動くのは4月からである。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・来島観光客が若干増加してきている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年並みに予約も入っており、週末も予約で埋まっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・金利の上昇等の話もあったが、特に目立った動きは見受けられず、商談数・受注数共に大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅(住宅ローンセンター)	お客様の様子	・客から、景気の良し悪しではなく、どうしても必要になったから購入したという話を耳にする。また、業種によって、好調なところはより良く不調なところはより悪くなるなど格差がより大きくなり、全体的にはさしたる変化は無い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・地方の景気は一向に上向き気配は無く、客も分散しており、底ばいの域を脱出できない。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競争相手であるスーパーマーケットが来客数の減少で撤退したが、自店の来客数もほとんど変化は見られない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・寒の戻りにより春物衣料の動きが全般に良くない。卒業式、入学式等の商品に例年並みの需要を期待していたが、特にスーツの動きが悪く、前年比でも2けた近いマイナスで推移している。
		その他専門店[CD](店員)	来客数の動き	・客が予約した商品が入荷しても、以前より来店するのに日数がかかるなど、消費に勢いがなくなっている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数は、昨年の二十四万石博の反動で減少している。単価については全然伸びておらず、逆に低下傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の12月は忘年会シーズンであったこともあり、比較すると今月の売上は減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・卒業シーズンではあるが、客足が鈍く来客数が伸び悩んでおり、通常月と変わらない。
		設計事務所(職員)	競争相手の様子	・業界の事業規模自体が縮小されてきていること、またその中で、業者間の受注競争が激しく、価格競争等もあって利益率が大幅に低下してきている。老舗が廃業しているような厳しい状況である。
	悪くなっている	一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・人事異動、卒業式、謝恩会等の時期であるが、年々平常月との差が縮小している。四国の地方都市では景気回復は全く感じられず、人事異動も最小限に抑えていると聞く。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費に関して良いとは言えず、店頭での消費は偏っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3月は毎年売上が大幅に増加するが、今年は先月とあまり変わらない。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの稼働状況は、全体的に高稼働である。北海道地区は鉄鋼関係、東北・北陸地区は新幹線工事関連によるものである。関東・中部地区もバブル期以上の様相を示しており、西日本地区も多忙環境は変わっていない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・法人については受注がかなりあるところもあり、新規の設備をすることが出てきている。一方、個人向けについては、全く売れていない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共事業は数件受注できたが、それでは少なすぎる。
		輸送業(役員)	受注量や販売量の動き	・上向きに推移していた設備投資や一般個人消費関連貨物は、引き続き好調に推移している。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・年度末の慌ただしさは感じられず、雑貨の荷動きは盛り上がり欠けている。一方異動時期でもあり、引越し関係は前年を少し上回っている。
		通信業(営業担当)	それ以外	・客から、個人消費は徐々に上向きにはいるが、都会のように本格的な景気回復と言えない状況が続いているため、何か背中を押す施策を政府にしてほしいとの声を聞くことが増えている。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・売上・利益とも、一部の製造業を除き振るわない。
		公認会計士	取引先の様子	・客の資産表、決算書の対比表をチェックすると、全体的に改善されていない。
	やや悪くなっている	木材木製品製造業(経営者)	取引先の様子	・原材料の値上がりで受注が減少しているが、今後もこの状況は続く。
		建設業(総務担当)	それ以外	・金融機関の金利引上げ要請が次第に厳しくなっている。他社の動向から、当社もやむなく一部応諾している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・今年に入って、末端での動きが非常に悪く、売上は 苦戦している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数についてみると、先月は一時的に対前年 同月比マイナスになったものの、今月は10%を超える 増加となっている。増加率も安定しており、景気はや や良くなっている。
		民間職業紹介機 関(所長)	採用者数の動き	・製造業を中心に採用意欲は高く、特に、技術系の人 手不足感がある。また、新卒者の採用に苦慮している 会社が多く見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・今月は年度末のため、人の動きはやや弱含みではあ るが、前年並みとはいかないものの、なんとかいつも の年度末らしくなってきた。
		求人情報誌製作 会社(従業員)	採用者数の動き	・求人広告自体は多くあるが、求人企業と求職者との マッチングがあまり良くなく、求人企業側が求人広告 を出し控え気味である。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・採用者の増加はあるが、臨時雇用ばかり増加し、正 社員は変化が無い。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・前年度の採用者数を持続し、年度替わりにもかかわ らず、新年度の採用も始まって採用数も伸びつつあ る。
	やや悪く なっている	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・決算期であるため、通常であれば予算の積み残しを 調整したりするが、今年は全く無い。
悪く なっている	-	-	-	

10. 九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般小売店[生 花](経営者)	販売量の動き	・卒業や退職、退任等があり、良く売れているが、そ の分仕入価格が高騰しており、純利益が減少してい る。例年以上に仕入価格が高くなっている。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・発売額の増加が前年に比べ著しい。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候が良くなり、客の動きも良くなっており、来街 者数が少しずつ増えている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・引き続き、単価が高いものの動きが良い。
		百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・商店街のイベントもあり、来客数が増加した。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・来客数は前年比99%で売上もほぼ前年並みで順調に 推移している。ただ周りの大型商業施設も前年の売上 を上回って推移しており、当店だけが良いというわけ ではない。婦人用品はほぼ前年並み、紳士は若干不 調、家庭用品は低調に推移している。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・先月は暖かかったが今月に入って冷え込み、季節商 品やこの時期に売れるべきものの動きが悪かった。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・全社上げてのイベントの効果もあり、来客数が前年 比10%ほど上昇し、それに伴って売上も好調に推移し ている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・後半に紳士、婦人服、雑貨を除く衣料品がかなり良 くなった。食品も単価が上がり、かなりの勢いがあ る。来客数、販売量共に増加した。
		スーパー(企画 担当)	来客数の動き	・昨年後半にオープンした大型ショッピングセンター や総合スーパー等、競合店の影響が依然大きく、苦戦 している。一方、他の競合店閉鎖に伴ない、一部の店 舗で来客数の増加があり、若干ではあるが回復傾向に ある。
		家電量販店(総 務担当)	来客数の動き	・ほとんどが目的買いの客だが、価格より機能・使い 勝手を重視する客が増えてきた。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3月決算があるにもかかわらず、契約台数が思った ほど伸びなかった。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・新しい年度を迎えるに当たって、退職した団塊の世 代の方が新しく店を出店するという新しい動きが少し ずつ波及しており、そこで出されるコーヒーの増加に 伴い、多少売上の増加も見込める。
スナック(経営 者)	来客数の動き	・団体客が多く、日によってばらつきはあるものの、 総じて来客数は増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	単価の動き	・人の流れ、客の動きはあまり変わらないが、若干客単価が上昇傾向にあり、その分だけ景気が良くなった。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売は、年間で3月が一番市場が動く時期であり、キャリア間の競争激化に加え、大手量販店の影響も多少はあったが、販売台数は順調に推移している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月に大型団体が2件あり、来客数、売上共に前年比で増加した。ゴルフも継続して好調である。また貸切営業となっていた商業施設の一般営業も再スタートし、徐々に利用が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・週末土日の入場者数が昨年より増えている。利用料金が高い土日でも増加していることから、景気は良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・展示場の来客数が増え、電話、メールでの問い合わせも増えている。土地、住宅取得の問い合わせが多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の近くに確定申告の会場があり、そのおかげで通り道の商店街はかなりにぎわっていた。しかし人通りはあるものの、来客数はあまり変わらず、売上にはつながっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で春のセールをしたが、昨年比で来街者数が減少した。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・青果業の中心になる大型野菜、白菜、大根、にんじんが3か月前と比べて相場が上がらない。前年度の半値で推移しており、売上も単価も上がりず苦しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・例年に比べ暖かい日が続く、週末は人通りも少なく売上につながらない。その為、チラシで新商品の宣伝をした結果、多少来客数が増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人フロアで新ブランドの導入、売場移設等のリニューアルを行ったため、婦人服は好調に推移した。また、紳士雑貨、催事も好調であった。しかし購買する客と購入に慎重な姿勢を見せる客がより一層鮮明になった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬から一転した3月前半の冷え込みが春物のピーク時期と重なり大打撃となった。競合店の閉店セールも大いに影響があった。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月の気温から反転し、寒の戻りがあったため衣料品を中心に苦戦が続いた。小学校の新入学などの需要も、カジュアル化、汎用性のある商品は健闘したものの、スーツやワンピースは低迷し、昨年実績を大きく下回った。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格が非常に下がり、客単価の低下が見られる。一方で来客数は伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・販促手法を変えて日曜日のチラシを減らした分、来客数が減少し、売上も厳しい。衣料品が前年比93%、鮮魚の売上が前年比89%くらいで推移しており、魚離れが進んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品は前年比104%と引き続き好調である。要因の1つとしては、1人当たりの買上点数が前年比10%ほど伸びている。ただ、衣料品に関しては来客数、売上共に前年比90%台と非常に苦戦している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・寒の戻りで春物衣料を中心に低調に推移し、客の出足も鈍った。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、販売量の前年割れが続いており、客単価、一品単価の下落が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・寒の戻りがあり、昼のピーク時の来客数が少ない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・取扱商品の問題もあるが、来客数、客単価共に低調に推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・予想を上回るデジタル商品の単価の下落で販売量と同じであっても、販売額が上昇しない。一人暮らし用の家電も家電付きマンションの増加等で売上が減少している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・よその店舗を回り、値段を見比べる客が多く、購買に慎重になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年間で最大の需要期であり、一番販売量が出る時期であるが、前年と比べ販売量はかなり落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (管理担当)	単価の動き	・整備、中古車に関する受注が多く、新車購入の客は最大需要期にもかかわらず少ない。イベントを実施すると来場者数は増えるが、なかなか購入まで至らず、前年割れである。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・新入学学童機の販売が終盤になってきたが、年々客単価が下がっており、来客数も減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油は、仕入価格が少し上昇したため値上げとなったが、客に節約する様子はなく、必要な量は購入している。販売量の大幅な増減はない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・送別会が思ったほど入らなかったが、個人客が多く、売上は下がらずに済んだ。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	来客数の動き	・県外客の動きが少し出ている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・前年に比べ地元宴会は横ばいであったが、宿泊と婚礼で前年比22%の減少となる。また、予約や当日フリー客の動きも減少した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・急に寒くなったせいか客の乗り込み、昼間の動きが良くなっている。夜は日によって変わる。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・キャンペーンの成果が出ており、売上が伸びている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・転勤時期に当たり、来客数が減少した。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・年度末の官公庁の発注を期待していたが、非常に少なかった。民間の冷え切った住宅の着工件数が回復しないままである。
		設計事務所(代表取締役)	お客様の様子	・公共事業については市町村の建設予算の削減で発注量が少なくなっており、この傾向は変わっていない。受注する側も入札時にダンピングを行っており、受注単価も減少している。民間事業もマンションなどの特定な建築に需要が見込める程度である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・寒の戻りで春物衣料の動きが鈍く、販売高が伸び悩んだ。
		一般小売店[鮮魚](店員)	来客数の動き	・単価は下がっているが、購買につながらない。一品単価が下がり、売上は減少している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・気温の影響もあり、来客数が大幅に減っている。トレンドも明確な物がなく、唯一ドレス、コートが好調だが、全体を引き上げるまでの影響力がない。
		百貨店(営業担当)	競争相手の様子	・小売、特にファッション分野が低調に推移している。また、競合他店で催事があり、厳しい状況であった。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人衣料等、服飾雑貨を中心に売上不振が続いている。また輸入特選ブランドの売上も下降傾向にあり、特に高額品・専門品の消費が厳しい。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・周辺商店街の空き店舗がさらに増える傾向にある。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数が前年より大幅に落ち込んでいる。買上率も低下している。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・寒の戻りがあり、衣料品の売上が大きく減少した。それに伴い、雑貨の動きも鈍化した。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・例年、購買意欲を増す時期で売上が大きく増加するが、今年は暖冬であったにもかかわらず、寒の戻りで気温が低いと、ソフトドリンクを中心に飲料の売上が大幅に減少した。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・売上、来客数共に減少した。前年に比べて観光客も減っており、厳しい。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・量販店の売上は前年比1.8%減、コンビニエンスストアは同0.4%減、ローカルスーパーは同3.8%増となった。量販店では特に主婦の財布のひもが固くなっていた。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・相変わらず売上ゼロの日もあるが、売上のある日もあり、例年になく暖かさが客の購買意欲をかき立てるとも感じられる。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・冬物のセールも終わり、春の立ち上がりの衣料は気温が低かったため、動きが鈍かった。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・中旬から寒さが戻り、春物衣料の動きが止まった。来客数、買上点数共に減少している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・ヤング衣料品は雑貨品を中心に売上も前年比を上回り好調である。ミセス婦人服は来客数の減少が続いており、売上も前年割れである。単価も同様に下がっている。特に高級品の売上減が響いており、宝飾品、着物の売上が大幅に減少している。
		高級レストラン (経営者)	競争相手の様子	・例年、歓送迎会で団体客が多いが、今年は平日に休業している店も目に付いた。
		都市型ホテル (総支配人)	競争相手の様子	・新規出店のホテルの影響で厳しい状況であった。また、新空港開港イベントがあった前年の反動で稼働率は減少している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・春休みの旅行は、前年ほどの勢いが無い。グアムや直行便廃止のオーストラリア、国内では関東、関西方面のテーマパークや沖縄などのリゾートが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の動きは良いが、夜の歓楽街の動きが鈍い。歓送迎会に関しても良い動きがなく、閉店している店もよく目に付く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼はほとんど動きがなく、月末にかけて夜に忙しくはなってきたが、全体では思わしくなかった。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・今の時期になると人の出入りが多くなるが、今年は3月上旬頃に一気に暖かくなり、その時は多少売れた。しかしその後は、冬の処分品も春物も売れないという非常に厳しい状況である。
		衣料品専門店	販売量の動き	・春物が全部そろったところでまた寒の戻りがあり、春物の動きが鈍くなった。
企業動向関連	良くなっている			
		やや良くなっている	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き
	変わらない	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・官公庁が年度末ということもあり、受注量、受注額共に平均指数で150%程度となっている。
		窯業・土石製品製造業(取締役)	取引先の様子	・3か月前まで落ち込んでいたが、若干上向きになっている。取引先の様子をみても、決算内容が良く、中小企業も若干良くなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・電子部品関連は今年に入ってから全般的にやや低調気味であったが、今は順調に推移している。ただし大手企業は非常に良いが、中堅企業の動きはやや鈍い。当社は大手の勝ち組から仕事を多く確保している。
		その他サービス業[物品リース](従業員)	受注量や販売量の動き	・引き合い案件の増加とともに契約も大型化及び大幅な伸びを示し、年度内の月別契約の最高を記録することができた。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・焼き物が一番荷動きする月であるが、専門店、百貨店、量販店の売上が前年並みか若干悪くなっている。流通を簡素化し努力しているところは良いが、その他の業態は良くない。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。例年は年度末の駆け込み注文があるが今年はそれがなくなっている。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・受注が若干減っている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類在庫がダブつき始めており、商品の動きが悪い。売上は前年比10%の減少である。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・一部の商品群が、極端な販売減となっている。全体では3か月前に比べると、やや悪い。
	悪くなっている	輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・全体的に悪かったが、特に衣料品の出荷が少なかった。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・貸出金が3か月連続で前年割れとなった。
		建設業(総務担当)	取引先の様子	・当社で完成させたマンションが35棟中15棟しか販売できず、販売会社が次の計画の用地を他社にまわし、次の工事が中止になった。
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き
民間職業紹介機関(支店長)			雇用形態の様子	・多くの派遣先で派遣社員の社員化、直接雇用が増大している。法令順守に加え、優秀な派遣社員を直接雇用するケースが目立ってきた。加えて、紹介予定派遣の増大も依然衰えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険の受給者実人員はこれまで前年比2%程度の減少幅で推移していたが、1月は同9%減、2月は同12%減と減少幅が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業間でばらつきはあるものの、好調な産業の雇用意欲が高く、求人数も増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年度末で派遣オーダーは3か月前に比べ30%ほど増加しているが、昨年には及ばない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求職者の登録受付は前年比130%の状態が1月から3月まで続いており、応えるだけの求人がない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月は派遣の需要期であるが、事務系は例年に比べ需要が伸びていない。しかしながら、販売系についてはオーダーが増えた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年度末に向けて、3か月前に比べると当然求人数は飛躍的に増えているが、例年と比べるとさほど大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・県下の求人倍率は1倍を超えており調子が良く、27か月連続で前年を超えている。一方で、全国平均を32か月間超えられないという状況もある。伸びてはいるが、伸び方は全国に比べ低い。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当者）	採用者数の動き	・企業等の求人活動、採用予定者数をみると、かなり活発であり、3か月前と比べても依然として高い水準にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新聞広告の求人を見ると、派遣会社からの求人が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は上昇しているものの、求人が増えたためではなく、新規求職者の減少によるものであり、求人数自体は減少している。
悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・季節需要が思ったほど伸びない。生・損保の不払い問題で大量の人材需要があったものの、景気が上向いたことによる人手不足を派遣で解消しようという動きがあり、昨年ほど案件が出てこない。	
		-	-	-

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・3月も2月に引き続き、沖縄キャンペーンを行っている旅行代理店からの送客数が伸びており、前年同月比115%と好調に推移している。
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・例年より新入学生、新入社員用の商品が売れている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣のスーパーがリニューアルのため休業しているので、来客数、売上共に増加している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・去年の同月に比べて、3%ほど来客数が増加している。3～4か月前は飲酒運転の罰則強化で平日に来客数が伸びず、週末に無理して客を入れていたが、今月は、平日の来客数がコンスタントに増えてきているので、サービスの質を落とすことなく営業できている。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・子供連れの家族客が結構あり、客室単価を押し上げている。
	変わらない	通信会社（店長）	販売量の動き	・客の買い控えが少なくなっている。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・売上高前年同月比92%と売上高は減少しているが、2006年度は例年とは売上動向が変わっている。来客数も日ごとに変動が激しく計画が立てにくい状況にある。観光客の動きが季節に関係なく分散されたのが要因として考えられる。売上は例年では冬に少なく夏に極端に多くなる傾向があるが、冬に伸びて夏が落ちる傾向に変わっているため、売上状況に変動がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（担当者）	単価の動き	・3月は2月の新生活や春衣料の好調を維持すると予想していたが、衣料品を中心に苦戦している。要因としては前年3月に婦人衣料を中心に大きな改装を行い、本年は特に改装を行わなかったことの反動が出ていることと、月初より気温が上がらず天候不順が続く、婦人服全般において2～5%悪化していることが上げられる。全館的には来客数はほぼ前年並みを維持しているが天候要因から婦人服において購買客数が6～7%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価がこのところ前年並みで推移している。無駄遣いしないという消費動向は変わらない。ただし今月は週末毎の悪天候が売上減少の要因となり、特にドリンクや菓子、米飯類が影響を受けた。また、卒業式等のイベント需要も年々減っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて、購買客数は変わらないが回遊客が若干減っている。
		通信会社（サービス担当）	客の様子	・売上に限っては前年並みである。新入学生、新入社員が新機種に飛びついてくる様子もあまり無く、特別に好況とは感じられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者は、3か月前の平成18年12月は前年同月比で109.9%である。今月は1月25日現在で109.5%とほぼ同程度の伸びとなっている。3月は1年で最も施設利用者が多い月である。沖縄観光は順調に推移している。来園者は一般団体、家族連れ等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・地元客は基本的には変わらないが、県外からの来客数は例年の冬に比べると暖冬の影響で減っており、九州の方へ移っている。沖縄全体で約10%減少、九州は15%増加しているのが現状である。
		やや悪くなっている	その他専門店 〔楽器〕（経営者）	販売量の動き
	悪くなっている			
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築、リフォームの契約件数がやや増えてきた。
		コピー業（代表者）	受注価格や販売価格の動き	・昨今厳しい競争が続いている中で、業績を上げていくことは、これまでとは異なり想像以上に大変である。今までは製造原価比率が72%で維持できたが、2007年2月現在での原価比率は93%になった。仕事をやればやるだけマイナスになり、今後ますます悪くなるのではないかと不安も募る。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・円安と金利の上昇で今後も現状を維持する。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はコンスタントだが、回線単価の安い需要が相対的に増加しているため、売上増にはつながらない。コールセンター事業の伸びに伴う回線需要は安定している。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・小売業においては、客数は微増してるが客単価が上がらず収益性の向上が難しい。
	やや悪くなっている	輸送業（営業・運営担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先において、経営改革に伴う物流費削減による委託料金削減、特に大型の取引先でこのような改革が進められているため、収支改善が急務となっている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年では年度末の駆け込み需要が見込める時期であるが、今年は官公庁を始め、民間企業でもその動きが見受けられず、各媒体への出稿額は前年を下回っている。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・2月は稼働日数も少なく、一般的には売上・利益が伸びず、やや減少する月だが、例年よりはるかに良い数字を計上した。3月に入っても引き続き依頼の問い合わせが多く、幅広い需要を感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・IT関連企業を中心に新卒採用の動きが非常に活発である。特に県外企業に関しては地元で採用できず、沖縄での採用活動を始めている企業が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県内企業の大多数が2006年度より雇用を増やす、少なくとも現状維持するという予定である。また、企業合同説明会では採用側と学生側が共に熱気が出ている。更に県が雇用目標を達成するために様々なワーキンググループを召集、開始しているので雇用環境が大変明るく、かつ改善基調にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数はさほど変わらず、求職者の動きも停滞気味である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・昨年11月においては、新規求人倍率が前年同月比で0.13%ポイント下降したが有効求人倍率が0.02ポイント上昇している。ところが今期2月においては新規求人倍率が前年同月比で0.11%ポイント下降、有効求人倍率も0.10ポイント下降している。
	悪くなっている	-	-	-