

・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	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月末で店舗が閉店となるため、3月1日からポイントセールを行っており、その影響で来客数が増えている。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・気候的に暖かくなったことで、冬の灯油高騰等の影響も一段落し、客の購買意欲が増している。春物のデザインもカラフルな色合いのものが多く、客が今までにない洋服を求めている様子が見える。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・ファッションが好調に推移している。まれに見る温暖な気候で春が1か月早く到来しており、気温の急激な上昇とともに、客の心理が一時的に好転している。例年であれば、ジャストシーズンで春物ファッションを購入していた客も前倒しで買っている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・売上、来客数共に前年を上回っている。依然として酒やたばこの販売量の減少から客単価が低下しているものの、気温の上昇の影響から飲料水やアイスクリームの売上が増加している。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・春になってきたので灯油の消費量が減っており、その分、ほかの商品やサービスに対する消費意欲が出てきている。そのため、3月は来客数、客単価共に上向いている。
	変わらない	百貨店(役員)	お客様の様子	・景気が上向いているという実感は全くないが、今年は例年に比べて天候が良く、暖かくなるのが早かったことが、客の購買意欲を多少押し上げている。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が前年割れとなっている。
		スーパー(役 員)	単価の動き	・来客数が前年比107.1%と伸びていることから、既存店の売上が前年比108.0%と好調に推移している。客単価も前年比102.6%と前年を上回っているが、商品の値上げによるところが大きい。客1人当たりの買上点数が前年比99.7%と前年を下回っていることから、1回当たりの買物の慎重さがうかがわれる。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・ガソリン高騰と各商品の値上げの影響で、消費者の購入動向が非常に渋くなっている。特売品の購入ばかりが目立っている。
		コンビニ(オー ナー)	単価の動き	・様々な商品が値上げしていることから、単価の低いプライベートブランド商品を選択する客が増えており、客単価が低下している。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・様々な商品が値上がりし、買い渋りが進んでいるとされるなか、売上が伸びている。季節的な要因もあるのかもしれないが、来客数が増えており、客単価も上昇していることから、必要な物については買うという傾向が見える。
		家電量販店(店 員)	お客様の様子	・3月前半は来客数が予想よりも落ち込んでいたが、後半に入り、単身者向けのひとり立ちセットが前年並みまで持ち直した。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・ランチの売上は前年並みであったものの、夕食の売上が前年から20%減少した。地方の人気店でも前年並みを確保するのが精一杯であり、食材の値上げを考えると収入減といえる。また、食材に中国産冷凍野菜を使う低価格店では、高価な国産品への切替えも進まず、従業員が心配している。地方の観光地は、道内からの卒業旅行で活況であるが、実際は客単価の低いアジア人客を頼りにしているため、収入増とはなっていない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・国内旅行は前年並みとなっているものの、世界情勢不安の影響からか海外旅行が伸び悩んでおり、先行受注が前年比70%と悪い。
旅行代理店(従 業員)		販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に上向きになっているとは言いがたい。前年並みの数値を維持するのが精一杯の状態である。	

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年12月の運賃改定の効果がほとんどみられない。前年比がマイナスとなっているのが現状であり、特に日中の乗客が減少傾向である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年であれば、3月は歓迎会等でタクシーの需要が多い月だが、今年はそうした需要も少なく、大変厳しい状態にある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・北海道の景気を左右する建設業の動向で、大きなシェアを占める札幌圏マンションの在庫が多いことから値引き販売が横行している。また、建築基準法の改正や建設資材の値上がりの影響で、新築物件の苦戦も避けられないことから、土地取得や着工見合わせがしばらく続きそうな状況である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地元大手の住宅メーカーの倒産が生じるなど、住宅業界では、相変わらず悪い状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品の売行きが落ちている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の上昇に伴い、来客数が増加しているが、春物関連商品の動きが鈍い。客の購買意欲が安定せず、売上の増加がみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春物シーズンの真ただ中だが、先行き不安や生活必需品の値上がり等で、ただでさえ慎重な買い方が更に慎重になっている。特売でさえ、なかなか購買に結びつかないのが現状である。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・暖かくなり、灯油高騰の影響は一段落したものの、食品、ビール等の値上げがめじろ押しで、消費者マインドは大変冷え切っている。そのような状況のなか、得意先である飲食店の客足もなかなか回復しない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月は新入学や転勤等があり、ほかの月に比べて目的買いの客が多い月であるが、今年は際立った動員が感じられない。来客数の落ち込みが依然として続いており、落ち込み幅がなかなか縮小しない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店頭の来客数も、催事の来客数も伸びてこない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の売上は前年とほぼ同額であるが、商品価格の値上がりによる客単価の上昇が影響してのものであり、全体としてはやや悪くなっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・品目によるのかもしれないが、客の買い控え、値段への敏感さがみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・気温上昇に伴い来客数が増加傾向にあり、飲料やビールを中心に販売数量は増加している。しかし、客単価の回復は遅れている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・近頃、客の買い方がシビアになってきている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビの販売は好調であるが、冷蔵庫や洗濯機といった白物家電の販売量の落ち込みが激しい。薄型テレビの好調さだけではカバーできない状況にある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・大規模店でされる週末の客寄せイベントのあおりで、週末の集客が悪くなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・ガソリンなどの暫定税率の動向が不確定であり、客の買い控えが増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末になると、開店前から待ち客があり、ほぼ満席となるが、午後3時頃には一段落している。平日は更に悪く、来客数は前年から10%以上減少している。このため、売上は前年を下回っている。ただ、メニュー変更等の影響もあり、客単価は前年から7%増加している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・社会経済情勢の不安定さを反映しているのか、道外からのツアー客が減少している。旭山動物園人気の恩恵も激減しており、宿泊客は札幌圏に移行しつつある。地元客も依然として増加に転じず、インターネット客だけが好調である。一方、宿泊客の消費単価は小幅ながら上昇基調にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊予約の状況を見ると、以前より予約の発生が遅くなっている。消費者はインターネット予約で当日の宿泊が割安になる傾向を見ているようであり、直近での割安料金を希望して、予約が遅くなっている。

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
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの申込がまだ少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、3月は年度末で人の動きがあり、タクシーの売上も12月に次いで良い月であるが、今月は暖かい日が多いせいか、タクシーの利用客が1月や2月と比べても少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・来客数が伸びず、前年を割り込んでいる状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は天候が良かったため、タクシーに乗らずに徒歩やバス、電車を待っている姿がよく見受けられた。客からの電話注文も少なかった。
		観光名所(役員)	来客数の動き	・春休みに入ったにもかかわらず、国内客の動きが今一つであり、来客数は前年から7~8%のマイナスが見込まれている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・今月初め、地元大手の住宅メーカーが倒産した。昨年末にもやはり大手の工務店が倒産したばかりである。都心のマンションも売れ残りが目立っており、値引き幅が大きくなっている。全体的に消費マインドは冷え切っているようだ。
	悪くなっている	一般小売店[土産](店員)	単価の動き	・原油高により土産商品もかなり値上げしてきた。客にとっては1点当たりの商品が高くなったため、購入数を減らす傾向にあり、それが客単価の低下につながっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・様々な食品の値上げが相次いでおり、客の財布のひもが確実に固くなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	競争相手の様子	・新規に2店のホテルレストランが開業したため、昼食、夕食共に客が流れ、来客数の減少が顕著となっている。料理の味やサービスに自信はあっても、客の低単価志向に歯止めが掛かってこない状況である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・送別会シーズンであるにもかかわらず、繁華街が寂しく、ここ2~3年のなかで一番状況が悪かった。
	通信会社(企画担当)	お客様の様子	・移動体通信キャリアの選択に対し、品質や機能を落としてでも価格を重視する度合いが強くなってきたため、業界全体としての収益が大きく減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の生産、製造に大きな変化がみられない。
		司法書士	取引先の様子	・土地の売買取引、個人住宅の建築が減少傾向にあり、当分の間はこの傾向が続く。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・活気のある取引先とそうではない取引先が明白になってきた。
	やや悪くなっている	食料品製造業(団体役員)	受注価格や販売価格の動き	・価格改定し、諸々の生産コスト上昇分を価格に転嫁した結果、取引先からの受注量の減少傾向や、他企業の安価商品を求める傾向が強まっている。また、消費者の購買動向をみると、生活防衛意識は更に強まっており、食品や光熱費の出費を極力抑えている。
		食料品製造業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・前月に引き続き原材料価格が高騰しているものの、価格改定がイメージどおり進んでおらず、価格のギャップが更に拡大している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・経済的な要因により、消費マインドが冷え込んでいる。とりわけ、耐久消費財としての家具は不要不急のため買い控えられている。
		出版・印刷・同関連産業(役員)	取引先の様子	・中小企業、地場企業に対して貸し渋りが強くなっているとの話が多くなっている。実際に地場を代表する企業が倒産した。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・決算期を迎え、資材や燃料費の高騰、資金繰りの悪化による倒産等がみられるようになってきた。特に地場の建設土木や建築資材等の会社で多く発生している。
通信業(営業担当)		取引先の様子	・3か月前と比較して、業績の低下、費用削減の再強化などの話を取引先から聞く機会が増えている。	

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
	悪く なっている	金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は大手製造業の大型投資やオフィスビル、道外資本のホテル建設などが下支えしているが、道内企業の投資意欲は乏しい。また、前年後半からの住宅着工の減少が、設備工事業者や家具製造・販売業者にマイナスの影響を及ぼしている。個人消費は生活必需品の値上がりから節約志向が強い。総じて景気は停滞感が強い。
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	取引先の様子	・客先である施工業者からの受注は決定しているものの、改正建築基準法の影響で許認可が遅れるとともに、材料の値上がりや品薄状態がみられ、着工が大幅に遅れている。完成時期は変わらないため、高い材料を購入したり、残業や外注に頼らざるを得ず、収益が上がらない状況にある。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・2～3月に大学3年生及び短大1年生を対象とした就職説明会が学内や各就職情報誌主催で開催された。前年と比べて参加企業が増えており、企業の採用意欲がうかがえる。ただ、学生の動きが鈍いことが気懸かりである。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・当社への求人ニーズ、派遣ニーズは増加しているが、企業の採用基準は高く、なかなか採用されない。企業も中途半端な人材の採用は手控えており、即戦力の人材以外に人件費を使う考えはないようである。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・前年及び3か月前と比較しても、求人広告、出稿業種・業態にさほど変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・春が近づき、企業の生産活動が増加する時期に当たるが、新規求人の出足が鈍い。ただ、年度を通しての新規求人数が初めて1,900件を上回るなど、明るい部分もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は8か月連続して前年を下回っているなど、雇用環境は厳しい状況が続いている。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・際立ったプラス材料があるのは、コールセンターや道外の請負・派遣業の求人程度である。飲食、建設、貨物物流、病院・医療、コンビニエンスストア、小売、いずれも前年の水準に届いていない。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	求人数の動き	・3月の求人広告売上は前年比86%であった。ただし、前年は特需があったため、実際には一昨年と同じ程度の売上である。特需の要因となった流通系の落ち込みが激しく、前年比67%となっているほか、派遣も1割程度落ち込んでいるが、看護師、福祉・介護等の医療関係の求人は良く、前年比135%と売上を伸ばしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は0.44倍で、3か月連続で前年を下回っている。また、新規求人数は前年から17.7%減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・倒産した地場大手の住宅メーカー及び関連企業で大量解雇が発生しており、札幌、夕張、滝川で緊急総合相談会を開催した。
	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			
	やや良く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月はプライベートブランドの酒が発売になり、売上が上がっている。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	来客数の動き	・今月は暖かい日が多いなど天候に恵まれ、来客数が伸び荷動きも良くなっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・気温が上昇して灯油代の負担が少なくなってきたこともあり、客の消費マインドには変化がみられる。	

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
変わらない		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はあまり増えていないものの、客単価は前月比で2ポイント上昇している。それに伴い売上も1ポイント上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3月に入り、売上高は前年比で微増となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・客単価は低下しているものの、来客数の伸びにより売上は前年をクリアできる。今後の予約状況も悪くない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ツアー客と送別会需要で金土日はほぼ満館であり、入込は前年比15%増である。ただし、平日は「安近短」の客で補っている状態であり、売上は5%増にとどまっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月に入ってから徐々に携帯電話の販売が上向いており、久しぶりに新記録が出そうな勢いである。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・後半は気温も暖かくなり、前月よりは来客数が増えてきたものの、売上総額をみると例年並みである。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・例年であればもう少し販売量が伸びる時期であるが、カメラの新製品が出そろってもやや停滞気味のままである。写真関係もデジカメプリントが伸びてはいるものの、フィルム現像のマイナスをカバーしきれない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・上旬は肌寒かったこともあり、例年より春物衣料の動きは遅い。マザーニーズなどモチベーション需要の客は、来店はしているものの、必要な物以外は買わないという傾向が強くみられる。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・来客数の減少に歯止めが掛からない。また特選品、宝飾品など高額商品の動きが依然として悪い。春物衣料の動向も前年と同じような推移である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・引き続き生活防衛意識が強い。特に、衣料品は「後回し」の対象になっている様子で、春の新作を打ち出しても、全くと言っていいほど反応が無い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・百貨店の強みである年度末のオケージョンニーズ需要への期待も、大きなピークを迎えぬまま終わってしまった感じである。ここ1年は、ショッピングセンターなど競合店の出店により、状況は非常に厳しくなっている。3月を迎え、様々な仕掛けで動員をかけた結果、部分的には効果がみられたものの、手持ちに買い足す客が多いなど客の買い方に大きな変化はみられない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り天候が温暖になり、また卒業式や就職のニーズもあり春物に動きが出始めたものの、必要最小限の購入にとどまり、まとめ買いの動きは少ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は若干プラス、客単価は若干マイナスだが、全体的には安定している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・既存店の売上、来客数共に前年同月をクリアしたものの、3月は前年比で日曜日が1日多いため、来客数の前期比100%は実質的な前期割れである。客の来店頻度の低下が主な原因になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一般食品の値上がりにより一品単価は上がっているが、買上点数は減少しており、トータルの売上では大きな変化が無い。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、メーカー商品の相次ぐ値上げにより客の購買姿勢は「必要な物しか買わない」というものであり、業績が低迷している。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・年末商戦から3か月経過するが、その時と変わらず、かに、えびなどの高単価商品は売れない。その反面、惣菜部門の50円、60円のばら販売が好調であるような状況から、景気が良くなっているとは言えない。		
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比で2～3%程度増加しているものの、客単価は逆に低下しており、仕上がりとしての売上はほぼ変わらない。各種商品の値上がりが影響し、買上点数が少なくなっていることが客単価低下の原因となっている。		

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
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜を除き、食肉、養殖水産品など生鮮品の単価が上がり始め、販売点数が前年割れるなど苦戦している。加工食品も単価は上昇しているが、販売点数は横ばいで推移している。一品単価のアップに対して買上点数は前年に及ばず、全体的に消費の傾向は変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・特に週末は、郊外のスーパーなどでセールを打つため、中心部からの人の流出が顕著である。それ以外の日も低空飛行のままである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として周囲にはパート労働者が多く、身分が不安定である。パート労働法の改正で待遇が改善されるかに注目しているが、現時点では収入減少に伴う買い控えがあり、小売業は厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・この時期にしては販売量も来客数も少なく、良くなっているとはとても言えない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活需要の多い月であるが、例年と比べるとその動きには若干の陰りがみられる。一方でテレビの販売単価が上がっており、売上総額では前年並みになっている。ただし、客の様子をみると、財布のひもは固いままのようである。
		家電量販店（従業員）	お客様の様子	・社会的に移動のシーズンでもあり、まとめ買いはあるものの、点数は必要最小限という客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の最需要期にもかかわらず販売が低迷している。暫定税率問題やガソリン高騰など不透明要素が多く、買い控えが顕著である。
		その他専門店【呉服】（経営者）	販売量の動き	・客の話では生活費が掛かり増しになっているほかに、「葬式などが多い」ために出費がかさんでいるとのことであり、販売に結び付かない。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	単価の動き	・仕入れと販売価格のバランスが良くない。高い仕入価格でも低い販売価格を強いられている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価上昇の影響があるのか客単価が伸び悩んでいるなど相変わらずの状況であり、特にディナータイムは著しく来客が少なく、レストランでお金を使うという雰囲気は減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・官公庁を中心に歓送迎会の受注は順調であるが、ほぼ例年並みである。宿泊は、大型のコンベンションも無く、観光客の動向にも大きな動きは無い。郊外に立地するホテルが経営破たんにより営業停止になるなど、業界の淘汰が進んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は、卒業式、歓送迎会のシーズンを迎え好調であるが、婚礼、宿泊、レストランの各部門は低迷が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・当館自体の来客数、売上は前年を上回っているが、競合他社は苦戦している状況であり、業界全体としての景況は不透明な状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みに落ち着いてきているが、売上は少し下回る状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ポイント3倍セールや割引セールの日に客が集中し、それ以外の日は極力買物を控えるという傾向が強まっている。
		一般小売店【スポーツ用品】（経営者）	販売量の動き	・価格競争が激しいなか、中高生も価格に対して敏感である。インターネットの安売りに客が流れている。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・前月に引き続き出足は良くなかったが、決算セールに入ってから客足が増え、売上は前年並みになっている。このような動きから、客は安い物を上手に買おうという節約意識が高まっているとみられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・株安、円高に加えガソリン、灯油の高騰もあって消費者の心理は冷え込んでいる。食料品価格の値上げに関する報道が増えるにつれて、客の心理は更にマイナスに振れている。来客数に変化は無いが、このところ販売量が極端に低下し始めている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・中国産食品を始め、客には商品品質に対する不信任がある。また、メーカー品の値上げが相次ぎ、客の買い控えがみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みに推移しているものの、来客数がやや少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが、来客数の減少が売上低下に大きく影響している。

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 (店長)	販売量の動き	・入学、卒業対応のスーツの動きが例年に比べて良くない。生活防衛型のスタイルを反映しているようである。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・スーツは、入学式、入社式などのフレッシューズ需要が高まってきているものの、前年と比較すると1人当たりの買上点数は大幅に減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・4月から自賠責が引き下げられること、暫定税率の行方が不透明なことなどから模様眺めの客が多く、商談も長引いている。不振だった前年の3月を更に下回る販売状況である。その中では、ガソリン価格の高騰を背景に、低燃費のコンパクトカーの売行きが堅調である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今が最大の需要期であるにもかかわらず、ガソリン価格やその他の物価上昇もあり、需要期らしい動きが無く芳しくない状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・震災復興需要も一巡し、ガソリン代に象徴される経費高騰が取引先の経営を圧迫している。特に建設土木関連の業種が厳しいようである。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・国会が混乱している状況のなか、一部メディアで「3月は車を買うのは待ったほうが得策」との報道もあり、登録台数は前年を大きく下回る見込みである。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車を買換えるサイクルが、以前よりも長くなってきている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・来客数が減少し、中級以上の商品の売行きが悪くなっている。
		その他専門店 [化粧品](経営者)	来客数の動き	・法をかいくぐるように、いずれも売場面積が1万平方メートル以下の大型商業施設が郊外に3店同時に開業し、中心市街地は来客数の減少に苦しんでいる。それ以外にも客は経済状況に不安を抱えている様子である。
		その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き	・年度末を迎える取引先は流通在庫を絞るため、月末に向けての注文が減速している。また、業界内外で各種商品の値上げに伴う買い控えがみられるようである。ビール、焼酎に加え、清酒の値上げも散見される。どの酒類も足並みがそろわず、販売は苦戦している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	それ以外	・暫定税率の期限切れが迫る状況のなかで、月末にかけて買い控えの影響で販売数量は激減している。また、翌月以降は月末在庫分に暫定税率分の負担が発生するため、収益を圧迫する懸念材料となっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・暫定税率の問題では何の進展も無く、客の買い控えがみられる。4月以降の体制も見通しが立たず、業界は非常に深刻な事態になっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・中国産冷凍ギョウザ問題があってから外食の利用を控えるような動きがあり、2月以降は来客数が減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前月に引き続き来客数は前年を下回るが、減少幅が少し大きくなっている。企画物の集客は中部地方の客を中心に比較的堅調であるが、地元や近県からの一般団体客が極端に少ない。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・送別会の最需要期であるが、来客数の減少とともに、客単価も前年比で9%程度低下している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・既存の利用客は会社負担での利用が少なくなり、あらゆる部分で個人負担が多くなっているとのことである。そのような状況からしてホテルの利用は厳しくなっており、接待などでの利用はみられなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近の客は、電車やバスなど公共の交通機関が終わらないうちに帰宅しようとしている。また、その後の時間でも自転車で移動している人が増えているなど、とにかく乗客が少ない状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は新規導入に不安を持っており、導入コストの検討に慎重な様子である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数が減少している。ガソリン高の影響があるのか、土日に車で来るフリー客が特に減少している。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・中旬までは天候に恵まれていたにもかかわらず、客の反応が良くなかった。ようやく動きが出てきたのは下旬になってからである。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来店するのは必要に迫られた客だけであり、不景気も最たるものになっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、客単価が同時に低下しているなど、少なくとも周辺の状況は一段と厳しさを増している。2002～2003年当時を思い出させるような不気味さがあり、事態は深刻になっている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・近隣競合店のリニューアルオープン、及び郊外型商業施設のオープンなど、競合が激しくなっていることなどから来客数の減少がみられる。また客単価も低下しているため、状況は厳しくなっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・前年同月比で来客数が4%、売上が7%の大きなダウンとなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は維持できているものの、目立つように陳列した商品でも衝動買いはほとんど見られなくなっており、客の買い渋りのため売上は上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・市内の通行量が少なく、それに比例して来客数も少ない。市内ではどこでも、誰に聞いても景気が悪いという話ばかりであり、一段と景気が悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュマン商戦の時期であるにもかかわらず、来客数が伸びてこない。最近では成人式や就職活動の時に購入したスーツで卒業式や入社式に臨む人が増えているようで、「お祝いだからスーツを新調する」という気運は低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・需要期であるが前年より仕事量が減少している。ディーラーなどの取引先でも「入庫はしているものの、例年に比べ落ち込んでいる」とのことである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・円高や株式市場の不安定さ、政治混迷など、消費者は大いに不安を抱えている。それらが原因となり、酒類の消費量は減少傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気の悪化を懸念する報道が増え、皆がその方向に向かいあらゆるものを抑制している。サブプライムローン問題などは直接的に関係の無いような人も含めて、悪い方向に向かっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場で会う同業者の話では「来客数がかなり減っている」と深刻な様子であり、出口のみえない悪循環に入っているようである。本店では前年同月並みの売上を確保できそうであるが、それでも忙しい日と暇な日の差が激しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・下旬になってやや持ち直しの動きがみられたことが望みではあるものの、月全体で見ると「送別会をやらない」という話も聞かれるなど、3か月前より明らかに悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・前年の3月と比べると、国内旅行、海外旅行共に減っている。東北では灯油の使用量が多いため、その価格高騰が影響したような様子もうかがえる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・初乗り運賃を超えると「その手前で降りてもらえばよかった」と客に言われるほど、遠距離の利用は少ない。遠距離の客はチケット利用がほとんどであり、現金で支払う客はいないなど、景気は悪くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内、首都圏共に雪が積もらない程度の穏やかな寒さが残り、清酒の需要が維持され、出荷が好調である。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米価の見通しは依然として暗いものの、転作奨励金などの増額がある。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・仙台市内の有名で人気のあった牛タン屋が今月限りで閉店するという話があるなど、原料高が経営を圧迫している状態が続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要は、引き続き弱いままである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では一過性の受注が多く、安定した仕事量の確保はできていないところが多い。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末であるが、忙しさは前年と同じ程度である。数値的にも前年度並みで推移しており、官需、民需共に大きな変化は無い。	



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
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年の桃、りんこの収入は例年の85～90%にとどまったため、農機具販売店のセールスマンによると、今年の販売は今一つとのことである。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上については前年をやや上回っているが、原材料や資材等の値上がりで利益ベースでは厳しい。4月以降は原料が大きく値上がりするため、更に厳しくなる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年初から、例年の70%程度の受注量しかない。前年の3、4月はかなり忙しかったことと比べると、大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1、2月と同様に受注量が少ないなかで、部材の値上げだけが確実に先行している。取引先もコスト対応に苦慮している様子である。また、鋼材の先行手配を掛けているが、売り惜しみによって入手が難しい状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先からの値引き要請が具体的になってきたため、2か月前に策定した2008年度予算の内容も修正を余儀なくされている。
		建設業（企画担当）	取引先の様子	・一部の製造業で設備投資の動きが活発であるが、原材料の値上がり範囲が拡大したことにより、適正利益の確保が困難な状況にある。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格の高騰は社内の経費節減努力を上回るスピードであるが、運賃の値上げ交渉も難航しており、経営状況はますます厳しくなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて新規案件が少なくなってきた上に、解約が増加傾向にある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・新規需要が無く、かなり厳しい年度末を迎えている。今後の業界は合併、統合、出先引き上げなどが話題になってくる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算期を迎えた取引先の住宅会社は、前年より業績が悪化しているほうが多い。その分当社への発注も少なくなっている。
	悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・原材料、資材の値上げによる影響で収益が落ちている。また、中国産原料の調達が悪化してきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・急激な円高によって輸出環境が急速に悪化している。想定レートを割り込んだ状態となり、採算が悪化している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油高の影響によるものか、取引先各社は経費削減を実施している。広報関係や封筒、バッグなどの資材品に関する出費を抑え込んでおり、新年度になる前から影響を受けている。印刷用紙の値上げの分を受注額に反映できず、収益に響いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・例年であれば年度末の駆け込み需要が期待できるが、今年はそのような状況になっていない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げが浸透し買い控えがあるためか、小麦粉関係、カップラーメン、パスタなど、価格が上昇している商品は全く振るわない状況である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて新規求人数が連続して増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・時期的な要因による増加はあるが、景気が上向いていることを実感できるほどの数には至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は低調のままであり大きな動きは無い。地元企業からの求人は相変わらず低迷しているが、京阪からの件数もそれほど増えてはいない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月ごとの求人数は一進一退であり、連続して上昇という状況ではない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業からの求人が前年比20%ダウンと、減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は依然として減少傾向である。業種別には運輸業を除くすべての業種で減少しており、特に派遣求人の激減によるサービス業の減少には歯止めが掛かっていない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・引き続き倒産企業や人員整理が続いており、求人倍率も低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・3月末に契約終了しても更新しないケースが前年比3割増となっている。また派遣期間終了から直接雇用へのシフトは、前年は皆無であったが、今年は約30名発生している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・先週にはハローワークの出先が駅前から消滅した。統廃合された支所の今週の新規求人はたった5件である。当社が入居している駅前にあるビルからの退去も続いているが入居者は無いなど、周囲の状況もどんどん悪くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で16%も減少している。また3か月前との比較でも11%減少しており、明るい動きはみえない。

### 3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・月初めは固定客がほとんどであったが月末近くには多少新規の客が来店している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コマースの効果でベーカリーの売行きが好調で、来客数の増加につながっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・この時期は例年と同様に客からの飛び込み注文もあり、多少売上は伸びている。ただし、受注を検討している人の検討期間は相変わらず長くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・地域の飲食店では、5~6年前までは従業員が7人いたところが、今は1~2人で間に合うようになっているということである。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・いろいろな商品が値上がりしている。客は考えて、売出しの時に目玉商品を購入し、あとはその時の必要な物しか買わない。変化は見られない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・販売商品の旗艦である婦人服、衣料品の売上が、依然低迷している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・宝飾品等の高額品の売上不振が顕著である。また、入進学、フレッシューズといったモチベーション商材の動きも想定量を下回っている状況である。日用食品等の必需品は比較的堅調であり、消費者の購買行動はより慎重になっている。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・市街地にある店舗では来店回数が増え、客単価が低下している。一方、郊外店ではガソリン代が高騰していることもあいまって、来店回数が減り、客単価は上昇傾向にある。野菜などの小分け商品や惣菜、水産などの使い切りパックの伸びが顕著で、消費者の慎重な買物姿勢がうかがえる。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・中国産冷凍ギョウザの件以来、低迷していた冷凍食品の売上がようやく戻りつつあるが、その他の商品についてはまだ厳しい。売場で原産国を確認する客が多い。価格差が大きいので客が葛藤しているように見受けられる。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・ガソリン高騰の影響なのか、普通車から軽自動車に乗り換えるユーザーが非常に多くなっている。この時期、車の購入を考える客も多いが、商談までで、販売に進まないケースが多い。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・全般的に商品が値上がり傾向にあり、客が価格にとっても敏感になっているため、販売数の伸びが鈍い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・歓送迎会シーズンで、宴会の数は前年並みなのだが、フリーで飲み歩いている人の数が激減している。帰りの足もだいが早く、10時には飲んでいる人がほとんどいなくなるような状態である。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・予約が間際化し、動きが読めないものの、結果的に前年同月とほぼ横ばいで推移している。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・3月は水戸の梅まつりで若干客が増えたが、例年より集客は悪い。相変わらず競争が激しい状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・3月に入り、卒業式のシーズンでパーティーや送別会など人の動きは多いほうだが、例年とほとんど変わらない状況である。
旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・日帰り客の需要は高いが、来客数はあまり変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず利用者の財布のひもは固い。余分な出費を抑える傾向がますます顕著である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年比でみても大体横ばいで推移している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共にそれほど変化が見られない。
		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	・深夜帯の客が利用を切り上げる時間が少し早まっている。今までは朝5～6時前ごろまでかなり混みあっていたが、今は4時半くらいで客が切れ、利用時間がある程度短くなっている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・2月に前倒しで在庫した量が多かったため、3月は8%の減少となっている。徐々に市内の整備工場も減りつつあり、指定工場の減少がみられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・家賃を相当下げた賃貸物件の引き合いはやはり多少増えてくる。まだ値下げ競争が続いているというのが現実である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年なら1～3月は建売住宅が最も売れる時期であるが、今年度は契約後のキャンセルも何件もあり、厳しい結果に終わっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・市内に郊外型の中規模ショッピングセンターがオープンした影響が顕著である。商店街では売場面積の広がったゲームセンターが倒産し、続いて2軒隣の時計店も閉店し、危機的な状態となっている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	来客数の動き	・ガソリン問題等、不安定な社会情勢の中で、生活必需品への消費を考えてなのが、新製品が発売されようが特価広告を出そうが客はなびかない。新生活への消費動向もその場しのぎの安物へと向かっている。
		一般小売店 [青果]（店長）	お客様の様子	・安くても本当に必要な物しか買わないか、極端に安くしなければ買わないという状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当社では、例年3月に入るとダブルポイントのフェアがあるが、今年には行っていないので、客の出足が非常に悪くなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・全体的に売上が厳しいが、特に衣料品の下落が著しい。食品の客単価は前年並みであるのに対し、衣料品は1割強下がっている。買上点数についても同様の傾向である。昨年は早くから気温が上昇していたが、今年はなかなか上がらないこともあり、客が物価の上昇分をカバーするためにし好品に近い衣類の買い控えをしているようである。3か月前に比べ、この傾向は一層加速している感がある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も以前に比べ大分減ってきている。理由は特別分らないが、買い控えもあるかもしれない。例年、4月が近づくと上向くが、今年はそのもない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は春らしい天候で比較的暖かく、特に春物ブラウス、セーターの動きが良い。客単価、一品単価も上昇したが、婦人服以外は低調で、全体の売上は前年割れしている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・中旬以降にダイレクトメールによるセールを実施したが、売上高、集客数が前年比で30%減少している。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・大型販売会社も含め、同業者が近隣で3社続けて倒産している。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・何年か前に近隣地区で大手系の販売会社が2店舗閉鎖された。他人事と思っていたが、2月、3月と続けて同業者が2軒倒産し、閉鎖された。競争相手が減っているため、もう少し売れると思われたが、3月になっても販売量が少なく、競争相手も売れずに閉鎖してやめていくという状況であり、景気は悪い方向に向かっている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・原材料費、光熱費、原油価格とあらゆるものの値上がりにより、客の家計はかなり圧迫されており、来客数や来店頻度が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・乳製品その他の値上げ等は、レストランでの日替わりランチなどの価格設定を抑えているものへの影響が特に大きい。4月から価格改定せざるを得ない状況である。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動き、夜の動き共に悪いので、前年同月比で2%の減収となっている。		

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
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・寒さが和らいだ月でもあり、前年ほどではないが予約は安定しているが、客単価は依然として上がらない。キャディー付きより料金の安いセルフプレーの増加が顕著で、特に平日はセルフデーの予約が多く、通常日はさほど伸びていない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3月の売上はほぼ前年並みである。行事が多く、髪をきれいにしようと2月より来客数は良くなっているが、サービス券で値引きをする客が大半で、総売上が増えることはない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今までも景気が悪いまま「変わらない」と回答してきたが、それよりもなお悪くなってきたように感じる。同業者の中では廃業し、他社へ勤務する者も出ていると聞いている。
	悪くなっている	百貨店（総務担当）	単価の動き	・チラシの目玉商品全般、特に食料品、身の回り品、衣料品の超目玉品目当ての客が増加し、プロパー商品を購入する客がかなり減少している。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・道路交通法が改正されて以来、競争相手は駐車場を広げ、来客数を増やしているが、当店はなかなか駐車場もままならないので、それが原因で悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・年明け早々まずまずの出足であったが、2月は客の出足が相当悪く、3月上旬はそれなりに来客数があったが、10日過ぎ以降は2月と比較しても悪いというくらい客足が無かった。やはり原油高から始まって生活必需品までの価格高騰が相当打撃になっているようである。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・買上客数が、前年同月比で83%と大幅に前年を割っている。デジタル関連商品のテレビやDVDレコーダーなども販売単価が下がってきているため、売上を維持することは厳しい。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数は、前年比で1月がマイナス0.02、2月がマイナス0.21、3月がマイナス0.1と減少している。やはり様々な資材価格の上昇が影響している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さが影響したのか、ガソリンの値上がりによる車での歩みを控えているのか、昼の個人客が極端に少ない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・円高の影響で自動車関係の宿泊が減少し、各企業の宿泊旅費の引き締めで売上が減少している。
タクシー運転手		それ以外	・今月は時期的に送別会などで利用客が増えることを期待していたが、タクシーを利用する客が少ない。	
設計事務所（所長）		来客数の動き	・本当に困ったことだが、ほとんど情報が入ってこない。実際、地方では新規の建築プロジェクトは激減している。	
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・周りの同業者はあまり良くないらしいが、当社は受注価格、販売価格の動き、相手先の様子と良い方向で大変忙しい状況が続いている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・低価格の物から国産高級ワインに至るまで幅広く売上が落ち込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年とほぼ同じか若干落ちてきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭売り商品の受注はある程度動きがあるが、特注品の見込みがない。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・同業者の中でも我々一次請けのところは期末でもあり受注も好調だが、二次、三次では受注、収益共に相当悪化してきている。4月以降の原材料の高騰が特に厳しい。マスメディアの風評も設備投資に大いに影響してきている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、建設機械、油圧機器等、引き続き高水準の受注が続いている。また、新規案件の引き合いも活発である。

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格がますます高騰し、思うように利益は取れていない。むしろマイナス傾向にある。価格交渉しているが、売り方そのものを変えなければならないし、今までは違うのだというところで話ができない。また、売る側の利益確保をそれでも要求してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の通信機器の販売が芳しくなく、当社受注も下降気味に推移している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は新生活関連の輸送が予定より落ち込み、物量の確保が厳しい状況である。また、燃料高による利益の薄い状況も続いている。
		金融業（店長）	受注価格や販売価格の動き	・食品原材料の仕入価格の高騰による小売店への影響が大きい。輸入先現地の干ばつ及び新興国による消費量の増加のため、高騰している。来春まで値上がりは続くとの話もある。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・タウン誌に広告を掲載している飲食店から、昨年当たりから広告の効果が下がっているという話を最近よく聞く。4～5年前であれば、広告掲載月は通常の2割増しくらいの集客があったが、今は通常と変わらないということである。広告の効果が無いというよりも、全体の来客数が減っているため、最近では混んでいて入れないという飲食店が減っている。
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の3月は猫の手も借りたいほど忙しくなると想定して年間休日、人員の配置等を計画したが大いに狂っている。工場の稼働が悪く、ここ数年では最悪の3月である。	
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度の原材料値上げを製品に転嫁できるかどうか、かなり厳しい状況にある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、2、3月のピークの後、4月には受注残等の新規の仕事が出てくるが、今年は4月に全く話がなく、かなり落ち込んでいる感がある。例年は新年度の予算でこれをやる、あれをやるというのがあるが全く見えてきていない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油高に伴って原材料が大幅に高騰している。また、それに付随する関係の費用も上がっており、経費が急増しているということで、収益が全くついていない。	
	その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が低迷したまま回復してきていない。1月以降、売上の前年割れが続いている。特に3月は1月と比較しても20%近く減少している。展示会でも高額品は全く売れず、苦戦続きである。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事主体の当社にとって、相変わらず安値競争の中でしか受注ができない状況が続いている。建設業をやめる会社が後を絶たない。	
	新聞販売店[広告]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、休刊日の関係で昨年より1日多いにもかかわらず86.5%で、昨年7月以来9か月連続で前年実績を下回っている。この状況に「金を使って広告を出しても効果が期待できない」と話す広告主もいる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校[専門学校]（副校長）	雇用形態の様子	・学生の新規採用が例年になく良くなっている。また、コンピュータ系など技術者が不足している職場での採用時期が早まっており、将来を見渡した経営がされているように見受けられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・現在150店舗あるアウトレットが20店舗増えるということで、今月末には募集広告が出て、来月から面接に入る。7月当たりの開店が目立つ。ホームセンターの募集広告も出ており、今までは雇用がやや停滞していたが、ここから少し人の動きが出てくる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・中途採用の求人広告件数が減少している。また、3か月前と比べ、正社員募集も減少傾向が続いている。
	学校[短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・09年度採用活動が本格化し、更に前倒して活動している企業が増えている。実質上学生の意識や準備の伴わない状況もあり、求人数は高水準を維持しているものの、職種間の格差や厳選は変わらないため、苦戦している学生も多い。	

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
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数は前年同月を約10%下回っており、有効求人数は約20%下回っている。景気低迷感が強まるなかで、模様眺めの状況にある。</li> <li>・新規求人数が6か月ぶりに前年同月比で増加となったが、増加幅が小さく、回復基調に転じたとは言えない状況である。</li> <li>・円高、原材料の高騰から、先行き不安な動きが目立ち始め、身軽なソフトウェア産業においては反応が早く、求人を凍結する企業が目立ってきている。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今十数社と人材派遣の付き合いをしているが、忙しい会社がほとんど無い。売上も下がって大変困っている。</li> </ul>

#### 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	一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・年度末ということもあるが、同業者が何軒かなくなっていることが原因でかなり動きがよい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年が明けてから来客数が増え続けており、それに応じて売上も伸びている。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	来客数の動き	・近隣マンションのしゅん工に伴う新住民の需要を獲得することができたため、売上が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅、不動産は年度末に動きがあり、今月は販売量が目標数字の120%を達成し、年間で一番の販売量となっている。1件あたりの単価は低くなっているが販売件数が増えている。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前半は低温のためにやや苦戦したが、春らしくなってくるにつれて薄手の春物が動き出している。ホワイトデー対応で菓子等も好調で、売上げも「三寒四温」というところである。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・販売量、購買客数共にほぼ前年並みとなっており、やや回復傾向だが、来客数は依然として前年を下回っている。ホワイトデー商戦は好調に推移している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・卒業、入学等の行事があり春物の売上が良く、スカート、スーツ、インナー、ジャケット、ベスト、パンツ等すべてのアイテムがまんべんなく売れている。春カラーのパステル、白、ベージュ等の色が良く売れ、前年比110%で売上が増加している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は送別会や研修会等が入っており、それに伴う宿泊もあつたため比較的忙しい月である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の受注件数が増えている。問い合わせの件数も増え、社員の残業時間が増えている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・売上が前年比5%増加している。
観光名所（職員）		来客数の動き	・来客数が前年比15%増加している。	
設計事務所（所長）		それ以外	・かなり時間が掛かったが、確認申請が下りたため入金があり多少一息ついている。外注先の構造事務所等への支払が建築基準法改正後かなり高くなり、今までと比べると倍近い金額になっているのでかなり厳しい面は残る。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きがわずかながら良くなった。		
変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・初物のバーゲン商品が良く売れている。個人消費に対する逆風が吹くなか、商品全体では値ごろ商品が売れている。	
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・大豆や小麦粉の値上がりの影響で、問屋から続々と価格改定の知らせがくる。そのため客に買っておくように言っても客は淡々としている。価格に左右されず、どうしても必要な物を買う客が多くなっている。	
	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・来客数は若干の増加に転じてはいるものの、販売量及び客単価は好転の兆しが無い。	
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前半は婦人、紳士服を中心に春物が活発化せず苦戦したが、気温の上昇とともに本格稼働している。しかし来客数は前月に続き前年を割り込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・食品等日用品はそれほど大きく売上が下がっておらず、特に物産展は比較的好調に推移している。今月に入って気温が上がってきたが春物の動きは非常に厳しい。新しい商品をこの時期に買う様子は見られない。
		百貨店（店舗政策担当）	来客数の動き	・来客数の前年比マイナスが継続している。売上は服飾雑貨、ラグジュアリーブランドが好調に推移しているものの、紳士、婦人服は苦戦している。食料品も価格高騰の影響があるのか前年比マイナスである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物の安売り価格と春物プロパー価格のギャップがあり、客はかなり慎重に品を選んでいる。また客単価は低くなかなか良くならない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月の決算月にもかかわらず来客数が少ない。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新商品投入と決算月での販売増に期待したが、月次販売台数は前年比マイナス2.0%である。新商品及び低価格車は好調であったものの全体の底上げに苦戦し、総販売量は微減となっている。中古車販売も依然として売り玉不足により前年比マイナス12%で推移している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・大きくはないが、若干客単価が下がってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べてあまり景気は変わらない。原油高騰や株価暴落で、消費も思ったように伸びていない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年3月は送迎会等があるが、ここ何年かの傾向で社内で軽く乾杯をして終わり、という中小の会社はかなり増えている。大企業は会自体を廃止しているところもあり、非常に厳しい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客、レストラン客共に来客数が横ばいである。一人当たりの消費単価も前年同時期と比較してほぼ横ばいである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の見積件数が前年並みである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新サービスの開始等、特殊要因で加入契約件数は比較的順調だが、従来に比べれば鈍くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・営業努力等により、客からの解約申出が減ってきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年同期と来場者数がほぼ同じである。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の来客数にもライバル店の来客数にも変化がない。
		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	・今月は卒業、入学等の行事があり、そのプレゼントにゲームソフトを贈ることが増え、年末と同様に繁忙期である。しかし、面白いゲームは売れるがそうではないゲームは在庫となり、ディスカウントしても売れない状況である。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・来日選手による試合等、顧客のニーズが特別に高いものは、高額での販売が可能であるが、国内選手による試合に関するニーズは今のところ昨年と特段の違いはない。
		その他サービス [結婚式場]（従業員）	単価の動き	・歓送迎会シーズンで予約数は増えているが、客単価が落ちてきている。最低ラインの料理で構わない客が多く、トータルでは変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上高は前年数字をクリアしているが客の購買意欲は確実に低下している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買態度が以前より慎重になってきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月初旬は気温が上がらず、春物衣料、雑貨が不振であった。その反面、食料品はホワイトデー、彼岸とモチベーション商材が活発に動いたため売上の下支えになっている。中旬以降は気温の上昇に伴い、婦人、紳士関連も上昇してくるが、年齢の高い顧客の高額品の買い控えが出てきている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・客は価格訴求した商品で頻度品である卵、しょう油等には開店から行列を作るような状況であり、価格に非常に敏感になっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・朝は、おにぎりや飲物だけを購入し、ガムやあめ等には手を出さなくなっている客が多く見られる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量もそうだが、来客数、客単価共に落ちている。

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月の競争店出店の影響が出てきており、来客数が減少している。また値上げにより、低単価な商品や値上げされていない商品へ客がシフトしている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・天気の良いさからかうじて花見需要があったが、販売量は前年割れしている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・アパレル関係は季節のはざまと相まって売上が低迷している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・まとめ買いやついで買いが少なくなってきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・様々な業界で諸原料の値上がりが見られ、顕著になってきており、車のような商品に対しては、若干控えめな行動に移っており、特に高級車にそのような影響が出ている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・気温低下の影響で花粉症関連商品の出足が遅く、全体の成績に大きく影響している。買上点数も下がっており、客は無駄な買物を控えようとしている。
		その他専門店【眼鏡】（店員）	販売量の動き	・全店の傾向として高級品の販売の落ち込みが特に激しい。花粉対策商品やサングラスは伸びてきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・役所関係の歓送迎会の数は前年並みだが、民間企業は前年を大きく割り込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・毎年春先の旅行団体がなかなか足を向けてくれなくなっているため、客の数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー料金値上げ以降、徒歩では大分時間がかかる目安となる2キロ以上の客は以前と変わらないものの、ワンメーターの客が減少しており全般的には客が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は歓送迎会、転勤等の飲み会がある割には非常に閑散としている。電車がなくなってから若干客がいるという感じで、値上げしたにもかかわらず売上は前年よりマイナスという状況が続いている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年は送別会で需要が増加する時期だが、2次会等に人が流れず、深夜は繁華街の人の出が少なく大変厳しい状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年は引越しによる新生活者の契約が増加するところだが、今年は動きが鈍くボリューム感に欠けて、契約数も変化の無い状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・毎月の料金が安くなる、電話の獲得は好調で、それに伴いインターネットも目標を上回っている。しかし3月に入り今まで厳しくても100%ぎりぎりの達成をしていた主力のテレビが目標に対して1～2割落ち込んでいる。通常3月は追い上げのある月だが、転入居や新築住宅入居による上振れが感じられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・コスト削減策に対する一層の意欲が感じられ、客との商談から景気の停滞感を感じる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・この時期は毎年需要期となるが、より慎重に判断する客が増えてきており、前年の実績を上回るの厳しい状況である。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月、先々月、慎重に構えていた客が、当月には決断し受注につながってきている。しかし受注売上は月平均より上回っているが、前年比10%低下しており、大変厳しい現状である。		
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリンの異常な値上げとあらゆる食品価格の上昇で、客が非常に敏感になっており、本当に必要な品物しか買わないという状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・売出しの連絡をかなりしていても客が来ない。客が来ても、なかなか買わない状況で、店の動きは非常に悪い。
		一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なくて売れない。本来3月は人の異動時期だが、客の購買が伴っておらず非常に悪い。
		一般小売店【靴・履物】（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客数が減っている。客単価も今まで10,000円程度の良い商品を買っていた客が3,000円程度の商品を選んで買っている。



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
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食料品は改装効果と、安心、安全な食を求める顧客の増加により順調に推移しているものの、衣料品が苦戦している。特にＳＣと百貨店との価格差が激しい婦人服は苦しい商戦が続いているため、従来ＳＣのみに出店していたブランドを導入し、その売場は好調に推移している。今まで百貨店は上質化という掛け声の下、高価格化を進めてきたが、今の時流と合わなくなってきており、軌道修正が必要になってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・買上単価は前年比102.07%と上昇しているが、購買客数は93.61%と前年を大きく割り込んでいます。月前半の気温の低下と消費意欲の低下が大きく、春物衣料品の売上動向が厳しい。一品当たりの単価も92.03%と来客数同様に低下しており、客は引き続き購買に慎重である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が去年と比べて120名ほど減少している。客の買い方を見ると、日替わりの安い商品しか買わず、必要以上のものは買わないという傾向がさらに多く見受けられる。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・単価下落に追い討ちをかけるがごとく、高額品の購入が低迷している。株価、円高、ガソリン税等のマイナス要因が消費を抑えている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築設計をやっているが行政の仕事は全く無く、民間の仕事も厳しい。何よりも周囲が原油価格上昇等の理由で悪くなっている。大手では昇給等と言っているが中小企業にとっては昇給どころではなく、生きていくかどうかの問題である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・分譲住宅は、2～3年前より仕入れのコストアップの影響で販売価格が上昇していることとアメリカのサブプライムローン問題の間接的な影響により、消費者が不況感を感じ始めたことから販売量が激減している。建設業は、公共工事の削減や新規設備投資の見合せなどにより、受注量が激減している。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・原材料の値上がりを転嫁できない部門もあるが、設備投資により内作化を強化したため全体としては利益の確保はできている。
	変わらない	広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・主要客の来期業績が例年並みに戻ることが確定し、その関係で引き合いが増えてきている。
		出版・印刷・同 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あまり多くない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が非常に少なく、例年の年度末の忙しさはない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注件数、売上共に前年同月の目標を3か月間達成できている。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・やや下がっているように感じるものの、受注は維持しているため変わらない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今の受注量としては、先月と同じくらいの受注がある。良くもなく悪くもなく、という状態である。
		輸送用機械器具 製造業（経 営者）	取引先の様子	・身の回りの業者に聞くと、忙しいところもあるが、仕事が全くないところもあり、この状況はこのまま変わらない。
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・工事発注が小型化している。件数を増やしているが受注金額が増えていかない。
		建設業（経理担 当）	それ以外	・近所にマンションを建設している業者がいるが、完成間近なのに売行きが非常に悪そうである。また戸建売住宅も売行きが芳しくない。
		輸送業（財務・ 経理担当）	取引先の様子	・多少運賃等を値上げしたが、原油以外の間接費用も上がっているため一向に良くならない。
		不動産業（経 営者）	競争相手の様子	・建売業者は銀行の引締めで動きが取れないようである。当社は賃貸を主にやっているため銀行の引締めにあまり影響を受けないが、売上の客は減っている。

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	
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ビルの賃貸部門は今月も変わらず好調で空室が無い状況が続いており、テナントからも解約、退室といった話は聞こえてこない。不動産販売部門では建築費の高騰が顕著で、建設会社と発注金額についてなかなか折り合わない状況が続いているが、既に着工して販売を開始している物件は今のところ好調な売行きとなっている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
	やや悪くなっている	繊維工業（従業員）	それ以外	・原油高や原料高の影響で多くの消費財が値上げとなっている状況の中、衣料品に関して買い控えが起こっており、一向に消費者の購入意欲が沸いていない状況にある。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年末より建築基準法改正の影響で3割ほど減少した住宅関連部品の受注が回復せず苦戦している。	
		金融業（審査担当）	それ以外	・不動産会社の資金繰りが急激に悪化している。特にマンションは供給過剰で売行きが鈍化している。東京23区は都心回帰傾向があるが、地方に行けば行くほど市況が悪化している。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産業者は全般的に商品物件の販売が鈍化している。	
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・製造業を中心に3月の在庫調整のためかなり受注が減っている。また建設業等はまだまだ建築確認の関係で仕事がないという状態である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・仕入価格上昇のほか、初任給及び法定福利費等の上昇や採用難による人件費の上昇、また、受注の減少が目立つ。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費者が価格に対して非常に敏感になってきている。小売、飲食業では原料高により収益が悪化しているが、値上げに踏み切れていない。	
		その他サービス業[映像制作]（経営者）	取引先の様子	・年度末を迎えたことと、株式市場の悪化、円高、原油高等によって発注を控えている様子がみられる。	
	悪くなっている	その他サービス業[情報サービス]（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えたが、提案件数や見積提出件数の伸びほど、受注件数が伸びない。また1件当たりの受注金額は小規模なものが多く、予定を大きく下回っている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の受注が半分以下に落ち込んでいる。	
	雇用関連	良くなっている			
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度になるがどの業種の企業も求人件数が増えておらず、依然として低迷の状態が続いている。
人材派遣会社（営業担当）			求人数の動き	・例年4月採用の求人が増えるが、今年はそれほど増えていない。	
人材派遣会社（支店長）			求職者数の動き	・派遣登録人数は若い人が少ないが、逆に40～50代女性が増えてきており、受注内容や条件に対してなかなかマッチしにくい。	
求人情報誌製作会社（編集者）			採用者数の動き	・大手企業の採用意欲は衰えず活発な動きが続いている。しかし例年中堅中小企業が追随して動いてきていたが、その動きがない。	
新聞社[求人広告]（担当者）			求人数の動き	・人を集められない状況が継続的に続いている。ぎりぎりの条件で求人している状況のため、採用条件を良くする以外打破できないと思うが、それも出来ない状況である。3か月前と大きな変化は起きていない。	
民間職業紹介機関（経営者）			採用者数の動き	・企業は優秀な人材であれば採用するものの、積極的に採用しようという姿勢ではない。	
学校[専修学校]（就職担当）			求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比でほぼ同じ数値である。	
やや悪くなっている			人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員採用が増えて派遣の求職者数は減っている。

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
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・毎年大量に契約終了が出る月であり、例年はそれを補う新たな契約がある程度確保できていたのに今年は新たな契約確保が困難な状態である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・問い合わせ件数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・毎月求人を出していた客が、2～3か月に1回に控えている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で6.1%増加している。雇用形態別に見るとパートが大幅に増加したものの一般は引き続き減少傾向にある。産業別に見ると医療福祉で介護施設の開設に伴って大幅に増加しており、飲食店宿泊業ではパートを中心に増加している。大幅に減少したのは建設業及びサービス業である。有効求人倍率は小幅ながら改善したが、総じてみれば雇用失業情勢はやや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7か月ぶりに有効求人倍率が前年同月比減少に転じている。医療、福祉業は同28%増加しているが、製造業、建設業、運輸業は減少が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業主都合での離職者を生じる事業所が増えている。特に不動産業では倒産企業が数社あり、建設業、運輸業でも事業主都合離職者が多く出ている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今月末、スーパーの店舗が縮小のため50人退職することが決まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業の最終面接の通過率が下がってきており、採用者数の絞り込みが始めている。来期の採用計画の見直しを下方修正する企業も始めている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・都心の企業からの求人は昨年同様にきているが、都心周辺企業からの求人はあまり届いていない。
	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 やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商品値上げ前の駆け込み需要かもしれないが、来客数と買上点数が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・好天続きで来客数も回復の兆しがあり、売上は前年同月比で10%近く増加している。ただし、客単価はやや低下しており、客の様子も今一つさえない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・店舗面積を増やし、販売品目も増やしたため、固定客に加えて新規の来客数も増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・円高、株安、値上げなど暗い話題ばかりで良い材料はないが、送別会などの団体客が思った以上に増えており、売上は昨年よりも5%ほど増加している。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・移転や新規申込の際に、光インターネットの申込が増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・気候が暖かくなったこともあるが、来場者数が好調である。県内のゴルフ場は、全体的に同じ傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・原油価格の高騰によってこれから資材単価が上がるのではないかとの見方が増えており、その前に住宅を取得しようと前向きに考える客が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が伸びてこないため、売上も伸びていない。転出、転入で忙しい時期ではあるが、良い日と悪い日の差が非常に激しい。良い日が長続きしない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価は低いですが、販売量は多少増加している。昨年来の和菓子問題で買い控えしていた客が戻りつつある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・彼岸は天候がすっきりせず、売上は昨年に比べて1～2割減少している。その一方で、退職などのお祝いのギフトが好調で、販売量は伸びている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客単価が低い。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気候が暖かくなり、婦人衣料の動きも良くなっている。しかし、高額の特選品などは、相変わらず買い控えられている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月前半の来客数は前年並みであったが、購買意欲のある客が多く、売上は伸びていた。しかし、月後半に入ると、土日は行楽に人が流れ、それと共に来客数は徐々に減少し、売上も減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・不祥事を起こして販売を停止していた土産物が販売を再開し、来客数の増加を期待したが、思ったほどには伸びていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年同月比で、売上は微減となっている。原材料の高騰による値上がりなどが、関係しているかもしれない。客の様子を見ても、チラシ商品を中心に購入しているため、利益率はますます低くなっている。他店との競争も一段と厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は、前年同月比でマイナスである。必需品以外の購入も、相変わらず買い控えられている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年同月比で、来客数は1日当たり10人ほどのマイナスが続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・進学や就職時期で関連商品の動きは悪くないが、時期より少し早く暖かくなったため、季節物の動きは今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・市場環境は荒れた状態となっているが、受注台数は何とか前年同月の数字をクリアしている。ただし、ガソリン価格の高騰等の要素もあり、迷っている客に対して的確な助言ができなかったこともあり、後半の受注の伸びは例年ほどではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月と比べても、販売台数は減少している。県内全体としても、市場は確実に縮小している。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・相場が、全体的に低価格化している。在庫車両は価値が下がっていくため、他店も売れていない証拠である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が良くなり、週末の行楽客が目立ち始めている。しかし、平日のサラリーマンや外の仕事の客が、コンビニ弁当などで済ますためか減少傾向にある。全体的には変わらない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏場の旅行申込は、国内旅行は相変わらず宿泊型が悪い。北海道、沖縄旅行でも、売れるのは割安なプランが中心である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・4月からの様々な値上げを控えて、客は様子見である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数が良くなったと思う時もあるが、1か月間で見ると、昨年、一昨年と変わっていない。送別会の時期でも、酔客をほとんど見なくなった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は隣接のスキー客の増加により良い状況ながら、売上は横ばいで推移している。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・暖かくなって来場者数は伸びているが、その割には客単価、売上は共に伸びていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・第1週を過ぎたところから急に気候が暖かくなり、春休みも近くなって、商店街の人出は目に見えて増加している。しかしその割には、買い方は非常に慎重である。物価の上昇が続いているなかで、より良い商品をより安く買おうという客の様子がうかがえる。売上も、前年同月比でマイナスとなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店、特に料飲店への来客数が減少しており、影響が出ている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の可処分所得がなかなか増えないため、諸物価が上昇している分、購入は鈍化している。贈り物や返礼品の単価は、低くなっている。また、付き合いの範囲を狭くしているなどの動きもある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気候が春らしくなっているにもかかわらず、春物商材の動きは鈍い。新たなファッショントレンドがないこともあり、客の購買意欲は低下している。また、株安による心理的影響が、特選輸入ブランドの売上も非常に低迷している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品や日用品を除くと、ほぼすべての商品カテゴリーにおいて、前年同月の販売量を下回る状況が続いている。セール品は売れるものの、定価品の売行きは特に低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・3月のホワイトデー需要では、メインの単価は1～3万円で例年とさほど変わらないものの、予算を上回る買い方をしない男性が非常に目立っている。自家需要でも、検討に検討を重ねてようやく購入するという感じで、まとめ買いや単価の向上を促すのは非常に難しい。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外催事の売上は前年同月を超えているものの、店頭売上は悪く、全体では前年割れという厳しい状況である。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・例年ならば婦人服の需要期であり、スーツやスプリングコート等の単価の高い商品が出るが、今年はほとんどない。手持ちのスーツなどに合わせて、価格の低いインナーだけを新たに買換えるというのが大半である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客は大型店に流れている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・商品の買い方が非常に慎重であり、あまり売れない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が若干低下してきている。また、売れる商品が固定せず、バラバラになってきている。必ず売れる商品が非常に少なくなってきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・相次ぐ食品等の値上げが、購買の低迷を招いている。値上がり商品を安く販売しても、客は安さを感じていない。そのため、販売量が増加しない。本当に安い物を見極めて、安い時に買い置きする傾向が顕著に見られる。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・土日の売上の減少が目立つ。チラシを入れていない日曜日の売上減少が激しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、2.1%減少している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・中国産食品に対する不安感や不信感が、客の購買意欲を下げている。特に冷凍食品は、以前から2、3割の売上減少が続いている。また、多品目にわたってメーカー価格の値上げがあるが、競合店との対抗上、店頭売価に反映できない商品もあり、利益を圧迫している。その反面で、ビール、発泡酒等は、健康に配慮した新製品発売の影響や、値上げ前の駆け込み需要があり、売上は好調である。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・すぐ近くに大きなライバル店が出店し、客が流れている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・ビール類が2月から順次値上げされ、今月に入り焼酎、カップラーメン、油なども軒並み仕入価格が上がってきている。売価をすぐに上げるわけにはいかず、利益を圧迫している。消費は冷え込んだままであるため、利益のことよりも売上を確保することで頭が一杯である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・暖かくなり行楽シーズンを迎えているが、単価が今一つ上昇してこない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、弁当や惣菜類の落ち込みが激しい。おにぎりや弁当といったご飯を使用する商品は、小麦を使ったパンや麺と違って値上げしていないため、本来なら米飯類に流れるはずが、米飯も落ち込んでいる。コンビニ離れが起きている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価の動き、季節商材の動き共に鈍い。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・卒業、入学シーズンとなり進物が増えてきたが、昨年と比べるとその量は減少している。また進物の体裁も、軽めのものが増えている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売増の客と販売減の客が混在するが、総じて減少している。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・定番商品の動きが悪い。来客数に大きな減少はみられないが、買上金額は明らかに減っている。季節商材への購買意欲も低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの単価が下落してきている。販売台数も減少傾向である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価に転嫁できないなかで、過当競争をしている状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売業界は、例年3月は一番多く売れる時期であるが、今月は全体的に苦戦している。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年よりも乗客数が少なく、販売台数は前年を割り込んでいる。ガソリン高騰を始め、物価の上昇もあり、まだ乗れるなら乗るといった考えが増えている。車検台数が前年を上回っていることが、その証拠である。
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・住宅市場は縮小している。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・常連客の来店回数の減少が目立っている。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・相変わらずの原油高、原材料高に円高が加わり、購買意欲の低下が感じられる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・夕食、昼食事業があまり伸びていない。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊の売上は、前年同月比で15%減少している。来客数、単価も低下している。前年の駅前高層ビル開業の反動もあるが、2年前の売上にも達していない。昨年12月までは勢いがあったが、今年に入ってから急激に悪化している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・原油高に伴う燃油サーチャージの値上がりが続いており、今月は海外旅行客の受注が特に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金曜日や祝日前日の夜は忙しかったが、その他は暇である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・厳しい競争環境の中でも、インターネットサービスの新規利用者数は比較的堅調である。しかし、多チャンネルサービスは極端に減少してきている。また人の移動時期ということもあるが、解約数も増加している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店する周期が、1か月半から2か月になっている。長い客は更に長くなっている。
		美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数が少ない。色々と値上げが多いので、主婦の財布の引き締めが影響している。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。子供も大人も、安い理容店に流れている。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・全体的に売行きが悪いので、売ろうと思うと値下げ競争をしなければならない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・結婚予定の入居者等に物件を案内する際に、以前なら客は社員の車の後から自分の車を運転して来たが、ガソリン価格の高騰に伴い、今は同乗する客が多くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3月決算期にもかかわらず、駆け込みがあまりない。自社の販売力が落ちてきているためなのか、周りの動向が気になる。
		住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・物価が非常に不安定なので、客の様子見が一段と目立ち、なかなか契約に至らない。
	悪くなっている	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・春のコートや新入学服は、従来なら新調するが、今年は今までのものや価格の安い商品で我慢するほうに、客の気持ちが変わっている。長く着られるものとの着る期間が短いものとの区別が明確になっている。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・売場では、連日の予算割れで厳しい。来客数が増えても売上に繋がらず、購入に対して非常にシビアになっている様子が、日々感じられる。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・ガソリン価格、原材料及び商品価格の高騰が消費者物価を押し上げ、人々の生活は困窮化している。円高還元セールなどの対策を打っているが、全体としての景気底上げには至っていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・担当エリアに新しい高速道路が開通した影響で、一般道を通る車が減少しており、来客数も減少している。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・3月に入ってから天気や気温は前年並みに戻っているが、来客数は目に見えて落ち込んでいる。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・春物のDMを送付したところ、何年ぶりかで来店した客が結構おり、売上はそれなりである。しかし、常連客の販売量は減少しており、客単価も低下している。
		その他専門店[雑貨](店員)	それ以外	・原油高、物価高、株安のせいで、消費意欲は冷め切っている。

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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーの来客数の減少が続いている。特に家族客の多い土日祝日の減少が顕著である。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・洋酒などを含めて値段が上がっており、大変である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・日帰りの宴会は、記念パーティーもあり何とか予算をクリアできそうであるが、宿泊者数が前年同月比で20%も落ち込んでしまい、どうにもならない。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少している。宿泊中のサービス利用料金や利用回数も減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量はかなり減少してきている。企業の客と話をしても、景気が悪いという人が増えている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・原油価格の高騰に伴い材料費がかさみ、見積もなかなか出せない状況である。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている			
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、2～5%くらい増加している。しかし、採算面ではまだ厳しいものがある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売先の業界で、設備投資が増えてきている。また、当社の新製品への反応も良い。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注量は、順調に増加している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸送する貨物量が増加している。	
	行政書士	受注量や販売量	・年度初めの荷動きがやや良い。	
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、受注金額共に、伸び悩んでいる。横ばいの状態がここ数か月継続している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費財及び建築関連資材の荷動きが、相変わらず低調である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・年度末へ向けて投資の変化を期待したが、相変わらず厳しく、変化は見られない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・大手の顧客企業が広告予算を増やさないため、横ばい状態である。
	やや悪く なっている	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先の売上は増加していない。ただし、業績不振というわけでもない。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・段ボールケースなどの販売量が、前年に比べて減少している。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料やエネルギー価格の高騰などから、値引きの要求が強くなってきている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・期末の駆け込み注文は例年より多いが、全体の受注量は低迷している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が無い上に、原材料の高騰が追い討ちをかけている。川上の原材料供給企業も、弱気になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量は、前年同期比で若干マイナスである。原材料価格の高騰の影響が徐々に現れてきており、収益は同10%強の減少である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客の経営方針は、全般的に慎重な姿勢が目立ってきている。ただしF A業界は依然として積極的な姿勢で変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・アメリカからの受注状況が、不透明になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・ガソリンを含めて、諸物価上昇による影響を肌で感じる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造原価に影響する鋼材や油、その他消耗品の値上げが、販売にも影響している。
輸送用機械器具製造業（総経理担当）		受注量や販売量の動き	・決算期末の完成車メーカーからの注文が多く、前年と比べるとあまり変わらない。しかし2月と比べると、受注数量は減少している。	
輸送用機械器具製造業（財務担当）		取引先の様子	・原材料価格の高騰や円高を受けて、販売先からの値下げ圧力が強まってきている。	
建設業（総務担当）		競争相手の様子	・資材の集まりが悪くなっている。	

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
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・円高、石油価格の高騰の影響によって、輸出入を控える傾向にある。また、関西空港、成田空港の物流業者の巻き返しが強まっており、中部国際空港での物流量は減少している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を中心に原料高の影響があり、利益率が落ちてきている企業が多い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が高騰しているため商品価格が上昇しており、様子見が出てきている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績が、悪化傾向にある。業績悪化の原因は、原油などの原材料価格の高騰と、金融機関の融資姿勢の変化である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中国食品の安全問題の影響により、国産野菜の需要が高まっているが、農業経営者は高齢化が進んでおり、供給力不足で対応が出来ていない。その一方で、燃料価格が高騰しているため、むしろやや悪くなっている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・先週末までは、取引先は納期遅れを問題にしていたのが、一転して納品停止となっている。原因は円高である。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨夏以来の建築確認申請の審査遅れに伴う住宅着工件数の大幅減少の影響が、食器や食器タイルメーカーを直撃している。生産は最悪となっており、倒産や閉鎖が後を絶たない状況にある。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・メーカー主導による鋼材価格の大幅上昇が続いている。値上げ幅は、年初から20%も上昇している。仕入価格と売価の関係で収支を悪化させる中小企業が増えている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築許可申請の審査遅れの影響が、大きく出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確認申請手続きの遅れの影響で、仕事量が激減している。価格競争がし烈になっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、荷物の動きが著しく悪い。3月にこれほど荷物が減少したことはあまりない。
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	・新規求人数は、前年同月比で20%ほど増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣社員の要請件数は、前年同月と変わらない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・企業の開発意欲はおう盛であり、技術者派遣への需要は相変わらず多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員希望の登録者が増加しているが、なかなか採用に至らない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・人手不足はまだ続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・3月に入って、求人広告件数は若干増加している。輸送機器関連の大型の求人が、全体を押し上げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は、前年同月比で1.8%増加している。ただし、事業所規模別でみると、500～999人で59.4%、1,000人以上規模で81.3%の減少となっており、大企業の求人数の減少が目立っている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数の減少や正社員求人の伸び悩みなど、弱い動きが見られる。しかし、有効求人倍率は、引き続き高い水準を維持している。厳しさは残るものの、堅調に推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・以前に比べて、求人数は減っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・歓送迎会シーズンで、3月中旬以降の週末の求人数は多い。しかし、他はそれほどでもない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・景気の動きを敏感に反映する短期間派遣の注引量が、前年に比べて減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新年度スタートの新規需要が発生していない。また、派遣期間満了者に対する交代需要も減少している。



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
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の削減が広がってきている。
		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17%減少している。特にサービス業の減少が目立っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・中小企業ではまだ人手不足感があるが、大企業では新卒の大量採用もあり、充足している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用数が大きく減少しているわけではないが、一時のような採用はなくなっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・昨秋以来、建築、警備、清掃等の関連業界からの求人数の減少が続いている。

## 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	通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・携帯電話の端末は各社共に値下げ状態にあり、新規客の加入にプラス要因となっている。
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・弁当の売上は例年以下であるが、全体の売上は前年を4%前後上回っており、徐々に回復傾向を示している。来客数は変化していない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年比101.6%と増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・入学の準備に携帯電話を購入する客が目立つ。しかし、例年に比べ携帯電話を持っている年齢層が低年齢化しているため、新規の販売比率は低下している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇前の駆け込み需要が目立つ。婦人靴のパーゲンでは平均2、3足のまとめ買いが見られ、多い客では10足の購入があった。セレモニー関連商品では、価格が若干高くても良い商品を早く買っておこうという態度が見られた。
			販売量の動き	・能登半島地震の影響があった前年の売上実績を確保することささ難しい状況が続いている。来客数に占める買上率が低く、慎重な買物の様子が見える。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、必要としない商品は買わないという客の態度も変わっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者は値上げに慣れてきたため、買物の態度に落ち着きが見られる。冷凍ギョウザ問題の発生により、中国産商品はほとんど売れなくなり、代わって国産のギョウザの皮や豚のひき肉などが売れている。また、輸入商品全般に消費者のチェックが厳しくなり、国産商品が見直されている。
			販売量の動き	・落ち着いた天候が続いたせいか、食品や日用品の売上は久しぶりにほぼ前年並みの実績を確保した。特にファッション関係では、婦人服を中心に好調であった。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客はこれまでの値上げに慣れてきた。中国産ギョウザ問題が発生してから、家庭での手作りや国産商品が見直され、客単価は上昇している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・料亭やステーキハウスでも、1,000円台後半のランチ販売により来客数を伸ばしているが、前年の売上を確保するのが精一杯である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大手外食チェーン、大手スーパーの値上げに追従するように値上げが相次いでいる。ここ数ヶ月の客単価は前年並みまたはやや微増で推移していたが、3月は若干前年割れとなった。この結果、来客数は横ばいで推移しているものの、売上は減少した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、宿泊利用客共に減少が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上は低迷しており、特にレストランでは厳しい。
通信会社（役員）	競争相手の様子	・県内同業者との情報交換では、ケーブルテレビ商品のうち専門チャンネル主体の高価格商品に比べ、地上波、BS、自主放送主体の廉価版商品の販売が好調と聞いた。この傾向は当社も同様で、視聴者当たりの収益は若干低下傾向にある。		

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
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・来客数は前年に比べ減少しているが、3か月前と比較すると横ばいである。春休みに入ってから若干の上昇が見られる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ほとんどの同業者が来客数の減少で悩んでいる。売上をカバーするために値上げをしたいが、来客数が更に減少するリスクを考えると動けない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場者数、問い合わせ件数共に変化していない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駐車場の平均駐車時間が2時間を切った。商店街の滞留時間が減っていることから、客は必要なものだけを買ってすぐに帰ってしまう傾向が読み取れる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・例年の歓送迎会シーズンは多忙でにぎわうが、今年は非常に静かである。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・例年の年度末には、若干の駆け込み需要や予算消化のための小口注文が来ていた。しかし、今年はそれも見られず、客は静観している感じである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候は比較的良かったが、婦人服の売上は前年の95%にとどまった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ファッションやし好品の買上点数が減少し、一品単価も低下傾向にある。一方、食品、住生活、消耗品など日用品の買上点数は上昇しているが、単価は低下している。客の買物は食品を中心とした売場で増えているが、他の消費に関しては抑えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・パンなどの値上げにより客単価は上昇するはずであるが、前年並みにとどまっている。また来客数の落ち込みは止まらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前半は天気も悪く、売上は前年を大きく割り込んだが、中旬以降は来客数、売上共に前年並みとなった。しかし、販売量の増加には値引きや景品付き販売が欠かせないため、経費がかさみ、利益が出せないという厳しい状況となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は余分な物は買わないという姿勢が強く、売上は前年に比べ3.5%減少した。特に女性客は最近の物価高を鋭敏に感じており、財布のひもは固くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・原油高を始め、小麦の値上げ、輸入食品の安全性などの問題で、客の生活防衛意識が高まり、高付加価値商品が売りにくくなっている。また、買上点数も減少傾向である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量が増える月にもかかわらず、店頭への来場者数は思わしくない。受注台数も大衆小型車の販売は堅調ながら、2、3リッター車は伸び悩んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年同様に、自営業者、サラリーマンの客は少なかったが、週ごとに会社関係の2次会予約が何件か入ったため、数字的には前年並みとなった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから、個人客の販売量が前年より落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・バス、航空機共に運賃が値上がりしており、旅館などでも相次ぐ値上げの対応に苦慮している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・建築資材等の値上げにより、客との価格決定の調整に時間が掛かる。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・衝動買いが減少し、セット販売率も低下気味である。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・客は必要な商品のみを購入し、出費を最低限に抑えたいという意識が強い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数だけでなく、販売量、単価などすべてが悪くなっている。加えて、客の買物態度も慎重で、なかなか決断しない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末は送別会などで人出はあるが、平日の落ち込みがあまりにも大きいため、月全体では悪化している。最近、法人客で経費削減のため、3,000円、5,000円までの限定チケットの使用が目立つ。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、団体、グループ、個人、外国人客の全来場者数は前年実績を確保したが、消費単価が前年に比べ1割近い減少となった。客の購買意欲は急激に落ちている。

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
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	精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・原材料の値上げなどから、眼鏡産地では厳しい環境 が続いている。現在の生産販売量はほぼ横ばいで推移 している。
		金融業（融資担 当）	取引先の様子	・株価の低迷、ガソリン価格の高騰、生活必需品の値 上げ、サブプライムローン問題などで、取引先は様子 見の状態である。
		金融業（融資担 当）	取引先の様子	・取引先からは仕入れ価格の上昇を売値に転嫁できな いという声が多く聞かれる。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （企画担当）	受注量や販売量 の動き	・100円均一商品などは前年並みに動いているが、定 価販売品については減少傾向である。
		繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・円高・ドル安の影響もあるが、輸出関連の受注状況 が厳しい。数量、加工賃についても前年並みの数字が 確保できず、大幅減収が懸念される。
		繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・原油高騰によるコスト高に加え、天候不順のため売 行きが非常に悪い。
		輸送業（配車担 当）	取引先の様子	・原油高に伴う各商品の値上げの影響により、荷動き が鈍くなっている。
		税理士（所長）	受注量や販売量 の動き	・取引先では特に小売業の不振が目立つ。給与所得者 の収入の伸び悩みが影響している。
悪く なっている	電気機械器具製 造業（経理担 当）	取引先の様子	・電子部品のコネクタ関係は輸出向けがかなり落ち 込んでおり、今後しばらくは回復しない。	
	建設業（経営 者）	取引先の様子	・取引先数社の信用調査を行ったが、ほとんどが悪い 評価点であり、なかでも非常に悪い業者に対しては大型 契約を断った。	
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	・求人情報誌の発行1回につき、求人情数が約30件増 えている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・ここ2、3か月の求人情数は減少気味で、求職者も 少ない。技術を持った登録者も少ないため、マッチン グ率が低い。ハローワークでのマッチングコーナーに 依頼しても実績がない。
		学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・今年度の卒業生の9割程度が就職している。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の投稿量は前年比3割減少した。
	悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・派遣会社及び個別企業共に求人広告件数の落ち込み が目立ち、前年に比べ約2割減少している。人件費以 外の経費増大が影響している。

## 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	一般レストラン （店員）	単価の動き	・アルコールなどの価格を下げ、その際に量も減らし たが、客は安いと感じて注文が増えている。
	やや良く なっている	一般小売店〔事 務用品〕（経営 者）	来客数の動き	・年度末で企業や官庁の動きが慌ただしくなるのは例 年のことであるが、今年は商店街の人の動きが良く、 来客数が伸びている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・来客数は前年を下回るが多いものの、目的を 持って来店する客が多く、売上も気温の上昇に伴って 伸びてきている。株価の低迷で高額品は苦戦している が、ボリュームゾーンを中心に堅調な動きとなっている。
		スーパー（広報 担当）	販売量の動き	・食品などの値上げが相次ぐなか、暮らし応援商品と いった価格を抑えた商品を打ち出す販促が功を奏し、 好調に推移している。また、気温の上昇に伴い、衣料 品の季節商材が好調となっている。
		スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・衣料品は相変わらず前年を下回っているが、食品は 好調であり、特に野菜の動きが良くなっている。酒類 については、糖質ゼロの発泡酒が好調に売れている。

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
変わらない		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送の開始に伴って、デジタル家電の購買が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・月初めは来客数が伸びずに苦戦したものの、中旬から後半にかけては海外からの団体客や個人旅行者による宿泊が増えている。また、宴会や各種イベント参加者なども順調な推移となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・昨年末に電話会社による販売制限が行われたが、それが解禁となったことで上向いている。ただし、これは一時的な動きであると判断している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新アトラクションが増えたため、春休み期間中も来客数が継続的に増えている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・腕時計、目覚まし時計共に売行きは芳しくない。さらに、近隣の店がディスカウントで電池交換を始めた影響が少なからず出ている。
		一般小売店〔花〕（経営者）	お客様の様子	・卒業、送別などで花束の需要が増え、売上は伸びたものの、例年に比べて単価は抑えられている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・例年よりも販売量は増えているものの、利益は思うように伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・春物商材の動きは少し遅れているが、客の反応としては特に悪くない。
		一般小売店〔花〕（店員）	来客数の動き	・例年であれば来客数が伸びる時期であるが、今年は伸びがみられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が少ないほか、来店してもなかなか商品を決めずにおもむきでない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春の陽気と共にヤング、キャリア層を中心としたファッション関連商品が一気に動き始めている。しかし、物価の上昇により、ミセス層の財布のひもは相変わらず固い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・改装工事により売場面積も狭くなっているため、販売量がかなり減少している。野菜や肉は好調であるが、鮮魚などが厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額商品にはあまり引き合いがなく、注文が来るのは化粧品や食料品といった必需品のみである。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は有名画家の個展を開催したことで入店客数は増加したが、全体的に売上傾向に変化はなく苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・オーダースーツや高額品を中心に苦戦が続いている一方、カジュアルウェアなどは堅調に推移している。ただし、雑貨なども苦戦しているため、全般的には厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ラーメン類やその他の食品価格が約5～10%上がっているため、客の買物が非常に慎重になり、我慢できる物は買わなくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・中国産冷凍食品の問題以降、消費者は食の安全にこだわっており、中国産の原料を使っている商品の購入を極端に避けている。ひな祭りのはまぐりも中国産がほとんど売れず、国産が販売量全体の9割以上を占めている。それに伴い、販売量は減少しているものの、単価は上昇傾向となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・食料品の値上げが続いているものの、売上前年比は堅調に推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・最近オープンした店舗のオープニングセールが好調であるなど、ディスカウントに対して消費者が敏感になっている。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・ポイントを集めるとグッズがもらえるキャンペーンを月初めに行ったところ、普段は来店のない女性客が増加した。その結果、6か月連続で来客数が2けた増となっている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・年度末で自動車の移転登録や抹消登録が例年どおり増えたが、同業者の廃業の報告も今月は一番多くなっている。		
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3月の決算時期でもあり何とか客の動きがみられたものの、月後半にはガソリンの暫定税率の問題で客足もストップし、散々な結果に終わっている。		
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・今月は決算期で来客数は増えているものの、販売量は前年と変わらない。さらに、値引き要求が多いため、粗利も少なくなっている。		

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
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・展示会の大小で違いはあるが、来客数が少ない。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・燃料や原材料の高騰により販売価格への転嫁に踏み切ったが、来客数は予想したほど減少していない。低額品の品ぞろえが多いこともあるが、値上げの報道が多いことで消費者の間ではあきらめ感が広がっている。
		観光型ホテル （経営者）	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並みであるが、全体的に宿泊単価は低い水準となっている。特に月～木の平日プランは低単価商品が売れており、館内での飲料や売店の売上も低調となっている。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・当館は何とか客が入ったものの、他社の様子をみると入込状況が明らかに悪い。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、前年比で稼働率が低下している一方、単価が上昇しているという状況に変化はみられない。全体的には月上旬の不調を春休み期間の好調で補ったものの、レストラン部門では夜の高額客が減少しており、昼の時間帯で何とかカバーしている状況である。一方、宴会部門は前年を上回っているものの、法人需要の減少傾向が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇とゴールデンウィークの日並みの悪さで、海外旅行の受付は前年を若干下回っている。国内旅行は前年を若干上回っていることから、合計では前年比でプラスの状態が続いている。
		タクシー会社 （経営者）	お客様の様子	・法人客、個人客共に交通費を節約しており、多少の距離は歩くなど、緊急を要する場合以外は利用を控えている。法人のタクシーチケットの利用も相変わらず減少している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・前年と比較して加入件数が減少傾向にあるものの、今月は現状維持となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3月の客単価は13,212円と、12月の14,659円から低下した。単価としては低下しているものの、同じレベルの競走と比較すると、3月は12月の12,850円から若干上昇している。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は何とか新客が増えたことで、売上はまずまずの動きとなっている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・中古市場の流通量は順調に伸びてきている。なかでも、バブル期に高値で購入した客の買い換えが一巡し、正常な流通状況に戻る動きがみられる。その一方、新築供給については建材などの値上がりもあり、適当な価格の物件が少なくなっている。
		住宅販売会社 （総務担当）	お客様の様子	・鋼材など的高騰に伴って建築価格が上昇する一方、土地価格は上昇が止まっていることから、全体的に停滞感がある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・午前中の通行量はある程度みられるものの、午後になると大幅に減少する。来客数、客単価共に落ち込んでいる状況である。
		一般小売店〔衣服〕 （経営者）	販売量の動き	・3月第1週は最悪の実績となった後、2、3週目に持ち直したものの、4週目は再びダウンするなど目まぐるしい動きとなった。客の要求は変わりやすいが、高額品の伸びは低迷したままとなっている。
		一般小売店〔菓子〕 （経営企画担当）	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、3月が90.3%で、12月の94.9%から大きく悪化している。
		一般小売店〔精肉〕 （管理担当）	単価の動き	・仕入れ、販売共に低単価商品の動きが活発化している。それに伴い、低単価商品の仕入相場が上昇し始め、高単価商品は余り気味になっている。一方、食品価格が一気に上昇し始めたことで、客の間で節約傾向が強まっている。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	単価の動き	・原料の価格高騰で値上げせざるを得ないが、客が価格の上昇について来られず、客離れが起こっている。
		一般小売店〔雑貨〕 （店長）	来客数の動き	・喫煙者が減少しているため、売上が落ちてきている。
		一般小売店〔精肉〕 （管理担当）	単価の動き	・1品当たりの購入価格が下がっていることから、客単価が低下傾向となっている。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・スーツを中心としたビジネス関連アイテムでは、依然として厳しい状況が続いている。さらに、従来は比較的堅調であった、特選品の紳士服を中心とした高額商品の動きが鈍くなっているほか、まとめ買いも減っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・美術や宝飾といった高額品の動きが悪く、商談に入っても値引き要求が従来以上に厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせが極端に少なくなっている。例年3月は新入学などで買い換え需要がみられるが、今年はそれが全くない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・下見のための来店が多く、購入を決定するまでにかなり慎重になっている。また、同じような商品であれば少しでも安い物を選ぶなど、価格をかなり吟味している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量はさほど減少していないが、バーゲン商品の占める割合が高くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原材料価格の高騰に伴う値上げが続いているため、生活応援商品やプライベートブランド商品の動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の値上げによって客単価は上がっている一方、来客数は減少している。これは買物回数が減っているか、少しでも安い店を買い回っているかのどちらかである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店が昨年12月にオープンしたことで、売上は前年比で15%減少している。ただし、今月は気温が高めに推移したほか、経営努力もあり、5%ほど取り戻している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・京都市営地下鉄が延伸したことで、当駅での買物客が減っている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ビールや飲料のほか、食品の価格が10%以上上がったため買い控えが起こっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が毎月減少しており、前年比で1.2%前後の減少となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年に入ってほとんどの商品が値上がりしているほか、中国産商品への警戒感もあり、客1人当たりの買上商品数が減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物商材のバーゲンセール終了後、売上が前年比で5～10%悪化している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は自動車業界の決算期であるため、本来ならば普段よりも売上は伸びるが、今年は目標を達成できていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・中古車の買取り台数は1店舗当たり35.6台と、昨年の35.1台よりも少し増加しているものの、平均価格が低下している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	お客様の様子	・ガソリンの暫定税率の問題で来客数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の伸びが全くみられなくなっているほか、客単価も減少傾向になってきている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客単価が2、3か月前より徐々に低下傾向にあり、前年比で15%も落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・この1年は好調に伸びてきた宿泊も、ビジネス客、観光客共に平均して集客はみられるものの勢いがなく、良くて前年並みの水準となっている。宴会、レストランも、来客数の減少に歯止めが掛からない状態であるほか、食材価格も上昇している。一方、高単価の客は増えてきているものの、全体を押し上げるまでには至っていない。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・前年は大型テーマパークで新アトラクションがオープンするなど、春休みを中心に宿泊、レストラン部門共ににぎわったが、今年は宿泊者数、レストラン客数共に減少している。宴会部門も、前年は年度末の駆け込み需要が多くみられたが、今年は予約した宴席を取り消す企業が出ているほか、宴会も小規模になっている。

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
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、受験生や契約企業の予約状況が良く、売上はほぼ前年並みとなっているものの、旅行代理店経由の個人予約の伸びが非常に悪い。一方で宴会については、大相撲の春場所に伴う利用が増えたことで一般宴会の売上は前年を上回っているものの、婚礼件数が前年の3分の1に落ち込んでおり、かなり厳しい状況である。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・海外旅行については円高傾向が進んでいるものの、燃油サーチャージの上昇で割高感が強まっているため、買い控えがみられる。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークに向けての需要が伸びていない。海外旅行に関しては燃油サーチャージの上昇や、中国の食品に対する不安などから、伸び悩みがみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として夜の客が増えていない。一時は土日の客が増えたものの、ここへ来て減少している。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・大手ゲーム会社ではゲームセンター事業が縮小傾向にある。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・例年、3月は退会が増える時期であるが、今年は例年よりも退会する生徒が多い。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタル、CD販売、ゲーム、書籍といった全取扱アイテムで売上が前年割れとなっている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・不動産の流通量や、成約数の落ち込みがみられる。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・分譲マンションの在庫が増加傾向にあり、各社は用地の仕入れよりも販売の方に注力している。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数がやや減少傾向となっている。いま家を購入、建築すべきかどうかを迷っている客が多い。
	その他住宅[情報誌](編集者)	販売量の動き	・住宅購入希望者の購入意欲が低下している。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・売れているのは主に季節商材であり、しかも低価格品しか売れていない。
		一般小売店[珈琲](経営者)	お客様の様子	・外食などが手控えられているため、コーヒー専門店や喫茶店では販売量が減少傾向にある。
		一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・住宅の販売量の減少に伴い、家具の販売量も激減している。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量共に日ごとに悪化している感がある。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	来客数の動き	・今年の3月ほど悪い状態が続くのは初めてである。本来ならば中学校、高校や大学の卒業のほか、卒業旅行の写真の現像依頼が増えるが、今年は極端に少なくなっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・月後半に急に暖かくなったため、春物商材の動きは良い。その一方、秋冬物には客が全く興味を示さないため、全体的な販売量は落ちている。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・春夏スーツのオーダー数が、例年よりも少ない。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・定番の売れ筋商品であるにもかかわらず、値上げによって客が購入をためらう姿が多くみられた。さらに、高額商品を購入する顧客層の来店が激減したことで、この3月は売上が前年比50%にまで落ち込んでいる。
その他専門店[宝石](経営者)		お客様の様子	・株価の低下や円高、物価の上昇により、客が衝動買いをしなくなっているほか、買わずに修理をする傾向が強まっている。	
その他専門店[食品](経営者)	お客様の様子	・食品価格の大幅な上昇により、各飲食店では利益が圧迫されている。販売価格の値上げによる客の反応が分からないため、以前の利益を確保できる価格にまで値上げすることは難しい状況である。		
スナック(経営者)	来客数の動き	・異動に伴う団体客の利用が、前年に比べて大きく減少している。		
企業動向	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
関連	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年はこの時期にあった大型物件が今年はないにもかかわらず、前年比で売上が維持できているなど、全体としての荷動きは決して悪くない。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国産冷凍食品の事件以来、瓶業界でも食料品関係の売行きが大きく落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末ということもあるが、来年度から鋼材が値上がりするため、荷動きは活発となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、景況感の悪化はみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・増産のための設備投資は鈍りつつあるが、品質の向上は欠かせないため、この方面での設備投資は前向きな動きがみられる。ただし、全体的には動きが鈍化傾向となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・外注業者からの仕入価格では値上げが当然になっている一方、大企業を中心とした顧客への価格転嫁は、仕入価格の上昇分よりも小さい。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやHDD付きレコーダーなどのAV商品は、依然好調な推移となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月に入って販売や修理の依頼が落ち着いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状況は変わっておらず、特に為替の変動により決算に悪影響が出ている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい競争が行われるなか、鉄筋や鉄骨の急激な値上がりが続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月から多くの建設資材が値上がりするが、あまり報じられていないため一般ユーザーの反応は鈍く、駆け込み需要は特にみられない。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末は印刷機器や事務機器などがよく動く時期であるが、今年度は微減となっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新築マンションの入居が始まって購読数は増えているものの、世帯数との比率をみると良い状態とはいえない。
	やや悪くなっている	食品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が値上がりする一方、製品価格になかなか転嫁できないのが現状で、経営環境が厳しくなっている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事での販売量や受注額が前年よりも20%落ちている。得意先が決算月であり仕入れが控えられていることもあるが、今年は落ち込みが激しい。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量全体が減少するなか、原油の高騰や外注加工費の上昇などで採算が悪化している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入って得意先が生産調整を行っている感があり、一部の材料では入荷量が確保できないこともある。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・乳及び油脂原料価格が高騰する一方、自社製品の値上げが遅れているため、売上は伸びても利益が減少している。
		化学工業（管理担当）	取引先の様子	・例年3月は期末の駆け込み需要で建設用の樹脂が多く出るが、今年は不振となっている。その影響で、3月の出荷量は前年を10%以上下回っている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材価格が急激に上昇している一方、受注価格は一向に上昇する気配がない。
金属製品製造業（管理担当）		受注価格や販売価格の動き	・鋼材などの原材料が大幅に値上がりしている一方、販売価格への転嫁が遅れている。さらに、建築基準法の改正の影響により、受注の減少が続いている。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・今年は季節がはっきりしないことから、本来動くはずの荷物の動きが悪い。	
通信業（管理担当）		それ以外	・円高で輸入品は安くなるが、中国製品に不信感があるため国内製品に頼る傾向が強まっている。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・取引先をみると、自動車部品製造業や鋼材を原材料とする製造業では、鋼材の値上げによる影響が出ているほか、ペンキ等卸売業は、原油高に伴うペンキ製品の値上げによって収益が圧迫されている。	
金融業（支店長）		取引先の様子	・取引先の建売業者では、月初めまでは買い換え客などが好調であったが、月後半は広告を出しても反響が全くなくなっている。	



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
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・融資がつかないとの理由で、不動産の購入を断念する取引先が増えている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・サブプライムローン問題により銀行が不動産ファンドに資金を貸さなくなっているため、ファンドが物件を買わなくなっている。逆に売却に動いていることで、土地の価格が急速に下がってきているほか、賃料も下がりつつある。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・例年、3月は予算の余っている公共団体からの注文も増えるが、今年はそれが少ない。
	悪くなっている	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の自動車部品メーカーが、原材料である鋼材の値上がり分の価格転嫁を一切認めようとしない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年になって広告の発注が急に減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり月上旬までは年度末対策などで忙しかったが、今のところ落ち着いてきている。ただし、3月末で更新せずに契約終了になるIT技術者が予想以上に多く、かなり良い技術者でも4月以降の仕事を探しに登録に来ている。4月以降の仕事が少なくなっているということであるが、派遣業界にとっては追い風である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほとんどの産業で求人の減少が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向であるが、企業における人材確保の意欲は依然として高い。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人件数は前年よりも増加しているものの、2008年3月卒業生の就職率は前年に比べて大きな改善がみられない。企業が厳選して採用している姿勢は変わっていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・景気の停滞感を受けて、派遣先企業が求人を控えるケースが増えており、求人数の減少傾向がみられる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年、4月以降の求人数が急増する時期であるが、今年は前年に比べて求人数が減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年2、3月は求人数が増加するものの、今年は増加傾向がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年度末でもあり広告各社は精力的なセールスを展開したものの、目標には到達していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は期末月であるにもかかわらず売上が伸び悩み、厳しい状況となっている。大口取引が成立したため、何とか前年実績をクリアできるものの、現状は非常に厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・広告主や広告会社、メディアでは低迷状況が続いている。広告の出稿量が伸び悩んでいるほか、4月以降に関しても現在動きがない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規事業所のオープンによる求人申込は少ないものの、歯科医院の新規開業に伴う歯科衛生士や受付の求人が数件出てきている。管内事業所の景況としては、増員による求人募集の動きが少なくなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・大阪の有効求人倍率は季節調整値で1.05倍と、3か月前の1.16倍と比べて0.11ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は前年比で9.8%減、新規求職数も8.8%減となっており、求人、求職共に動きが鈍化している。特に求職者については、在職中求職者の割合が高まっているなど、求職活動に慎重な様子が見られる。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人は建設業への依存度が高いため、年度末は求人が増える傾向にあるが、今年は拍子抜けするほど落ち込んだままである。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・業績不振のため自社職員でまかなうという理由で、業務委託契約の解約が数件出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・市町村合併による電話の局番変更のため、1月から今月までゴム印の需要が好調で多くの注文があった。しかし、来月から通常の状態に戻る。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年からずっと低迷していた売上が3月中旬以降上昇向いてきている。約半数のテナントが前年を上回ってきており、来客数も今のところ順調に伸びている。当地の客は寒いと外出を控える傾向があるようだ。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上に多少のぶれはあるが、今月は全週を通して好調な売上を持続した。他メーカーとのパイの取り合いではあるが、価格改定がかなり寄与している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が前月より増えている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・原因はわからないが、前年と比較して販売量は増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数年にない来客数があった。海外旅行費の高騰が進み国内旅行の需要が若干、増えてきたようだ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー料金が3月1日より11年ぶりに値上げされ、小型中型車も初乗りが50円値上げされた。今月は歓送迎会の時期だったので、客の乗車機会も安定して増加し、営業収益も昨年と比べて確実に回復した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや増えている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・3月に入りようやく暖かい日が続くようになり、月間の来客数では前年並みまで戻ってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を通行する人の数が激減した。それに伴って売上も減少した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が不安定で、朝夕は非ウールコートが必要だが、晴れて日中の気温が上がると汗ばむような気候になり、ミセスゾーンの客は何を買ったら良いかわからない様子で、購買につながらない。また、羽織物も春物を飛び越え、一気に裏なし半裏の初夏物が売れている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・3月は、うまいもの会、絵画展、おもてなし会が人気で来客数も前年比で4%増えた。その結果、全店の売上は前年比7%を越えて増えている。内容を見ると、紳士衣料品が前年比で減少したが、他の商品は好調で、特に過去何か月か前年比マイナスだった婦人衣料品が、今月はプラスに転じた。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・一般的な春物の衣料や洋品関係はますます堅調に推移しているが、化粧品やアクセサリなどは非常に苦戦を強いられており、全体では依然として売上は前年割れの状態が継続している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食料品部門では、売上・来客数共に前年比で大幅に増加しているが、衣料品特に紳士服部門が厳しく、高額商品はほとんど動いていない。また婦人服でも、ヤング部門は何とか売上が出ているが、ミセス部門では買い控えが続いているという状況である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・2月末に実施したりモデル効果の影響もあり来客数が伸びたために売上は前年をクリアしたが、客単価は上がっておらず、引き続き購買行動に慎重な客が多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化がなく、これといって大きな変動も見受けられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品の値上げが続き、客単価が前年を上回るようになった。販売数・来客数も引き続き前年比102~103%で推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・必要最低限の買物だけをする客が目立つ。特に同じ機能性を持つ商品ならば、素材・デザイン等にかまわず低単価の商品を選ぶ傾向が強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・一品単価は前年比99.38%、客単価は前年比102.03%だが、客単価が増えたのは景気が上向いているからではなく、同業他社が減っているためである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・食品の値上げ等による単価アップも望めない上に、販売量が減少している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・3月前半は動きが悪かったが、後半になり気温が上昇して、ようやく春物の動きが活発になってきた。
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月はやや暖かくなったため、レディースの動きが昨年より良い。メンズは軽く羽織系のシャツやジャージなどが好調で前月、前々月より客の購買率が高くなり、ほぼ前年並みの売上となった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入の意思はあるものの、いざとなると購入と結びつかないケースが多い。オリンピック景気もそよ風といったところである。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・決算期のためか、来客数は多かったが、客単価が低かった。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比88.5%と毎年厳しさを増している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月度販売計画は達成出来たが、既納客の台替えや増車が主で、新規客の受注台数が伸び悩んだ。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・3月にはいつも新卒者の需要で店頭がにぎわうのだが、今年は、例年の半分ぐらいしか来客数がなかった。中古車に流れていったのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・冬用タイヤから夏タイヤへの履き替え需要は例年通りに進捗しており、加えてタイヤの売上も伸びている。しかしながら、セルフ商品等の動きは決して良くなく、好調を実感できる動きではない。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・決算期ということもあり、客単価は非常に上がっているが、来客数が例年に比べ減少している。
		その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・ここしばらく来客数は前年比で90%台が続いている。天候等もあると思うが、ネットの普及等で来店までして購入する人が年々少なくなっている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・宿泊、レストランともほぼ前年並みの推移となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・業界としては歓送迎会のシーズンだが、前年に比べると乗車回数が若干落ちてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会シーズンで人出はたくさんあったが、皆早く終わって公共交通機関で帰り、長距離客もなく、売上は低迷して前年比マイナスである。また、景気が悪いという客の声も良く聞く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月に入り天候は穏やかになってきたが、我々の業界は荒れ模様にならないと動きが悪い。観光については、若干持ち直しの傾向にあるが、日中・夜間の動きは共に単価が低い。歓送迎会については、昨年と比べ数も少なく、低調に終わった。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・原材料費高騰等による直接的な影響はないが、契約獲得は厳しい状況にある。19年度全体でも高水準の解約者数もあったため、契約者数がほとんど増えていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度末、及び異動期は販売量が増えるはずであるが、例月と変わらない状況である。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春休みに入り、来園者数は増加傾向にあるが、前年の同時期ほどではなく、景気の上昇・下降は感じられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は今の景気状況の不安定さに左右されているようで、客単価も上昇せず、来客数も前年に比べて減少している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気の先行き不安から、客は住宅の新築を検討していても、実際には踏み切れない状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・サブプライムローン問題に端を発したアメリカ経済や日本経済の不透明感、原油高、物価の高騰等、経済を取り巻く環境が非常に悪いという報道を、客は敏感に感じ取っている。買い控えや、より付加価値の高いものをより安くという傾向は一層強く、ますます厳しい局面を迎えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価が高くなり消費マインドが冷えている。
		一般小売店【茶】（経営者）	お客様の様子	・全般的に客の動きがない。動きがない分、売上も減少している。

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
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	販売量の動き	・とにかく売れない。社会状況が不安で、購買意欲が減少している。
		一般小売店〔酒店〕(経営者)	それ以外	・人口減と学生数の減少で町全体の雰囲気活力がなく、全て低調である。桜が咲いてからの、春のムードの高まりに期待したい。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・マーケット圏内に競合するショッピングセンターが出店し、オープン効果などで来客数が減少し、売上も影響を受けている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・株価ダウン、諸物価高騰等、背景には様々な要因があると考えられるが、外販・店頭共に美術・宝飾といった高額品の低迷が顕著である。また春ファッションについても堅調なのは目的購買による卒入学等のセレモニーウェアのみで、紳士、婦人共に商況は厳しい。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・ミセス対象の婦人服の売上は何とか前年並みで推移をしているが、ヤングキャリアの婦人服の売上が前年比90%で落ち込んでおり、雑貨についてもキャリアブランドのエLEGANCE系婦人靴は軒並み前年比70%で推移している。店全体も前年比97%程度の売上で着地した。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・原油の高騰により、車での来客数が先月に比べてますます減少し、自転車・徒歩での買物客が増加している。自分自身も外出する回数減った。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・催事の来客も悪く、春物の婦人服の売行きも良くない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・新入学シーズンを迎え家計の支出も増える時期を迎えている。また、各種商品の値上げが続き、消費者による生活防衛のための買い回りと、安くても余計な買物はしない傾向が強まっている。
		スーパー(財務担当)	来客数の動き	・既存店の来客数が、前年比を約1%下回っている。客単価は前年とほぼ同じであるが、客数の落ち込みにより、既存店の売上が前年を下回っている。
		スーパー(販売担当)	競争相手の様子	・競合店が吸収合併され、その店の広告が様変わりして、客がそちらに流れている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・物価の上昇で、客の買う品数が少なくなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・この半年間、来客数は前年を多少下回る程度だったが、ここ2~3か月は、それに加えて買上点数が大幅に前年を下回っている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車やガソリンの税金に関する問題などにより空転国会の行方が不透明で、客の車に対する購買意欲に水をさしている。
		乗用車販売店(統括)	お客様の様子	・景気が悪くなるという報道から、客は「景気が悪い」が口癖ようになっており、消費を少なくする傾向にある。ただ現実には下向いたかということ、引合いはあるので、実際はそうでもない人も多い。
		その他専門店〔時計〕(経営者)	販売量の動き	・客の購買動向から経済的な格差が感じられる。購買力のある顧客層は変わらず買い上げているが、平均すれば来客数は少なく、売上が低調に推移している。
		一般レストラン(店長)	単価の動き	・夜の集客が悪く、客単価が軒並み下がっている。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・3月は歓送迎会の時期で、昔は2次会・3次会と課で十何人と一緒に動いていたが、今は食事だけ済ませて終わってしまう。
		その他飲食〔ハンバーガー〕(経営者)	来客数の動き	・競合店の増加により、土日の来客数が減少している。
		観光型ホテル(経理総務担当)	販売量の動き	・1月から開始した改装工事の影響もあって、第4四半期の売上は前年比80%と低調であった。客単価にしても、昨年来からの伸びにブレーキが掛かっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊では人数も客単価も前年に比べ大幅ダウンしている。ビジネス客の利用減少し、さらに客がホテルで朝食を取る率も下がっている。
		都市型ホテル(総務担当)	単価の動き	・中国産食材の一連騒動による国内での食材及び原油高騰等の影響を受け、仕入れ原材料費が上昇しているが、価格転嫁できていない状況にある。経済状況にみて、景気上昇となる項目は見当たらず、かえってマイナス項目ばかりが気になる。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の会話から、景気が良いという話はあまり聞かえない。むしろ少し悪いという声の方が多い。

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	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入減少傾向を受け、客の消費行動が慎重になっている。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・売上の減少、人件費の削減策、廃業の準備などの話しか聞こえてこない。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・我々建築設計事務所の業界では、過去一度も経験したことのない悪い状態であるとの声が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は前年比2割減となっており、単価・数量共に落ちている。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月は気温が低かったので春物が動かず、また立て続けの値上げ報道で消費者が買い控えに走り、購買に慎重になっている。いろいろな意味で厳しい3月であった。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・特に土曜日・日曜日の商店街の来客数が目に見えて少なくなっている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの値上げ、食品原材料の相次ぐ値上げにより、消費マインドは冷え切っている。
			スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品値上げにかかわらず前年と同単価で売り出しをかけたも来客数が前年割れをしている。競合他社の状況を見ても同じような傾向がみられ、買物に行く回数を控えている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月に1.5キロほど離れたところに、新規の競合店ができたことと、他の競合店が12月からたばこの販売を始めた影響から、1月から引き続き売上の減少傾向が続いている。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年に比べ、春物を目当ての来客数が極端に少ない。
			家電量販店（店長）	来客数の動き	・客の成約率が3か月前と比べて少し落ちている。
			住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・商品に対する不信感が非常に高い。確認して納得してもなお、購入を思いとどまる客が多い。客の動きが非常に鈍い。
その他専門店〔布地〕（経営者）			来客数の動き	・春の足音が聞こえるようになったが、客はまだ春の気持ちにはなれないようで、前年に比べ春物の商品を買って求める客が非常に少ない。	
美容室（経営者）			競争相手の様子	・同業者の間で、来客数が少なく売上が伸びないという話を良く聞く。また、材料費が値上がりしているが、販売価格を値上げするかどうか迷っている店も多い。	
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		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	・大型案件の受注を抱えており、工事遅延のため一時生産水準を落としたがそれでも高い水準にある。材料価格の高騰が続いており、この影響が懸念される。
			鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価の高騰や原材料高が続き、製品原価が上昇しているものの、なかなか製品価格に転嫁できず、厳しい状況である。
			鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車・造船・産業機械関連企業の輸出が依然として好調を維持しており、国内外の鉄鋼需要はおう盛な状況にある。
			金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大物品と小物品で受注量に差はあるものの、工場全体としてはフル生産で対応している。この状況は過去1年間変わっていない。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの要請が少ない所もあり、また新規で立ち上がる所もありで、トータルでは変わらない状況である。
			輸送業（運送担当）	取引先の様子	・年度末だが、前年の同時期に比べ明らかに物流量が減っている。
			通信業（部門長）	取引先の様子	・石油価格問題以降、多くの企業がコスト削減を進めており、積極的な投資が難しい状況で通信についても同じである。
			通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人系通信サービスのめぼしい新規受注がなく、N・G・N等の新ネットワーク構想や、物価動向などをにらんだ買い控え傾向が感じられる。
金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、国内販売と北米輸出は伸び悩んでいるが、アジア・欧州向けの輸出好調を背景に受注は高水準を維持し、増収基調を維持している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末ということもあり、販売・サービス関連は年初より動きは活発になっているものの、原価コストの増加により利幅が減傾向にある。また、公共工事関係も従来では補正や追加の発注工事があったが、今年はほとんど見受けられない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は委託で製造している会社だが、大手の取引先から、受注量を数%のレベルで下げられているのでダメージが大きい。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の高騰分を価格に転嫁しにくくなってきた。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による売上コストの悪化により、非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・卒業、就職シーズンを迎えているが携帯関連、家電関連とも受注は低迷している。自動車関連も米国の販売が低迷し、弱気の受注計画に修正されている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の上昇やその他材料関係の値上げ、また中国に発注している部材が人件費等の高騰により値上がっており、それらの影響により利益が圧迫されてきている。今後も、更にその影響が大きくなることが予測される。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来建設としては、官公工事の追い込みで掛かるこの時期が一番良い時期であるはずなのに、落ち込んだままで推移し、2～3か月前より悪いのではないかと状態である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・仕事がない状況は相変わらずである。特に土木では公共工事も進まず、建築も同様である。受注価格においても7掛けでの受注というのが続いている。
悪くなっている	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網船・大中型巻き網船が減少したため、水揚げ数量で1,275tの減少、水揚げ金額も3億500万円の減少である。今月単月の前年比では、大中型巻き網船が減少したため水揚げ数量で952tの減少、率で52.7%、水揚げ金額では1億9,800万円の減少、率で64.4%である。また今月もシケが多く、沖に出漁できる日数が少なかったことも影響している。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・3か月前はスポット業務があり収入増につながったが今月はなにもない上、契約解除が3件発生した。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・派遣社員の採用数が同じ水準を保っている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員採用の増加から、求職者の正社員志向が高くなっていった。しかし正社員採用に一服感が見られてきたことから、派遣就業希望者の減少に歯止めが掛かってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前、及び前年に比べて減少した。特に正社員を対象とした求人数は、前年と比べて22%程度減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・好調な業種での人材不足感が叫ばれる反面、会社都合による退職者数の増加がここ最近目立ち始めた。支店閉鎖、給与遅延などを聞くケースが増えてきた。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・新規派遣依頼の件数が激減している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸売・小売業、飲食店、宿泊業、サービス業での減少が目立ち、全体でも件数・求人数共に減少した。要因は、原油価格の高騰から企業収益の悪化が続いており、消費者の購買意欲の低下も重なり、求人に結びつかないことである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について前年比では上昇したが、最近3か月では減少しており、景気回復といった兆しはまだ見えない。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・中小の飲食関連の業者は仕入れ食材費の上昇を、メニュー価格に転嫁できず、人件費で調整することになり、それが店員の退職にも結びつき、最終的には店舗運営に支障が出てしまうようなケースが出ている。
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
----	---------	-------	-------	----------------

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月から始まった「花・人・土佐であい博」の効果により、土日に来客数が増えた。ファミリー層や学生と全般的に増え、春休みに入ってから来客数がある。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・天候にも恵まれて、春物がスタートした。アウターは高額商品が好調で、インナー・パンツの単価も良かった。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は、入学や入社などのためのスーツ、フォーマルの動きが良く、前年売上を5%程度上回っている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・春が来て暖かくなり、四国八十八カ所参りが本格化してきた。市内での来客数も増えた。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	単価の動き	・景気悪化の影響が半年ぐらい前から続き、高額商品の売行きが厳しくなっている。割引セールなどには、来客数があるが、それ以外では厳しい状況にある。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に商品の値上げ傾向にあるため、売上点数が落ちている。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・売上高・単価は前年と比べて上がっているが、買上点数・来客数は減っている。原材料高騰による商品単価と中国産商品の買い控えが要因である。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は決算ということで、通常よりも車がよく売れる月であるが、昨年と同様、今年も販売量が伸びていない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2～3月は新型車効果もあり、例年に近い販売量になった。お客様からは、景気が良くなった話はないが、悲壮感もない。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2～3月中旬までは来客数も多く、受注も上昇していたが、3月の4～5週目になると、来客数、受注台数共に前年を下回った。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月からの食品の値上げラッシュのため、注文内容は引き締めている。	
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新生活シーズンで、業界では市場が動く時期であるが低調である。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・卒業・入学シーズンであり、来客数の増加は見られるが、客単価は低く抑えられている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローンの返済額を抑えるということで、極力、借入額を低く計画している客が多い。	
		やや悪く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・商店街の核店舗、テイクアウトなどの集客力のある店の撤退が止まらない。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・例年より今年は、卒業式や送別会などで使われる花束や贈答用の花の単価が低下している。
	一般小売店〔乾物〕（店員）		販売量の動き	・売上が伸びず、来客数が少ない。	
	百貨店（営業担当）		それ以外	・前年同月に比べ来客及び売上共に下回った。ファッション関連商品が紳士・婦人共に苦戦した。催し物も盛り上がりには欠けた。	
	スーパー（店長）		お客様の様子	・常連客のほとんどが収入が増えず、ガソリンなどの値上げのため、食費など日常生活の節約に努めている。	
スーパー（財務担当）	販売量の動き		・日用雑貨、食品の値上げにより、1人当たりの買い上げ点数が減少しており、来店客数も減少傾向にある。		
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き		・3月は、販売増となるのが通常であるが、今年はまったく盛り上がりがない。		
一般レストラン（経営者）	販売量の動き		・商品の値上げラッシュにより、1人当たりの買い上げ点数が前年に比べ落ちてきている。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き		・来客数が増えず、昨年と比べても減っている。旅行を手控えており、昔のような卒業旅行も少なくなっている。		
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き		・来客数の減少がずっと続いており、1人当たりの単価も低下している。		
観光名所（職員）	来客数の動き		・来客数の動きが悪く、例年に比べて増えていない。		

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会、花見等が始まるが、出足が悪い。花見等々の送迎がほとんどない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・民間・官公庁共に、新築建物が非常に少なくなっている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・当社並びに競争相手とも前年を下回る売上である。受注の低価格化は続いており、利益率が低くなっている。業界では、リストラ、廃業、給与ダウンの悪い話しか聞かない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者） 一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き お客様の様子	・飲食店が年度末の盛り上がり欠ける。 ・1月以降、客の買い控えが続いている。新学期シーズンにもかかわらず、参考書も前年に比べて動きが鈍い。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	競争相手の様子	・年度末を迎え毎日担当の中小企業を訪問しているが、次年度に向け、「今が頑張りどころ。」、「厳しいけれど将来に向けて手を打つ必要がある。」など、前向きは明るい話題を聞くことが、前年の同時期に比べて1割以上は多くなってきた。
	変わらない	輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高止まりの中で、客への価格転嫁が難しいことに加え、メーカーを中心に運賃の値下げ要請が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ホテル関連の稼働率が、50%を切っているところが大半を占めており、売上もかなり落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電気機械設備の引き合いは、3か月前と変わらずあるが、非常に少なくなっている。そして、受注の段になって単価が下落することも3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・重油高、主原料のパルプ、古紙、段ボール、包装資材、薬品とすべて上昇しているが、小売への価格転嫁が十分できない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き合いは依然少ない。政局の混迷による道路特定財源の自動車重量税にかかわる車両購入の買い控えの動きもあった。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・クレーンの稼働状況は、例年に比べて悪い。仕事量では、リース業者間において大手と中小の格差に広がりが見られる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油高騰やガソリン暫定税率などの話題が多いため、消費者の買い控えを感じる。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え、貨物量が増える月であるが、2～3日以外は全く盛り上がらなかった。中小の製造業では原材料の高騰を製品価格に転嫁できず、出荷減少も見られた。ドル安・円高とサブプライムローン問題の影響による買い控え・様子もあるが、地方へも波及してきた。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の売上不振、先行き不安などによりテレビ広告レギュラー契約を一時ストップしたり、広告費削減の話が多い。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の客の試算表、決算書などを見ると、前年比で悪くなっている。ほとんどの業種で、下降傾向である。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・冷凍食品業界全体が、今回の中国産冷凍ギョウザ問題で悪くなっている。
木材木製品製造業（経営者）		競争相手の様子	・改正建築基準法の影響で、マンション業界が特に悪い。新築がなく、素材・原料が高騰してきた。1戸建てについては、少し着工数が回復してきた。	
建設業（総務担当）		それ以外	・公共工事の減少などで、経営難に陥っていた地場最大手の老舗企業が倒産した。	
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	・昨年より新規求人が増加しており、正規の求人が増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・新卒（特に基礎能力の高い大学生）は中央志向で、県内企業は苦戦している。中途転職者の動きも同様の傾向があり、特に営業職の採用が難しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月に比べて、2割減少している。減少幅に増減はあるが、減少傾向は続いている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・先行き不安などにより、派遣利用の終了を申し出てくる客が増加している。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・3月末で契約終了となる件数に対して、4月以降に契約する件数が大幅に少ない。 ・求人数が減少傾向にあり、業種間格差はあるが、企業活動に疲弊感が感じられる。採用活動も鈍くなっており、現状の人員で対応しようとする傾向が見られる。
		民間職業紹介機 関(所長)	求人数の動き	
	悪く なっている	-	-	-

10.九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	スーパー(店 長)	来客数の動き	・店舗を食品スーパーに改装し、来客数が前年比23% ほど伸びている。特に生肉の売上が良い。	
		スーパー(企画 担当)	単価の動き	・当月は雨天日が多かったこと、雨天日がポイント サービスデーに重なったことで来客数の減少が大き かった。また、改装店舗の休業による減収や、中国産 冷凍食品問題による冷凍食品の大幅減収等があった。 一方、生鮮部門を中心とした客単価アップがあり、前 年の売上は達成しそうである。	
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・数か月ぶりに前年並みとなった。3か月前と比べて も今月はまずまずであったが、景気が良くなっている わけではない。この春はトレンド色がかかり打ち出さ れており、客は春の陽気につられて春物を探しに来て いるが、客単価は相変わらず低くとどまっている。	
		その他専門店 【コーヒー豆】 (経営者)	販売量の動き	・前年の販売量に比べ、およそ110%の伸びとなっ ている。やや客足が多くなり、販売量も増加傾向にあ る。	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・当月は結婚式もあり、来客数も前年より大幅に増や すことができた。	
		通信会社(業務 担当)	来客数の動き	・例年以上に卒業生を含めた10~20代の来店客数が多 くなった。一緒に来店した付き添いの方のついで買い も増え、販売は好調であった。	
		ゴルフ場(従業 員)	単価の動き	・客単価が、前年より300~400円くらい上がった。	
		音楽教室	お客様の様子	・業績のいい会社が増えつつある。	
	変わらない		商店街(代表 者)	お客様の様子	・来客数はその月によって違うが、なかなか購入に至 らないという傾向は変わらない。
			商店街(代表 者)	来客数の動き	・例年に比べ気温が低く、高齢者の客が多い当商店街 では、来客数の減少が目立っている。売上も減少し た。
			一般小売店 【茶】(販売・ 事務)	お客様の様子	・当店ではまだ値上げはしていないが、スーパーでの 数々の商品値上げで消費者の警戒感が強まり、今まで より購入金額を下げる客も見受けられる。当店でも 徐々に商品単価の値上げを考えていたが、このままだ と現状維持していた方が良いのではないかと考えさせ られる。
			百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・営業が終了する店舗にいるのだが、客は多い。売上 も順調なのだが、展開している商品はさほど特別な物 ではない。客は商品を買うきっかけがあれば商品を購入 してくださるが、店舗が終了するような特別なこと がないと買ってくれない。
			百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・来客数は全店では前年割れであった。客の関心の高い 物産催事等への来店は多く、売上も伸びている。反面、 パーゲン催事への関心が低く、売上は前年割れとな っている。売上に占めるパーゲンのシェアも低下し ており、客の慎重な買物姿勢が続いている。
			百貨店(企画)	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。平均客単価も減少傾向 が続いている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・卸物価の上昇による小売店頭価格への転嫁で、袋 ラーメン等、売上が大幅に落ち込んだものもあるが、 価格変更はおおむね客に受け入れられている。今のと ころ、店舗での大きな景況感の変化は感じられない。	
	スーパー(店 長)	お客様の様子	・原油や原材料の高騰に伴う物価上昇により、客の商 品買上の動向が以前より慎重になっている。		

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらない。食品は単価上昇により若干売上が伸びているが、家電・高額時計などは動きが鈍くなり、寝具は買い回り傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品の売上が好調であるが、これは低価格政策と、4月からの商品の値上がりに対しての駆け込み需要であり、一過性のものである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量に大きな変動はない。値上げした商品は販売量が減少しているが、中国産食品の問題により国産品が売れており、売上高としては前年実績を確保している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3月1日からたばこ自販機用のtaspoカード導入により、コンビニに追い風が吹き、来客数、客単価とも大幅に伸び、売上が上がった。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上をみると、量販店が前年比112.8%、コンビニが同96.5%、ローカルスーパーが同103.9%となり、合計で同101.4%であった。数字的には前年を上回っているが、価格改定分を含めると、ほぼ横ばいである。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・年度末なので公共料金の支払いは増えているが、買い控えがみられ、ついで買いが以前に比べて少なくなった。客単価の低下要因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上はやや良いが、資金繰りが非常に厳しい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量は前年とほとんど変わらず、また3か月前に比べても大きな変動はない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予算比、前年比共に前年を上回った。特に今期の一般宴会は創業20年以来、最高の売上を確保した。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・同型店舗の新規オープンが続き、供給過多と噂されているためか、価格競争が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー業は、昼間は人の動きが悪く、夜は少しは動きがあるが鈍い。それと共に、代行運転が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・同業の会社が大手の会社を買収された。また夜遅くまで仕事をしていても、なかなか思うように売上が上がらない。夜の飲食街も客足がぱったりと途絶えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春先の行楽シーズンに入ったが、宿泊予約の動きは鈍い。ただ、地元の卒業式、謝恩会の売上でプラスとなっている。ゴルフは週末を主体に横ばいとなった。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・NHK大河ドラマ関連の観光施設は前年比30%近く来場者数が伸びている。ただし、特殊事情によるものであり、これがなければ例年並みである。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・この3か月での来場者数の傾向も、客との会話からも、目立った変化はみられなかった。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・今年度の前半は来場者数が減少傾向にあったものの、ここ数か月は安定している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量に期待していたが、全く駄目であった。春に向けて売上増の期待も持てず、市場が非常に冷えてきているのを感じる。景気回復が待たれる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・先月と問い合わせ件数が変わらない。物件もあまり動いていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の中で閉店がここ1、2か月出てきた。景気は悪い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・3月に入り、天候で来客数・買上客数が左右されている。下旬になって暖かい日が続く、来客数が前年に近い数になっているが、客単価が落ちており、売上が前年比8%程度の落ち込みとなる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・客は安い物しか買わなくなってきた。さまざまなものが値上がりすれば仕方ないのかもしれないが、利益が出ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・先行き不透明である。消費者は、政局の問題、商品の値上げ、原油高の問題等から将来不安が増しており、消費行動に積極的になっていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品、単価の高いものの販売量が減っている。客は、必要なものは低単価のもので済ませている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・物価が上がり、客の購入単価が下がっている。来客数も他店との競争で減少しており、なかなか売上が増加しない。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・前年10月に郊外大型商業施設が開業して以来、来客数は前年比減が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・原油高を始め、商品価格の上昇が始まり、さらに円高、株安の報道も消費者心理にマイナスに作用している。客も余分な買物には特に気を使っているし、衝動買いが少なくなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・付加価値感、限定品、機能性、環境、安全、安心、美容、健康等に関連する商品については良い兆しがあるものの、全体の売上規模は縮小している。来客数や販売量も、3月の強化策による増加を織り込んでいたものの、前年実績との戦いに終始している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の値上がりとともに客の買上点数が減っている。単価自体は高まっているものの、来客数の減少から前年比約98%で推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・最近、郊外のショッピングセンターで来客数に若干の減少がみられる。ガソリン価格の高騰が影響しているとみられ、全体的にも消費購買力が若干鈍っている。
		衣料品専門店	販売量の動き	・客に、欲しいものがあったとしても我慢するという買い控え傾向がみられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年を下回っている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず少ないが、今月はプライダル関連等の動きがあり、金額的には前年並みとなりそうである。学習機の売上は終盤に入ったが、年々厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は高止まりした状態である。消費者はガソリン暫定税率期限切れの様態眺めの感があり、販売が月末にかけて減少している。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	来客数の動き	・一般的な雑誌などの売行きは良くない。美容院等の購入も減っている。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・例年に比べ送別会が減少している。単価の低い居酒屋に客が流れている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・月末は送別会等で多かったが、前半まで来客数の伸びが悪く、全体的に悪かった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・県外客はNHK大河ドラマの影響で少し多くなっているが、地元客は財布のひもが固くなっており、値段に敏感になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月は歓送迎会シーズンだが、あまり来客数が多くない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・相変わらず来客数が伸びず、今月は更に客単価の低下が目立つ。客は懐具合を気にしている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年度末で大会や会議等の行事が他地区で開催されるため、来客数が落ち込んでいる。またインパウンドの仕入単価上昇への敏感な反応がみられ、来客数の動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの需要が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月をピークに予約数は減少している。海外旅行は燃油サーチャージ上昇の影響で低迷しているが、高単価の国内日帰り旅行は人気がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は送迎会が例年に比べて少ない。定年延長の影響もある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・食料品や日用雑貨が微妙に値上がりしているため、タクシーのようなサービス業にお金が回ってこない。景気は悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・この2～3か月当社事業への加入者数が鈍化しており、事業計画達成も難しい状況である。また、加入者の視聴料の未払いも増加しており、景気の悪さを物語っている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・卒業、入学の時期であるため例年なら多少売上が伸びるが、変化はない。周りに聞いても景気が悪くなっているという話をよく聞く。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。販売戦略を立て、在庫を揃えたところで、客は商店街を避けており、効果はない。目先のガソリン代や卒業、入学等が優先のようである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の買い控えムードは続行中であり、花冷えの中、商店街から客が消えている。

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
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・ミセス、ヤング婦人服の売上が前年比4%減となっているほか、メンズ衣料品も同6%減である。特に宝石、貴金属、ブランド時計が同10%以上の大幅減となっており、客の買い意欲が感じられない。割引セールを実施しても客足が以前ほど伸びていない。売る側も打つ手が限られており、客のニーズが見えない。
		その他専門店 [書籍](店長)	販売量の動き	・景気後退の雰囲気がいよいよ続き、国民は生活防衛に走り出したようで生活必需品以外は買わなくなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・異動や送別会等で居酒屋向けは順調な動きである。スーパー等も、行楽シーズンを前に新しいメニュー提案を求められている。
		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	・厳しい契約、受注環境には変わりはないが、3か月前に比べ引き合い件数が若干上向き傾向にあるほか、契約額も若干増加傾向にある。
	変わらない	農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・餌、包装資材が非常に高騰しているが、幸いにもプロイラーの価格も今までにない価格で推移している。
		繊維工業(営業担当)	競争相手の様子	・同業者の中で、既製品を縫っているところが暇でどうしようもないという。さらに、オーダー品の工場はもっと悪いようだ。
		輸送用機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注の変動はあるが、平均すると仕事量は変わらない。
		通信業(経理担当)	それ以外	・情報処理業界は、ある程度の情報化投資は活発であるため、どちらかという上向きである。ただし、他の業種では景気の上昇要因が見当たらず、むしろ悪化する要因があふれている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・中小企業の経営者は、借入れをしてまで設備投資を行うというマインドが感じられない。全体的に貸出金は伸びていない。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注は少しずつ伸びているが、単価はそれほど上がっていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料費の高騰や、中国品の輸入ストップによる影響がみられる。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・製造業を取り巻く環境は全国的に悪くなっている。特に電子部品金型関係は悪いという状況が出ており、精密機械部品、金型部品とも全般的に受注量が大きく減少している。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年度末のため手持ち工事が完成し、工事高は減少していく。現在は新築工事の受注がなく、小規模なりフォーム工事しかない。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・原材料価格の上昇、円高の進行などが、企業業績を圧迫している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先は口をそろえて厳しいと言う。原油高等、いろいろなコストが上がってきている。また、熊本では知事選の影響で飲食、タクシーがかなり落ち込んでいる。
	悪くなっている	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れがまだ続いており、予定していた建築工期が伸びたため、現場の職人がだぶついている。また、原材料の高騰もいまだに続き、原価上昇をすぐに価格に転嫁できず、利益が薄くなっている。
一般機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・受注が全くない。時期的な要因もあるが、かなり厳しい状況である。	
電気機械器具製造業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・大企業は、とにかく自分の企業の利益をとれば良いという姿勢が表面化し、最近では発展途上国を下回る単価で発注の要請が来るなど、大変厳しい状況である。円高、資材高、燃料高の影響も大きい。	
輸送業(従業員)		受注量や販売量の動き	・3月は年度末決算でかなり荷動きが良くなるはずであるが、1、2月と変わらないくらい悪い。物を作っても売れない状態が続いており、異常な状態である。	
金融業		取引先の様子	・中小企業の破綻がみられる。原価の上昇、建築確認申請の遅延などが影響している。製造業は円高への対応が厳しい。株安の心理的な影響による消費の停滞もある。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・原料の麦の値上げにより、価格が上昇傾向にある。	

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年度末や新年度に向けて求人が多くなっている。業種によっては、人員削減があったところもあるが、全体的には問い合わせが多かった。
	変わらない	新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・企業の採用活動に対する、C P A (Cost Per Action:いくら投下して何人募集してきたか)に対する意識が年々厳しくなっているのを実感する。企業間競争も激しくなっている。
		学校[大学] (就職担当者)	求人数の動き	・求人・求職活動が本格化しているが、求人意欲に大きな変動はない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・例年3月期は求人が活発になるが、今年は求人数が伸び悩んでいる。
		新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・原料、容器等の値上げが、広告費の削減に及んでいる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・2月の新規求人は1月と比較して若干増加したものの、医療福祉、飲食店、宿泊業を除く各業種で減少し、前年比23%減となった。7か月連続の減少である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前と比べ、有効求人倍率が0.05ポイント下がり低迷している。特に従業員30人未満の事業所からの求人が減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・県内の求人状況は、求職者が若干減っているが、求人の減少の方が大きく、ここ2か月ほど求人倍率が1倍を切っている。全国平均も下回っており、若干下向きの状況である。
		民間職業紹介機 関(社員)	求人数の動き	・販売職の求人は増加傾向にあるが、事務派遣の依頼は前年比10%程度減少している。また、事務派遣スタッフの終了にともなう後任依頼案件も減少している。年間を通して、人材紹介案件は前年度から大幅な増加を示したが、年度末を控え、現在は落ちついてきている。
	悪く なっている	学校[専門学 校](就職担 当)	周辺企業の様子	・一部の建設業で、新規物件減少に伴う求人件数の鈍化が見受けられる。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・例年であれば一番活況な時期にもかかわらず、採用の動きが鈍い。このまま停滞すると、雇用情勢はかなり厳しい。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新年度より開始する派遣が少ない。マスメディアでは正社員採用が増えているというが、周辺企業では例年に比べ採用を増やしたとも聞かない。反対に、事業所閉鎖・統合などが行われており、雇用市場は縮小している。
民間職業紹介機 関(支店長)	求人数の動き	・求人数が前年割れし、新年度の需要増加時期にもかかわらず、上昇する材料が見当たらない。		

#### 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	観光型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・客室単価、客数が好転している。例年この時期に多かった卒業旅行の学生数が減り、一般の客が増え、その分付帯の売上が良い。
	やや良く 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月は、大学生の卒業旅行等のレンタカー利用が年々増加傾向にあり、今月も好調に推移している。
	変わらない	一般小売店[衣 料品・雑貨] (経営者)	販売量の動き	・3月の売上高は前年同月比86%と数か月間マイナス傾向が続いている。3月は年間を通して売上期待できる月だが、なかなか回復しない。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・客数が前年より減少しているが、客単価は前年よりは良いので、今のところどうにかになっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	お客様の様子	・衝動買いやプラス1品を控えている傾向は続いている。買上点数や客単価の推移が前年同様というも裏付けとなっている。また客の目線もシビアで、値頃感のない商品は売れない。
衣料専門店(経 営者)	来客数の動き	・当店のある商店街(通り)に人が歩かなくなっている。もう3月の末にきているというのに活気が余り無いといった印象である。早く夏になってほしい。		

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・沖縄観光は平成19年10月以降弱含みの状況にあったが、3月には回復の状況が見られる。当施設の利用者数は、3か月前の平成19年12月は前年同月比で104.5%、今月は3月27日現在で104.9%と同程度の伸びとなっている。3月の沖縄への入域観光客数も前年同月を超えると予想される。来園者は、一般団体、家族連れ等が中心である。
	やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・特に北部観光等の、無駄な外出を県民が控えている感じがする。観光導線における売上伸張がみえてこない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	お客様の様子	・3月は書店は繁盛期であるにもかかわらず、例年と比べると売行きがかなり鈍い。卒業祝いや入学祝いに書籍や文具などをプレゼントする人が減っている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・入客は観光客を中心にほぼ例年並みに戻ったが、原材料費の値上がり止まらず、利益率が下がっている。
	悪くなっている	通信会社（店長）	販売量の動き	・3月は需要期にもかかわらず、前年に比べると3割程度販売数が低くなっている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・例年より来客数が減少している。携帯電話の需要が飽和状態に近づいていることに起因する。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客単価の低下現象がみられる。これは基本的には外資系のゴルフ場が非常に安い単価で集客を図っているということの影響である。
	悪くなっている	百貨店（担当者）	販売量の動き	・気温の低下等の天候不良の影響が大きい、春先のモチベーションの動向も悪く、春休み入りと同時に開催した販売企画も前年比2%減と厳しい結果である。特に衣料部門の苦戦が顕著で、婦人服部門は前年比10~13%減と悪化しており、天候と件以外の影響も大きい。原油高騰、小麦等販売価格の上昇を初め、生活防衛感の高まりを感じさせる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比較すると毎月、売上が減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の移行問題は、根本的に解決されていないが、遅れていた公共工事の土木関連を中心に工事が動き出し、生コンやアスファルト用の砂及び砕石の受注が出てきている。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同じく、引き合い件数が鈍い。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本土企業の県内進出が若干増えており、それに伴う物流は増えているが薄利である。
		会計事務所（所長）	それ以外	・クライアントから、客数の増加傾向はあるが、客単価が厳しい状況であり収支は厳しいとの声を耳にする。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて商談がスムーズに成立しない。
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月に入り新規の依頼が続き、若干のミスマッチはあったものの契約・稼働につながっている。また依頼の内容は新しく支店開設や業務拡大ということで、前向きな業務である。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成20年2月の新規求人数は3,196人で前年同月比10.1%減少、常用求人数は2,757人で前年同月比13.9%減少している。また、新規求職者数は4,386人で前年同月比1.7%減少、常用求職者数は4,278人で2.1%減少している。就職率は前年同月比で3.5%増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外の企業より求人をお願いしているが、求人数は横ばい傾向である。
学校〔大学〕（就職担当）		求人数の動き	・県外の求人がおう盛であるのに比べて、県内の求人の勢いが前年に比べて弱い。また、県内企業の求人が年度変わりのため、これからの動向をみなければよく分からない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の減少が目立っている。円高、原油高諸々の要素が背景にあるのか、製造業の生産が下降気味である。
	悪くなっている	-	-	-