

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		スーパー（店員）	・3月から生活応援ということで、価格帯を下げる方針となっているため、今まで以上に客が増加することが見込まれる。	
		通信会社（企画担当）	・円高が収まり、海外からの観光客が富裕層を中心に回復しつつあることから、通信分野において観光コンテンツへのアクセスが増えることが見込まれる。	
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・新年からの諸銀行の金利の引下げがあり、多少良い方向へ向かうと見込まれる。	
		商店街（代表者）	・普通であれば、春物の最盛期から初夏物に変わる時期だが、最近の流れからシビアに春物の値下がりを持つ客が多いとみられる。	
		商店街（代表者）	・2か月後はゴールデンウィークとなるが、販売量の増加につながる要素は少ない。また、商店街としても、イベント等がないため、来街者数もそれほど変わらないことが見込まれる。	
		コンビニ（エリア担当）	・客の低価格志向は続いているが、来客数や買上金額には変化がみられないことから、景気後退の現実感はなく、今後についても変わらないまま推移する。	
		家電量販店（経営者）	・新生活需要が発生する時期だが、不景気感が漂っていることから、節約ムードが強く、使っている家電が壊れなければ、新しい物を買わないという客が多いため、今後についても変わらないまま推移する。	
		乗用車販売店（従業員）	・失業者の増加、雇用不安など、景況感がこれ以上良くなる要素は1つも見込めない。	
		タクシー運転手	・最近のニュースでも個人消費落ち込みの話ばかりであることから、今後も引き続きタクシー利用が減ることが見込まれる。また、4月には道外企業の新規参入が予定されていることから、タクシー会社間の競争がますます激しくなる。	
		タクシー運転手	・来客数や電話注文の増える要素が思い当たらない。	
		美容室（経営者）	・ここ数か月、売上が前年を10%程度下回る状態が続いているが、金額自体は下げ止まっており、底値安定のような状態となっていることから、これ以上は悪くならないことが見込まれる。	
		設計事務所（職員）	・本来であれば、新年度予算による公共建築工事が多く発注される時期に当たるが、政局の混迷から発注が遅れることが見込まれる。新規の民間建築投資も全く期待できない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・不況についての過剰なマスコミ報道などにより、先行き不安が広がっていることから、必要最低限の物しか買わない状況が続いている。今後も消費不振は止まらないことが見込まれる。
			商店街（代表者）	・商店街において、クラブ、スナック、寿司店など、飲食店の廃業が続いており、街なかの活力が低下している。また、百貨店の撤退問題による消費者の不安感などにより、好転の兆しの見えない先行き不透明感はますます深刻さを増すことになる。
			百貨店（売場主任）	・自分自身もそうだが、先行きが非常に不透明で不安なことから、消費意欲がわかない。
			百貨店（役員）	・景気の不透明感が更に強まっており、とにかく今は辛抱するといった意識が高まっていることから、今後については厳しくなる。
			スーパー（店長）	・最近になり、やや円安の傾向が出てきているが、依然として先行き不安が強いためか、客の買物も必要最低限になってきている。目玉品ばかりが売れ、無駄な買物をしない傾向がはっきりとみられることから、今後については厳しくなる。
スーパー（企画担当）	・巣ごもり消費の追い風はあるものの、最近では新聞紙上でスーパーの値下げが連日大きく報道されるなど、競合他社の値下げ競争は激しさを増していることから、今後については厳しい商戦が見込まれる。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（エリア担当）	・非正規社員の派遣切り、地元製紙会社の生産縮小などにより、地域の生産活動が縮小しているなか、有効求人倍率も低下していることから、今後は更に景気が低迷する。	
		コンビニ（エリア担当）	・現在はタスポ効果で来客数が増加しているが、5月以降はタスポ効果が一巡することになる。また、工事現場従業者の来店頻度の高い早朝の売上が減少傾向にあることから、嗜好品を中心に売上が減少に転じることが懸念される。	
		家電量販店（地区統括部長）	・欲しい物を我慢して必要な物だけを買う傾向や、少しでも安い物を吟味して購入する傾向が今後も続くと思われることから、客の財布のひもはますます固くなる。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・6月からの薬事法改正で、多数の薬局が出店しやすい環境が整うこととなるため、薬局が乱立して、競争が厳しくなることが懸念される。	
		観光型ホテル（経営者）	・道外からの団体客の集客が悪くなる一方である。重点的に取り込んでいる地元客も伸び悩んでいる。今後については、為替市場の安定化による外国人客の増加を期待する程度である。	
		旅行代理店（従業員）	・中心部の百貨店の存続が危ぶまれる。また、地域の基幹産業であった老舗企業の倒産、自治体の財政悪化、地域空港発着便の減便、好調だった観光客の入込減少など、地域経済に対する不安感が高まっていることから、今後についてはやや悪くなる。	
		タクシー運転手	・客は余分なお金を使わないように家から出ないと言っている。失業者や給料の減った人のタクシー利用が期待できないことに加えて、観光客の入込も期待できないことから、今後についてはやや悪くなる。	
		その他サービスの動向を把握できる者	・景気の後退から観光旅行マインドは冷え切っており、当面良くなる要素は見当たらない。	
		悪くなる	スーパー（店長）	・経費への締め付けが厳しくなるなど、社内においても大幅な費用削減計画がみられるようになってきている。今後についても、賃下げの検討、倒産の増加など、マイナスとなる要素が生じるほか、ボーナスの減少も避けられないとみられることから、消費が更に落ち込む。
			スーパー（店長）	・全館での来客数は増加しているが、実際のレジ通過客数は前年割れが続いている。買上点数が減少傾向にあることもあり、今後については悪くなる。
観光型ホテル（経営者）	・売店等の付帯収入が減少傾向にあり、消費を抑えた節約旅行になっている様子がうかがえる。今年は周年イベントが控えていることから期待は持っているが、現状から効果はあまり期待できそうにない。今後も回復が見えない状況が続くことが見込まれる。			
観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊客の予約状況を見ると、前年を数ポイント下回っている。			
旅行代理店（従業員）	・今後については、近場への旅行や低価格商品が中心となることが見込まれ、滞在期間の長い商品や高額商品の販売が期待できない。			
旅行代理店（従業員）	・4月以降、燃油サーチャージが大幅に値下げされるため、海外旅行の販売は期待できるが、一般消費者の可処分所得が減り続けているなか、政治的不安定要素や雇用、年金などの将来不安に備えて、旅行にお金が回るとは考えにくい。実際に、来客数、電話での問い合わせ件数、パンフレットの請求件数などは減り続けていることから、今後については悪くなる。			
観光名所（役員）	・チャーター便の減少傾向が明確になってきていることから海外客の動向が厳しいうえ、国内客が反転する材料も特に見られないなど、今後の厳しさに底が見えない状況にある。			
観光名所（職員）	・世界的に景気が急速に回復するとは考えにくいこと、娯楽にお金を投資しにくくなっていることなどから、海外客、国内客共に今後の利用増加は期待できない。			
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・在庫調整が一段落したことから、今後については生産の増加を見込める。	
		建設業（経営者）	・民需については、景気の落ち込みから、量、価格共に非常に厳しい状況が続くが、公共工事については、ゼロ国債や補正予算による発注が始まり、マインド面の改善が見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	食料品製造業（役員）	・既存品の受注減少が見込まれるが、新規商品分の受注増加が見込まれるため、全体としては変わらない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕	・見通しがあるのは農業関連だけである。その他の業種は販売量、物流量が減少しており、先行きが暗い状況に変わりはない。	
	やや悪くなる	金融業（企画担当）	・資金の抑制や雇用不安が強まり、消費は冷え込む。住宅投資や公共投資の減少傾向も続き、建設関連の倒産が増加する。観光関連では、外国人観光客は東アジアの富裕層が下支えするが、景気の悪化もあり、全体としては弱めに推移する。	
	悪くなる	輸送業（支店長）	・現在進行中の建築工事物件にも遅れが発生していること、計画段階の物件で延期や中止が続発していること、製紙メーカーや鉄鋼メーカーを始めとした工場の稼働率が低下していることなどから、新年度以降の見込みが立たない状況にある。	
その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）		・具体的な案件の話が極めて少ないことから、今後については悪くなる。		
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・農業以外の業種で今後の求人が上向く要素がない。	
		やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今まで長期で結んでいた契約期間が、春以降は短期に変更されるなど、契約の見直しを掛けている企業が多く、雇用継続の見通しが立たなくなっている。
			職業安定所（職員）	・派遣社員、契約社員の3月末での雇止めにより、新規求職者の増加が見込まれる。
	職業安定所（職員）	・今後も事業主都合離職者の増加傾向の継続が見込まれる。		
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・春の商戦に向けて、例年では人材の需要が高まる販売関連のオーダーが前年を3～4割下回ることが見込まれる。流通業も業績の低迷により、パートも含めた人材の手控え感が強くみられる。また、建設関連業では、受注減に伴う先行き不安感に加えて、資金繰りの手詰まり感も強く、非常に厳しい状況にある。不動産業者によれば、テナントの撤退が増えており、ビルの空室率も上昇している。どの業界においても業績低迷が目立っていることから、今後については悪くなる。	
求人情報誌製作会社（編集者）		・とにかく底が見えない状態であり、数か月後どのように推移しているのか予想することが難しい。		

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・当社オリジナルブランドの新酒が3月に販売されることから、今後売上は増加する。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客は、本当に必要な物や関心がある物は購入する傾向にあるため、今後は、接客次第で売上は増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・4月から実施される自動車優遇税制の効果と、減税対応商品の投入に各メーカーがしのぎを削ることで、乗り換えが促進される。
		乗用車販売店（従業員）	・低公害車への乗り換えで消費税分5%を助成する県独自の消費刺激策の効果が今後も続き、販売台数が増加する。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・国内の経済危機や雇用問題が近く改善される見込みは全くないが、当地域では、景気対策として販売された地域限定商品券が完売となっていることから、少なからず同商品券の使用期間内は消費者の購買意欲が高まり、地域全体の景気は回復する。
		美容室（経営者）	・定額給付金が支給されれば、現在よりは多少良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・3～5月にかけて、遅れていた受注が集中する時期となる。
	変わらない	商店街（代表者）	・当面は、売上の大きな落ち込みはないが、前年割れの状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・雇用情勢の悪化や所得減少が今後本格化することから、個人消費の回復は考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・卒業式や入学式向け商品や春物衣料の需要期を迎えるが、量販店やネット販売など競合が多く、客は比較できる環境にあることから、今後も厳しさを増す。様々な企画を立ち上げ、媒体を通じて客に情報提供をしているが、客の関心と合致しない限り、大きく当たることはない。
		スーパー（店長）	・競合各社もチラシ価格を強化して売上確保に努めているため、価格競争が激化している。今後もこの傾向は強まり、収益面でマイナスの影響が現れる。
		スーパー（店長）	・チラシ特売品の価格を引下げる売上不振対策の集客効果が現れていることから、今後もこの対策を継続する。
		スーパー（店長）	・製造業の景気悪化により、客の財布のひもが固くなっていることから、売上は現状維持のまま横ばいに推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・必要な物以外は買わないという客の消費傾向が今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・これ以上悪くなることはないが、売上増加は期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュアーズ需要の増加や、春物カジュアルの立ち上がりにより、前年並みの売上を確保しているが、フレッシュアーズ需要が一段落する4月以降の動きが読めない。
		衣料品専門店（店長）	・景気が回復する兆しはなく、今後も客の買い控え傾向が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・他社の新型ハイブリッドカーの発表を追い風に、イベントの来客数も増加傾向にある。新年度からの環境対応車への自動車優遇税制の実施により、売上の増加を期待しているものの、それまでは買い控えの傾向が続く。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・消費マインドが冷え込んでおり、客単価は低下傾向にあるが、今後、定額給付金の支給やプレミアム商品券の発行、中心街区における催事の開催により、多少動きが出てくる。
		高級レストラン（支配人）	・客目線による業務改革により、新規客の獲得を図ることから、来客数の減少傾向に歯止めが掛かる。
		一般レストラン（経営者）	・レストランでお金を使うことに罪悪感を抱くような風潮がまん延しており、来客数が減少している。景気回復の材料が乏しいなか、今後も悪い状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・旅行の問い合わせが例年より減少しており、景気回復の兆しも全く感じられないことから、今後も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・タクシー業界でも倒産する会社が出始めており、今後もますます厳しい状況となる。
		通信会社（営業担当）	・政局が混迷するなか、政府による景気対策が何もみえてこないことから、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（職員）	・来客数が底を打っており、悪い水準のまま横ばいの状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・テナントとして中心商店街に出店している大規模のメーカーやチェーン店が撤退し始めており、街はシャッター通りになるのではないかと懸念している。
		商店街（代表者）	・公立高校の合格発表がある3月中旬以降でなければ、遠のいている客足は戻らない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・マスコミによる不況報道の影響もあり、将来への不安がますます高まることから、消費マインドは更に冷え込む。
		百貨店（売場主任）	・客は、必要に迫られて購入する以外は、たとえバーゲンといえども衝動買いをしない傾向が強まっており、今後も厳しさを増す。
		百貨店（広報担当）	・景気の先行き不透明感やマスコミの不況報道の影響により、消費マインドは更に冷え込む。
		百貨店（販促担当）	・春物商戦に移行しても客の単品買いが目立っており、また、ここ数か月間で主要取引先が倒産していることから、今後の見通しも暗い。
		百貨店（経営者）	・景気回復の糸口がみえない状況のなか、雇用や所得減少に対する先行き不安から、個人消費は縮小傾向が続く。
		百貨店（経営者）	・地元企業の倒産や人員削減、マイナス決算など、個人消費への逆風はますます強くなる。
		スーパー（店長）	・客単価や1点単価の低下傾向は今後も強まる。
		スーパー（店長）	・大手メーカーの生産調整の影響で、関連会社や下請会社の廃業や倒産が増加していることから、今後も景気は厳しさを増す。
		スーパー（店長）	・競合店の出店や雇用不安の高まりにより、今後売上が減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・食料品は、低価格品や、ひと工夫で美味しく食べられる商品の買上点数が増加しているが、嗜好性の高い物は横ばい、高額品は減少傾向にあることから、今後も消費の減退がじわじわと進行する。
		コンビニ（経営者）	・工事案件の減少に伴い、建設業者の来客数が減少しており、今後もこの傾向は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が薄れてきており、売上が前年を下回るのは時間の問題である。
		コンビニ（エリア担当）	・消費が低迷するなか、周辺に競合店が数店オープンすることから売上の取り合いとなる。
		住関連専門店（経営者）	・輸出産業の減産に伴う雇用情勢の悪化を背景に、客の財布のひもは固くなり、当社の主力商品である耐久消費財の売上は減少する。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・企業利益の確保のため、今後も低賃金雇用が増加することから、家計は厳しさを増す。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・当社の販売エリアは全国に及んでいるが、現在の国内経済の状況を見ると、今後回復するのは容易ではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・政府の景気対策は期待できず、先行き不安による客の買い控え傾向は今後も強まる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・企業倒産に関するマスコミ報道の影響により、消費マインドは更に冷え込み、来客数や売上の減少につながる。
		観光型ホテル（経営者）	・景気が回復する要素は全くない。今後、解散総選挙が行われれば、客は行動を手控えるため最悪の状況となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後実施される県知事や市長選挙に伴い、消費者は行動を抑制することから、一般宴会の売上が減少する。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの受注の状況が芳しくなく、今後も厳しさを増す。
		タクシー運転手	・派遣社員の雇止めや採用の中止など、4月をピークに地域の景気は厳しさを増す。
		通信会社（営業担当）	・商品の動きが悪く、在庫削減が進まないことから、受注が滞るといふ悪循環が今後もしばらく続く。
		通信会社（営業担当）	・景気回復の要因が見当たらない。今後は政府による景気対策に期待するしかない。
		通信会社（営業担当）	・景気回復までは長期間要することから、今後の見通しは暗い。
		通信会社（営業担当）	・世界的な金融不安が続いており、景気が回復するような明るい材料が全く見当たらない。
		遊園地（経営者）	・定額給付金が支給されるものの、雇用不安から消費マインドは更に低下する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・予約の状況から、企業の決算時期の売上は最悪となり、4月以降も尾を引くことが予想される。
		商店街（代表者）	・客の節約志向が強くなっており、商店街のイベントも減少していることから、今後も厳しさを増す。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・消費者は、購買意欲はあるものの所得減少により買えないというのが実情であり、今後も厳しさを増す。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・老後に経済的不安を抱える高齢者のほか、家計に余裕がある消費者も買い控えをしている状況にあることから、今後も厳しさを増す。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・年金や医療などの社会保障への先行き不安が高まるなか、株価が低下し、所得の増加が見込めないことから、今後も消費は落ち込む。
		百貨店（企画担当）	・鉱工業指数も改善傾向になく、今後も消費低迷は続く。政府の経済対策も力強さを感じないことから、景気の底打ちは当面先となる。
		百貨店（経営者）	・企業決算の発表に伴い、消費者の先行き不安が更に高まり、負の連鎖が進む。
		スーパー（経営者）	・製造業では非正規社員の大量解雇が行われているが、今後、建設業やその他業種にも波及し、個人消費は更に落ち込む。
		スーパー（経営者）	・電機、自動車関係の雇用情勢の悪化やデフレの進行に伴い、今後も厳しさを増す。
		コンビニ（経営者）	・当地域は製造業が多く、リストラや出張減少の影響で、当店のほか、居酒屋やホテルの来客数も減少しており、今後もこのような傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	・リストラの増加や、新卒学生の就職難により、今後も消費マインドは低下する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・景気回復の要素が見当たらない。長期的な不景気の始まりにすぎず、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・製造業、建築業における雇用不安が消費を冷え込ませており、回復する要素が全く見当たらないことから今後も厳しさを増す。
		コンビニ（店長）	・赤字決算企業の大幅な増加や、デフレの進行など、景気回復の兆しが全く見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・年度末に掛けて、派遣切りや雇止めが増加することから、先行き不安が高まり、消費マインドはますます冷え込む。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュマン以外のビジネスマンや一般客の動きが悪くなっていることから、4月以降、売上の落ち込みが懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・景気回復の要因が今のところ見当たらず、市場は冷えきったままの状況が続く。景気が回復傾向になったとしても、衣料品の購入は後回しとなるのが実情である。
		衣料品専門店（総務担当）	・取引先の状況をみても景気が上向くような材料は見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・4月から、環境対策車への優遇税制が施行されるが、景気悪化に伴う個人所得の減少や、厳しい企業決算の影響で、購入意欲が喚起される状況にはならない。
		乗用車販売店（経営者）	・4月以降、自動車優遇税制が実施されればプラスの材料となるが、客は価格に対してシビアになっており、さらに車検についてもディーラーとの価格競争が激化していることから、今後も厳しさを増す。
		住関連専門店（経営者）	・景気回復のための好材料が見当たらず、消費マインドは更に冷え込む。
		住関連専門店（経営者）	・家計が厳しく、当社の主力商品である仏壇を買えない客が増加しており、今後もこのような状況が続く。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・政治、経済の混乱が続くなか、マスコミの不景気報道による影響も加わり、消費は更に縮小する。少なくとも今年の後半までは景気回復の目処が立たない状況にある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・景気悪化が予想以上に進んでおり、3月決算を乗り切れない企業が続出することから、消費は更に落ち込む。
		高級レストラン（経営者）	・景気が回復する材料が見当たらないため、今後も厳しさを増す。
		一般レストラン（経営者）	・売上の減少傾向が続いており、前年に比べて大幅に落ち込んでいる。今後は、減税などの景気対策を実施しない限り、消費は回復しない。
		一般レストラン（経営者）	・景気が回復する要素が見当たらず、今後3月決算を控えて倒産する企業が増加することから、消費は更に落ち込む。
		一般レストラン（経営者）	・リストラや休業を実施する企業が増加しており、不景気が加速する要素しか見当たらないことから、消費は更に落ち込む。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況から2、3か月先の動きが悪くなっている。当地域がアカデミー賞受賞作品のロケ地となっていることから、観光客が増加することを期待している。
		観光型旅館（経営者）	・観光客の減少により、土曜日でも満室にならない日があり、3月以降も平日の予約の動きが鈍くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・現時点での宴会関係の予約状況は、前年に比べ16%の減少となっており、今後売上は10%程度の減少が予測される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・比較的安定していた一般宴会も急激に減少しており、今後もこの傾向は続く。特に5月は、団体や協会関係の総会シーズンであるが、会員の脱退、退会が増加している業種もあると聞いているため、参加人数の減少が予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業業績の悪化に伴い、定例の会合のキャンセルが増加しており、レストランや宿泊などの個人利用も減少している。このような状況は今後も続く。
		タクシー運転手	・底のみえない不景気でタクシー業界は深刻な状況にあり、景気回復には長期間を要する。
		通信会社（営業担当）	・雇用情勢はますます厳しくなり、消費は更に落ち込む。
		通信会社（営業担当）	・景気回復の材料が全く見当たらず、今後も厳しさを増す。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・景気が回復する材料が全くなく、底打ちする時期も見当が付かない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・資材の値上がり有一段落しており、小口の需要から動きが出てくる。
		司法書士	・住宅ローン減税の拡充など、新年度の住宅関連税制の改正は、不動産購入の動機付けになる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・当業界は数年前からこれ以上悪くならないところまで落ち込んでおり、今後も景気が良くなるような材料は全くない。
		食料品製造業（総務担当）	・原材料や包装資材の価格が低下することが予測されるが、受注回復には更に時間を要する。
		木材木製品製造業（経営者）	・市況の悪化により、当面は採算割れの販売競争が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・最近の円安傾向や原油価格の低下、高速道路料金の引下げなどにより、景気回復までは期待できないが、悪化に歯止めが掛かり、売上は低水準のまま横ばいで推移する。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・直売所に出荷している農産物は、価格が安い競合農家の売行きが良くなっており、この傾向は今後も続く。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・取引先では、景気回復のための好材料が全くみられないことから、今後も厳しさを増す。
		土石製品製造販売（従業員）	・当面は、大規模工事の予定もなく、受注の減少傾向が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・政府による実効的な資金繰り対策が行われなければ、中小企業の倒産件数は今後更に増加する。
		金融業（広報担当）	・失業者が増加し、個人消費の悪化傾向に歯止めが掛からないことから、今後も売上の減少傾向が続く。
		広告代理店（経営者）	・得意先企業の次年度予算の縮小が発表され、先行きが厳しい新年度のスタートとなる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシの依頼件数は、予測がつかないほど落ち込んでおり、今後も厳しさを増す。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・飲食店の閉店が増加しており、小売店では代金回収に苦労している。このような状況は今後も続く。
		協同組合（職員）	・半導体関連は依然として動きがない。今後は在庫調整が多少進むものの、受注回復には時間を要する。
		悪くなる	農林水産業（従業者）
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）		・各企業では、景気の先行き不透明感から経費削減を推進しており、真っ先に広告宣伝費が削られることから、印刷業界は厳しさを増す。
	一般機械器具製造業（経理担当）		・自動車部品については、一層の受注減少が予測されており、需給量は例年の50%以下となる。
建設業（企画担当）	・今後の見通しが立たない状況にあり、当面は厳しい状況が続く。		
輸送業（従業員）	・物量の減少により代理店では撤退を模索し始めており、今後も厳しさを増す。		
通信業（営業担当）	・グループ企業間においても、既存契約の継続に厳しい反応が出始めており、今後も厳しさを増す。		
広告業協会（役員）	・4月以降の広告出稿の引き合いが極端に減少しており、今後も厳しさを増す。		
広告代理店（経営者）	・取引先企業の予算縮小や物量減少など、明るい話題が全くないことから、今後も厳しさを増す。		
経営コンサルタント	・近い将来の見通しが立たないなか、新たな投資を行う企業は少なく、それが多くの関連産業の低迷に直結している。		
公認会計士	・公共工事や民間の設備投資の減少、消費低迷など、マイナス材料ばかりで、景気回復のためのプラス材料が見当たらない。		
コピーサービス業（経営者）	・景気回復のための好材料が見当たらないことから、個人や企業の消費は更に落ち込み、来客数も減少する。		
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・当社の販売エリアは中小企業が多く、所得減少が顕著な地域であることから、購買力の減退が今後も続く。		
その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅会社や人材派遣会社の受注が減少しており、今後も景気は厳しさを増す。		
雇用 関連	良くなる		-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・製造業を中心に雇用調整が始まったばかりであり、回復の見通しは立たないが、一方で通信、エネルギー、サービスなど堅調な業種もあり、今以上の悪化は考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・政府による景気対策や雇用対策の効果が現れず、求職者からは絶望やあきらめ声が多く聞かれることから、今後も厳しい状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・企業の求人意欲が回復するような好材料が全く見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・内部監査や内部統制、各種認証取得など、事務職の業務量が増加傾向にあるなか、人員削減を今後更に進めれば、残業や休日出勤だけではカバーできない状況となる。
		職業安定所（職員）	・企業倒産や雇止めが増加しており、企業の採用活動は今後更に停滞する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、前年比で2か月連続の増加となっているが、有効求人倍率は低下しており、今後もこのような傾向が続く。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・正規社員にまで雇用調整の動きが出ており、今後も雇用情勢は厳しさを増す。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ほとんどの派遣先企業では、経営が疲弊していることから、派遣契約終了の通告が増加しており、厳しい状況が続く。
		アウトソーシング企業（社員）	・民間受注が減少するなか、官公庁からの受注競争が激化することから、収益は更に圧迫される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・京阪方面の企業からの求人が激減するなか、関連する地方企業からの求人も減少しており、今後もこのような状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・世界不況の影響で県内経済も不況感が増しており、今後も更なる消費減退や生産活動の抑制により、雇用情勢は厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・景気回復の好材料が見当たらず、今後、雇用情勢が改善するまで相当の期間を要する。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金に関する相談が増加しており、今後も雇用情勢は厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きが止まらず、底がみえない状況にある。
		職業安定所（職員）	・業績悪化による人員削減の情報が多数寄せられており、雇用情勢は今後も厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・半導体製造業の希望退職者募集や、電子部品・プリント配線基板メーカーの工場閉鎖が決定しており、今後、他の関連企業へ波及し、大量の離職者が発生する。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	旅行代理店（支店長）	・海外旅行の場合、燃油サーチャージが大幅に安くなるという宣伝効果が出てくるので、海外のパンフレットのはけは良くなる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・3～4月に向けて様々なフェア、イベント、大きなセールが企画されており、来客数については現状よりもかなり増加する。シーズンの需要期に向かうにつれて、現行商品の売上も期待できる。
		衣料品専門店（統括）	・今の時期は年間を通して、非常に売上が大きい。通常、5月くらいからお祭り商品ということで動き出すが、問屋の話によると、売上が伸びる状態ではない。ただ、客の様子を見ると、少しは動き出すのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・今後は、高速道路が割引になり、客も非常に期待している。よって、我々の身の回りが活性化しそうだ。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の需要について、申込が増加すれば販売量も増加する。4～6月の先行き3か月は、前年比200～300%増加という申込となっており、景気が上向いている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・下げ止まっている感じなので、少し良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・良くはならないと思うが、当分の間は学販が続いていくので、前年並みくらいになる。教育のために親が必要な物を買うので、変わらない。
商店街（代表者）		・いろいろなところで景気の悪い話ばかりなので、客はお金の使い方を考えている。	
一般小売店〔精肉〕（経営者）		・近隣の会社の稼働日数が減少しており、収入源が減少している。客の財布のひもは固いので見込みはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・3月は様々なイベントを組んで盛り返すが、なかなか全体の底上げにはならない。紳士関連は単価が下がっているの で、非常に厳しい。
		スーパー（店長）	・客の買物の慎重さを見る限り、短期間で良くなるとは到底 思えない。
		コンビニ（店長）	・食品は必ず消費するので、なんとか持ちこたえるという形 であり変わらない。
		コンビニ（店長）	・今月中旬にオープンした同業他社の影響が景気の悪さと共 に強く出ている。景気は、今後ますます悪化しそうだ。
		衣料品専門店（経営 者）	・地元企業の生産調整の影響が深刻化する。個人消費は相当 厳しいものになる。
		乗用車販売店（営業担 当）	・景気回復の見込みがない。
		乗用車販売店（販売担 当）	・連日テレビ、ラジオ等で車業界の良くない状況を流してい るので、今、新車を買ったり、高額の中古車を購入すると社 会悪になってしまうと客は感じている。客がとにかく来店し ない。2～3か月先もこの状況は大して変わらない。
		乗用車販売店（営業担 当）	・客の動きが少しではあるが今までより活発である。底が少し 見え始めた。
		都市型ホテル（支配 人）	・3～4月の歓送迎会の動きが若干ある。団体の予約は既に 入っており、個人客が動くかどうかである。
		タクシー運転手	・3～4月は、歓送迎会など動く月であるが、景気が悪いの で、簡単な食事会で済ませるところが多い。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況があまり良くない。
		美容室（経営者）	・美容院の経営状況が落ち込んでいるためか、組合への税金 や融資の借換えに関する相談が例年に比べ増えており、見通 しは良くない。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	一般小売店〔乳業〕 （経営者）		・来月以降まだ減産の続く工場が多く、厳しい状況が続く。
	スーパー（総務担当）		・食品等も必要な量しか購入せず、相場に左右される生鮮商 品はその傾向が顕著であり、今後もこのような状況が続く。
	スーパー（統括）		・例年この時期は異動などで需要が高まるが、消費者のマイ ンドは、株価低落やリストラなどといった連日の不況報道で 緊縮傾向となっており、例年ほどの需要は見込めない。
	コンビニ（経営者）		・近くの会社で労働時間、労働日数の短縮をしており、来客 数が少なくなっているの、これから景気は悪くなる。
	衣料品専門店（店長）		・マスコミが100年に一度の経済危機と言っているために、 不景気の影響を受けない人まで、財布のひもが固くなる傾向 が続く。
	乗用車販売店（従業 員）		・先の見通しが不透明な中では、今の状況は変わらず減少す る一方である。
		住関連専門店（仕入担 当）	・消費マインドの低下、家計の防衛意識は、今後より一層強 くなる。
高級レストラン（店 長）		・中小企業の経営者である客によると、今回の景気悪化は、 かつてない速さや規模で受注量や売上が減少しており、今 後、更に深刻になる見通しである。	
一般レストラン（経営 者）		・つい最近まで優良経営をしていた地域を代表する企業が手 の裏を返したような企業運営をしなければならなくなってい る。また、その企業の下請をしている小企業も多く、連鎖的 に景気の悪化を生んでいる。	
遊園地（職員）		・所得減少によるレジャー支出抑制、出控え等が懸念され る。	
ゴルフ場（従業員）		・来客数は低調である。予約数も減少している。客は必要以 上のもは買わないので、今後もやや悪くなる。	
ゴルフ場（業務担当）		・単価が昨年を下回り、収益については改善が見込めない。 若干引き合いも鈍っているので、今後も引き続き落ち込む。 価格の維持が困難で、来客数を確保できても売上が伸びな い。見通しはあまり良くない。	
ゴルフ場（支配人）		・平日の予約が伸びない。卒業、異動、年度末など、例年の 区切りのコンペが少ない。	
競輪場（職員）		・自場や他場の売上が目標額に達していないので、なかなか 回復は考えられない。	
設計事務所（所長）		・ここ2～3か月、受注率が低迷している。景気回復は難し い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・大手の決算報告により世情の不景気感が強まり、買い控えが進む。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の減少はそのまま受注量の減少に直結し、販売単価の減少は粗利の減少につながる。
		商店街（代表者）	・市内企業の業績悪化が続き、週に3～4日間しか働けない雇用情勢で消費を控えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・先の見通しが伸びるわけがない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・地元企業で従業員のカットや仕事がなくなっている。街の小売は売上が伸びない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・テレビ、ニュース、新聞等で景気の悪化が騒がれ、残業もなく、臨時社員は解雇され、お金を使うところではない。
		百貨店（営業担当）	・雇用関係が非常に悪く、有効求人倍率も0.59と非常に低くなっているため、消費マインドは更に下がる。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者は決して可処分所得が無いわけではないが、経済状況の先行き不透明感や、更なる雇用の悪化が拡大するなか、今以上に生活防衛意識が強くなり消費は低迷する。
		スーパー（経営者）	・所得減により景気の悪化が進む。
		衣料品専門店（経営者）	・すべてに客の節約傾向が見られる。
		衣料品専門店（経営者）	・3月には、街なかの食品スーパーが半月を掛けて改装休みになるので大変不安である。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル商品の普及促進対策などが出てこない、明るい話題が乏しい。
		住関連専門店（店長）	・身近な企業で派遣社員等の削減に加えて正社員の削減にも取り組んでいるため、悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・前年同月比10%減であるが、家族客の激減が予想される。
		観光型ホテル（営業担当）	・近隣にある製造業各社では人員削減、閉鎖や廃業に追い込まれているところもあり、徐々に影響が出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大手企業の宿泊が無くなっているなかで、新規ホテルが去年から5店舗進出している。1,000室ほど増えているので、見通しが非常に暗い。
		旅行代理店（従業員）	・客からの電話が鳴らない。
		旅行代理店（副支店長）	・週休3～4日の近隣の企業が多く、余暇に使う資金が無い。地域的にも同業種の閉鎖、倒産、統合等が進んでいる。3月の決算期はもっと不安要素が広がる。
		タクシー運転手	・景気の後退感が企業ばかりでなく個人にも浸透し、多少の距離ならタクシーを使わず徒歩や自転車を利用する人が増えている。
		タクシー（経営者）	・昼も夜も全体的に落ち込んでいるので、この先も悪い。
		通信会社（営業担当）	・周りのほとんどの企業が不安定な経営状況にあり、いつまでこの会社が続くのだろうと経営者からもささやかれている。
		観光名所（職員）	・景気低迷が長引き、消費回復は長い期間望めない。
		美容室（経営者）	・客は1円でも安ければそちらに買い物へ行くそうである。将来の不安が、お金を使わなくしている。
設計事務所（所長）	・今後、数か月で建築投資意欲が起きるとは到底考えられない。		
住宅販売会社（経営者）	・バブル経済崩壊の時、東京が悪くなってから5か月～半年後に地方へ影響が押し寄せてきたので、これから最悪になるのではないかと。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		プラスチック製品製造業（経営者）	・在庫調整が済んだので、2～3か月先には発注量が増える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先の在庫調整が全く見えないが、年度が変われば、試作開発案件も動き出すことが見込める。また、ハイブリッドカー向けの部品が好調であり、ラインを増設して増産対応する予定である。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・3月はこの状況が続くと思われるが、3か月先ごろには、徐々に仕事量が増える。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新製品の受注があるものの、その制作準備に時間を取られ、思うような生産につながらない。
金属製品製造業（経営者）		・仕事が少なく、平日も休むというのが身近なところでもたくさんある。まだ変わりはない。	
一般機械器具製造業（経営者）		・2、3か月後からは、ハイブリッド車の部品が増加する予定で、その他の仕事量を下支えする。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・落ち込んだまま厳しい状況が続く。企業も淘汰され、本当に力のある企業だけが生き残る。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3月が底で、4月以降から多少なりとも動くが、前年比で2～3割生産量が少ない状況となる。
		経営コンサルタント	・ほとんどの中小企業は、外部要因次第という状況にある。民間企業レベルでやれる対策の幅は相当小さい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・良くなる材料が見当たらず、悪い状況が続く。
	やや悪くなる	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・節約委員会を立ち上げ、社員からの意見集約がなされる話が数社から聞かれる。また、新年度を控え、支出予算の削減はどの企業、店からも聞かれる。
		社会保険労務士	・顧問先の派遣会社によると、3月以降も派遣切りは続くとのことである。
	悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・景気の悪化で、中小、零細企業に資金が回らない状況にある。資金を借りられないところもあり、倒産や失業が増えると、買い控えが起きて物が売れなくなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・客の動向がかなり厳しい。3月に入って倒産というようなつわさの会社が2～3社ある。
		化学工業（経営者）	・主要部門での受注は数か月先まではほとんど期待できない。客先も非常に厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車を始め、いろいろなところで減産しており、良くなるとは思えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・メインの取引先動向も厳しい状況にあり、他の中小企業の客先からも受注が全くない状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・客先からの見積依頼が非常に少なくなっている。また、価格競争も一段と激化しており、厳しい状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・40%強の受注減少では、先の見通しが全く立たない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・景況感が回復しない限り、ジュエリーへの関心は戻らない。
建設業（総務担当）		・現在の受注物件が終了するのが4月末で、5月以降、今の状況だと資金が厳しくなる。	
金融業（総務担当）		・来年度予算が減額される見込みであり、今まで以上に購入を控えたり、単価を下げる必要がある。	
広告代理店（営業担当）	・広告予算を増やす企業、業界が皆無である。2月に入って、早速同業の広告会社が倒産した。予備軍も数社ある。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・派遣等非正規労働者の雇止め、契約解除がまだ続いているうに正社員の人員整理の情報も目立ってきている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・今後、派遣等の非正規雇用労働者が雇止め等により離職することが見込まれており、雇用情勢は厳しさを増す。
		民間職業紹介機関（経営者）	・すべての会社が、景気の底がどこなのかが分からないため、慎重になっており、情勢は悪い。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・この時期は例年採用計画の見直しで求人が増える傾向にあったが本年度はほとんどない。どちらかというと急な退職者に伴う求人がほとんどのように思える。欠員が出て採用を手控えている企業も多く、見通しは悪い。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業については人員削減ということも、周辺企業からの情報として聞いている。自動車関連の電子関連部品、携帯関係の部品など、細かい部品についての製造や加工については、予断は許さない。
		人材派遣会社（社員）	・取引先や同業他社の話だと、民間企業も官公庁関係もどちらも予算を取れず、仕事や金額が減少している。旅館、ホテルに関しても、昨年12月までは前年比で同じくらいの稼働だったが、1～2月はかなり稼働が落ち、苦労している。
		人材派遣会社（営業担当）	・不況の影響で契約社員の3月末契約打ち切りが増加する見通しである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人広告の売上が、最高時の5分の1くらいまで落ち込んでいる。他の求人会社も底が見えない。掲載が減少し、依然として苦しい。
職業安定所（職員）		・新規求人数及び有効求人数が、14か月連続して前年比を下回っている。自動車業界、半導体関係の受注激減により、製造業の求人数の減少幅が大きく、雇用情勢は悪くなる。	
職業安定所（職員）		・3月以降も正規社員の大規模な離職予定があり、雇用失業情勢は今後も厳しい。	

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

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	スーパー（統括）	・現在、施設をリニューアルしている関係で客足が減っているが、5月にオープンすれば来客数、売上共かなりの数字が見込まれる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・来客数は減っていないので、買上点数をどうやって増やしていくかが今後の課題である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・年度決算商戦を迎えるが、販売環境の厳しさは継続している。ただし、4月減税を見据えた新商品のエコカーが2大メーカーより発売され、2月に発売されたハイブリッド車も好評で話題となっていることもあり、個人、法人客の購買意向は高く、4月以降、徐々に需要回復に期待が持てる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・新生活をスタートするに当たり、いろいろ入用の物が出てきて、買い求める客が増える。
		旅行代理店（営業担当）	・商品が充実してきているので、やや良くなる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・3、4月のゴルフシーズンを迎え、来客数、売上共に伸びていく。また、若手選手の活躍でゴルフ界自体も盛り上がっていく。
		パチンコ店（経営者）	・2～3か月先は新学期、4月になっていつもより客が入る時期である。その時期に一番人気のある機械が出そうともあるので、やや良くなる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・卒業、入学のシーズンを迎え、プレゼント等にゲームソフトが選ばれる季節となり、新製品も続々発表されていることから、右肩上がり推移する。
	変わらない	商店街（代表者）	・世の中の不況感が悪いなりに落ち着けば、今より悪化することは無い。
		商店街（代表者）	・必需品以外は買わないという今の状況が恐らく1年くらいは続く。非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・これから良くなるという希望もないので、今の状態が続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・世の中全体が非常に悪くなっているが、当店はあまりそういうことには影響されないで、今のとおりやっていけば変わらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・花見の客が多いので多少の伸びがあるとは思いますが、期待していない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・今現在も相当悪いので、そんなに変わらない。客も必要な物は買って行くので、これ以上悪くなるということはない。
		百貨店（売場主任）	・2月は新しい商品の動きが良くない。客は買い控えをしているようで、新しい物への関心が低くなっている。この状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・当分は客の財布のひもは固いままであろうが、一部の客は定額給付金や高速道路の値下げ等に期待しており、少しでも消費拡大につながればとの期待もある。
		百貨店（広報担当）	・昨年10月の米大手証券会社の破たん以降、特にプロパー商品が急激に悪化している。セールは展開を広げたこともあり、伸びている。12月までは売上に比べ来客数は前年並みに推移していたが、1月以降、一段とトレンドが悪化し、来客数が激しく落ち込んでいる。先行きも厳しい。
		百貨店（営業担当）	・3月決算期で倒産する企業が増加することが懸念され、春になっても消費者心理は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・客が探している、注目している、という下見動向が今年は見えず、初動、ひいてはその後の最盛期の絶対販売数量にも響くものと想定される。また、価格訴求対応アイテムへの反応が良いことから、セール動向が主流で単価低下に歯止めが掛からないことも懸念材料である。
		スーパー（店長）	・客に安さのイメージを伝えるために、特売以外にも周りの競合店を見ながら値段を合わせる、追加で安く売るなどいろいろしているが、なかなか結果が出てこない。3か月後も今の状況が続く。
家電量販店（統括）		・3～4月は新生活需要で販売数量の伸びを期待できるが、ゴールデンウィーク以降は天候次第である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売で来店が増えている今の状態を維持できればやや良くなっていくと考えられるが、新車効果が続かない昨今、一時的なものでないことを祈るばかりである。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の下請、孫請会社から、仕事が入らなくなったから車の購入を見合わせたいという話が出ている。厳しい状況が続く。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今年は花粉が早めに飛び始めたため、関連商品の数字が非常に良い。当業界は季節品の割合が大きいため、季節変動の大きさが売上をかなり左右する。夏商材の早めの展開を仕掛けるつもりだが、その結果により大きく数字が変わる。
		一般レストラン（経営者）	・小麦などの材料費が値下がりしても当分仕入れの値段には反映されない。
		一般レストラン（店長）	・今が悪すぎるので、2～3か月先これ以上悪くなったら店は完全に存続してない、どん底の状況である。2～3か月先は現状維持が最低以下のラインである。
		旅行代理店（従業員）	・問い合わせの電話が鳴らなければ仕事の受注件数も増えない。1つの仕事の奪い合い、無駄な値引き合戦で利益も上がらない。
		旅行代理店（従業員）	・今後も平年どおりの数字が出そうなので、変わらない。
		タクシー運転手	・一般企業が良くならない限り、末端のタクシーには回ってこないで、今年中にタクシーの景気が良くなることは期待できない。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への全面移行の期限が迫ってくるため、地上デジタル放送対策としてケーブルテレビへの興味も高まり、現状の数字は確保できる。
		観光名所（職員）	・景気は悪くなる方向にあるが、これから春を迎え若干客は増える傾向にある。ただ、そんなには変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・4～5月、春先の来場者の予約は前年並みである。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ環境は厳しいかもしれないが、客から高い評価を受ける商品、サービスの開発に努め、年度前半のピークになることを期待している。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・1年前から予約して毎年行っている宴会が、間近になってキャンセルになることが特に増えている。厳しい状況は今後も続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・不況感が漂うなかで、全体の来客数、客単価は落ちているが、売上の落ち込みはまだ少ない。上質で単価的に値ごろな感度が良い商品は工夫次第で売れる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・単価、保守料金の値下げ、保守内容のサービス向上などといった、競争を踏まえた客の要望が増えてきた。今後も競争によりますます良くない景気が続く。
		百貨店（管理担当）	・景気は更に低迷し、個人の収入は減少傾向にあり、支出は必要最小限度かそれ以下となると、今後消費はますます冷え込む。
		百貨店（営業担当）	・季節が端境期ということがあるものの、前年比で見ても来客数が激減している状況なので、3月以降ますます客の心理状態は冷え込むことが予想され、状況は悪化する。
		百貨店（営業担当）	・従来とは違って、紳士服、子供服関連だけではなく、婦人服、婦人雑貨関連共に、平均単価が低下傾向にある。消費者は非常に価格に敏感になっている。当分の間、価格訴求商品が目立って来そうである。
		百貨店（販売促進担当）	・バブル崩壊期でもOL層には海外ブランドは堅調に動いていたのに対し、現在はすべての年代層にわたって消費を控える傾向となっている。株価低迷も続くなかで早期の回復は望めない。ただし、ゴルフウェアブランドのバーゲンなどへの集客はあり、必要な物をリーズナブルに購入したい欲求は消えていないので、消費者のニーズを捉えさえすれば、起死回生も不可能ではない。
		百貨店（業務担当）	・全体的な景気の下降感がまだ根強い状況のなかでは、定額給付金が支給されたとしてもなかなか消費につながりにくい。最終的に消費に回るお金がどれだけあるのか、非常に疑問点が多い。この傾向がしばらく続くのではないかと、更に悪くなるのではないかとというような不安がある。
		スーパー（経営者）	・収入が減っている人もいると思うが、将来に対する不安から大分買い控えの傾向が出ている。2月の傾向は今後も続き、更に加速する恐れもある。できるだけ客を買いたい気持ちにさせるような販促をしていきたい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・乗客数は前年を上回っているが、買上点数、買上単価が前年を割っており、トータルでは前年売上まで届かない状況が続いている。先行きも厳しい。
		スーパー（仕入担当）	・強い不況感が続く。客は安い物しか買わないので1品単価は下がり、また、必要な物だけしか買わないために客単価は上がり、不況は続く。
		スーパー（仕入担当）	・牛乳やバターの再値上げ等、現状のデフレ傾向と相反する状況が出てきており、消費は更に落ち込む。
		コンビニ（経営者）	・客の節約意識は当分続く。また、従業員のアルバイト、パート募集等をして、給料の減った分を少しでも何とかするために余計に働きたいという正社員の方の応募が増えている。
		コンビニ（経営者）	・良くなる話が何もないので、客があまりお金を使わなくなる。
		コンビニ（経営者）	・景気に対する不安から、買い控え、単価の低下を実感している。この状況は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・単価の低下傾向は続き、期末の競合店出店の影響も今後数か月にわたって続くので、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・コンビニは利便性が特長であったが、これからはスーパー、専門店、100円ショップとの使い分けがますます進み、将来的にはコンビニにも利便性プラスアルファが求められる。
		コンビニ（商品開発担当）	・値引きや拡販企画に対する客の動きが完全に鈍くなっているので先行きも厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・おしゃれ物の動きが非常に良くない。低価格商品は動くが普通の価格は動きが非常に悪くなっている。これからも雰囲気的におしゃれ物に手を出す客は少ない。
		家電量販店（経営者）	・A V家電が好調であった昨年の大きな実績を追い越せることになるが、今年は需要を喚起させる高付加価値新商品が乏しく、単価ダウンが著しいので、売上を作るのが非常に困難な状況になる。
		家電量販店（店長）	・省エネ家電は比較的けん引しているが、趣向品に関する販売は相当厳しい状況であり、今後も厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に伸びているが、販売が芳しくない。政府に手を打ってもらわないと今年ももうだめかと思っている。
		乗用車販売店（経営者）	・当社の主要な顧客である中小零細企業の状況は、生産業では受注量の大幅な縮小、商業では個人消費の大幅な冷え込みが出てきており、3月末には更に顕在化することになる。そのため、特に高級車両の乗り換えサイクルが先延ばしになっており、その影響が更に出てくるかと心配している。
		高級レストラン（支配人）	・このところ来客数の減少が続いており、5月には近くの新しいビルが完成し、地下にレストラン等が入る予定となっているので、高級店ほど厳しい状態はこのまま続く。
		一般レストラン（経営者）	・自動車関連の企業が一杯あるので、客が飲食に使うお金はまだ減る。給料が減っているため、飲みに行く客も減り、3か月先はもっと悪くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の受注状況も前年比で落ちている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4～6月の披露宴予約はかなり厳しい状況で、なかなか予約数が増えてこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の宴会の取り込み客数が前年比で1割強下がっている。また、食事を伴う件数より会議だけの件数が多く、入込数ほど売上が伸びない見込みである。レストランの来客数も減少しており、今後3か月に回復するとは考えにくい。宿泊についても、なかなか先の予約が伸びない。ビジネス客が中心なので新幹線の利用客数が回復しないと回復してこないと見ている。焼け石に水のような努力であるが、ネットを通じているような宿泊プランを提供することで、個人の利用客を取り込もうとしており、わずかながら取り込めている状況である。
		旅行代理店（従業員）	・前年同期と比べ、現在の申込は80%である。
		旅行代理店（従業員）	・海外渡航の追い風となる円高が一服し円安傾向になってきているため、厳しい経済環境のなかで、この先の光明が見えない。
		タクシー運転手	・客数が減り、売上単価も下がり、先行きは不透明である。
		タクシー（団体役員）	・景気が良くなるような材料は何もなく、今月の実車率を見る限り、今後も厳しい営業環境が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
悪くなる		通信会社（営業担当）	・転入等による新規加入はある程度見込めるが、同業他社サービスとの競合が厳しさを増すことが予想され、楽観できない。
		通信会社（営業担当）	・市内の輸出関連の企業や工場で生産調整や人員削減の話が具体的になっていることから、営業目標の数字を上回るのは難しい状態が続く。
		通信会社（営業担当）	・他社への乗り換えによる解約増加はしばらく続く。
		通信会社（総務担当）	・近いうちに、当社の大口顧客である分譲マンションのいくつかが管理組合臨時総会を開催し、当社を解約して競合他社へ切り換える可能性が大きいと、悪くなる。
		通信会社（支店長）	・現在は学生などで実績が伸びているが、今後ますます料金、端末価格の競争が激化して厳しくなる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・3年生が辞めていく時期なので、今は一番売上が少ないが、例年に比べて新規入会者の数も少ないので、先行きも厳しい。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・中心客である大手電機メーカーの業績があまり良くないので、厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・今年に入り来場者、販売量共に大幅増となったが、昨年動くべき客が今年に入り動いただけで、このまま好調が続くとはとても思えない状況である。建売業者の決算が終われば大幅値引きも期待できないため、景気はやや悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・今は、販売しようとしている土地の仕入れができないため、売れても在庫だけが減っている状態である。今後2、3か月先は逆に売物がなくなってくるので、今よりも悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション在庫の処分が進まないと、新規販売への影響は続く。
		商店街（代表者）	・商店街を歩く人通りが少なくなったことや店に入る割合が悪くなっていること、買物に対して非常に慎重であること、単価が下がっていることなどの複合的な要因から、商店街の店はどこも売上が落ちている。前年並みに売れている人はほとんどなく、10～20%、ひどいと30%くらい落ちている。3～4か月先についても、悲観的な見方が多い。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客は必要な物しか買わず、以前のようにすぐに新しい物に買い換えるというような行動は取らない。先行きも厳しい。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・ポスティングなどで客に宣伝してはいるが、まず反応がない。購買に結び付かないこの状況はこれからも続く。
		百貨店（売場主任）	・各企業における業績低迷が続くなか、消費者の購買動向は更に厳しくなる。
		百貨店（企画担当）	・堅調であった食料品が前年を下回る状況に陥っている。今後、企業業績の悪化が更に進み、雇用調整も本格化していくと考えられるなか、個人消費、購買行動は更に冷え込む。
		百貨店（広報担当）	・一部の売場で低価格商品を導入するなど、消費傾向に合わせた品ぞろえに変更しているが、まだ点の動きに過ぎないため、しばらくは厳しい商況が続く。
		百貨店（営業担当）	・アパレル関連では低価格商品の展開により、商品単価の低下が進むが、集客装置として機能するためには時間が掛かるため、当分の間はアパレル関連の復調は厳しい見通しである。また、食料品についても4月より小麦粉など原料の値下げが発表され、それに伴い商品の値下げが考えられる。来客数を大きく伸ばす要素は見当たらないため、商品単価の低下による売上減に拍車がかかって悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・不況に加え、低価格路線の大型店が商圈内に2店舗も出店し、ますますオーバーストア状態である。客は生活防衛のため低価格路線の店に流れており、苦戦を強いられている。先行きは悪くなる。
		百貨店（販売管理担当）	・決算の悪化に伴って多くの企業が賃金カット、雇用カットをすすると思われ、4月以降の消費動向はますます厳しくなる。
スーパー（統括）	・パート社員以外に、正社員の中途採用も行っているが、このところ正社員の応募が急増しており、雇用環境が大変厳しくなっていると実感している。こういった状況を考えると、ますます景気は悪化していく。		
コンビニ（経営者）	・今のところ何も良くなる材料が見当たらない。		
コンビニ（経営者）	・客単価が下がり続けている。1人当たりの買上点数も減少しており、手を尽くしても改善の兆しすら見えてこない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・近隣の製造業で休業しているところが結構多い。倒産のうわさもよく耳にする。このような状態が続く限り、2～3か月後は非常に悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・現状では春物商戦も予測できずに受身の体制となり、仕入を含めて不安材料が多く、不透明である。業界的にもヒットアイテムが無いので、厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・春から夏へ向かう季節なので、手持ち品で間に合わせるような様子が目立ち、売上増は望めない。
		衣料品専門店（経営者）	・この地域は工業の町で大変景気が悪く、買い控えが多いので、今後は本当に厳しい。
		衣料品専門店（店長）	・年末から売上高が今年の9月掛程度で推移し、買い控え傾向が顕著に出ている。製造業の状況が改善しない限り、消費意欲はブレーキが掛かったままである。
		衣料品専門店（営業担当）	・昨年の10月まではずっと前年比95～120%であった売上が、11月から4か月連続で厳しくなっている。今のところ今後の上昇へのきっかけは見られないので、売上はどんどん落ちていく。
		衣料品専門店（営業担当）	・商店街は不況の色が濃く、活気に乏しい。客の財布のひもも固い。先行きは悪くなる。
		家電量販店（営業統括）	・3月決算の企業業績が、軒並み減益や赤字決算になるなど、先々の不透明感が払しょくされなければ、更なる景気悪化が予想される。定額給付金の支給が消費の呼び水になることを期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・ここにきて中小トラックの倒産が相次いでいる。これは燃料高による資金難での不渡り事故である。今後については、輸送量が相当落ち込んだ10～12月に仕事をした運送代が現金化される2～4月、特に3～4月に大きな手形事故が起きることが予想されるので、ますます悪くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・3月の最需要期においてもかなりの苦戦が予想される。自動車生産量を下げている関係上、決して上向き状態にはならない。4月以降にもかなり影響が出る。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の状況がいつまで続くか不透明で、生き残りをかけてなんらかの策を講じなくてはいけないと思っているが、思うような手段が見付からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼客の予算がどんどん減っているの、悪くなる。
		タクシー運転手	・まだどこが底なのか見えない。これから非常に悪くなる。会社によっては年度終了後はチケット使用等が終了するというような会社もあり、どこまで落ちるのかと非常に心配している。
		通信会社（営業担当）	・客が将来の経済的な不安を感じて買い控えをしている様子なので、先行きも厳しい。
		通信会社（管理担当）	・解約数が増加傾向であり、加入数の大幅増加が望めない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・これ以上悪くなりようがないので変わらないと思いたいが、客や周りの商店の人たちの話などを考えるとまだ悪くなりそうである。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・あまりにも景気が悪いと報道し過ぎだと思うが、経済対策が遅れば、消費者は生活が出来なくなるからお金を使うことを拒む。当然、財布のひもは固くなる。
		設計事務所（経営者）	・5月より従来の一級建築士が一級建築士、構造一級建築士、設備一級建築士に変わり、今まで一級建築士で出来た仕事も、場合によっては出来なくなってくる。これから先、大きな問題になるのではないかと考えている。
		設計事務所（所長）	・仕事量、仕事そのものが大幅に減っており、仕事があっても非常に低価格競争なので業者が共倒れする。支払が滞るなどで、3月は相当な資金ショートが起きる。
		設計事務所（所長）	・この経済低迷のなかで、建築しようという意欲は全然わいてこない。住宅産業あるいはマンション産業も、新しい兆しは全くない。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産市場が急激に冷え込んでしまい、その上、建設、不動産、中小企業への銀行融資は非常に厳しく、貸しはがし、貸し流りの状態が続いている。大企業についてはいろいろ対策を検討しているようだが、中小企業への融資、資金調達への対策も必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各イベント等の集客数及び内容が大幅に前年割れしているため、まだまだ厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・3月末に決算を迎える会社が多いが、どこも赤字で、倒産するような会社も出てくると思われるので、悪くなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係は平年と同じかやや下向きであるが、個人需要は少し上向きになっており、総じてみると変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・当工業団地内の量産工場週4日稼働でしのいでいる企業は5割を越している。当社は少量多量の仕事が多いため、仕事量に関係なく、休むわけにいかず、開店休業の状態である。この状況がいつまで続くのか分からない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・従来商品の落ち込みを新製品でカバーできるのではないかと見込んでいる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・受注自体が全く無いわけではなく、また、自社の競争力は市場から見ると劣ってはいないと判断できるため、底堅く推移できると判断している。
		建設業（経理担当）	・地価がまた下がったとか、マンション開発業者がまた倒産したなど、景気が上向く話が聞こえてこないで、しばらくはこの悪い状態が続き、会社としては身動きが取れない状態が続く。
		通信業（広報担当）	・現在が底で、当面はこの状況が続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・取引先で廃業するところが出てきているので、先行きはやや悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・3月中には年度末の仕事は完了するので、4月上旬以降の仕事の見通しは明るくない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・例年なら3月一杯まで続く繁忙期がすでにピークを終えている状況なので、厳しい。
		化学工業（従業員）	・自動車、建築関連共に受注が大幅に減少しており、減産の方向で計画を立てている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今までの状況から考えて、急に良くなるはずがない。自動車を中心に販売量が激減しているが、これが急に良くなるとは思えないので、今よりは若干悪くなる。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・良くなるという材料、情報等はないので、極めて厳しいなかで戦っているということである。今までならば簡単に話がまとまって製品化するというようなことも、今はいろいろな事情、理由が付いて、先に進まなくなっており、今後も厳しい。
		広告代理店（従業員）	・売上の減少傾向が続く。新規の案件もさっぱり入ってこない。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
悪くなる	繊維工業（従業員）	・金融機関が貸出しを厳しくしており、中には区の保証を取り付けたにもかかわらず、「資金がないから貸し出せない」と融資を断られたりする企業が出ている。受注が大幅に減少するなかで、企業への貸し渋りがますます厳しくなっているため、倒産、廃業は今後も増える。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・来月までは住宅関連部品の取引先の生産調整が続き、例年同期と比べ受注が半減する予定である。今後下振れを少しでも食い止めるかは、落ち込みのなさそうな医療器具と化粧品でどこまでカバーできるかに掛かっている。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・自動車、家電を始め、どの業界も非常に物の動きが悪くなっている。特に、4月以降の受注、売上に関しては全く先が見えない状況なので、今よりも更に悪くなる。	
	金属製品製造業（経営者）	・得意先の新年度の計画も見えず、非常に心配である。職人の給与分の仕事を確保するのも大変で、先行きの資金繰りも苦しくなる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注が途切れ途切れの状態である。緊急資金の借入ができたので、何とか乗り切りたい。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注残があったので2月まではよかったが、3月からはそれもなくなり、どの取引先も年内は受注が増えることはありえないという回答なので、もっと悪くなる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・ほとんど受注が途絶えている。ここ半年はこの状況が続いていき、メンテナンスで会社をつないでいくような状況にある。	
	建設業（経営者）	・建築費用は大きいので控えられ、消費者の動きが止まっている。建築する際には最初に地盤調査をするのだが、その業者が今は仕事が無く困っているとのことなので、これからますます仕事が激減する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（経営者）	・同業者や荷主各社を回っていても、悪い話ばかりで良くなる話は全くない。我々もいつまでもつのかと心配している。
		輸送業（総務担当）	・得意先の出荷量減少は、今後ますますひどくなる見込である。
		金融業（従業員）	・当社も含め、まだまだ業績回復の兆しが見えない。取引先には上場会社もあり、継続注記が出ている会社もあるため、予断を許さない状況である。
		金融業（支店長）	・自動車メーカーの在庫調整が終わり、増産体制に移行しない限り、下請部品メーカーの資金繰りは予断を許さない。当面厳しい状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・今後も、テナントの数社からオフィススペースの一部解約申し出がありそうで、空室率の拡大が見込まれるため、悪くなる。
		広告代理店（経営者）	・取引先の媒体社は来年度予算が立てられないほどの状況になっているとのことである。売上減とそれに伴う価格競争による利益圧縮のダブルパンチが容易に想像できる反面、その打開策はまだ見付かっていない。先行きは厳しい。
		広告代理店（従業員）	・横浜は今年開港150年を迎えるので、当業界としても多少は期待していたが、不況のせいもあって盛り上がりも少なく、ビジネスチャンスもほとんど期待できない。
		経営コンサルタント	・3月で期末を迎える会社が多いこと、行政が3月末締めであることなどから、4月以降の状況によっては大幅に悪化する。
		経営コンサルタント	・登録ヘルパーによる訪問介護サービスを行う事業所では、年度末を控え、ヘルパーとの来期契約の準備を進め、各人から希望を聞いているところである。登録ヘルパーのほとんどは、夫の給与での配偶者控除の対象となるために年間所得を103万円以内に抑えて働いているが、103万円の枠を外して欲しいという希望が増えているということで、各家庭での備えが長期対策になってきている様子が見える。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・回復する兆しが見えない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・3月に決算を迎える大企業の動向は決して良くないので、その影響が懸念される。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・すぐに受注量等が上向きになるとは全く思えない。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・これ以上悪くならずになんとか今を底として上がって欲しいが、何が良いきっかけになるのか全くつかめないという経営者が多い。銀行の融資担当者も、今は融資を行うのではなく、いかに抑えるかという仕事ばかりしているとのことである。
		人材派遣会社（支店長）	・大幅な受注減により成約数も伸びず、好転の兆しが見えない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材配置等の社内調整を進めるに当たり、外部採用を抑制する企業が目立つ。景況感から事業が縮小しており、「採用をしないとイケない」から「採用しなくても問題ない」という考えになっている企業が多い。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・例年だと3、4月の新年度に向けての新規、業務拡張などによる求人案件があるが、今のところそうした動きが極めて少ない。
		職業安定所（職員）	・今後も引き続き、生産量等の減産で雇用調整を行う企業が増えることが予想されることから、求職者が増え、求人倍率は低下していく。
		やや悪くなる	人材派遣会社（社員）
	人材派遣会社（支店長）	・契約を更新しない企業が増えていると共に、4月以降仕事を希望するスタッフ登録が多くなってきている。	
	職業安定所（所長）	・管内企業において、一時休業などの雇用調整の動きが急速に広まっているので、先行きは厳しい。	
	職業安定所（職員）	・事業主都合による新規求職者が急増している。業種を問わず休業に伴う雇用調整助成金の相談、申請が急増している。業務量等が50%以下に落ち込んで、正社員の雇用維持が難しくなっている事業所もあり、雇用状況はますます厳しくなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
悪くなる		職業安定所（職員）	・世界的金融危機を背景に、雇用失業情勢は下降局面にあり、派遣労働者や期間工等の非正規雇用労働者を中心に大量離職が発生しており、それが正社員まで広がり始めている。また、新規学卒者について、大学生、高校生共に採用内定の取消しが出ており、今後も厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	・3月決算企業が来期計画を立てる時期であるが、良くなる要素が見えないのと先行き不透明感から、採用計画は抑え目にする可能性が高い。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・2010年度用の企業からの求人票は2月13日時点で、昨年同日の67%と少ない。また、選考のハードルもかなり高くなっており、今後も厳しい。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・製造の縮小等で雇用が一段と厳しくなっており、見通しが立たない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・新卒募集予定企業で採用数を絞り込んでいるケースが増える。
		人材派遣会社（社員）	・経済の先行きに対する不安感、不透明感がまんえんしており、業績回復がいつになるか分からない上に、回復しても新規採用の可否が不明であるといった企業が多く、先行きは暗い。
		人材派遣会社（営業担当）	・過去数年間、大量新卒採用を行っていたクライアントが、派遣社員の業務を内製化する動きが非常に増えている。4月以降、派遣求人はますます減少する可能性が高い。
		人材派遣会社（営業担当）	・明らかに求人数が減ってきている。景気悪化に加え、大手派遣会社に対して業務改善命令が出されたことによる影響で、より法令に対する姿勢を厳しくしなければならなくなることで、企業側の派遣離れが更に進む。
		人材派遣会社（営業担当）	・広告掲載件数が軒並み低下している。また、新規求人倍率も低下している。どの企業も経費削減となり、4月に新卒者の入社もあることから、今後3か月先まで中途採用の募集は期待が薄い。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・当社内も、強烈なリストラが展開しており、売上が上がらない部署、社員はどんどん淘汰されている。いざ景気が回復しても、人がいないから会社自体が復活しない。縮小経済に巻き込まれ、悪くなるばかりである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度替わりの時期は通常募集が増えるのだが、今年はそのような兆しが無い。今年になって周囲でも倒産が12件、廃業が3件出ており、今後危ないということも結構あるので、もっと悪くなる。
		職業安定所（職員）	・2009年問題による離職者がかなりの数になるものと予測される。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の実施や倒産する会社は増加しており、経済状況の先行きも見えない。企業は在庫整理のための生産調整を行っており、消費者は支出抑制に動いていると思われることから、更に情勢は悪化する。
		職業安定所（職員）	・これからも休業などの雇用調整を行う企業があるので、それに伴い離職、退職する労働者が出る。
民間職業紹介機関（経営者）	・市場が冷え込んでいて生産を落としているわけだが、先が見えないので、特に人員面についてはもう一段悪くなるような感じがしている。		
民間職業紹介機関（経営者）	・急速な経済縮小で、中間管理層を中途採用する企業は大幅に減少しており、求人案件が急減し、悪くなる。		

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	乗用車販売店（総務担当）	・自動車関連の減産幅が縮小しているため、今後これ以上は悪くならない。
		通信会社（サービス担当）	・新サービスの開始に伴って、多少は良くなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・5月以降は、自動車メーカーの在庫処分が終わって、減産に歯止めが掛かる。そのため、消費意欲の回復も期待できる。
変わらない	商店街（代表者）	・客の様子を見ると、消費は必要最低限であり、生活に精一杯である。今後良くなる材料は見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・今後外食回数が増加することは考えられず、飲食店向けは厳しくなる。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・不況は長く続きそうであり、客は出費を抑える。
		一般小売店〔自然食品〕 (経営者)	・景気が良くなる要素は、周囲には見られない。
		一般小売店〔惣菜〕 (店長)	・賞与の削減や工場の操業停止に伴う休日の増加などが目立つため、景気が上向き要因は見当たらない。
		百貨店(企画担当)	・消費者の低価格志向は、今後も変わらない。そのため、百貨店が活気を取り戻すことは当分望めない。利益減少を覚悟して、低価格品を品ぞろえして持ちこたえるしかない。
		百貨店(売場主任)	・百貨店の商品は単価が高いため、郊外のショッピングモールで安い商品を買いたいという地元客が増えてくる。出張で名古屋に来て百貨店に立ち寄った客の売上で、何とか持ちこたえるしかない。
		百貨店(企画担当)	・春夏のトレンドを示す売れ筋商品が、今年は全く出ていない。店全体の来客数は横ばいでも、ファッションフロアを訪れる客の数は、確実に減少してくる。
		百貨店(企画担当)	・昨年11月以降、売上の前年同月比の低下は顕著である。この傾向は、今後も続く。
		百貨店(婦人服販売担当)	・将来の見通しが悪いため、節約して貯蓄を増やすという客が今後も多い。
		百貨店(販売担当)	・低価格商品を展開していても、購入状況はかなり厳しい。今後は新入学からゴールデンウィークと繁忙期に入るが、先行きは楽観視できない。
		スーパー(店長)	・今後、値上げされる商品も一部あるが、全体としては値下げの方向にある。為替の動向など不確定な要素も多いが、商品値下げが進めば、売上は横ばいになる。
		スーパー(店員)	・売上の前年同月比は、96%前後で推移している。今後は、悪くなることもないが、良くなることもない。
		スーパー(総務担当)	・客単価は、今後も現在と同じ水準で推移する。
		スーパー(販売担当)	・客の低価格志向は今後も続く。
		コンビニ(エリア担当)	・無駄な物は買わない状況は、今後も続く。
		コンビニ(エリア担当)	・自動車関連工場の従業員の減少は今後も続くため、コンビニ客の減少も止まらない。
		コンビニ(商品開発担当)	・良くなる要素は見当たらないが、今以上に悪くなる要素も見当たらない。
		衣料品専門店(経営者)	・客は目的があれば来店するが、購買につながるには限らない。
		衣料品専門店(売場担当)	・ヒット商品などが出てこない限り、現在の低迷は今後も続く。
		家電量販店(店員)	・新入学などの需要は堅調であるため、販売量はそれほど悪くはならない。単価の低下は、前年同月比で1割ほどの低下が今後も続く。
		家電量販店(店員)	・今年9月ごろまでは、今の厳しい傾向が続く。
		乗用車販売店(従業員)	・低公害車購入の優遇税制や高速道路料金の割引が開始される。また、5月には新型のハイブリッド車が投入される。それらの相乗効果によって、自動車販売の増加が期待されるが、効果は不透明である。
		乗用車販売店(従業員)	・政府の景気刺激策に期待はしているが、効果は分からない。
		乗用車販売店(従業員)	・自動車業界では、売上が増える要素は特に見当たらない。ただし、今より落ち込むこともない様子である。
		一般レストラン(スタッフ)	・値上げによって客足が遠のいて以降、来客数は回復していない。今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン(スタッフ)	・例年2月は積雪があるような時期だが、積雪がなくても厳しいものがある。かなり悪い状況であり、今後も厳しい。
		スナック(経営者)	・客の話を聞くと、今後は一段と厳しくなる。アルバイトの人数や営業時間を調整しながら、様子見を今後も続ける。
		観光型ホテル(販売担当)	・学校関係の歓送迎会は、例年並みの受注が入っている。その一方で、予約をキャンセルする企業もあるため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	・派遣社員の次は、正社員の解雇が続くそうである。今後は、今まで良かった自動車関連でも厳しくなるため、タクシーの売上も良くならない。
		通信会社(営業担当)	・12月頃までは、現状が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（開発担当）	・新年度の事業計画は、まだ確定できていない。
		観光名所（案内係）	・定額給付金の支給以外に、今後良くなる要素はない。
		美容室（経営者）	・客と話をしている、明るい話題はない。当分、今の状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が回復する材料は、今のところ見当たらない。当分の間、悪い状態が継続する。
	やや悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・客は、本当に必要かどうか、よく考えてから購入するようになっている。そのため、売上の伸び悩みは今後も続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・企業は、広告宣伝費や交際接待費を減少させている。一般家庭でも、慶弔費、遊興費を減少させている。この傾向は今後も続くため、贈答品店の来客数は減少し、売上も減少する。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・この先、好転する材料はない。そのため、今の悪い状態が今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・マスコミが景気の悪化や百貨店の売上低迷を報道する度に、客足は遠のく。
		百貨店（経理担当）	・今後は、全品目で売上は減少していく。また、来客数も減少する。
		百貨店（販売担当）	・雇用環境の悪化は、今後も一層進む。今以上に余裕がなくなる客が増加することによって、特に高額商品の落ち込みが激しくなる。今年のゴールデンウィークは近場で過ごすという客も多くなるが、デパートで購入するのは食品程度である。
		スーパー（経営者）	・中小企業が多い地元地域では、残業の減少に伴い所得が減少する客が増加するため、今後も良くならない。
		スーパー（店長）	・ディスカウントショップへ流れる客が、徐々に増加する。
		スーパー（店長）	・給料が減少している客が増えているため、消費の節約は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・労働日数や残業時間の減少によって、客の所得は減少している。そのため、バーゲン品の買い回りや不急品の買い控え傾向が、今後も強まる。
		コンビニ（経営者）	・街全体に活気がなく、景気が良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競争店の出店が増加しているため、今後も一層厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・現状が悪すぎるため、良くなる要素が見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車関連の減税が実施されれば、売上が増加していく可能性はある。しかし、現状では良くなる要素は見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・4月の予約状況は、宿泊者数が前年同月比65%、昼の会食は77%となっている。5月も昼食が80%、夕食が80%ほどである。
		旅行代理店（従業員）	・周囲の企業では、残業もなく、定時で帰宅している。給料が増えていないため、遠方への旅行は減少する。
		通信会社（企画担当）	・自動車業界の低迷による影響は、今後少しずつ出始める。
		テーマパーク（職員）	・地域ではスキー客の内訳として、昨年目立った外国人就労者の減少が見られ、今後全体でも若干減少傾向になる。
		理美容室（経営者）	・客との話の中に、景気の良い話はない。皆が金を使うのを控えており、今後も厳しい。
		美顔美容室（経営者）	・パートの客は、勤務時間が少なくなっている様子である。所得の減少に伴い、今後は来店回数が減少していく。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・4月からの改正介護保険法の施行に伴い、福祉用具貸与サービスでは、マイナスの影響が出てくる。
		住宅販売会社（企画担当）	・今月の来客数は、かなり減少している。そのため、3か月後には、商談がまとまる件数が減少していく。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・新築物件や企業の設備投資などの引き合いが、ほとんどない。そのため、今後の仕事量は減少する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・製造業の悪化に伴う影響が、小売業にも出始めている。今後はその影響が徐々に大きくなる。
		商店街（代表者）	・自動車製造関連企業の決算がこれから出てくると、もっと深刻になる。
		百貨店（外商担当）	・雇用不安が続くため、購買意欲は上向かない。百貨店の商品は単価が高いため、今後は一段と厳しくなる。
		スーパー（店長）	・自動車製造関連企業では、休日の増加に伴う所得の減少が深刻である。今後の消費は、一段と減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・取引先である八百屋の買上が悪く、全体の売上も10数%減と、過去にないほどの落ち込みであり、今後も厳しい。
		コンビニ（企画担当）	・期間工がいなくなったり、主婦や正社員のアルバイトが増加している状況を見ると、今後は一段と落ち込む。
		コンビニ（店長）	・給料や雇用が今よりも悪い状況になると、今後は来客数も減少していく。
		家電量販店（店員）	・企業の操業度が低いため、今後は家電製品も必要最小限しか買わなくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・4、5月にフルモデルチェンジする車種もあるが、販売が増える見込みはない。
		住関連専門店（店員）	・来客数、単価共に、下げ止まらない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、民間設備投資や公共工事は減少するが、リフォーム工事は若干増加する。全体としては、マイナスが大きい。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・景気悪化の報道が不安をあおるため、単価、売上の落ち込みは今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・新たな販促策等を次々と実施しているが、客の反応は非常に弱い。今後は底割れ状態になる。
		一般レストラン（経営者）	・客の会話を聞いていても、今後の見通しは良くない。
		都市型ホテル（経営者）	・底はまだ見えていない。年末まで現状は続く。
		都市型ホテル（営業担当）	・先行きが不透明であるため、節約傾向は今後一段と強くなる。
		都市型ホテル（従業員）	・ビジネスホテルとウィークリーマンションでどちらが得であるか比較している客が出始めており、今後厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・今は企業の旅行の中止や縮小が目立っているが、今後は個人にまで及ぶことになる。
		理容室（経営者）	・客が金を使わないようにしており、この先まだ悪くなっていく。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約数は、前年同月と比べて減少している。
設計事務所（経営者）	・今後は、中止になったり延期されたりする案件が増える。		
住宅販売会社（経営者）	・会社の先行きを不安視したり、いつ解雇されるか分からないといった客が多い。今後も厳しい状況が続く。		
企業動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・主要取引先である自動車産業の在庫調整が終わりつつある。今後の生産はプラスになりつつあるため、当社の生産量も上向きになる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	・今は多くの業界が低迷状態にあるが、レンズ業界など一部業界では、底を打ったとの声が聞かれる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が、2月に入って増加している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今後は生産量が回復する。
		輸送業（経営者）	・自動車関連製造業では、5月以降の増産に向けて準備を開始している。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・第4四半期の生産の落ち込みは著しかったが、来期に反動増となることはない。ただし、自動車製造業の在庫調整の終了が、唯一プラス材料となっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・在庫調整は、6月頃までは進まない。そのため、低水準での受発注が今後も続く。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・取引先の減産ペースは一段落するものの、引き続き低水準であることに変わりはない。
		輸送業（エリア担当）	・在庫調整が完了するまで、出荷量は低い水準で推移する。
		通信業（営業担当）	・決算が終わるまでは、大きな動きはない。
		金融業（企画担当）	・今後は自動車メーカーの在庫調整が進むため、回復の兆しは見え始める。しかし、以前の生産水準からはほど遠く、新規投資に向かう企業はほとんど見当たらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原油や原材料の価格が落ち着いてきたことから、今後は値下げ要求が激しくなる。
		化学工業（企画担当）	・為替の動きや政治の動きなど、不安定な要素が多い。
		金属製品製造業（従業員）	・今後も、仕事量は目に見えて減少する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今後は、受注先、発注先共に、与信管理を従来以上に徹底する必要が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先業界の動向が悪いため、今後も悪い状況が続く。
		輸送業（エリア担当）	・原油価格が低下しているため、値下げ交渉が始まっている。荷物量の減少に加えて、単価の低下によって、売上は減少していく。
		輸送業（エリア担当）	・自動車メーカーや関連部品メーカーが主要荷主であるため、今後も出荷量は減少していく。
		広告代理店（制作担当）	・原材料価格の上昇に伴い、様子見をする企業が増える。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・今後も、折込広告量の減少に歯止めは掛からない。
	悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・大半の取引先が、減産体制に入っている。受注量、販売量共に、今後はますます悪くなっていく。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・消費の落ち込みによって、販売促進費用も削減されている。
		印刷業（営業担当）	・取引先では平日でも休みを取らなければならない状況であり、景気はまだ悪くなっていく。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指標となる住宅着工件数が、大幅に減少している。そのため、今後2～3か月先の窯業界の景気も悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・今後は、価格競争が一段と激化する。
		金属製品製造業（経営者）	・設備投資の延期や中止の情報が入っている。そのため、今後の景気は一段と悪くなる。
		建設業（経営者）	・自動車製造業の生産が好転しない限り、景気的好転は見込めない。
		建設業（総務担当）	・今後も廃業ギリギリの状態が続く。
		輸送業（従業員）	・製造業の輸出先である欧米の景気が回復しない限り、回復は難しい。
		輸送業（エリア担当）	・この時期の荷物量の落ち込みがこれほど大きいのは、新年度の需要が伸びない兆しである。今後、良くなる要素は全くない。
		通信会社（法人営業担当）	・米国経済の落ち込みは今後も続くため、製造業やその関連企業の落ち込みも続く。
		不動産業（経営者）	・金融機関からの融資は全く受けられないため、今後も低迷が続く。
広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・販売管理費の圧縮によって、新年度の受注量は減少する。		
公認会計士	・欧米の消費水準が向上しない限り、景気回復は難しい。		
経営コンサルタント	・今後は、地価の値下がりが一層進む。		
会計事務所（職員）	・事業者所得の減少と労働者の給与削減が続いている。そのため、今後は消費の落ち込みが一段と進み、悪循環となる。		
その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・引き合いの電話をただ待っている状態が続いており、今の仕事が終わった後の見通しが、全く立っていない。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業はこれまで人員調整を急速に進めてきたため、これ以上の雇用調整はできないとの声が聞かれる。そのため、今以上に雇用環境が悪化することは考えられない。
		職業安定所（職員）	・製造業の経営者の話を聞くと、在庫調整に伴う減産はまだ続きそうである。それに伴い、消費の低迷も一層進むと見込まれる。
		民間職業紹介機関（職員）	・3月末での契約打ち切りが、相当数見込まれている。4月以降の注文に関しても、やや上向きになる様子は見えつつあるが、大きくは変わらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ここ数か月間は、不人気業種分野からの求人出稿ばかりである。製造業や流通業の求人数は、今後も減少が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業では、余剰人員を抱えている。4月以降の事務、技術者の派遣に関しても、契約の終了は続く。
		職業安定所（所長）	・新規求人数は減少傾向が続いており、企業の採用意欲は今後も回復しない。新規求職者数も、前年同月比大幅増が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求職者の状況が、まだまだ3月末、退職等により増加する傾向である。先が不透明な経済状況では、求人数も減少傾向が続いていく。
		職業安定所（職員）	・製造業の経営者を中心に、3月以降の受注の見通しが立たないとの声が増えている。ただし、就職件数は、改善する見通しもある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(社員)	・求人数の減少は、今後も続く。
	悪くなる	人材派遣会社(経営企画)	・契約の終了は今後も増加する。契約を継続した案件でも、短期契約が多くなる。
		人材派遣会社(経営者)	・求人レベルが非常に高くなっている。そのため、修得技術の古い者を中心に、派遣需要は減ってくる。
		人材派遣会社(社員)	・自動車関連では、生産回復の見込みが立たないため、契約の見直しが進んでいる。今後は、契約の打ち切りが多数発生する。
		人材派遣会社(社員)	・求職者数の増加と求人数の減少は、今後も続く。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	・請負先の製造業の先行きは、まだ不透明である。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	・販売、サービス、外食等の業種では、求人数が減少する可能性が高い。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	・これまで採用に苦戦してきた販売、サービス業の企業の一部では、中途採用の動きが活発である。しかし、製造業を中心に、全体の採用ニーズは減少傾向が続く。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・底は見えていない。雇用環境は、今後まだまだ悪化していく。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・県内の輸送機械関連の製造メーカーでは、工場の生産ラインの派遣社員の大半が契約解除となっている。また、管理部門の派遣社員の契約解除も始まっている。4月以降の雇用環境は、一段と悪くなっていく。
		職業安定所(所長)	・就職面接会の参加企業を募集しても、参加を希望する企業は少ない。特に自動車関連企業はごく一部である。当日欠席する企業も目立っている。
		職業安定所(職員)	・今後良くなるという情報は無い。雇止めや解雇は、今後も続く。
	職業安定所(管理担当)	・解雇や雇止めは、今後も一段と増える。プラス材料は特に見当たらない。	

## 6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	旅行代理店(従業員)	・海外旅行の取扱は前年を上回り始めている。原油価格が安定しており、4月以降の需要増加にかなりの期待感がある。
		通信会社(営業担当)	・来客のうち、携帯電話の購入以外の客が5割を超え、来客数の増加が期待できる。今後、いかに販売につなげるかが課題である。
	変わらない	百貨店(営業担当)	・買上客数の落ち込みに改善が見られない。春物の通勤着が売れる時期であるが、夕方にOL層の来店が見られないため、売上増加が見込めない。
		百貨店(営業担当)	・目玉商品やタイムサービスなどを実施しているが、ミセス客は定価の5割を切らないと財布のひもを緩めない。この傾向はしばらく継続する。
		乗用車販売店(総務担当)	・新車の受注水準は、当面は回復が見込めない。サービス部門の収益に大きく依存する状況が続く。
		自動車備品販売店(従業員)	・個人消費は下がる一方だが、必要な物に対する購入態度は変わらない。
		高級レストラン(スタッフ)	・1か月以前に申し込む10名以上の予約は例年並みであるが、少人数の接待や会合が激減している。特に金融(銀行・証券・生保)、建築、工業組合系の悪化が続く。
		都市型ホテル(スタッフ)	・4月の宴会は伸び悩み、前年を大きく下回る見通しである。
		通信会社(社員)	・景気悪化の影響は受けるものの、新しい携帯電話の発売により全体的にはあまり変化がない。
		通信会社(役員)	・地上アナログテレビ放送の終了予定まで2年5か月を切るなか、家庭のアナログテレビのデジタル化への関心が着実に高まっており、ケーブルテレビサービスの営業面のプラス効果がしばらく継続する。
その他レジャー施設(職員)	・新規入会者数の増加が期待できない。		
やや悪くなる	商店街(代表者)	・3月末の人員削減などの不安材料が多く、それを払しょくするような雰囲気は全くない。当面、消費拡大は望めそうもない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	・競合店のリニューアル等もあり、乗客数が減少している。今後、苦しい状況が更に継続する。
		スーパー(店長)	・大型小売店の新規出店の影響が色濃く残っており、将来的にも厳しい状況が続く。来店客でも商品の買い控えは顕著であり、先行きは更に悪くなる。
		スーパー(営業担当)	・客の買物動向を見ると、特売、バーゲンの日の来客数は増えるものの、平日は減少している。安い日に買物をする消費者は今後も増える。
		コンビニ(経営者)	・購買点数が減少しているため、客単価の低下が続く。さらに、新しい競合店の進出があり、この影響で全体の店舗数が増加するため、売上が減少する。
		コンビニ(経営者)	・財布のひもを締めなければという客の話が多くなった。また連日の不況関連ニュースのアナウンス効果で、消費者の催眠状態が続く。
		家電量販店(経営者)	・特別なセールを行うと一時的に売上が伸びるが、セールが終了すると再び前年を下回り、月全体の売上は伸びない。このような状況が続く。
		家電量販店(店長)	・派遣切り、大手企業のリストラなど経済情勢悪化の報道により、今まで以上に消費を抑える動きが進む。
		乗用車販売店(営業担当)	・自動車に関する税制優遇の法律が成立していないため、客の動きは当面止まったままである。
		一般レストラン(スタッフ)	・3月決算を前に大手企業の倒産、中小の連鎖倒産などが発生し、消費者は景気に対する不安から支出を抑え、生活防衛に動く。
		観光型旅館(経営者)	・4月以降、予約状況で前年を上回る月がない。また増加していた台湾や韓国からの客も円高の影響か、秋以降はツアーキャンセルの増加が続いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・予約は今一つである。
		タクシー運転手	・夜の繁華街では、会社関連の接待が少なく、個人も家庭で飲酒する機会が多くなり、今後も節約傾向が続く。
		タクシー運転手	・客に節約ムードがまん延しており、今後も厳しい。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話市場の成熟と景気悪化により、携帯電話の売上減少が続く。
		競輪場(職員)	・入場者数は横ばいだが、1人当たり購入額が減少傾向にある。
		住宅販売会社(経営者)	・新規客数の減少が続く。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅、不動産に対する融資が厳しくなっており、融資額が減額される案件が増えていく。
	悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕 (従業員)	・新年度に入ると、雇用調整や給与カットが身の回りに顕在化し、消費は一段と冷え込む。
		百貨店(営業担当)	・春夏物については、メーカーからの供給体制が前年の6～7割にとどまり、カラー、サイズのバリエーションも縮小するなど供給調整が始まっている。また、販売員などの縮小も見られ、今後良くなる要素がない。
		スーパー(店長)	・失業者の増加傾向が続いており、食品業界ですら客単価、買上点数の減少が目立つ。特に嗜好品が全く売れず、また特売構成比が上がるため利益が出なくなる。
		スーパー(総務担当)	・製造業では工場の稼働日数を減らし、休日を増やしている。また中小企業の倒産等の記事が新聞等に掲載されており、消費者は今後も財布のひもを締め続ける。
		コンビニ(経営者)	・競合店の進出が決定し、競争がますます厳しくなる。
		コンビニ(店長)	・今後、競合店がますます増加し、コンビニの飽和状態が続く。前年のタスポ効果のような明るい要因が見当たらず、今後忍耐が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・来店客の買上点数が目に見えて減少し、財布のひもが固くなっており、この傾向が今後も続く。また消費者はより安い商品に関心があるため、高額商品が売りづらくなる。
		乗用車販売店(経営者)	・景気や予算にそれほど左右されない業種などでも、はっきりと買い控えが感じられ、最大の需要期でも期待できない。景気浮揚策や優遇措置、税制などが先行き不透明なため、消費マインドに悪影響を与えている。
		乗用車販売店(経理担当)	・景気が回復しない限り、自動車の購買意欲をかき立てられる状況ではない。雇用も含めて大変厳しい段階となる。
		住関連専門店(店長)	・住宅事情の悪化の影響が最も大きい。新築需要が増えない限り、現状の打破は難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・客の会社においても派遣切りや正社員のリストラなどがあり、先行きの見通しが暗い。
		観光型旅館（スタッフ）	・3月以降の予約状況は、前年を15～20%下回っている。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行が安くなり人気があるというニュースが出てきたが、期待はできない。個人旅行の落ち込みは見られなくても、団体旅行は完全に減少していく。
		テーマパーク（職員）	・4月以降の春の旅行や団体ツアー客の予約が全くない。また海外からの観光客も円高の影響で例年より動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	・雇用の不安感が先行し、長期の住宅ローンを組むことのためらいが見られ、減税効果もあまり期待できないため、今後も厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、客に買い控えなどの動きがますます出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・有効な経済政策と政治の安定が見られないため、住宅販売は期待できない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（経理担当）	・在庫調整が進んでいるため、4月以降の新製品の見積が動き出している。急激な変化は見込めないものの、上昇する兆しはある。
	変わらない	不動産業（経営者）	・2、3か月先には、不動産取引は活発にはならないまでも、動きが出てくる。
		繊維工業（経営者）	・衣料については、ニーズに合った新商品に期待するしかない。一方、非衣料の車両関係は、全く先が読めない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量から見ると回復の兆しがない。
	やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・2月の荷動きがあまりにも悪く、今後は底ばいの状態がしばらく続く。
		食料品製造業（企画担当）	・消費の面で低価格志向がますます顕在化してきており、高い商材から安価な商材へ、定番商品から特売商品への購入が進む。
		繊維工業（経営者）	・内外の市況悪化により先行きが全く見えず、1～3月の厳しい受注状況が継続する。受注単価についても厳しさが増しており、量、単価共に苦しい状況が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・3、4月の受注は更に悪化しており、その後も回復の見込みがない。
		通信業（営業担当）	・各企業では、電話関連の設備投資を抑制しており、提案すらできない。元気な企業においても、前向きな投資は抑えており、非常に厳しい状況が続く。
		金融業（融資担当）	・雇用調整、生産調整の動きが継続する。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・大都市の代理店の動向から推測すると、当地では3月以降更に厳しい。
		司法書士	・最近の大手建設業、貸金業の民事再生申立ての影響が今後出てくる。
悪くなる	税理士（所長）	・大手企業や政府系団体では4月以降の見通しが立たない状況である。この影響を受けて取引先企業でも、4月以降の受注見通しが不透明である。また、消費者心理の冷え込みが続くことも心配である。	
	建設業（経営者）	・疲弊の極みにある地方建設業者にとっては、公共事業が多少増えても、過酷なダンピングを繰り返す結果、経営破たんを若干先送りするだけに終わる。	
	建設業（総務担当）	・設備投資計画の減少に伴い、各社の受注価格はますます厳しさを増す方向にあり、正常な受注競争が望めない。	
雇用 関連	輸送業（配車担当）	・生産調整に伴う在庫の増加により、今後物の動きがますます悪くなる。	
	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・今後も製造業を中心に求人への動きが見られない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・「回復の見通しが全く立たない」という企業が多い。派遣会社では、優秀な人材がいても派遣することが出来ない状況が続く。
民間職業紹介機関（経営者）		・企業の生産減少が下請企業及び関連企業に波及し、休業日が増える。	
学校〔大学〕（就職担当）		・20年度卒業予定者で、今後内定取消しや勤務条件の変更が出てくる可能性がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・雇止めとなった派遣社員の次の仕事ほとんどなく、新年度の見通しが立たない。
		職業安定所（職員）	・急激な景気低迷の影響により、中小企業等からの雇用調整助成金の相談が激増しており、今後もこの状況が続く。
		職業安定所（職員）	・今後、倒産する企業がますます増加する。

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	自動車備品販売店（営業担当）	・自動車購入に対する優遇税制や、高速道路料金の大幅割引といった対策により、上向き傾向となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの予約状況は、一般客はまだ動いていないものの、団体客の問い合わせが増えている。
		通信会社（社員）	・光ファイバーによる通信や地上デジタル放送への対応などは、消費者の間で必要性がかなり高まっている。今後は少しでも安価なサービスへの需要が強まるため、状況としてはやや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・若干上向きの動きが出てきているほか、今後の景気対策によりマンション購入に好影響が出てくる。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	・近隣では、古くからの店や顔見知りの店が相次いで閉店する。店が減ると地域の活力も落ちるため、集客などに悪影響が出る。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・良くなる材料が全く見当たらず、手の施しようがない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・来客数の減少で、店頭の在庫が消化されない状態が続いており、今後も回復は難しい。
		百貨店（売場主任）	・2、3か月先は春物商材の実需期となるが、主婦層を中心に財布のひもが固くなることから、厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・景気対策の動向などが不透明で、先行きの見通しが立たないため、状況は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・下げ止まりに期待できるものの、婦人服では主力のジャケットやスカートに回復傾向がみられないため、急に大きく改善することはない。
		百貨店（売場主任）	・生鮮品の購入でも節約が進むため、セール品を含めた販売量は減らないものの、客単価や1人当たりの購入量は悪化が続く。
		百貨店（売場主任）	・生活に困ることのないような客の来店が減っている。心理面の悪化が最大の要因であるが、それを覆すような明るい話題が見当たらない。
		百貨店（企画担当）	・衣料品や住関連品も含めて、売行き回復の兆候がみられない。
		百貨店（営業担当）	・景気後退が続いているため、今後も買い控えが続く。
		スーパー（経営者）	・客からは今後も悪くなるといった声が多く、良くなるような内容はあまり聞かれない。
		スーパー（店長）	・店舗数が増えることはあっても、減ることはない。商圏人口も増えないため、今の厳しい状況が続く。
		スーパー（店員）	・近隣にオープンしたスーパーの商品の方が安いいため、客がそちらへ流れる。
		スーパー（企画担当）	・回復の兆しがみられないため、当面は今の状態が続く。
		スーパー（広報担当）	・景気悪化の報道で、引き続き消費マインドの悪化が続く。
		コンビニ（店長）	・タスポ導入以来、たばこの売行きは好調が続いているため、このまま良い状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・車の販売台数が少なく、車検や一般修理の予約状況も良くないため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・これだけ不況と報じられているため、新車の購入を検討する客は少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表され、一時的に来客数や受注は増えているものの、経済全体が回復しない限り買い控え傾向は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・売上目標が100%達成できているため、先行きが落ち込むような不況感はない。
		住関連専門店（店長）	・不況感の高まりで、購買に対する客の慎重姿勢が定着しているため、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・気象庁によると今年は花粉の飛散量が増えることから、花粉症の飲み薬や目薬、マスク、点鼻薬などの動きについては、例年よりも良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・今後2、3年は、現在より良くなることはない。全体的に消費意欲が失われているが、宝飾や宝石、貴金属が最も大きな痛手を受ける。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・来客数は若干減っているが、それによって相談客がゆっくり買物できるという良い面も出てきている。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・消費者の間で不況感がなくなるまでは、現状維持が続く。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・定額給付金による消費の拡大に期待しているが、今後は賞与が減少するため、貯蓄に回ることになる。
		観光型ホテル（経営者）	・3、4月の予約状況も引き続き極端に悪い。間際予約の傾向が強まっているものの、現時点の数字が低過ぎるため、前年よりもかなり悪い結果となる。
		観光型旅館（団体役員）	・数か月先の予約状況は非常に低調である。また、組合の各企業は銀行からの借入れが難しくなっており、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（支配人）	・景気対策が早急に行われなければ、現状の打破は難しい。
		都市型ホテル（マネージャー）	・観光シーズンを迎えて宿泊部門の予約状況は悪くないが、アジアからのツアーが催行されるかどうかは不透明である。一方、宴会は法人客の予約状況が芳しくないものの、婚礼は会場の改装効果もあって予約が前年を上回っている。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は予約状況に好転の兆しが無いほか、宴会部門も恒例であった企業の大きな宴会に縮小や中止が増えている。同窓会などの個人の宴会はある程度みられるものの、単価が低いいため売上は減少する。
		旅行代理店（経営者）	・円高や燃油サーチャージの更なる低下で海外旅行が回復してくるものの、株安や経済環境の悪化で国内旅行の動きは鈍くなる。全体としては、前年を若干下回る傾向が続く。
		旅行代理店（広報担当）	・今年のゴールデンウィークは前年よりも日並びは良いが、例年ならばこの時期に相談してくる客も、今年は動きが少ない。何か大きなプラス材料がなければ、今の状態で推移する。
		通信会社（経営者）	・通信会社は販売店への手数料削減で増えた利益を、決算までに販売促進の費用に投入する見込みである。ただし、来期に入ればまた市況は低調になる。
		観光名所（経理担当）	・昨年よりも雪の降る日が非常に少なく、売上は前年比で約12%増となったが、1月に落ち込んだ反動増もある。依然として平日は来客数が少なく、土日でも何も買わない客が目立っているため、先行きには期待できない。
		競輪場（職員）	・11月以降の急激な景気後退に伴い、入場者数、平均購買単価共に悪化している。今後、回復に向かう材料が見当たらないことから、当面は現状のまま推移する。
		美容室（店長）	・世間では不況といわれるが、セット販売を行っている化粧品などでは良い商品を出せば売れる感覚があるため、今の状態で推移する。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・無料体験キャンペーンへの参加者は大半が正式に入会しそうであるが、今年は6年生の大半が退会するため、全体的には厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・特徴のある住宅を扱っており、景気の変動による影響をあまり受けないため、今後も堅調に推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・消費者の住宅購入意欲は冷え込んでいるものの、3月に完成するマンションの在庫は大幅に値引きされるため、一部の消費者の間では反応が出てくる。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税による効果がまだ顕著にはみられないため、厳しい状況が続く。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・今後の市況については、金融機関の融資姿勢次第で大きく変わる。
	やや悪くなる	一般小売店〔雑貨〕（店長）	・たばこの販売が激減しているのは、タスポの導入でコンビニに客が流れたほか、嫌煙意識の高まりによる喫煙人口の減少が原因であるため、今後も販売量は回復しない。
		百貨店（売場主任）	・主力取引先の経営が悪化しており、在庫調整のほか、人件費や販売費の圧縮を進めている。取引先の倒産も相次いでいるため、商品調達や販売面で悪影響が出る。
		百貨店（営業担当）	・来店客が増える要素はなく、高級ブランド品や美術品の引き合いもないため、先行きは更に悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（サービス担当）	・建て替え工事で営業面積が従来よりも減少するため、今後 もかなり苦戦する。
		百貨店（商品担当）	・昨年の秋ごろから不況の影響はあったものの、実際に客の 給料が減っているわけではなく、実感は薄かった。この春か らは当社でもボーナス削減の話があるほか、取引先からは販 促費の削減や人員整理の話も出てきている。
		百貨店（外商担当）	・経済全体の好転が見込める状況ではないため、今後も市況 の悪化が進む。
		スーパー（経営者）	・乳製品以外は原料価格の低下が進んでいるため、値下げが 活発になる。ただし、当地域は家電や自動車部品関連の企業 が多く、雇用問題が深刻であるため、安くても必要以上は売 れない傾向が強まる。
		スーパー（経理担当）	・雇用調整や賃下げの本格化により、消費は悪化が進む。定 額給付金も安売り競争のきっかけになるため、市場の混乱や 中小企業の業況悪化につながる。
		スーパー（開発担当）	・正社員のリストラや賃金カットが進むなど、雇用情勢が悪 化するため、先行きの見通しは厳しい。
		スーパー（管理担当）	・春闘も苦しい状況であり、雇用情勢は悪化が進む。
		コンビニ（店長）	・ある程度の下げ止まりを予想しているものの、売上や客の 動きをみると、先行きの見通しは厳しい。
		コンビニ（マネージャー）	・道路を挟んだ向かい側に競合店が出店予定であるが、既に 市場には飽和感があるため、来客数が1割ほど減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・定額給付金の給付に合わせた商品券の発行など、個人消費 を喚起する施策が行われるため、多少は落ち込みが緩和され る。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客の声やニュースを聞いても、先行きが良くなるという話 はない。
		家電量販店（経営者）	・製造業の従業員を中心に収入減が進むため、今後は更に悪 化が進む。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売台数が40年前の規模に落ち込むなど、客の購買意 欲が大きく減退しているため、回復する材料は見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・ここまで急激に物が売れなくなるとは予想しておらず、売 れないから収入が入ってこない。支払うコストは変わらない ため、収益の悪化が進む。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・決算後に倒産する会社が増えるため、先行きの見通しは厳 しい。
		一般レストラン（経営者）	・店舗間で売上のばらつきが大きくなっており、全体的には 悪化していく。
		一般レストラン（経営者）	・来客数を増やすためのキャンペーンを行っても、いつも客 は同じ顔ぶれである。ゆとりのない人はどんなに安くしても 外食しないため、先行きの見通しは厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客は新年度の予算削減を進めており、出張や大きな宴会を 自粛する動きがみられる。また、定例の会合でも料金の割引 要請などが強まっている。
		都市型ホテル（営業担当）	・12月以降、底の状態からなかなか抜け出せない。宿泊では 先の予約状況が前年並みに戻ってきているものの、客室単価 を落としているため収入面は厳しい。1つの部門でも明るさ が出てくればよいが、好材料が見当たらない。
		通信会社（企画担当）	・企業の決算発表により、客の間で不況が改めて確認される ため、状況は更に悪くなる。
		観光名所（経理担当）	・イベントを行っても来場者は減少傾向で苦戦しているた め、先行きの見通しは厳しい。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・春闘の不調や企業業績の悪化などで、レジャーマインドが 更に低下する。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場に出展しているハウスメーカーの業績が芳しく なく、モデルハウスの建て替えも進んでいない。展示場が活 性化しないと集客にも響くため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・食品関係は賑わっているが、衣料品は非常に厳しく、特に 高額商品の動きが悪い。いずれにしても良くなる材料がな い。
		商店街（代表者）	・入学や就職といった季節的に必要な物は購入が増えるが、 それ以外は更に出費が抑えられる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・落ち込みが続いており、いつ下げ止まるのか見通しが全く 立たない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・客からは、周辺地域で3月以降に閉店が増えるとの声が多い。
		一般小売店〔精肉〕(管理担当)	・3月決算の結果が明らかになると、更に消費者の動きが価格に敏感になる。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	・来客数が減るため、ますます不況感が強まる。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	・今後は景気だけでなく、社会全体の不安が大きくなっていく。この状態が数か月先に少しでも改善することはない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・来客数が大きく減っており、取引先の各店も客の入りが悪いため、先行きは厳しくなる。
		一般小売店〔花〕(店長)	・すべての面でマイナスの動きが出てきているため、よほどの解決策が出てこない限り回復は難しい。
		一般小売店〔花〕(店員)	・客の購買意欲がかなり落ち込み、高価な商品が売れないため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	・大企業でさえ回復のめどが立たない状況であるため、消費者の生活が上向くのはまだ先である。このような状況は初めてのことであり、極めて不安である。
		百貨店(売場担当)	・春物商材の減産を公表しているアパレルメーカーが増えているほか、中小企業の倒産が今月に入って続いている。業界では大手企業の倒産も危ぶまれるなど、品ぞろえの不安が高まっているため、今後は業績が更に悪化する。
		百貨店(マネージャー)	・企業業績の悪化が賃金の減少に結びつくのは、夏の賞与支給ごろとなる。その辺りから個人消費が伸び悩むため、市況の悪化が更に深刻化する。
		スーパー(店長)	・前年の中国産冷凍ギョウザ問題以降、内食化が進んだことで豚肉やミンチ肉が好調であったが、精肉全体でみれば今年度は15%程度の落ち込みとなっている。堅調であった食品も、商品単価は前年並みであるが、販売点数は前年比約5%減となるなど、節約志向が広がっている。
		スーパー(店長)	・景気後退の波がいよいよ小売にも広がってくる。既に衣料品や生活関連商品の売上は悪化が進んでいる。今後は、1か所で必要な物が買えるワンストップ型の総合スーパーも、苦戦することになる。
		スーパー(管理担当)	・2月に入って悪化が一気に進んだ感がある。今後は消費者が更に生活防衛を強めるため、悪化傾向が進む。
		衣料品専門店(経営者)	・このままの状況が続くと、春物衣料の立ち上がりも全く売れないため、経営も非常に厳しくなる。
		一般レストラン(スタッフ)	・急激な景気後退からの回復には数年掛かるため、短期間に良くなることはない。
		一般レストラン(経理担当)	・今年は企業の人件費抑制姿勢が強まるため、個人消費は悪化が進む。
		観光型ホテル(経営者)	・新聞やテレビのニュースでは、株価の低迷や企業の赤字決算、倒産など、良い情報が全くないため、消費者心理の悪化が進む。
		観光型旅館(経営者)	・今後モリストラや中小企業の倒産が増加するため、消費マインドは更に低下する。
		観光型旅館(経営者)	・予約の間際化が進んでいるため、春からの予約状況は芳しくない。このまま当日まで予約が入らないという懸念もある。
		旅行代理店(店長)	・決算後も企業は更なるコストカットを進めるため、状況は更に悪くなる。
		旅行代理店(営業担当)	・法人による需要がかつてない勢いで低下しているため、来年度は更に悪化が進む。
		タクシー運転手	・とにかくどん底の状態であり、先行きの見通しが立たない。
		タクシー会社(経営者)	・前月の値上げにより、2月はタクシーの利用が大きく減っている。今後は節約傾向の高まりもあって、更に利用が手控えられらる。
		通信会社(経営者)	・毎月、状況は悪くなる一方であるため、先行きの見通しは厳しい。
		美容室(経営者)	・値引きを行っているときだけ客が入り、普段は閑散としている店が多いなど、良い材料がない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・景気後退でレンタル売上も悪化しているため、今後は利益も厳しい状況となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・中古戸建などの中古市場は堅調に動いているものの、新築物件については不動産業者が販売不振に悩んでおり、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・新聞の折込チラシ、住宅情報誌、ホームページ、チラシの宅配など、広告に知恵を絞っているが、成果はみられない。消費マインドは最悪で、当分はこの状態が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・雇用問題に改善の兆しがみられ、消費者の生活に安心感が戻ってこなければ、住宅の販売戸数は回復しない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・大型倒産が続くことで、関連する取引先を中心に負の連鎖が広がる。市況の上向き材料も少なく、マイナスの情報が更なる市況の悪化につながる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	・受注量、販売量共に微増傾向であるため、先行きは売上増となる。
		化学工業（管理担当）	・電子部品、半導体関係の在庫圧縮は一巡する兆しがみられるため、2～3月が底で、4月からはやや持ち直してくる。ただし、需要に力強さがないため、受注量は回復しても前年の8～9割程度であり、前年並みに回復するのは秋以降となる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在商談中の契約が決まれば、当社としては良い状況となる。
		建設業（営業担当）	・既に1、2か月先の受注が入っており、良い方向へ向かっている。
		金融業（支店長）	・住宅ローン減税の導入により、取引先の住宅販売にも明るい兆しが出てくる。
	変わらない	電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資の動きが冷え込んでいるため、今後も低水準の状態が続く。
		建設業（経営者）	・業況の悪化に伴って業界では統廃合が進むため、その辺りの動向を見極める必要がある。
		輸送業（営業所長）	・どの客も不況を理由に値下げを要求してくるため、先行きの見通しは暗い。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・不況下でも食品はさほど大きな落ち込みはないが、販売価格が徐々に下がってきているため、やや悪くなる。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・住宅着工の減少で受注が減っており、残業も減っているため、先行きの見通しは厳しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・臨時休業や減産に関する、取引先からの連絡が多くなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	・新年度の設備投資計画については、特に建築関連では減少傾向が進む。
		金属製品製造業（管理担当）	・3月は倒産が大幅に増えるとのうわさがあり、連鎖的に影響が広がることになる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今回の経済危機では各国で保護主義的な動きもみられるため、これから悪影響の出でくる懸念がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・金融危機を発端に始まった景気後退がいつまで続くのか、全く見当がつかない。
		建設業（経営者）	・公共工事は減少傾向にあるほか、民間の工事も不況で見通しが立たない。
		建設業（経営者）	・周辺からは雇用不安に関する声が聞かれるなか、年度末に向かって不安はますます大きくなるため、住宅の買い控え傾向が強まる。
		建設業（営業担当）	・設備投資計画の見直しや中止は当面続くものの、環境、エネルギー関連など、新たな分野では投資計画が出始めている。
		広告代理店（営業担当）	・来年度に入っても広告の価格下落が進む。
広告代理店（営業担当）		・主要取引先の鉄鋼メーカーが来月から減産を進めるため、当社に任されている販促費も減少する。	
司法書士		・相変わらず案件は少なく、相談自体も少なくなっているため、今後は悪化が更に進む。	
経営コンサルタント		・景気後退で企業活動が停滞しており、顧客企業の業況も悪化しているため、先行きの見通しは厳しい。	
コピーサービス業（従業員）	・取引先の金融機関では、カラーコピー機の電源を切ったり、印刷コストをコピー機に貼り付けたりしてコスト削減に努めている。飲料メーカーでも、カラーコピー機にカバーをして使えなくしている。コスト削減を意識付けるための大型ポスターのオーダーが今月に9件入るなど、明るい見通しが立たない状況である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・受注状況が昨年とは全く異なり、引き合いや注文が非常に減っているため、先行きは更に悪くなる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・メーカーや卸売業者の倒産が相次ぐため、当面は更に悪化が進む。
		繊維工業（総務担当）	・売上は前年比で約10%減少しているが、靴下製品は景気後退の影響が遅れて出てくるため、これから更に悪化が進む。
		繊維工業（団体職員）	・受注量の減少や取引先からの値下げ要請など、状況は非常に悪くなっており、今後は更に悪化が進む。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・雇用不安が続く限り内需も伸びないため、先行きの見通しが立たない状況が続く。中小零細企業にとって資金繰りが厳しくなるのはこれからである。
		化学工業（経営者）	・得意先の在庫調整にも全くめどが立たない状況で、回復の糸口が見当たらない。
		化学工業（企画担当）	・円高で食品業界では業績が一時的に回復していたが、他産業の業況悪化で需要の低下が進んでおり、改善の見込みがない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ガラス瓶の業界全体で受注量、販売量が悪化しているため、今後は更に厳しい状況となる。
		金属製品製造業（経営者）	・受注量は3、4月が最低となるため、それに伴って売上は5月も減少する。
		金属製品製造業（営業担当）	・売上が増えるような話はほとんど聞かれない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・強引なワークシェアの導入により、企業経営や賃金面に悪影響が出てくる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現在の受注量で何とか従業員数を維持している。いつまで少量生産が続くのか見込みが立たない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅ローン減税が導入されても住宅着工がすぐに増える様子はなく、今期は100万戸を切る可能性もあるため、3か月先も悪化傾向が進む。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・消費不振の影響により受注量が激減しているため、先行きの見通しは厳しい。
		輸送業（営業担当）	・今月に3～4日の臨時休業を行う取引先が2社あり、荷物量が減り続けているため、先行きの見通しは厳しい。
		金融業（営業担当）	・不動産業や卸売業、製造業では売上が前年比で5～7割減少している企業があり、今後更に資金繰りが悪化することから、経営破たんする企業が増加する。
		不動産業（営業担当）	・不動産ファンドが所有している賃貸マンションでは、収支の悪化を避けるために、空室が半分以上に増えても賃料を下げようとはしない。今後もその傾向は続くため、空室はかなりの規模まで増える。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込み関連の売上は減少傾向が続いており、担当地域内でも閉店する店が出ているため、先行きの見通しが立たない。
		広告代理店（営業担当）	・紙媒体、インターネット媒体共に広告受注は前年比で50%前後となっており、先行きの見通しは厳しい。
		経営コンサルタント	・小売業の顧客の間では定額給付金が話題となっている。今は受注を増やすために何らかの特典が必要となっているが、その負担が重いといった声が増えている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・次年度の契約更改については、一般業務は落ち込みもなく、時給の見直しに対する要望もあまり出ていない。一方、IT関連はかなり悪く、案件そのものが減っているほか、時給が大幅にダウンするケースも増えている。
		人材派遣会社（社員）	・状況が反転する材料が見当たらない。世界的に景気対策が行われており、何かきっかけがあれば上向き期待もあるものの、2、3か月先にチャンスが到来することはない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数の悪化が底を打ったとは考えにくいものの、更に悪化することもない。
		職業安定所（職員）	・今後も当分の間は雇止めなどが増える。
		民間職業紹介機関（支社長）	・製造業の在庫調整に一巡感も出てくるが、採用意欲が増すほどの力強さはない。ただし、求職者のサービス業へのシフトも徐々に進むため、全体としては変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・明るい話がどこからも聞こえてこないため、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（営業担当）	・しばらくは企業の間で人員削減が進む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・不動産関連や自動車関連で倒産が相次ぎ、同業他社では売掛金の未回収も発生している。当社も今後は営業活動に今以上の注意を払わねばならない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・求職者が熱心に広告をみているため、新聞の求人広告に対する反響は非常に大きい。媒体力が再評価され、既存の広告主が新規客を紹介してくれるケースも増えている。ただし、件数としては前年実績に遠く及ばないため、全体的には悪化が進む。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・家電や自動車関連では宣伝費が前年比で約60%カットされているなど、先の見通しが全く立たない。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・看護や福祉、介護分野では人手不足であるが、求職者の希望とのミスマッチが起こっている。企業各社では経営の安定が優先されているため、今後は人件費などの削減傾向が進む。
		職業安定所(職員)	・中小企業緊急雇用安定助成金への問い合わせが増加傾向にあるなど、あらゆる業界に景気悪化の影響が出ている。また、大企業が軒並み休業を計画しているため、下請、孫請企業に大きな影響が出てくる。今後、雇用調整は休業から人員整理へと進むほか、倒産企業も増えてくることから、非常に厳しい状況となる。
		職業安定所(職員)	・様々な業界で求人数の減少が進んでおり、製造業の不振を補う動きはみられない。初めて職安に求人を出す零細企業は増えているものの、欠員補充や1名のみの人など、全体に影響を与えるほどではない。
		職業安定所(職員)	・年度末に向けて離職者が引き続き増える一方、業況の見通しも厳しいため、求人数は当分増えない。
		民間職業紹介機関(職員)	・日雇労働者が50人泊まっている建設宿舎では、仕事の減少で年齢の高い順に20人が退去するといった話が増えている。今後は、最大で2千人規模の路上生活者が増えることになる。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		一般小売店〔紙類〕 (経営者)	・実際に買わないまでも、店に寄って眺めていく観光客が増えてきた。客の流れが出来てきたようである。	
		スナック(経営者)	・大企業や自動車産業などは、今まで経費を節約してきた分、これから予算に余裕が出てくるため、だんだん良くなる。	
			テーマパーク(業務担当)	・春季イベント期間による動員効果を期待している。また高速道路通行料金の引き下げ効果などもプラス要素となる。
			テーマパーク(広報担当)	・高速道路の低料金化が実現すれば、観光関係の業界は改善されてくる。
	変わらない		商店街(代表者)	・入学・進学シーズンになるが、ムードが悪すぎる。
			百貨店(販売促進担当)	・3~5月は新生活のスタート等で売上の上がる時期であり、期待はしているが、現状の景気動向を見ると強気にはなれず、期待を込めても現状維持程度である。
			スーパー(経理担当)	・自動車工場が多い地域であり、そろそろ生産が上向くのではないかという話がある。
			スーパー(管理担当)	・景気回復の見通しがまったく立たない。プライベートブランド商品など単価の低いものの購入が多いため、売上の増加も見込めない。
			スーパー(販売担当)	・収入の変動に左右されない客が多いので、変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・3月にはキャンペーンを打つので、この効果が期待できるが、他社との競合は厳しくなるだろうから、状況は今とあまり変わらない。	
		衣料品専門店(経営者)	・去年から引き続いて、人の流れが良くなる要因が見えない。	
	衣料品専門店(店長)	・景気が悪い悪いと言われることで、客は先行き不安になっており、必要なものしか買っていかない。		
	衣料品専門店(地域ブロック長)	・景気の流れから考えても、ここ数か月は辛抱の期間となる。		
	家電量販店(予算担当)	・客の財布のひもが固い状況が続いており、購買動向からしても、今しばらくは景気の悪化傾向が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・景気対策の高速道路料金割引に伴うETC等の売上増には期待するが、来店時の客の慎重さからすると、現在の基調は変わらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・店舗の接客スピードの改善、プロモーションに期待できる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・官公庁や各種団体の定例となっている宴会は入ってきているが、民間企業からの予約は相変わらず低調である。宿泊予約も現時点では例年並みである。
		都市型ホテル（総務担当）	・例年は花の時期なので、ある程度の来客数が見込めるはずが、外国人の国内旅行はチャーター便の客がどの程度確保できるか不確定要素が強く、苦戦している。ゴールデンウィークの家族での来客も苦戦が予想され、期待した伸びはまず見込めない。
		タクシー運転手	・3月に人の動きがあり、イベントもあるのだが、歓送迎会などに伴う飲食店街の動きが去年ぐらいから非常に悪くなっており、あまり多くを期待できない。
		設計事務所（経営者）	・春になり暖かくなってくると人の動きも出てきて、景気も動くのではとの期待感はあるが、選挙時期もからんでくるので、あまり良くなるとは思えない。
		住宅販売会社（経理担当）	・3月は不動産が動く時期ではあるが、長続きはしないと思われる。雇用の悪化や先行き不透明感が顧客の購買意欲を低下させ、更に待てば値引きするという感覚になっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・購買金額、数量共に低下しており、今後3か月の間に現状から回復するとも感じられない。地方の中心市街地の現状からは、現状維持が精一杯である。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・ハイブリッドカーの投入や円安で自動車産業が好転する兆しもあるが、小さな地方の町には、そのプラスの影響は出てこない。大学入学者数の減少で、学生向けマンションの空室も増加しており、厳しい状況になる。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・以前の不況時には、企業の中には新規事業などで状況を打開しようとする動きがあったが、今回はそのような動きは一切ない。その余裕もないようだ。
		百貨店（営業担当）	・企業の解雇、再編がこれから多くなり、年金生活者も含めていよいよ必要なもの以外買わなくなり、更に消費は冷え込んでいく。
		百貨店（営業担当）	・雇用や社会保障に対する不安材料が、消費に悪影響を及ぼしている。
		百貨店（営業担当）	・4月に競合の商業施設ができたり、球場が移転したりしてマイナス要因があるが、売上が上がるようなトピックスが無い。
		百貨店（電算担当）	・売上が前年比2けたマイナスで低調であり、この基調が続く。ただし市がプレミアム商品券を発行する予定であり、消費が刺激されることが期待できる。
		百貨店（販売担当）	・客の消費マインドはいよいよ冷え込んでいる。地元企業の派遣切りなどの報道により、買い控えなどの傾向がますます強くなる。
		スーパー（店長）	・従業員の削減や、労働時間減による収入減など、これから景気を悪くする要因がいたるところに見受けられる。
		スーパー（店長）	・来客数の伸びが見られなくなってきた。また今までは前年比で増加傾向にあった客単価が、やや前年を切るようになってきた。
		スーパー（店長）	・車による来客数がいちじるしく減少しており、現在進行している駅前再開発が完了しない限り、元に戻ることは難しい。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店や異業種の店舗の使い分けを行っており、必要なものしか買わない傾向がいよいよ強くなる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・景気悪化で給料自体が下がっているという話が多く、衝動買いなど無駄使いをしなくなっているため、今後も良くならない。
		家電量販店（店員）	・現状はそれほど感じないが、悪いニュースばかり流れているので、これから我々販売店の方にも影響が出る。
		乗用車販売店（経営者）	・春闘の時期だが、組合の要求がとおるところか、むしろ賃金は引き下げられそうだ。また業績の悪化、不況などのニュースばかり流すので、消費マインドはいよいよ悪化していく。
		乗用車販売店（統括）	・3月は1年の内で最も販売量が多い月だが、10月からの販売量の推移を見ると大変厳しい状況となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（統括）	・週休3日や4日、レストランなどの話を良く聞くようになり、これから良くなる要素がない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・悪い状態が続くが、予算が可決され、定額給付金が出れば、少しは消費が刺激される。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・メディア等の報道により市場心理の冷え込みが考えられるので、若干悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ここ3か月ばかりの予約を見ると、多少波はあるものの、前年に比べて減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・春の行楽シーズンになるが、現在の状況からすると、予約もあまり伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	・客室予約率は前年同期と比較して、5%以上悪化している。
		タクシー運転手	・良い話はないが、客の間から3～4月に自動車メーカーが生産台数を増やすとか、仕事が忙しいと言う話が聞こえてくることもある。これから年度末に向けて本来なら忙しい時期になるが、収入減少はまぬがれない。
		通信会社（社員）	・景気が悪くなっている業種の影響が、他へ波及する。
		通信会社（総務担当）	・解約数は高水準にあり、景気悪化のなか、更に増加することが懸念される。
		テーマパーク（管理担当）	・全体的に客の動きが鈍くなっている。
		美容室（経営者）	・色々手は打っているが、先の見えない状態にある。
		設計事務所（経営者）	・同業他社の受注減、客の収入減、仕事量の減少など回復の光が見えない。
		設計事務所（経営者）	・受注単価、受注総額共に下がる一方であり、好転の要素がない。3月末が大きな分岐点になりそうである。
	住宅販売会社（販売担当）	・住宅展示場、イベント、売出しへの来客数が前年比で激減しており、今後の受注に大きく影響する。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・100年に一度の大不況とのマスコミの報道を、客はレストラン等により実感している。経済対策を打つといってもまだその効果は出ていないし、効果があるかも不安であり、先行きへの不安が客にもありありと見て取れる。ぎりぎりの営業を続けている。
		商店街（代表者）	・客の会話も、取引先との話題も不景気な話ばかりであり、商店街も空き店舗が前よりも増えてきて、先行きが見えない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・役員を務めている経済団体の会合に出るが、一部、輸入関係が良いだけで、工業関係を中心にひどい状況である。いつ私たちの業界にこの悪い影響が波及するか不安である。
		一般小売店（営業）	・とにかく明るい話題が少なく、先の見えない状況では良くなるという期待が持てない。以前から地方は疲弊しており、暗い毎日が続く。
		百貨店（売場担当）	・2月に入り、テナントの衣料品問屋や洋菓子メーカーの倒産が相次ぎ、売場に穴があいている状態が続いている。今後も販促費や人件費の削減が予測されており、売上が上向くとは考えられない。
		スーパー（店長）	・大手の大型販売店出店が2店舗ある。地場の小売の販売不振が続く。
スーパー（総務担当）		・近隣の工場でも休業日が増え、従業員の手取り賃金が減っており、また、「あの会社が危ない」等の話が家庭でもささやかれている。さらに、買い上げ点数が減っており、先の好転が期待できる状況にない。	
スーパー（財務担当）	・雇用環境の悪化及び収入減等により、買い控えと低価格志向がますます強まる。		
スーパー（経営企画）	・客、従業員や取引先から、週休5日とか週休6日になった会社や人がいるという話を良く聞くようになった。		
コンビニ（エリア担当）	・デフレの傾向が進み、レストランや給料カットを進める企業が増える。		
衣料品専門店（経営者）	・春物商品の案内に、客の反応が大変悪い。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	・量販店が当社をターゲットにした低価格施策を打ち出しており、苦戦を強いられる。		
家電量販店（店長）	・販売量減少、販売単価低下、来客数も非常に減少している状態のなか、先行きが思いやられる。		
家電量販店（店長）	・競合他社の出店もあり、また地元の大手事業所の低調さと重なって非常に厳しくなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・景気の後退により、今後は消費動向に本格的に影響が出ると思われる。特に高額商品のクレジットによる分割購入が減ってきており、客が先行きを不安視している傾向がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・1～3月は、例年、販売が増える月であるにもかかわらず、販売の伸びはほとんど見受けられない。3月が終われば、更に悪化する。
		住関連専門店（広告企画担当）	・買い控えが進んでいるのにあわせて、一度止まったように思えた単価の低下が、また始まっている。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・業界全体が厳しく、市場が縮小傾向にある。地域が過当競争のため、更に厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・日曜・祝日の来客数が回復するとは思えない。客単価も下がってくる。
		一般レストラン（店長）	・3～5月に掛けて繁忙期に入るので売上は上がっていくが、季節的なものに過ぎず、景気としては悪いままである。
		都市型ホテル（従業員）	・会議後に懇親会を実施していた会社や団体が、今後は会議のみになる見込みになり、更に出張費の削減を実施する企業などの情報が入ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会も民間の企業の予約がさっぱりであり、回復の兆しが無い。
		旅行代理店（営業担当）	・企業はかなり休業を実施しており、しばらくは旅行どころではない。
		タクシー運転手	・良い材料が全くない。6か月後にはイベントがあり、これに期待しているが、3か月ではどうにもならない。
		通信会社（企画担当）	・現時点では、当社のサービス拠点とする中小地方都市で、景気が良くなりそうな話題、環境条件はまず無い。マイナス要素しか伝わってこない。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入などの元になる、ケーブルテレビ自体の加入が振るわない。解約が新規契約を上回る状況が続いている。
		美容室（経営者）	・客の様子、来客数、客単価、どれをとっても良くなく、当分良くなる材料が見当たらない。
		美容室（経営者）	・客の財布のひもは固くなっているようで、旅行・買物などの話は全く聞かず、これからますます控えられる。
		設計事務所（経営者）	・建築に関連して景気が上向き要素が全く無い。年度末に向かって、地元の建設会社やデベロッパーが倒産しそうだとのうわさをよく耳にする。
住宅販売会社（従業員）	・展示場に来場した客でさえ極端に購買反応が薄く、一旦契約しても収入減や雇用への不安から、やむなく解約の申し出が出てきている。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（総務担当）	・新製品の発売があり、販売はやや伸びていく。人間的にも少し不足が出そうなので、これから募集をかけることも考えている。
		木材木製品製造業（経理担当）	・住宅取得への優遇措置による潜在需要の具現化、輸出型企業の在庫調整の進展、円安などがあればやや良くなる。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・願望もあるのだが、3か月先には自動車の方も増産に移り多少は良くなる。
		鉄鋼業（総務担当）	・国内需要家の活動水準が低迷している状況が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・在庫調整が4～6月に終了することを期待するが、大きく販売が上向きことは望み薄と考える。政府の大きな財政出動に期待する。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が回復する兆候が見受けられない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・特に自動車関連の受注減少は続くと思われるが、在庫の減少も進むものと思われ、3か月先の受注計画は、上向きのもので出ている。
		輸送業（運送担当）	・これだけ長い間景気低迷が続くと、かなりの起爆剤が無いと回復は見込めない。
	やや悪くなる	食料品製造業（業務担当）	・価格競争が激しくなり、値上げしたのもも値下げしなければならぬ。会社間の体力勝負となる。
		化学工業（総務担当）	・自動車や家電等川下の産業の生産が激しく落ち込んでいるので、素材産業への影響が更に出てくる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型工事案件も最終段階であり、他の工事案件の引き合いもほとんどなく、生産量が激減する。
一般機械器具製造業（経営企画担当）		・国内、海外共に市場の冷え込みは今後も続く見通しであり、回復の兆しは全く見られない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	建設業（経営者）	・付き合いのある製造業関連の企業において、仕事量が減ったことから徐々に従業員を減らしており、そのため当社が経営しているアパートについても空き室が目立つようになっていく。まだまだ厳しい状況が続く。
		通信業（営業企画担当）	・顧客の来年度の設備投資計画がこの時期には、毎年見えてくるのだが、設備投資よりも削減方針が先行しており、新規獲得案件が減り、減収案件が増加する。
		金融業（営業担当）	・郊外型の大型ショッピングセンターから、4月以降、花屋、眼鏡屋、薬屋、ゲームセンターなどが相次いで撤退し、核テナントは残るものの集客力が落ちるため、地域経済に影響が出ることはまぬがれない。
		金融業（業界情報担当）	・世界的な景気悪化は当分の間続くとも見られ、受注は前年比で大幅な減少が続くことが不可避である。
		繊維工業（統括担当）	・そろそろ底を打ってもらいたいのが、周囲の状況や報道を見る限り、良くならない。
		化学工業（総務担当）	・取引先の在庫調整がどうなるか分からない。
		金属製品製造業（総務担当）	・既存得意先からの受注が前年比55%減と激減しており、この先数か月で今より良くなる見通しは無い。そのため、新規開拓を行っているが、訪問先が帰休実施や内製化をしており、受注見込みのある取引先を見つけることも難しい。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・輸出減により売上が減少しており、アメリカ発の金融危機により世界全体の消費が萎縮しているため、更に悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後も船舶工事の中止や先送りがあり、資材価格は高止まったままであることが予想され、今後の見通しが立たない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・売上減から在庫増となり、更に生産調整及び価格低下に繋がる現象が、更に顕著になってくる。
輸送業（統括）	・既存顧客の4月以降の提案事項が、ほとんど保留状態になった。		
通信業（部門長）	・景気浮上の要因が無いがため、新年度に向けて積極提案している案件についても、顧客の動きは様子見の状況である。		
会計事務所（職員）	・製造業関連の受注が全くといって無い現状では、この景気の悪さは当分続く。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・各メーカーの在庫調整が一段落付き、増産になれば、今よりは雇用は多少回復する。
	変わらない	人材派遣会社（担当者）	・どの企業も一気に低迷したため、悪い状態が当分続く。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・エントリーしてくる求職者数が安定しているため、企業側からは積極的にアプローチしなくても良いという判断が働いている。ただし、自動車関連等マスコミで騒がれている業種は、求職者が敬遠する傾向や、大学主催のガイダンスの動員が芳しくない状況もあるため、追加的な対策を要する企業が増える可能性がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・3月末の年度変わりのタイミングで、派遣契約の打ち切りを検討中の企業が多い。派遣終了数は恐らく3月に最も多くなるだろうが、その後しばらくは横ばい状態が続く。
		職業安定所（職員）	・企業の担当者が景気の底が見えず、4月以降の予測が立たない状況のなか、3月末で解雇予告を受けている求職者も散見され、今後失業者も増加する。
		職業安定所（雇用開発担当）	・雇用調整助成金の計画届内容から判断すると、計画届提出企業の雇用調整規模は過去の例と比較して格段に大きく、中・小・零細企業にとって、体力的に相当厳しい環境である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・前年までは企業からこの時期に至急の求人があったが、本年度は秋以降非常に少なくなっている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・ほとんどの業種で、受注量及び業務量が前年に遠く及ばず、人件費削減の具体的な方法を考えなければならぬ状況となっている。また、世界的な景気の悪化に起因する減収減益は避けられず、雇用については現状維持が精一杯で、欠員補充を含め新たに採用する環境ではないとする声が、多数の事業主から聞かれる。
		職業安定所（職員）	・大企業の一時休業が実施され、関連企業もこれに伴って休業し、これからも相当な期間にわたって繰り返される。
民間職業紹介機関（職員）		・地元製造業からの求人登録が激減しており、地場基幹産業である自動車関連は皆無に等しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（職員）	・中途採用で正社員の求人はあっても、「費用対効果を考えて、採用基準を高くするしかない」と返事をする企業が多過ぎる。これからも安定雇用者はほとんど増えない。

### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当） 乗用車販売店（従業員） その他専門店〔酒〕（経営者） 旅行代理店（従業員）	・来店促進につながる催しやイベントを計画しており、その効果が出てくる。 ・自動車に関する税金や高速道路料金が安くなれば、自動車購入への意識も少しは変化が見られる。 ・2月は1年中で一番、売上、来店数の悪い月である。2～3か月先は、当然良くなっていく。 ・季節的にも、2月は一番厳しい時期である。5～6月になれば旅行シーズンも到来し、また業務出張も復活していると予想している。
	変わらない	スーパー（店長）	・食品も前年後半から値下げの流れになり、家庭での内食傾向はこのまま続くと感じる。
		スーパー（企画担当）	・定額給付金を含む予算が可決される見通しもあり、世帯あたりに2～4万円が臨時収入として入る。これが利用されるか、貯蓄されるかで経済に与える影響が変わる。給付金に合わせた商品セール等を仕掛けることで、少しでも経済の活性化を進めたい。
		衣料品専門店（経営者）	・3月になれば、主力は春物商品に変わって、単価は定価販売になるため、多少の販売数量減はあると思う。しかし、今の春物の売行きからすれば、どうにか前年ぐらいの数量はいくのではないかと感じている。
		家電量販店（営業担当）	・新入学・新社会人の出足が悪く、例年並みの需要にはほど遠いように思う。現状維持で辛抱の期間は当面続きそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車減税がいつ実行されるか分からない。不況から脱する要因が見当たらず、しばらくの間、悪いまま変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・2月は非常に悪いので、この状態が続くということで、これより2か月先くらいは、2月よりは悪くはならないと思っている。
		タクシー運転手	・2～3か月先は、通常であれば異動等で歓迎会・送別会等があるが、客との会話の内容や今の本県、本市の動向からすれば、現在の悪い状態、やや悪くなった状態がそのまま継続する。
		タクシー運転手	・お遍路の仕事が、景気が悪いなりにあるものの、町自体が非常に悪いので、全体では変わらない。早く景気が良くなって、売上が上昇するようになってほしいが、現状では難しいだろう。
		通信会社（支店長）	・個人消費、企業収益また生産面においても減少傾向にあり、景気は今後も変化がみられない。
		通信会社（管理担当）	・当面、景気回復が見込めないことに加え、通信市場の飽和により新規需要が縮小傾向にある。
		設計事務所（所長）	・マンションや住宅用地分譲の新規物件が少なく、在庫調整に入っているようである。
		住宅販売会社（従業員）	・今までの買い控えに対してプラスになる要因はないので、現在の状態、客の様子が続くと考えている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ここへ来て、かなり底ばい状態だったのが、一段と底が割れたような傾向になっている。消費者マインドが暗くなる、低下する話題ばかりで、明るい話題が全くない。かなり消費者の財布のひもは固くなる。
		商店街（代表者）	・悪循環は簡単には改善されない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・新年度になり県公共事業も若干発注がありそうだが、市全体が景気がよくなるというほどのものにはならない。市内の企業でまだまだ倒産する企業のうわさ等を聞くにつけ、やや悪くなっていく。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・今でも十分悪いので、これから更に落ちていくとは思わないが、鍋底状態だと思う。
		百貨店（営業担当）	・先行きは全く不透明であるが、傾向として更に買物をする人が減ってくる。ここへ来て急激に減っており、この傾向はまだまだ続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・客単価については落ち込みが少ないが、乗客減少及び高額商品の動きが鈍い。ファッション商品は当用買いしか見られない。
		スーパー（店長）	・今、製造業を中心に、非常にリストラが進んでいる。食品業界は、急には悪くならないと思うが、徐々に景気が悪くなっていく。
		スーパー（統括担当）	・本県の場合、特に人員整理、首切り等は発生してないが、全国の状況を見て支出を控えている。
		コンビニ（総務）	・悪化した経済状況の先行きが見えないなかで、消費者は一層買い控えをし、生活に必要な最小限の品のみ購入していく。
		衣料品専門店（経営者）	・以前より近隣商店街でも空き店舗化が進んでいたが、最近特に顕著である。来店数減少、消費者の低価格志向は強まる一方で、事業継続の体力勝負が当分続く。
		家電量販店（店長）	・客が高額商品を買って控えている状況が続いている。今後もその状況が続く。全体の売上が牽引していく商品がなく、テレビも伸びず、パソコンも単価の下落によって前年を割っている状況である。このまま今後も景気はやや減退する。
		一般レストラン（経営者）	・知人の話では、安価でポイントが貯まることから、酒は電気製品量販店で買っているとのことである。節約できるところはしており、大勢の人が飲食を楽しむような状況にはない。
		一般レストラン（経営者）	・為替変動などから単価の下落がはじまり、買上点数の上昇も見込めないことから、厳しい情勢になる。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約が芳しくない。新聞・テレビが、毎日景気が悪いと報道され、消費者マインドは冷え込んできており、外出すること自体が減ってきている。
		タクシー運転手	・現在の社会情勢から見てもすごく不安である。世界的不況の中でも景気の良い企業はあるが、サービス業は一般社会が元気でなければ利用客は増加しない。
		通信会社（総務担当）	・年度末は例年悪くなるが、今年は更に良くない。
		観光名所（職員）	・社会情勢がかなりひっ迫しており、国会も不安定なため、良くなるとは思えない。
		悪くなる	
一般小売店〔酒〕（販売担当）	・当店が酒屋の宅配機能を活かせると注力している、清酒メーカー各社の新酒頒布会の受注状況が見込み以上に悪い。料飲街の市況は最悪だが、宅配も悪いと酒屋の生き残る道がなくなる。		
百貨店（売場担当）	・今後倒産は増加し、生き残る企業も人員整理や経費圧縮を余儀なくされる。消費者の購買心理は抑制へと働き、売上の減少が予想される。		
スーパー（店長）	・全国と同じように、工場の休止等々が発生し始め、本県でも数百名単位の派遣切りが行われている。そのような状況なので、今後、景気は本県でも更に悪くなっていく。		
スーパー（店長）	・このまま放っておくと、大不況はますます深刻になる。高品質・低価格の商品でないと売れなくなり、いい物は高いというのは、通用しなくなる。1日中、スーパーの中で、何をしてもなく、ブラブラと過ごしに行く人が増えた。仕事がないのではないかとと思われる。そういう人が増えてくると、ますます景気の上昇は見込めない。		
スーパー（財務担当）	・世界経済の情報、国内経済の情報、いずれも最悪であり、特に雇用に関する情報が景気を更に萎縮させている。今年半ばに向けてもっと悪くなる。		
衣料品専門店（経営者）	・メディア等で不況ということを連日伝えているため、買い控えが起きている。		
乗用車販売店（従業員）	・3月決算が過ぎてからのことは、どの項目を見ても自動車業界にとっては逆風になり、販売が良くなるとは思えない。		
乗用車販売店（営業担当）	・平成21年度施行予定の自動車関連税制改正の審議が重なり、今が底なのか、今以上に悪くなるのか、2～3月の最需期にこのような状況では先行き不透明であり、雇用状況が急に良くなるとは思えない。		
住関連専門店（経営者）	・当社は大型商品を販売しているので、ムード的に景気が悪いと聞くと、大型商品の購入は抑えることになるので、なかなか厳しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・一時的に3～4月の入学など行事で動きがみられると思うが、不景気感が払拭されない限り、一時的なものに終わり再び4月以降悪くなる。
		設計事務所（職員）	・とにかく、仕事量が急減しており、新年度になっても好転の材料やその兆しもなく、一段と悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・現在の受注量が大幅に変わることはない。全体が停滞モードなので、今の景気が続く。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・消費回復の兆しがみられない。
		建設業（経営者）	・明るい材料が全然見当たらない。
		建設業（総務担当）	・鉄鋼製品をはじめとし、資材価格は下落傾向にあり、調達コストの低減が見込まれるが、そのため受注価格の引き下げ要請が厳しくなり、収支改善には至らない。
		通信業（営業担当）	・各企業も売上げアップの施策、国・県・市も景気を上向ける各種対策を行っているが、インパクトの強い、効果が大きい物がここ数カ月で出ると思えない。これほど個人消費が冷え込み、消費に対する防衛意識が定着した今、景気回復にはもう少し時間が必要である。今年の夏以降、秋、年度末まで掛かるとの話をよく聞くし、私自身もそう実感している。
		通信業（部長）	・低価格品への志向は依然強いものの、一部ユーザには新規商品（高額商品）に対する支持も見える。個人の財布の余裕度に差があるためかもしれないが、総じて購買には慎重である。夏商戦に向けて提供される新商品の発売時期まで、この傾向は継続される。
	広告代理店（経営者）	・客の動向に大きな変化がなく、状況が好転する要素もあまり見えない。	
	やや悪くなる	輸送業（社員）	・まだまだ底が見えない経済状況下、製紙業界においては先行き展望の見通しが立たない状況であり、取扱数量も毎月減少傾向が続いている。また、自動車関連企業の出荷調整も継続されており、輸出数量も同様に減少している。
不動産業（経営者）		・取引先や客の動向は非常に悪くなっている。取引先からは、広告を打っても土地が全然動かないということを聞いている。また、年度末に掛けて、同業者の倒産などいろいろな悪い情報や現象が起こる可能性があるといわれている。	
広告代理店（経営者）		・現在も幅広い分野の得意先広告費が削減されているが、新年度4月以降は、一部の得意先から更に新聞・テレビ等マスメディアのレギュラー契約削減の厳しい話が出ている。	
悪くなる	繊維工業（経営者）	・特に資金力に乏しい企業、借入れで先行投資をした小売店については倒産、廃業も散見され、ますます環境悪化が予想される。当社としても販売先の与信の問題があり、積極的な売込みが難しいところもあり、しばらくは慎重な販売活動を余儀なくされる。	
	鉄鋼業（総務・人事統 括）	・親密先等との情報交換の中で、雇用調整助成金が話題の中心となってきた。各社とも雇用面の対策に本格的に取り組んできていることから雇用情勢はいつそう悪化すると思われる。	
	一般機械器具製造業 （経理担当）	・設備投資の見送りや工事の縮小が顕在化しており、ユーザーマインドは更に悪化する。年度末に向け新規商談どころか手持ちの商談が消えていくことが心配される。	
	電気機械器具製造業 （経営者）	・環境関連の仕事をしている。話はたくさんあり、来訪者や問い合わせも多いが実績として、なかなか結びつかない。大変興味はあるが、経費削減でそこまでいかない。かなり先から契約を結んで受注をしなければならぬが、最近、契約が結ばず、受注までに至っていない。大変厳しい状況である。	
	輸送業（支店長）	・しばらくは、減産に拍車がかかりそうで、物量は減少傾向となる。業界の希望する以前の燃料価格までにはなっていないが、同業数社の話では、取引荷主から物流費の見直し要請も出てきた。	
	公認会計士	・各関与先の社長との話では、将来を非常に心配しており、また急激に資金繰りが悪化しているとのことである。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 （従業員）	・例年3～4月は求人数が増える時期であり、少しは動きがあるとされる。
	変わらない		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・3月末の決算を迎え、中途採用市場は年間で一番活性化する時期だが、今年の「即戦力、キーマン」採用市場は、非常に低調なものになりそうである。
		職業安定所（職員）	・先月に引き続き、雇用調整助成金、特に休業の相談や実施計画届けが増加している。当面、こうした動きが続く。
		職業安定所（職員）	・県・市町村の緊急雇用対策求人が相当数出る予定であり、就職件数や求人倍率が改善されることが予想されているが、正社員等の安定的雇用ではないため、心理面での景気高揚感にはつながりにくい。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・製造業の少ない本県では、従業員の契約切りがあまり表に出てないが、確実に失業者が出て来ている。雇用が安定しない限り、景気を論じるレベルではありえない。
		職業安定所（職員）	・生産調整から雇用調整へと移行が始まり、他への波及が懸念される。
		民間職業紹介機関（所長）	・直近の求職登録に至るケ-スは、業績悪化による解雇や会社への将来不安、3月末での派遣契約終了等を理由とするものが非常に増えてきており、この傾向が当面続く。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信会社（企画担当）	・営業可能地域の拡大効果が販売量に寄与するため、やや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・毎年恒例のイベントが開催され、商店街もにぎわったが、購買につながらない。売上の減少は今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・客の様子をみると、将来への不安感の高まりから購買意欲が減退しており、来客数の減少が続いている。紳士、婦人服共に春物の売上が前年を下回っており、今後も厳しい。
		スーパー（店長）	・食品の売上や利益に急激な変化は起きていない。今後も消費者の内食化が続くため、大きな落ち込みはない。
		スーパー（店長）	・衣料品や高額品は買い控えが進んでおり、今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲がなかなか上がらず、売上も伸び悩んでいる。非常に厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向が強まっており、厳しい状態が更に続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・謝恩セールを開催するが、現状をみる限り、特売品や低単価の商品を購入する客が多い。食パンも売行きが良くなく、今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・冬物衣料のセール品の中から春の入学式や卒業式で使えるようなスーツを探している客が多くいた。入学式や卒業式用のスーツは、春物の立ち上がり時期の売上に響くため、この先も厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・高額車両が全く売れず、1,500cc以下の小さな車が売れているが、利益が上がらないため厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・地元企業が新卒者を採用することができず、ギリギリの人員体制での運営を余儀なくされている。将来の雇用に対する不安が払しょくされ、消費マインドが回復するまでは厳しい。
		観光型ホテル（営業担当）	・域内同業者の販売料金が、今後も低料金になる。また団体客の集客状況も悪くなる傾向にある。
		都市型ホテル（副支配人）	・3月には団体客の予約があるが、4、5月の予約は全くない。特に、例年であれば既に埋まっているゴールデンウィークの予約状況をみても、まだ空室がある。
		旅行代理店（従業員）	・韓国を中心とした近場の海外旅行は、再度の燃油サーチャージ引き下げもあり、前年を大幅に上回っており、今後もこの調子で推移する。
		タクシー運転手	・タクシーを利用せず、歩いて市内に出る客が増えており、厳しい状況が続く。
		通信会社（業務担当）	・本格的な卒業シーズンとなり、来客数は増える。人気機種も発売されたことから、販売数はある程度増えるが、前年実績は下回る。
		ゴルフ場（支配人）	・周囲の企業の雇用状況や営業状況を見ると、個人消費は更に悪くなり、今後も厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・客の消費意欲が減退しており、厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	理容室（経営者）	・高齢者や子どもが低料金の店に流れており、毎月来客数が減っている。今後も厳しい状況が続く。
		設計事務所（所長）	・4月以降の契約につながる案件が全くない。
		商店街（代表者）	・雇用情勢が悪化するなか、政府の景気対策等がどのくらい効果を表すか疑問であり、更に悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・催事等においても単価の下落が目立っており、衝動買いをする客もほとんどいない。3月決算がマイナスとなる企業が多いと予想され、ますます消費が減退される。
		百貨店（売場担当）	・来客数は前年比1割減程度で推移する。近隣の商店街で店舗閉鎖、廃業する店が出てくる可能性があり、不安である。食品についてはさほど悲観はしていないが、衣料品はかなり低水準で推移する。
		百貨店（業務担当）	・先行きに不安を持つ客が多く、しばらくの間、消費は回復しない。
		スーパー（店長）	・近隣には紙面をにぎわす大企業や工場が多く、当店も今後大きな影響を受ける。ランドセルの売れ筋価格が、今年に入り前年比50%低下している。
		スーパー（総務担当）	・前年並みで推移していた食料品がここにきて買上点数、単価共に少しずつ落ちている。今後も買い控え傾向は続く。
		スーパー（企画担当）	・外食から内食への動きがあるものの、景気後退が進み、食材も買い控え傾向になるため、現状よりも厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・収入が増えない限り、消費は回復しない。
	家電量販店（総務担当）	・効果的な景気対策が早急に発表されない限り、消費マインドは停滞したままである。	
	乗用車販売店（販売担当）	・新車より中古車を探す客が増えている。中古車が品薄で仕方なく新車を検討するが、最低装備の低価格の車の購入となるケースが多い。この傾向は3か月先も変わらない。	
	住関連専門店（経営者）	・耐久消費財である家具の買換えサイクルが長く、厳しい状況が続く。	
	高級レストラン（経営者）	・送別会の時期なので3月末は少しずつ予約が入っているが、3月の中旬までの動きは鈍い。急に予約の入るケースも多くなっている。	
	一般レストラン（経営者）	・3月の歓送迎会シーズン以降は悪くなり、5月の連休になると若干良くなっていく。	
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・はがきを出しても客の反応はなく、店で飲食するゆとりがない。仕入れと売上のバランスが取れず、厳しい状況となっている。	
	競輪場（職員）	・販売額は前年を上回っているが、前月比伸び率は、前年に比べ鈍化しており、厳しい状況が続く。	
	設計事務所（所長）	・例年、年度末は行政の仕事が前倒しで発注されているが、今年は前倒しの仕事がない。また、民間も仕事の計画すら上がってこない状況で、今より悪くなる。	
	悪くなる	百貨店（総務担当）	・消費回復の材料が全くなく、テナント企業の投資意欲が改善される見通しもない。
		百貨店（営業担当）	・定額給付金等消費の押し上げ要因はあるものの、企業の3月決算、春闘を経て、個人所得は来期以降、悪化が見込まれている。今後、今よりも消費は落ち込む。
百貨店（営業担当）		・大規模な雇用調整により失業が増えており、消費意欲のある人が減少している。それが今後継続的に続く。百貨店自体も厳しいが、取引先もかなり厳しくなっている。	
百貨店（営業担当）		・マスコミ等の報道により、客の買い控え傾向が続いている。	
百貨店（企画）		・身の回りで製造業従事者の厳しい状況を直接肌で感じる機会が増えている。客の消費に対する意欲は高まらず、ますます生活防衛型となっている。	
百貨店（営業企画担当）		・安心・安全や、食、健康、美容に関する商品については需要が増加しているものの、絶対数は小さく全体を押し上げるまでには至っていない。当面このような状況が続く。	
スーパー（店長）		・消費者は生活防衛の傾向を強めており、購入しても価格優先、必要最低限に抑える傾向はますます強まる。	
衣料品専門店（経営者）		・客の様子を見た限り、今後も悪くなる。	
衣料品専門店（店長）		・客に購買意欲が全く感じられず、今後も悪くなる。	
家電量販店（店員）		・先月までは販売はそれほど悪くなかったが、今月に入り来客数が大きく減少した。売上向上のめどが立たない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が伸びず、今後もこの状況が続く。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・派遣切りの影響が今後ますます顕著に出てくる。正社員の削減も行われる可能性が高くなっており、その影響が懸念される。
		都市型ホテル（総支配人）	・郊外型ではあるが、地域最大のビジネスホテルの新規開業がある。客の需要が見通せない経済状況のなか、客は更に分散し、来客数は減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・解散総選挙が春ごろ行われることが予想され、出張客が減少し厳しくなる。
		通信会社（総務担当）	・将来への不安感から、新規加入者数が減少しているほか、契約数も伸び悩んでいる。事業計画も見通しが立たない状況であり、厳しい状況が続く。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・3、4月は取引先の工場稼働に必要な原料の発注があり、行楽シーズンや移動時期でスーパーや居酒屋の需要も期待できる。加工メーカーも国産志向や低価格志向で鶏肉の需要が出てくるため、やや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・バッテリーや太陽電池等、いわゆるグリーンビジネスには若干の動きが出ており、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・経営のスリム化を行っており、他社との競争には対応できる。また、太陽光という新分野については、期待できる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・例年並みには程遠いが、取引先が増産する。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・消費については若干弱くなるが、飼料価格、灯油価格については据置きであるため、当面今の状態が続く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注が激減しており、回復には長期間かかる。
		金融業	・取引先の在庫状況が正常化に向かっている。今以上に景気は落ち込まない。
		金融業（調査担当）	・取引先の様子をみると、急激な生産調整効果により、在庫が適正水準に近づき、生産活動が回復している。円高水準調整等による輸出企業の収益改善が期待される。しかし、本格的な需要の回復にはもうしばらく時間がかかる。
		金融業（営業担当）	中小企業の経営者が1年先を見越した運転資金の調達を検討し始めており、当面景気回復は見込めない。
	やや悪くなる	農林水産業（営業）	・販売量は大きくは変わらないものの、販売価格が横ばいか下降傾向にあり、景気はあまり良くならない。
		食料品製造業（経営者）	・新年度以降の南九州への観光客の集客状況は不透明であるが、前年と比較してかなり減少すると見込まれている。納入先の客単価が1～2割程度減少し、来客数の増加が見込めない状況で、売上は減少する。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	・3月決算を目前に赤字が発生し、株価も下がり金融機関の評価損が計上される。金融機関における貸し出しの引き締め等が今以上に強まり、中小企業は相当厳しくなる。
		鉄鋼業（経営者）	・新規建築物の減少で販売量が回復せず、価格も弱含みである。需給の均衡を保とうとしているが、メーカーは大幅な減産を継続しており、市況の低迷は今後も続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品全般に在庫調整の遅れが目立っており、大手・中堅企業共に前向きな見通しは全くなく、先行きの不透明さはますます増していく。
		輸送業（従業員）	・メーカー及び各荷主は売上が伸びないなか、物流経費を削減する傾向にあり、厳しい。取引先が自主廃業をしたり、工場を減らしたりしており、倉庫の状況も厳しくなっている。また客からは値下げの要望ばかりで、景気が上向くような話は全くない。
		輸送業（総務担当）	・全業種の荷動きが悪くなっており、しばらく出荷減少が続く。
		通信業（職員）	・同業他社と比較すればそれなりの受注量があったが、来年度の受注減は避けられない。
		不動産業（従業員）	・マンションの販売不振が続いており、当面この状況が継続する。
		その他サービス業〔物りリース〕（従業員）	・取引先企業の業績悪化による設備投資の先送りや白紙撤回等が相次いでおり、当面はこの状態が継続する。
悪くなる	繊維工業（営業担当）	・店の売上が上がらず、工場も仕事の受注が伸びないので悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家具製造業（従業員）	・家具業界の今期決算は赤字が必至となっている。今期はまだ前半の貯蓄があったが、来期については最悪の環境からのスタートとなり、打つ手が無い。
		金属製品製造業（企画担当）	・取引先の民事再生法適用申請や受注決定物件の納期延長、キャンセル等が相次いでおり、全く見通しが立たない。来年度の計画も立てられない。
		建設業（従業員）	・公共工事の減少に伴い、民間工事での競争が激化している。低価格での受注を余儀なくされ、倒産件数が増える可能性もある。また、金融機関によるマンション業者への貸付が厳格化しており、景気は更に低迷する。
		建設業（総務担当）	・2、3月にかけて仕事が終わるが、新規着工案件がなく景気は良くならない。
		通信業（経理担当）	・物品取引量が売上の伸びに反して減少しており、今後この状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・新年度の経費削減は必至となっており、売上也減る。
		広告代理店（従業員）	・広告の受注枚数は減少し続けており、特に雇用の悪化から求人チラシの減少が目立っている。流通部門ではチラシが有効な広告媒体であると言う認識は変わらないが、広告費の削減等により折込サイズを縮小する等の対応をするため、金額ベースで売上金額が大幅に減少する。
		経営コンサルタント	・消費者の買い控えが更に進み、卸・小売店の在庫は増える。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・大手企業のリストラ計画が本格的に実行され、4月以降中小企業の経営は更に悪化する。
		その他サービス業	・市町村からの道路建設等の発注が減少傾向にある。発注があっても、予算が以前の半分以下で組まれており、受注に見通しを立てることが難しい。価格競争も激しく、受注しても経営が成り立たない状況にある。福祉などの調査研究費も予算が組まれず、市町村によっては、自前でも調査されない場合があり、厳しい状況となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当者）	・この数か月は、新卒予定者の採用活動が活発になる。ただ、採用予定者数の拡大は、一部の業界を除いては期待できない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後の派遣契約についても、見直す企業が多くなり、新規求人も少ないため、失業者が増える。
		職業安定所（職員）	・12月以降大幅に新規求職者数が増加しており、今後とも厳しい状況が続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・過去最大の赤字決算を出す企業は、4月からの予算に対し、人件費を圧縮している。3月終了の派遣社員、契約社員が大量に雇用市場にあふれ、厳しくなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、第4四半期で利益確保をするが、今期はままならない状況である。このまま悪化の傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・3月の決算期で、資金ショートに陥る企業が出る恐れがあり、それが周辺に波及する可能性が大きい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞を始めとしたメディアの広告掲載について、赤字決算や雇用削減を理由に断る企業が多い。必要な物まで経費削減として出稿しないこともあり、経済の循環を考えると更に悪くなる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業が今後も見込まれる。
		職業安定所（職員）	・解雇など事業主の都合により離職する人が増加し、企業が雇用調整のために休業を行う場合の助成金制度への相談も増えている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の増加と新規求人数の減少が続いており、新規求人倍率及び有効求人倍率の一層の低下が見込まれる。また、雇用調整助成金についての問い合わせが多くなっている。
		職業安定所（職員）	・派遣・期間社員の雇止めは年度末にピークを迎えることが予想され、4～5月は求職者が大幅に増加する。結果として、消費動向の停滞につながり、景気は悪くなる。
民間職業紹介機関（社員）		・決算期需要が一段落する5、6月まで契約終了、後任不要の動きが続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(支店長)	・春のバーゲンなど時季需要の情報すらない。既存取引先からは、新年度の価格の値下げ要請が続出しており、厳しい。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	衣料品専門店(経営者)	・周りを見ても、このままでは良くなるとは考えられない。しかし、一つ一つの店、企業が、時代にあった魅力ある商品企画、物作り、店作りをやり直し、プラス思考で頑張れば、まだ需要を刺激する余地があり良くなる可能性が出てくる。
	やや良くなる	通信会社(店長)	・需要期を迎えて、多少良くなる期待感がある。
	変わらない	コンビニ(経営者)	・来客数は前年よりも良いが、客単価は前年より低いので今後も変わらない。客単価を上げるために、店全体でアイデアを出し合って色々なキャンペーンや広告を出している。
		コンビニ(エリア担当)	・競合店の出店や周辺事業所の閉鎖等で各店舗ごとの浮沈みはあるが、コンビニは景気の影響がさほど無い。客単価や買上点数からみる限り、無駄使いはしないといった傾向は続く。
		コンビニ(エリア担当)	・特に景気が大きく変動する状況にはないものの、春休み以降の入域観光客数によっては、景気が大きく落ち込むことも予想される。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・今後も前年に対し、稼働率は前年比5~10%程度下回る見込みである。
	やや悪くなる	通信会社(店長)	・3月は学生に動きが出て一時的に良くなるが、それ以後は特に景気が良くなる材料も無く、変化は無い。
		百貨店(営業担当)	・これから春の新生活シーズンが本格化して、本来なら消費が活発化する時期ではあるものの、景気の先行きに明るい話題が少ない現状からすると、消費者の心理として必要最低限の出費に抑える傾向は強まる。
		スーパー(販売企画担当)	・社員募集を行ったところ、1名の採用に対し応募者が多数あり、今までにない状況である。35歳以上の面接では会社の倒産により失業したという話を聞き、今後も不況、就職難が見込まれる。
		コンビニエンスストア(経営者)	・競争相手の増加と、商圏内の飲食客数の減少が見受けられる。この傾向は無くならない。
		その他専門店[楽器](経営者)	・来客数が減少しているのが目で感じられる。購入する商品についても、数量や金額が共に、大きく前年を割り込んでおり、この状況は続く。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	・相変わらず周りの大型店舗の廃業が増えている。条件の良い賃貸物件が非常に増えており、逆にチャンスととらえて新店舗を造り、前に進むしかない。
		旅行代理店(代表取締役)	・景気の影響で、法人などの出張や旅行などは抑制が続く。ただし、個人の海外旅行に関しては、燃油サーチャージの大幅減額などで横ばいくらいで推移する。
		観光名所(職員)	・今月の当施設の利用者数は、前月より更に厳しい状況にある。現在の国内の経済環境を考えると3、4月の県内への入域観光客数が前年同月比で増加するのは厳しい。
その他のサービス[レンタカー](営業担当)		・3、4月も引き続き観光客の利用数が減少する見通しである。	
悪くなる		商店街(代表者)	・全国的に消費にブレーキが掛かっている。中心商店街の観光土産の売上も、競合によるところもあるが、全体的に売上が落ちている。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業(経営者)	・現在の引き合い件数が、受注増、販売増につながる見込みである。
	変わらない		
	やや悪くなる	窯業土石業(経営者)	・建築工事物件が減少する見通しである。
		輸送業(営業担当)	・国内外の大手メーカー販売不振によるリストラ、工場の閉鎖など、それ以外においても景気が回復する兆しがみられない。
	輸送業(代表者)	・公共工事では土木関係が終盤となり、学校関係を中心とした建築も3月で終了となる。世界的金融不安に端を発した不況により、民間物件も期待が持たず、4月以降は不透明である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・官公庁の景気対策特別予算が増加したことで、やや景気上昇の空気が流れているとも言えるが、実態経済をみる限りでは今後も厳しい状況である。
	悪くなる	通信業（営業担当）	・顧客の来年度の外注予算が、大幅な予算削減に向かっている。
		会計事務所（所長）	・観光関連企業において、観光シーズンの予約状況が落ちているのが目立つ。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人でも考えた場合、現在が景気の底で、今後色んな対策で上向きには時間が掛かる。しばらくは現状維持でいく。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・不景気の中、明るい材料もほとんど無く、また派遣切りや年度末までの契約満了による失業者が県内で増える見込みで、雇用環境はますます悪化する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年までであった第2新卒の採用はあまり聞かれないため、これから厳しくなる。
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・年度末や単発の依頼は若干見込みがあるが、その他は良い材料が見当たらない。沖縄の主要産業の1つである観光も悪化のデータが出たため、全体が厳しくなる空気を感ずる。	