

・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	家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果により、1～2月に比べて 売上が大幅に増加している。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・以前は単品での購入が目立ったが、最近では客が複数 の商品を購入するケースが増えつつある。
	やや良く なっている	百貨店（販売促 進担当）	来客数の動き	・前年12月から来客数が上向いており、今月もその傾 向が続いている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・先月に引き続き、販売量が前年比で102%とわずか に伸びている。積極的な企画や売出しにより売上也伸び ている。
	スーパー（役 員）	販売量の動き	・市況は厳しいことには変わりはないが、商品単価が下 落し続けており、前年比94%台での推移となってい る。一方で、客1人当たりの買上点数が前年比109% 台まで増加していることから、客単価は前年比103% 台まで上昇しており、売上也前年比104%を超える伸 びで推移している。	
	家電量販店（店 長）	販売量の動き	・政府のエコポイント制度とICT事業の駆け込み需 要がピークに達し、AV機器を中心に盛り上がりを見 せている。	
	家電量販店（店 員）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で薄型テレビがよく売れて いる。駆け込み需要が多いことから、品薄状態となっ ている。	
	家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・政府のエコポイント制度が4月から改定され、対象 商品が大幅に削減されるのを受けて、薄型テレビの駆 け込み需要が予想以上に多く、売上全体をけん引して いる。	
	その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・ここ数か月では、冬の定番商品に最も動きがみられ た。寒暖の差が出てきたことで、体調を崩す人が増え ており、病院や医療関連の動きがやや活発になってい る。	
	高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が少しずつ伸びてきている。特に、客単価が 1万円以上する鉄板焼きのレストランでは、来客数が 前月比137%と伸びている。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・雪が多く、売上が伸びた3か月前と比べると、2% 程度の減少となっているが、例年よりも減少幅が小さ い。前年実績との比較では、1%程度の伸びとなっ ていることから、景気はやや良くなっている。	
	通信会社（社 員）	販売量の動き	・新年度や新生活という節目の時期であり、それを1 つのきっかけとして、現状の通信機器の利用状況や固 定費の見直しを考える客が増えているため、消費が活 発になっている。	
	通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・通信機器・端末の売上が想定を大きく上回ってい る。また、新千歳空港国際線ターミナル開港に関連し た受注もあり、社内の雰囲気も良い。	
	美容室（経営 者）	販売量の動き	・技術売上は前年並みだが、関連商品の売上は前年比 で10%程度の増加となっている。比較的単価の高い商 品でも、納得すると購入してもらえる感触が出てきて いる。	
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・今年は例年になく雪解けが遅く、3月に入っても大 雪があったため、商店街への来街者が少ない。
商店街（代表 者）		お客様の様子	・入学・卒業・就職・転職関連の需要期ではあるが、 商店街よりも郊外の大型店や低価格対応店等に客が流 れており、前年割れのトレンドは変わらない。	
商店街（代表 者）		単価の動き	・クレジットカードの上限規制や景気の低迷による気 分的な問題により、1人当たりの買上単価が前年から 低下している。いわゆる高級品・高単価商品はよほど 必要な物でない限り敬遠されている。	
商店街（代表 者）		お客様の様子	・気温の上下が非常に激しいことから、客も春物を探 して何か欲しい様子であっても、なかなか購入まで に至らない状況が続いており、あまり良いとは言えな い。	
商店街（代表 者）		お客様の様子	・これと言って変化が感じられない。客の方も景気 の上向きも下向きも感じていない状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・中国人観光客が増加しているが、その分、日本人観光客が大幅に減少している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・3月は買上客数が前年を上回る見通しではあるが、客単価が前年比92%となっており、直近3か月のトレンドに変化はみられない。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・3月は天候要因が大きすぎて、一概に景気について語れない面もあるが、季節が春めいてきたことで、顧客の動きが良くなりつつある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月はエコポイント制度改定の影響で駆け込み需要があり、薄型テレビ等で特需がみられた。一方、食品もセールの効果で前年に近い数字は維持できた。ただ、衣料品は厳しい数字に歯止めがかからない状況が続いている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・新入学関連の返礼ギフトの動きが好調である。客はすべてを節約するのではなく、必要な物にはお金を使うようになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売車種は相変わらずスモールカーが中心であり、客単価が低く、利益も少ないため、良い状況とは言えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・一部の車種は好調であるが、全体的には良くない。特に購入時の登録台数が苦戦中である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・春休みに入り、週末は観光客の入込も良く、ほぼ前年比横ばいでの推移だが、平日のディナーが悪い。当地域の観光特性から、ディナーのフランス料理メニューは特に厳しく、全体では前年比マイナス7%となった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上、来客数とも前年を少し上回った。客の引きが早く、客単価も上がってこないが、外国人客の動きが好調である。まだ、少数ではあるが、高級店で中国の富裕層が目につくようになってきている。知り合いの和食店では、中国人客が食べきれない量の料理を注文して、かなりの量を残して帰ることもみられるようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて、送別会が多かったことから、やや良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の入込数は前年とほとんど変わらない状態である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客単価は徐々に下げ止まっており、底が見えてきたが、依然として国内ツアー客を中心に来客数が伸び悩んでいる。一方でアジアを中心とする外国人観光客は回復傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・当ホテルに来館する客の様子から、景気は変わらない。2月は旧正月の効果でアジアからの外国人観光客で大いににぎわったが、今月は一服感が出ている。また、国内客の需要は低いままである。客の消費も鈍く、特にレストランの客単価に顕著に表れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊料金の動向をみると、低価格商品に対する需要が高い。特典や付加価値を持たせた商品であっても、より低価格の商品に集中しており、消費者は価格訴求を優先している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月も売上が前年を下回っているが、10%以上のマイナスだった先月までと比べると、減少幅が小さくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文数が減少しており、客が減少している。客単価も低下傾向にある。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・前月に引き続き台湾・韓国などの東アジアからの観光入込客は強含みで推移しているが、国内客は依然として今一つ伸びが感じられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・卒業旅行等の国内客の個人旅行の増加や、海外客の増加により、来客数は3か月前に比べて172%の増加となり、前年比も19%の増加となった。海外客は、台湾人・韓国人が減少しているものの、特に中国系が増加している。
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・身の回りの景気は変わらないが、客の様子をみると、3か月前に比べて、お金に対する考え方がシビアになっている。特に、店内でのクレームに顕著に表れている。いまだ雇用問題が不安定ななかで、わずかではあっても、お金を得る可能性があることから、クレーム等の行動を起こすケースが増えている。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3月は繁忙期であることから、売上は1～2月よりは良いが、前年に比べると10%程度減少している。ただ、店販品の売上や客単価は前年並みとなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・転勤シーズンを迎えたことで、転勤等による利用は増加しているが、それ以外の目的での利用はほぼ前年並みとなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・春になっても問い合わせ数が一向に増えず、あっても以前のように話が決まらない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず住宅の売上についてはあまり好ましくない状況である。住宅版エコポイント制度の影響もまだ不透明である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月は転勤・卒業等の行事が多いため、本来であれば、歓送迎会の多い時期だが、今年は歓送迎会が少ない。1次会、2次会とも、例年を大きく下回っている状況であり、酒等の販売量にも大きな影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年度末に向けて増加していた各種工事が次々と終息に向かっているため、店舗での売上も鈍化している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・イベント等の行事を行っても、来客数も伸びず、売上も悪いままである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税などの追い風があるにもかかわらず、前年よりも販売量が低下していることから、やや悪くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・自動車用燃料の販売量の減少が著しい。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は個人客、団体客とも前年を下回っており、海外旅行も個人客は前年を下回っている。業務出張なども、経費削減の影響からか伸び悩んでいる。
旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・3月の販売額をみると、国内旅行が前年比76%、海外旅行が前年比70%となっており、依然として、前年を大きく下回っている。	
住宅販売会社（従業員）		単価の動き	・来客数は少なくないが、住宅購入を検討している客の予算が縮小している。将来の所得の減少を予想しているのか、現在の所得で購入できる住宅よりも低価格のものを購入している。	
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	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・富裕層を中心に動きが出てきている。価値のあるものにはお金を使い始めている。
		金属製品製造業（役員）	それ以外	・前年の製品出荷台数に対して若干ではあるが増加している。住宅版エコポイント制度・金利の引下げ・住宅取得等資金の贈与に係る非課税枠拡充の効果が出てきている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度予算による公共工事の発注を控えていることに加えて、官民を問わず、雪解けにともなう工事着工が稼動することにより、建設関連景気は若干上向いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、受注量や問い合わせ量に復調の傾向が出てきている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・景気対策効果の恩恵を受けた、土木建設業や自動車、家電などの小売業は堅調に推移している。住宅着工も、在庫調整がある程度進んでいることから、低水準ながら持ち直しの動きがみられる。ただし、雇用・所得環境は厳しく、広範な業種で販売価格の低下がみられる。
		司法書士	取引先の様子	・若干ではあるが、雪解けとともに、マンション、戸建て等の中古物件の取引が動き出している。しかし、雇用状況が改善する兆しが見えないことから、景気回復の動きは鈍く、本格的な景気回復には、まだまだ時間がかかる。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙、飲料、医薬品、飼料業界に大きな変化はみられないが、3月決算を迎えて輸送量が増加している。

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
		司法書士	取引先の様子	<p>・前月と同様に、変化はほとんどみられない。ただ、個人住宅等の建物建築については、税制面での優遇措置により若干増加傾向となっている。</p> <p>・平成22年度の公共事業が不透明なことから、大きな変化はみられない。</p> <p>・今月の受注額の動きを前年比でみると、3か月前とほぼ同じである。</p>
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	<p>・受注量の小口少量度合いが高まっており、工場の稼働終了時間が1時間程度早まっている。</p> <p>・受注量、販売量とも、いまだに減少傾向にある。例年、3月は年度末で期変わりに向けての受注増があるのだが、今年はそうした動きがほとんどみられない。</p> <p>・販売先の鉄工関連会社の仕事の見通しが暗く、一般消耗品の販売量が減少している。</p>
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<p>・今月に入り、受注量が大きく減っている。</p> <p>・例年に比べて、宅地の売買、一般住宅や業者によるマンションの新築が減少している。</p> <p>・案件の確定が極めて遅くなっている。</p>
		司法書士	取引先の様子	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	
	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	<p>・前年に比べて、求人件数が15%ほど増加している。前月増加したファッション業界関連の求人は、引き続き好調を維持しており、コンビニ等の各種小売業も底を脱したと言える状況となった。また、コールセンターの決定率低下の影響があるのか、派遣会社による求人も平行して増加し始めている。</p> <p>・3月の募集広告売上は、前年比100.5%と、2か月連続で前年を上回った。派遣や加工製造での落ち込みは続いているが、医療福祉、飲食業、流通、運輸運送などが前年を上回り、マイナス分をカバーした。</p> <p>・2月の有効求人倍率は0.38倍であり、前年を0.05ポイント上回り、2か月連続で前年を上回った。特定の業種ではあるが求人的大幅増がみられる。</p>
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	<p>・サービス業、飲食業の広告件数に若干の増加がみられるものの、季節的な要因によるものであり、全体的な動きには連動していない。</p> <p>・新規求人数は前年から9.6%増加し、3か月ぶりに前年を上回った。月間有効求人数は前年から2.9%増加し、40か月ぶりに前年を上回った。</p> <p>・管内の2月の新規求人数が前年を10.3%下回った。有効求人倍率も0.36倍と32か月連続で前年を下回った。</p> <p>・2月の新規求人数は前年を1.0%上回った。新規求職者数は前年を13.5%下回った。月間有効求人倍率は0.41倍となり、前年の0.37倍を0.04ポイント上回った。</p> <p>・2011年採用に向け、合同説明会、個別説明会も所定の計画を消化しており、いよいよ学生が受験に臨む時期となったが、採用担当者から採用人数の減少や採用の見合せを示されるケースが少なからずみられる。</p>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	
やや悪くなっている				

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
	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	家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象商品の駆け込み需要が続いて、メーカーにも在庫が無いため、薄型テレビでは4月末まで納品待ちとなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価、来客数共に低迷しているが、客の滞在時間が伸びており、3か月前の落ち込みからわずかに改善している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・得意客中心ではあるが、前年の売上に対して2けたの伸びを見せるブランドがあるなど、買い控えの反動で春物への消費マインドが高まっている。特にフォー・マル関連の売上が好調で、晴れの日の装いを新調する消費者が増えている。
		百貨店（経営者）	それ以外	・前年に比べて減収は続いているが、減少幅が縮小している。天候に左右されるものの、春物衣料に動きがみられる。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・カード優待、割引販売、物産展、春物衣料の提案など前年実施していない施策に顧客の反応が良く、来店動機につながっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュアズ商戦の売上は低迷しているものの、異動によるビジネスマンの需要があり、例年に比べて来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象商品の駆け込み需要があり、異常な販売量となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・減税や補助金の効果で新車受注は好調である。補助金の延長が決まり、駆け込み需要は無いものの、中旬以降の受注も例年に比べて堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・就職の厳しい状況は変わらず、消費者の節約は続いているが、以前と比べて消費マインドが回復している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数にある程度安定した増加が見られる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・店内が閑散とする日はあるものの、3か月前に比べて来客数が増加傾向にある。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	お客様の様子	・3か月前に比べて新規の問い合わせが増えており、需要が高まっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	商店街（代表者）		お客様の様子	・中旬以降は例年になく厳しい寒さと積雪に見まわれ、新入学、就職商戦は低迷している。ポイントセール期間中は集客に効果があるものの、他の日は買い控えが目立つ。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）		単価の動き	・来客数、客単価共に前月並みの水準で推移している。
	一般小売店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・主力商品の品切れが解消し、販売量は前年並みで推移している。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）		お客様の様子	・送別会などで後半の人通りは増えたものの、前半の閑散とした状況が影響し、売上が前年を下回っている。
	一般小売店〔カメラ〕（店長）		販売量の動き	・新製品の低価格品は好調なものの、高額品の動きが鈍く、売上は前年並みで推移している。
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）		来客数の動き	・個人所得が低迷し、心理的な改善が見込めないため、個人消費は冷え込んでいる。
	百貨店（売場主任）		単価の動き	・ハウスカードのポイントアップセールなどは入店客数につながるものの、何も無い平日は落ち込んでいる。また、マザーニーズやフレッシュアズでは価格にシビアな消費者が多く、目的買いや単品買いで客単価が低迷している。
百貨店（企画担当）	それ以外		・来客数、客単価共に上向いているものの、売上に力強さが感じられない。	
百貨店（経営者）	単価の動き		・来客数はあるものの、高額品の動きが悪いため、客単価、売上共に前年を下回っている。	

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（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を上回るものの、売上単価は低迷している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・生鮮品価格の影響で1品単価が上昇しており、買物頻度の低下で来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特売品でも必要のない物は買い控えて、家庭内の在庫を減らす傾向がみられるため、消費者の生活防衛意識は続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数がやや上向いてきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるものの、客単価、売上共に前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・人口減少により需要が落ちているため、売上は低迷している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価、売上共に前年割れが続いている。弁当やパスタ等の販売量に回復傾向がみられるものの、依然として100円を中心とする低価格商品への支持が強く、必要な商品以外は買い控えが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・夜間の来客数が減少傾向にあり、消費者の低価格志向は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に大きな変化はなく、悪化する気配はないが回復の兆しもみえない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は回復傾向にあるものの、客単価、売上共に前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・高校の新卒採用や雇用情勢は厳しい状況が続いて、個人消費は落ち込んだままである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて、販売量が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・売上客数が増加しているものの、客単価は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・雪が残り気温が低いいため、来客数が低迷している。まだ冬物を探しにくる消費者があり、例年に比べて、春物の動きが鈍い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツ購入は増えているものの、シャツやネクタイは買い控えが続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・3か月前と同様に、来客数、客単価、買上点数共に低迷している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント対象商品は好調なものの、対象にならない商品は相変わらず動きが悪い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量に動きはあるが、広告費や人件費などの経費削減による厳しい経営は続いている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているものの、客単価、売上共に低迷している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・消費者に購買意欲はあるものの、所得の減少などで買い控えが続いている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・荒れた1月や2月の天候に比べれば季節は良くなってきたものの、来客数は低迷している。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・異動などの需要期ではあるが、低価格志向が続いており、来客数、売上共に低迷している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・企業が新入社員の採用を必要最低限もしくはゼロに絞っており、販売量が低迷している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響でタイヤなどの季節商材の動きが鈍く、また重量税の変更に合わせて車検の入庫を伸ばす客がいる。不要不急の買物を控える傾向が続いているため、燃料以外の需要は冷え込んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・週末の価格変動で市況が落ち着かないため、競合店との価格競争では苦心が続いている。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・消費者は先行き不安があるため、消費を控えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・日ごとに店内の繁閑の差が大きく、販売量は3か月前と変わらない。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・中心部の集客は落ち込んだままで、なかなか回復しない。

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・家族中心の個人客の利用はあるが、卒業や送別会の利用が例年を下回っているため、売上が伸びない。また、宴会利用時間が短いため、館内の活気が失われつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人営業で回る企業は業績が厳しく、サービス内容より値下げを重視している。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・旅行代理店の閉鎖や人員削減の影響で動きが悪く、宿泊予約が低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上全体は低迷しているものの、節目を重視する地域性があるため、歓送迎会などで宴会部門の売上は前年並みで推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・送別会が多い時期ではあるが、会費を抑えた小規模の集まりが増えており、前年の売上をなんとか確保している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・個人向け旅行の取扱額は、国内外共に前年を大幅に割り込んでおり、国内旅行では北海道と沖縄を除くと前年を下回っている。また、家族での海外旅行は増加しているが、国内旅行は減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・予約や配車による乗客はあるものの、繁華街でもなかなか乗客がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最終電車や最終バスが出ると繁華街の人通りが減り、夜間の乗客は相変わらず少ない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・親子の来店が増える時期だが、携帯端末は低価格機種に人気が集集中しており、景気の悪さが続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・来店客の様子から、良くなっている一部企業はあるものの、全体的には依然として厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年の年度末に比べて、需要が伸び悩んでいる。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・製造業など一部の景気回復の影響からか、連休などで売上が好転することもあるが、多くの消費者は買い控えや様子見が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いているものの、極端な悪化の懸念は弱まっている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・例年の年度末や3月は需要期になるが、物の動きがない厳しい状況が続いている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・同業者間でも仕事の受注に格差があり、仕事量は増えていない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の回復に工夫する店舗はあるが、全体的な購買単価の落ち込みに歯止めがかからない。
		一般小売店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・必要な物への購買意欲はあり、客単価は上向いているものの、3か月前に比べて来客数が減少している。
		一般小売店 [医薬品]（経営者）	単価の動き	・客単価、来客数共に落ち込んでいる。馴染み客でも、必要最低限の買物で済ませ、生活に余裕は感じられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費者の節約志向は相変わらず続いており、1品単価、客単価、売上共に前年を下回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜の高騰を除くと、加工食品などの平均単価は前年割れが続いており、一段と消費が縮小している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売促進キャンペーンをしても、消費者の反応が以前に比べて悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー購入補助金等の効果により、販売台数が前年を上回る伸びを示すものの、本格的な市場回復の実感はない。リコール問題、デフレ不況、春闘など、消費者には先行き不安があるため、新車や中古車の販売促進策も来客数にはつながらず、例年の決算月を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金のプラス要因はあるものの、ディーラーとの価格競争や消費者のクレジット審査が厳しくなっており、販売台数が3か月前に比べて減少している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売台数、在庫台数共に前年並みで推移するものの、1台当たりの単価が前年の80%とかなり落ち込んでいる。
その他専門店 [パソコン]（経営者）		お客様の様子	・消費者が低価格品に慣れてきたため、高額な商品への買い控えは一段と強まっている。	

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 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・月末の歓送迎会で飲食店に動きはあるものの、消費者の低価格志向が強まっており、売上が例年を下回っている。得意先の飲食店は厳しい経営で体力が低下している。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて、新年度を迎えるための活発な購買意欲がみられない。
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	競争相手の様子	・緊急値下げ等、予定外のセールまで実施する同業者が増えている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・主婦層の出足が鈍く、年度末の予約状況は例年に比べて落ち込んでいる。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客単価に変化はないものの、3か月前に比べて来客数が減少している。
		一般レストラン （支配人）	来客数の動き	・来客数が依然として落ち込んだままで、厳しい状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っているものの、更なる落ち込みへの不安は弱まっている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊部門とレストラン部門の来客数が前年を下回っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門では、時間帯や曜日で繁閑の差があり、来客数が減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	競争相手の様子	・長引く景気低迷と売上不振により、競合他社の閉鎖が相次いでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・低価格のタクシーを探す乗客の割合が一段と増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前に比べて予約状況が悪く、来客数が減少している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・イベントを開催するものの、厳しい天候や地震が影響して、来客数が前年を下回っている。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・完成見学会の開催が、新規顧客の獲得や新規受注に全くつながらず、例年にない厳しい状況である。
		悪くなっている	一般小売店 〔茶〕（経営者）	それ以外
スーパー（経営者）	単価の動き		・デフレが進行しており、来客数の減少よりも客単価の落ち込みが売上を悪化している。	
スーパー（店長）	来客数の動き		・消費者の生活防衛志向が続くなか、競合店が販売促進を強化しており、来客数、買上点数、1品単価共に前年を下回っている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年を上回る動きで続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが改善しており、3か月前に比べて販売単価が上昇している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注全体の落ち込みは弱まっており、半導体装置の受注が好転している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・値下げ要請は相変わらず続いているものの、競合他社との違いを理解してくれるなど、以前に比べて取引先の態度に変化がみられる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・例年の年度末に比べて、携帯の新規導入が増加傾向にある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・少額の引き合いは減少しているものの、新規開店やリニューアルによる大型案件が増加傾向にある。全体の受注は前年並みだが、底割れの気配は感じられない。
		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	・納入単価の低迷で収益は厳しいものの、前月ごろから売上、販売量共にわずかながら前年を上回る傾向がみられる。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・首都圏向けの出荷が大幅に回復し、売上が5か月ぶりに前年を上回っている。
		変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・イベントや連休には商品の動きが良くなるものの、普段は消費者の財布のひもが固いため動きが悪い。	
食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子		・小売店では、購入点数が若干増えているものの、客単価、売上共に低迷している。	



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		
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・一時は受注に回復傾向がみられたものの、売上は前 年を下回ったままである。		
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品の受注はやや回復傾向にあるが、円高傾 向が続いているため、輸出環境が改善していない。		
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・大手メーカーの受注は回復しているものの、中小企 業にはまだその影響がない。		
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・2月に比べて天候が安定してきたため、工事の受注 が少しずつ増えている。		
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・住宅ローンや法人借入の条件変更の申出が増加傾向 にある。		
		金融業（広報担 当）	取引先の様子	・業種にかかわらず、資金需要に動きがみられない。		
		広告代理店（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・年度末物件の受注価格が前年に比べて低下し、利益 率が低迷している。		
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・取引先企業の事業は小康状態を保っている。		
		公認会計士	取引先の様子	・得意先の決算状況や月次データを見る限り、利益が 改善している企業は少ない。売上が前年を上回る企業 でも、利益が減少している得意先が多い。		
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・官公庁の大きな案件が受注につながり、3か月前か ら前年を上回る受注が続いている。		
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・住宅版エコポイント制度が開始されて、住宅会社は 受注増加を図っており、ユーザーからは良い反応も示 されている。		
		その他企業〔工 場施設管理〕 （従業員）	取引先の様子	・工場内の社員食堂、清掃関連等の委託業者及び自動 販売機設置業者共に、工場への出入りが低迷してい る。		
		やや悪く なっている		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・限られた物件数に競争は厳しく、また発注者のコスト 意識が強いため、受注量、受注価格共に低下してい る。
				輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・製造業の生産が縮小しており、物量の落ち込みが続 いている。
通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き			・景気の悪化から、取引先企業の雇用環境が悪くなっ ている。		
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	・果樹農家の収入は例年を大幅に下回る状況であり、 農機具販売店では売上が前年を割り込んでいます。		
		土石製品製造販 売（従業員）	受注量や販売量 の動き	・受注が低迷しているため、全社的な人員削減が開始 されている。		
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・採用を抑制していた製造業やサービス業が求人をは めけている。		
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・製造業の求人数が3か月前に比べて活性化してい る。		
	やや良く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内の求人広告が、3か月前に比べて少しずつ増え ている。		
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・雇用調整を実施する企業数は変わらないものの、実 施する休業日数は減少傾向にある。		
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣求人は前年同様に悪いままで変わらない。		
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・派遣の契約期間が終了する時期ではあるが、継続す る契約が減少して、売上は前年を下回っている。		
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年度末は契約更改の時期だが、新規の求人は退職者 の補充など限定的である。		
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・大型流通の出店などによる求人はあるが、求人数は 前年を下回っている。		
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	雇用形態の様子	・受注は回復傾向にあるものの、デフレによる価格低 下で利益率が低迷している。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて2割近く増えているもの の、一昨年の求人数を下回っている。		
職業安定所（職 員）		周辺企業の様子	・雇用調整を実施する企業数は、3か月前と同じ水準 で推移している。			
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・新規求人数は、3か月連続して前年を下回ってい る。			
職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・前年に比べて求人数は増えているものの、採用にな る雇用形態は非正規雇用が多い。				
職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求職者数が増加する一方で、新規求人数が前年を下 回っており、厳しい状況は変わらない。				

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、求職者数が共に増加したため、有効求人倍率は横ばいで推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・依然として求人数が低迷している。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・繁忙期ではあるが、前年に比べて受注量が減少している。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・特にホテルでは宴会需要が落ち込むなど、県内企業は不景気にあえいでおり、求人の動きがない厳しい状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数が前年を下回っており、有効求人倍率が低下している。
悪くなっている				

### 3. 北関東(地域別調査機関:(株)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	商店街(代表者)	単価の動き	・景気が悪いため、新入学については注文数がかかり減り、2着の注文が1着になるような販売傾向かと思っただが、昨年の実績とほぼ同じくらいの売上であった。子供にかかる費用は仕方がないと思って買ってくれるようである。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年比で売上が107%、来客数が105%と引き続き好調である。
	やや良くなっている	一般小売店[家電](経営者)	来客数の動き	・デジタルテレビ等に対する客の関心が非常に盛り上がり、エコポイント等に後押しされて、販売が増加している。客も積極的に買いに来店している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・紳士服業界においては非常に厳しい状況が続いているが、ここ2か月ほど来客の動きが出てきている。デパートブランドとしては値ごろ感のある19,000円、29,000円等の値段の商品を追加することで非常に動きが良くなってきている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・婦人物ファッション商品の売上が大変良くなってきた。トレンド商品のジャケットや花柄プリント等の動きが良く、昨年の春物とは、けた違いに良くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年比109%、客単価は同103%となっている。ただし、1点当たりの単価がまだ上がってきておらず、1年以上、同一の傾向が続いていて、デフレ状態を実感している。客数増で帳尻が合っているような感じである。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・家電については、エコポイント制度の駆け込み需要のため、テレビの販売が前年比300%以上で推移している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・春の各種行事が始まり、客数が伸びているため、客単価の落ち込みがなくなっている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・近年はスキー客が減少傾向にあるが、その他の目的の来客が増え、3月は前年比を大幅に上回ることができている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・社員の定期採用を行っていないような中小の会社で社員の募集がかけられている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来場者数が年間を通して最も少ない時期ではあるが、前年比20%近く増加している。
		ゴルフ場(支配人)	それ以外	・降雪によるクローズが近年になく多く発生している。気候の変化が激しく、年配者の多い平日の予約が伸びていないが、予約数全体は伸びている。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	単価の動き	・隣の商業施設ビルの駐車場も経営しているが、そちらの売上が5%くらい上向いている。当駐車場についても相乗効果で1割くらいが増えている。単価も若干だが上向きに転じている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・期末という忙しさもあり、慌しく仕事に追われていた。今月だけではあるが、受注と売上が予算どおり達成できている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・住宅版エコポイントか、何か別の影響かは不明であるが、顧客の動きが前年から比べるとやや良くなった印象がある。ただ、公示地価は、全国で下落傾向にあるので、底値感がいまだにない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月は気温の変化が激しい月であった。学校がぼんを販売したところ、子どもの人口が減少した分だけ販売量も減ってしまっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・仕入価格がオープンプライスになって以来、大型店との仕入価格の格差がますます広がってきて、販売価格に大きな違いが出てきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・花も咲き始めたが、気候が冬型なのと同様に、心も冬型である。客も買物は控え目で、特売品しか目に入らないようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・現状に慣れたのか、諦めなのか進展が見られない。必要な物は購入し、余分な物は買わない様子で、エコポイント制度絡みの駆け込み需要はあるが、突発的なものなので先行きが見えてこない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月は贈答関連商品については、1人当たりの個数単価が昨年比85%と内祝いの売上は悪かったが、快気祝いの客が増加し125%となっており、贈答品部門全体としては売上確保ができた。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品を中心とした大型物産展は、直近の3開催とも前年売上実績をクリアし、集客増の要因となっている。しかし、店頭商品は引き続き、消費者の低価格志向が顕著であり、厳しい状況にある。また、上顧客を対象にした高額品の販売企画は軒並み大幅減となっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価の下落傾向は変わらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は前年と比べて落ち込んでいないが、客単価は前年割れが続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ほとんどの業種で前年割れとなっている。食品についてはほぼ前年と同じで推移しており、衣料品については前年比90～95%と、前年割れの状態が続いている。住まいの商品についても同じように、ここ数か月前年割れが続いている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・今月は、新生活需要の高まり等から、客数、1人当たり買上点数共に前年同期比103%を越えており、わずかに回復の兆しを見せているものの、1点単価の落ち込みが96%台と歯止めが掛からず、デフレ基調から抜け出せていない。単価の落ち込みは利益も圧迫してきており、経営は厳しさを増している。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に変わっていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数の減少が続いており、たばこや缶コーヒーなどの単品買いが目立つ。ただし、セール品だけは良く売れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・昨年、近所の競合店がなくなったので、来客数は本当に増えているが、客単価は上がっていないので、景気面ではそんなに変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒い日が続くため、ダイレクトメールによる春物セールを中止していたにもかかわらず、売上、客数共に昨年並みである。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・商店街に来る客の激減に歯止めが利かず、フリーの客も少ないため、各店では非常に困っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新年度からエコポイント対象で無くなる商品を中心にテレビの需要が急激に伸びている。一方で他の商品については、既存店舗での販売量は前年を下回っている。地上デジタル放送対応のテレビに需要が集中しているようである。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車、中古車販売に関する商談は増加傾向にあるが、値引き交渉が非常に厳しく、利益を取るのが非常に困難になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客が絶対に必要な台数、車以外は売れず、特に外国車の中古、新車等は全く売行きが悪い。非常に悪い水準で推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客の中に、倒産、失業する人が目立ってきており、お金を支払えない人が増えてきている。営業努力で生活力のある人に働きかけて、なんとか乗り切っている。あまり世の中の雰囲気良くない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も加味され、来客数も大きく減少している。販売単価の下落傾向も相変わらずであり、客数減と合わせ、3月は大きなマイナスである。

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		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず低迷状態が継続している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自動車産業の町だが、出張客が減り、現在が底である。市内の活気もなく、繁華街も空き店舗が増えてゴーストタウン化している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の来店での様子、申込の内容共に、やはり春休みであっても、ふところからの出費を抑えている状況が見受けられる。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・この時期は新商品も客に浸透して、ゴールデンウィークの予約や、早い人は夏休みの相談などが始まる時期だが、その動きが鈍い。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・3月は例年、家族旅行や小グループの卒業旅行等が多い月ではあるが、昨年比60%ほどの受注に落ち込んでいる。また、数少ない団体旅行についても、参加人員が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月、前年比85%前後で推移している。飲食店からの依頼も増えず、夜間の営業は頭打ちである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が前年と同じである。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・年度末が終了した時点で、前年度比で100台の減少となった。月平均170台以下となり、20年前の台数に落ち着きそうである。3月の在庫台数がまさに20年前の台数となっている。
		その他サービス [清掃]（所長）	それ以外	・送別会で外へ出る機会が多くなっているが、多くの人が財布のひもを締め2次会まで行かないことが原因となって、居酒屋等から客が減少しているようである。
		その他サービス [フィットネスクラブ]（マネージャー）	それ以外	・アルバイトの募集をしたところ、今までで一番の応募数があった。フリーターの数も増えてきているが、通常の勤務の後にアルバイトとして働く人の応募が圧倒的に増えてきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・以前からの計画分で受注につながったものがわずかにあるだけで、他は先の見通しが見つからない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・3月後半の春休みになっても行楽客が増えず苦戦している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当店から2キロぐらいのところ、競合店ができたため、客が当店に来なくなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客が先行きの不透明感を口にし、クレジットカードの使用が激減している。中旬ごろに暖かさが出てきたので今までの反動で、購買力が幾分高まったが、その後冬の陽気に戻ってしまうと、また財布のひもが固くなってしまっている。金額もあると思うが、精神的な部分がぬぐいきれないので、なかなか客の活況が戻っていない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・今月は販売量は確保できたが、単価が低下して、利益を上げることができていない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・来客数はランチのサラリーマンやOLを中心に下げ止まってきたように感じるが、売上自体は前年比10%近く下落している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が非常に低くなっており、来客数も少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者間の景気が悪いという話と共に、天候不順も影響した結果が、まさに前年同月比1割減という数字に表れている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・梅祭りの時期だったが、週末に客が集中して、平日は客が動いていない。また、ビジネス客の動きが前年に比べて悪い状況が続いている。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊のネット予約は当日間際の予約や1～2週間前の早割プランなど、料金が安い順に埋まっていく傾向にある。エージェントの予約は今のところ、さっぱりである。		
競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化が見られない。		
設計事務所（所長）	販売量の動き	・小さな設計事務所なので、今の段階では忙しい状態ではあるが、この仕事が終わったらどうしようかと思うほど次の仕事の確保に不安を感じている。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘に関しては新規販売の低迷に加えて、維持管理費の削減を目的とした売却を希望す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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年、3月は分譲住宅の販売棟数が増加する傾向にあったが、今年はそういう動きが見られなかった上、テナントの出店取り止めなどの動きが継続しており、受注獲得に苦労している。
	悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・300メートルの商店街に、休日の日中であっても1人の客もおらず、しばしば見通しがきく。
		一般小売店[酒類](経営者)	単価の動き	・生活防衛で客が高いものを買わず、低価格のものにばかり移行している。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・飲食店、コンビニがまた増えており、弁当の安売りが目立つようになっている。深夜帯の客が激減している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・郊外店での安価には太刀打ちができないのと、チラシ攻勢で休日は商店街が空になっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・街の中を歩いている人が本当に少ない。お酒を飲む人が少ないだけではなく、ランチを食べに来る人までここ数か月で激減している。不況と言うより恐慌に近い状況である。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・当店は40年近く営業しているが、元に戻ることはない。あまりにも景気の良い時を知っているの、今はすべてが少し後向きである。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・忙しい時には非常に忙しく、暇な時には本当に暇になってしまう状況である。当地域では相変わらず非常に景気が悪く、苦戦をしている。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月末は、送別会など例年どおり動きがあったが、全体としては動きが悪く、前年同月比で13%の減少である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比マイナス25%程度だったが、今月は前年比マイナス50%にまで落ち込んでいる。優良顧客の選定を大分前に実施したが、当時優良ととらえていた顧客でさえ既に廃業に追い込まれている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・降雨、降雪、強風など天候上の理由により、屋外アトラクションの利用を制限されることが多く、集客面で影響を受けた。客層としては、3連休中のファミリー層向けイベントが好調だったことから、ファミリー層の集客は堅調に推移しているものの、ヤング、アダルト層の集客が前年よりも落ち込んでいる。
		ゴルフ練習場(経営者)	来客数の動き	・客は商品価格に敏感である。
		美容室(経営者)	それ以外	・店主及び客が高齢になっている店では、固定客が減っている。個人店はチェーン展開の店に客を取られている状況で、非常に景気が悪くなっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず、土地等の引き合いが全然無く、土地、アパート、マンション、賃貸物件の価格について、デフレがますます進んでいる。当業界でも、かなり廃業等が目立ってきており、新規の引き合いは全く無い。
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・3月の実績から見ると、主力メーカーに対しては、前年比250%近く発注量が増加している。3か月前から比べても120%とこれまでにない増え方である。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	取引先の様子	・今月と来月で5か所に5年賃貸で納める予定となっている。取引先はすべて行政だが、どの取引先も、見学者に見せて説明して良いかと確認してくるので、行政間の視察の影響も今後出てくる。フロン回収機については、輸出プラントの入れる回収機の話も含め、新型の開発と合わせて忙しくなる予定である。
	やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・年度末でもあり特に受注が多く、土曜も全部出勤している。特殊車両は落ち込んでいるが、鉄道関連、新幹線の受注が多くなってきている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車の試作案件が数多く動き出しているため、忙しく対応している。また、当社から協力工場への発注金額も増えつつある。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の動き、取引先の様子が、この2~3か月はやや良くなっている。
		不動産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、客に予算等を消化しようとする動きが見られ、当社でもここで発注を掛けてある程度回してしまおうと動いている。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・週末の折込チラシが多少増えてきている。ただし地場企業とは限らず、本社が東京であったりするため、まだまだ厳しい状況ではある。

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	変わらない	経営コンサルタント	取引先の様子	・電機、自動車関係の下請、住宅建築などは不況の底を脱しつつあり、食品製造、飲食業などの食品関係も落ち着きつつある。ただし、企業向けも個人消費も、顧客側からの発注先や購買先の選別が進んでいる模様である。	
		司法書士	受注量や販売量	・受注量が15%くらい増加している。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・情報化投資の動きは徐々に増えつつある。ただし、客は慎重で、投資額を抑えており、厳しい状況は続いている。	
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・資材関係の取引業者の情報から判断して、相変わらず業界全体の荷動きは低調である。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末まであと数日しかないが、売上が大幅に足りない状態である。当社を取り巻く環境が悪く、期末駆け込みで忙しかった例年とはまるで違う。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい状況に変わりなく、月末には2、3件の不良債権が発生するのではないかとと思われる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン客先の新機種生産に期待を掛けていたが、景気の影響で生産数量が伸びていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に仕事量が増えてきている。ようやく小企業まで仕事が回ってきた感じがするが、コスト的には相変わらず厳しい。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活製品、また、政府の景気対策による白物家電、エコポイント対象商品の動きは良い。しかし燃料の高騰等もあり、デフレ傾向も変わらないため、なかなか厳しい状態である。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では、輸出の下支えが続いており、二番底の懸念も和らいているが、企業規模によるばらつきもある。非製造業では、消費者の支出抑制や企業の設備投資抑制から内需に力強さがみられない。方向感としては横ばいである。	
		金融業（理事）	取引先の様子	・年度替りの影響から、サービス業においてやや上向き感がある。	
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の卸や小売業においては、デフレによる構造的な買い控えに加え、一般家庭は必要最小限の物は在庫として保有しているため、消耗品以外の物は売行きが鈍くなっている。安売りに徹するか、高収益品販売に転換するか、今後の課題が浮上している。	
		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98%と前年に近付いたが、エコポイント制度変更による家電量販店の在庫整理と思われるチラシが多かったため、今月は多少良くなったものの、景気回復傾向と見るまでには至ってはいない。小売店などの店主は、製造業等で景気回復報道はあるものの、消費者に届くまでには時間がかかると口をそろえている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・一部サービス業はイベントがあると一時的に売上は上がるが、上がったといっても前回と同程度である。そのほかの業種は可もなく不可もなくの状態である。	
		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	・デフレスパイラルの中で、特売時しか動きがない。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3月は年度末の受注がかなり出て来るもののだが、ここ最近はそれが全然ない。かえて在庫調整でぐっと受注量が減っている。
		悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品、特注品共に動きが無い。
			その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・宝飾市況の悪化に伴い、取引先から支払延期を依頼されている。不採算店舗を閉めた会社もあり、それに伴って卸売上はダウンしている。小売でも単価が下がってきている。
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っているが、3月末で前年比101.3%と受注金額の確保は計れた。前年は景気対策で4月以降も前倒しで発注件数が多かったが、新年度は自治体も財政難で発注件数が厳しい状況になると思われ、先行きが心配である。
金融業（総務担当）	取引先の様子		・昨年以上に入札における低価格競争が激しくなっており、県外の業者に仕事を取られてしまったと取引先が話している。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、平成19年11月より27か月連続で前年比マイナスがプラスに転じたので、若干上向き加減であると言える。2月新規求職者数が前年比23.6%減になっている点もプラスである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含め引する製造業では、加工、組立、オペレータ等の現場業務に若干明るさが戻っているが、コンピュータシステム関係は依然落ち込みがひどい。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連、組み立て部品関係の求人が目立っている。年度末ということもあり、引越し、物流等の動きも目立ってきている。衣料品関係の販売や介護関係に若干動きがあったが、これから先の様子はまだ判断しかねている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・短期アルバイトを含めたアルバイトやパートの募集広告は、この時期サービス業や福祉医療等多少増えているものの、正社員の募集は極端に少ない。今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者数は、急速な景気悪化となった前年同期と比較すると減少しているが、ここ数か月の間において6,000人前後で高めの停滞をしており、職業相談窓口の利用者は一向に減っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月から減少したが、前年同期比では同水準である。新規求職者数は前年比で20%以上減少している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・1月より求人者数、採用者数共に増加してきているが、欠員補充の傾向が強く、将来を見越した採用計画ではない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・取引先が決算期に入り、契約が終了したり、削減されたりしている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業に係る中小零細企業における人員整理が再度始まりつつある状況である。そのため景気がやや悪くなっている。
悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・人材派遣を断っている企業が多く、売上が激減している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・内定の取れなかった大学生、短大生が沢山おり、4月から無職で社会に出てくる。労働者派遣法改正によって規制強化と逆戻りが生じ、特に製造業派遣禁止の影響で職を失う層が出てくる。派遣という弾力性のある労働システムを使えない企業は、海外に生産の拠点を移すので、今後、大失業時代がやってくる。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・テレビのエコポイント対象機種が月末で変更になることを受け、大量のテレビ注文が舞い込んでいる。客が集中したため、対応できずに販売ロスを発生させている。3月一杯はテレビ販売で大きな商いができる。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・エコポイントの特需により、売上が増加している。3月末の駆け込み需要は異常値であり、消費税増税の時とよく似ている。テレビを中心に、業界では12月のピークを超える週が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は客がまだ価格が下がるだろうという気持ちを持って購入を控えていた部分があると思うが、実際は昨年中に不要在庫の処分を終えたところが多い。今年になってからは正常価格で売り出しているため、それが契約につながっている。
やや良くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱が、前年同月比で大きく割り込むことがなくなっている。乱高下がなくなった分、地道に良くなってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・エコポイントの駆け込み需要のため、客は増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・テレビの切替、エコポイント制度、アンテナ工事などで忙しい。高齢化社会ということもあり、蛍光灯の取替え、電池の交換といった細かい仕事に追われている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・昨年より土日や3連休の来客数が減少していたが、3月は来客数が増えている。郊外への行楽から、地元での時間消費へという傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品、飲食の売上が少し持ち直してきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前月に引き続き来客数が前年を上回り、客単価も下げ止まった感がある。購買点数も前年を上回り、客の店内の買い回りも多くなってきているが、食品が好調を維持していることも原因となり、平均商品単価はまだ前年に数%足りない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・購買客数がプラス5%、全体の単価がプラス0.2%と、いずれも好調の月間動向に加え、セールよりも定価品を望む顧客傾向が顕著で、今後の購買意欲を感じる。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数、購買客数は共に前年同月比で微減となり、前年割れではあるが徐々に回復傾向と考えられる。客単価も前年微減が続いている状態で、大きな悪化要因とはなっていない。ただし、衣料品では紳士物を中心に依然として厳しい傾向が続いており、完全回復にはまだ遠い。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・3月は今年度に入って初めて、前年の実績を何とか上回れるような状況まで回復してきている。今までけん引していた食品は若干勢いが衰えているが、今月はさまざまな販促を打ったことから、衣料品も含めて多少、回復傾向の兆しがある。売上高を見ても多少良くなってきているという感じを持っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4月からエコポイント対象モデルのテレビが減少するため、駆け込み購入が全体の売上を押し上げている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・エコポイント制度が3月末で終了するという客の間の情報により、テレビを購入する客が非常に多く来店している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気は依然として良いとは言えない。3か月前と比べれば客の出入りが激しいので良い。しかし、例年から比べると、今年の3月は少し悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は客単価を下げて集客する戦略を取り、来客数は10%増加している。予約の強弱は、ホームページ、ネット経由の調整がうまく運び、客室単価の下げは700円程度で済み、値下げを上回る来客数がある。レストランでは、来客数は前年より10%強多くなっており、単価の安い限定商品を提供しているわけではないのに、客単価が落ちている。宴会も法人主催のパーティは、単価を落としてでも取り込みを図っている。直近で決まる、居酒屋では収容しきれない大口の歓送迎会等の取り込みは、前年とほぼ同じ程度である。ホテル全体で来客数が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話や見積依頼件数が増えている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・今月は商戦期でもあるが、販売量は前年比を大きく上回る実績となっている。
		通信会社（営業推進担当）	お客様の様子	・商談する際に、2、3台目のデジタルテレビの購入を検討する客が目立つようになってきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候の回復により、旅客も増えている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・3月は回数券販売のイベント時期であり、前年の売上をほぼ上回っている。付帯するレストランも前年比を超えてきており、景気は前々月等と比べると良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年1～3月期を比べると、今年は来客が4～5%増えている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球が開幕となり、関連商品、サービスに対する客のニーズが高まっている。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建材関係は依然として厳しい状況が継続しているが、電気部品関係の荷動きが出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候の様子から、客の出だしが悪いのがよく分かる。雨が降ったり寒かったりという状態が続いているので、大変である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は今までと比べると若干良くなっているが、客が非常に細かくなってきている。1つのものを半分にしてくれ、などと言う客が多い。



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
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイントの駆け込み需要等で、来月からエコポイントが無くなる安い液晶テレビ等の販売台数は伸びたが、全体的に単価が低いため、売上自体の伸びはさほどない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・客は値段に対して非常に真剣である。定価が付いていても定価では買わず、何とかして安く買おうとしている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・同業他社がみな転廃業してしまったため、現存する文房具店が電車2駅くらいの中に当店1軒になってしまった。そのために、前年度以上の売上を上げているという状況である。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・3月は寒いながらも、全体で春物の売行きはまずまずである。感度の良い値ごろ商品の動きがあり、春の暖かさも戻って客の出足も悪くなく、売上が戻ってきたような感じがする。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	それ以外	・得意先の小さな食堂は新メニューや季節商品等の魅力ある営業がないせいか、特にご飯の使用量が減少している。ランチは良いが夜が悪いなど売れない理由もあるが、今の景気が更に悪くしている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年度末にもかかわらず、例年あった来客数が減り、受注量も減っている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・売上では前年を超えているが、利益が取れていない状態である。店頭では来客数等も若干減っている気がするが、何とかある程度のラインまでは届きそうである。ただし、外商系は民需がなかなか出てこない。また、官需は入札等で取ればしても、利益が少ない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・3月前半の来客数は99%と下げ止まりを感じていたが、中盤は93%まで落ち込み、終盤の還元セールが入った第5週は105%となっている。3月の累計では96.7%となり、非常に読みにくい状況になっている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・企業としての景気は製造業を中心に良くなっているというニュースもあるが、店頭での客の動きを見ると、まだ前年を割っている状況である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・売上自体の基調は、若干ではあるが回復の兆しが見られる。しかしながら、来客数は伸び悩んだままの状態であり、景気が回復することが即、業績回復とは簡単にはいかない。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・当店では来客数は前年並みだが単価が上がらず、すぐに必要なもの以外は購入しない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・やや回復傾向にあるが客単価が上がらず、枚数だけ出ている状況のため、予断を許さない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・時期として必要になる卒業、入学用スーツ等まで、価格での比較検討が多い。特に生鮮食料品など日用品は、単価に厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品全般の厳しい状況は変わらない。衣料品については気温の上昇により多少売上が伸びたものの、回復基調であるとはいえず、好不調の波が大きい。同業他社の退店、改装による閉店等のプラス要素があり、前年比で2けた以上伸ばす店舗はあるが、景気そのものの回復基調を示すものではない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・季節行事などの需要も少なく、単価が上がらない。景気が良くなる要因が見当たらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・月の前半は前年比で100%前後の売上で推移するも、中旬以降、気温が上がらない日が続く、アパレル中心に苦戦を強いられている。唯一食料品のみ、前年の売上を維持している。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・割引セールの時は活発に動くが、その他の需要は少し鈍い。
		百貨店（店長）	単価の動き	・卒業、卒園、就職活動、新社会人などの衣料品が2月後半より本格化してきているが、価格は2～3割下がっている。また、従来のブランドは新規客が少ない。カジュアルも各社共に冬物セール価格に見合った春物しか動きがなく、軒並み単価が下がっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・一時期の前年比2けたマイナスの状況は脱してきているがマイナス傾向は変わらず、このまま回復していく兆しは感じられない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が非常に下がっている。買上点数は上がっているものの1点単価の下がり方がそれ以上であるため、客単価も良くない状況で、売上に影響している。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として単価の上昇が見えず、安い商品の買い回りに特化している。特売期間に以前にも増して客が集中しており、売上は上昇傾向ではあるものの、利益高材の販売にはなかなか手が出していない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は堅調であるが、単価が下がっている分、現在も苦戦中である。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みを確保しているが、買上点数と1点単価が前年を割っている。客も必要な商品を必要な量だけ買い、その他は買い控えをしている状況である。また、生鮮食品も値下げを待って購入しているケースが見られる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・昼間を中心に、昼間から夕方にかけての主婦層の来店がかなり減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数が多少増加し、売上も上昇してきているが、競合店の閉店等によるものが大きく、まだ予断を許さない状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・再開発事業もほとんど終わって客が減るかと思っただが、職人は減っても内装工事あるいは新規出店のほうからの来客があり、店の周りの活性化、昼間の人口の増加が期待される。来客数が多く客単価が下がっているが、販売量は落ちていない状況にあり、なんとか変わらずこのまま推移していく。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学校用品の売上は、リサイクル等が浸透して前年比10%ほどマイナスである。しかしそれ以外の商品は前年をクリアしている。小まめな仕入れでいつ来ても目新しいものを配置できるように、仕入れ回数を増やしたことで、積極的に客に一声掛けるようなことが功を奏している。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・隣接する駅ビルがリニューアルし、当店のターゲットであるミセスゾーンがすべて撤退してヤングからキャリアゾーンに絞った。そのため、中高年層の買う店が無くなり、当店に集まってきている。新規顧客にリピートしてもらうために良い品を手ごろな価格でコーディネート販売しているため、売上は前年比117%と、厳しい衣料品業界の中では頑張っている方である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は良かったが、販売はあまり芳しくない。昨年の2割減になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月決算で台数も見込めるのだが、例年の半分程度しか売れず、低価格車ばかりが売れている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・4月からの新たな購入補助金の適用に合わせて、対象車の拡販をしている。購入補助金については9月までとてももたないという予想で、当社としては6月後半を予想している。しかし、それでもなかなか車の購入ができないという客が大変多い。現状の環境については悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金延長でこの3月期は追い込みで歯止めが掛かってしまっており、自力での販売も苦しい状況である。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・店内はもとより、町に出ている人の出入りが少ない。特に土日などは、繁華街でも人が少し減っている。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	販売量の動き	・1年でも一番よく売れる時期のひとつであるが、売れ筋商品とそうでない物が極端な明暗を分けている。売れない物は発売1週間にして、全く在庫と化してしまう。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月の後半に宴会が集中し、予約以外の客の流れは少ないが、売上は前年並みに納まっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて客の感じは厳しく、使う金額、来店頻度は随分減っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・連休前までは大変ひどい状況であったが、連休が明けて若干だが客が来ている。月単位でならずと、相変わらず来客数は減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2、3月末で良くなると思っていたが、気候の関係でとても寒い日が続いたため、客の入り、客足が遅くなっている。忙しくても時間的に短く、大変である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今年度で初めて、販売量は前年を上回っているが、4月以降は前年並みとなるため、変わらない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年度末ということもあり、販売量は目に見えて気になるほど上向きになっているような状況ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(支店長)	競争相手の様子	・南関東地域では、北関東と比べてかなり無理な見積み合わせが多いように感じる。特に4～6月と間近の仕事に対しては、利益を度外視するような見積み内容で、非常に苦戦をしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・毎日タクシーを利用する客や定期的に利用する客の比率は安定して戻ってきているが、時々利用するフリー客の動きには回復の兆しが見えていない。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー適正化・活性化法等で東京地区でも供給過剰は正に拍車を掛けているが、なかなか落ちが明かない。運転手は車両の削減を首を長くして待っている。毎日街中は空車の山で、タクシー景気はまだ一向に良くならない。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・契約会社の客のチケット売上及び一般利用者の利用率が低いため、このままの状態変わらない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビの買換え需要は増えているが、地上デジタル放送対策としてのアンテナ業者、大手他社との競合は依然として激しい状況が続いている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新入居の時期でもあって契約件数は持ち直しているが、そのほとんどが低価格プランであり、客単価自体は下がってしまっている。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・地上デジタル放送対策が急がれる時期となってきたが、先行きへの不安のためか、客はケーブルテレビ利用の維持費とアンテナ設置の初期経費を比較検討している状況下にある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ、ネット、電話、携帯共に新規加入数が計画値に届くかどうかの厳しい状況が続いている。またアナログ契約者のデジタル化に伴う解約と他社への乗換えによる解約が高止まりしており、課金の純増数が計画を下回っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・テレビのエコポイントが製品によっては3月で終了するため価格が安くなり、テレビの購入が増えるに伴って契約はやや増えている。しかし、必要な商品が安く買えるための需要であり、客の購買意欲が増しているものではない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が伸びない。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・当店はしていないが、近隣店ではイチパチという1円パチンコ(玉1発4円を1円にする)をする店舗がよくある。しかし、それをやってもライバル店ではあまり客数が増えていない。また、当店でも、あまりお金を使わないで遊べる機械に、前に比べて客が多く付くようになっている。
		その他レジャー施設[アミューズメント](店長)	単価の動き	・前月までと比べて、客単価が大幅に落ちている。春休みに入って学生客が増え、客数自体は増えているが、景品ゲームなどの利用金額が高めのゲームではなかなか遊んでももらえない傾向になってきている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・計画の依頼が入ってきて、本当に建築をするのか、ただ単に夢を見ているのか、金額と希望が丸切り離れている。いくら指導をしてもどちらを向いているか分からず、先に進む気配が見当たらない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・動向に特に変化がなく、上向きなのか下向きなのか判断しかねる状況である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約数の変化がない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅版エコポイント制度や、贈与税の非課税措置拡大の効果については、今のところあまり出ていない。これだけの特典では、新築の動機付けには少し弱いようである。まだ不安のほうが多いようで、新築棟数は前年比横ばいである。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約80%と、景気はどちらとも言えない。例年は年度末ということで住宅、不動産は動くのだが、今年は件数が例年より微増ではあるものの、販売単価が落ち込み、結果、販売量の増加にはなっていない。例年は決算対策で値引き販売が増えるのだが、今年は住宅、不動産業者の供給物件が非常に少なく、年度末や決算期という雰囲気は全然ない。
	やや悪くなっている	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・3月は本来家具業界では忙しい月なのだが、非常に来客数が少なく、売上も落ち込んでいる。

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
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・競争相手とは言えないが、来客が少ないため閉店し、たばこ料飲店の営業のみ行っている同業がある。また、他店でも酒屋を廃業し、たばこのみの販売をしている。パチンコ店においても、新台を入れても以前のような行列がない。普段でも数えるほどの来客すら無く、閉店した店もある。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減ってきている。低単価な物は動くが中間の物が動かないことが、顕著に出てきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・会社の福利厚生で出ているお茶等のコスト削減は、客からよく要望が出ている。しかし最近では、これまであまり無かった、飲食店用のお茶等のコスト削減の要望も出てきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年あった取引先からの注文がなくなり、店頭でもギフトの需要が減少している。新規客の買上金額は少なく、全体的に単価、客数の減少も加わり、売上が大きく下がっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は雨の日が多く気温も上がってこないため、今まで前年を超えていた客数が98%と、前年を割っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・もう底を打つかという感じはするが、店の品ぞろえはデフレ感の影響が強く、安い商品が目立ってきてしまっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・3月は気候の変化が厳しく、晴れと雨との差が販売商品数の上下に非常に影響している。季節商材がなかなか売れていない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・通常3月は期末決算ということもあり、客の動きが非常に激しくなるときであるが、3月上旬を過ぎたら客の動き、販売量の動きが鈍化している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はそれほど伸びることもなく推移しており、販売量もそれに伴って大分少なくなっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・今年になって悪い状態がずっと続いている。特に花粉症関連の動きが悪く、引き続き風邪薬の売上も良くない。また、高額化粧品の動きがここ最近悪くなっている。当社の場合、食品の構成比が少ないので、医薬品と化粧品が落ちてくると大きく来客数減になってしまう。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼見込みの来客数が前年割れしている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は送別会や卒業式のシーズンでもあり、多少の需要を期待したが、全般的に利用客増には結び付かなかった。特に、繁華街での需要は相変わらず厳しい。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注要件がこの数か月で極端に悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル多チャンネル放送契約の経済的都合による解約が、予測を上回る勢いで増加している。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・チケットの前売り状況が更に悪くなっている。歌舞音曲への費用は抑えられ、マニア以外の聴衆は生活費中心の防衛型になっている様子である。高額のものには特に顕著で、満席公演は少なくなり、空席が目立つようになっている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・新商品購入がほとんど無い。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・今は行政の仕事で耐震診断、耐震補強の設計をやっている。2、3月は大変な忙しさであったが、これは年度末ということで3月にはすべて終わってしまう。4～6月の仕事が見えない状態で、何か不安を感じている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客のほうで計画を立てても、なかなか融資が付かない。国が何らかの対策を取っていかないと計画もとんざし、景気が良くなるどころではない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地が下がり気味でほとんど動かない。建物を建てても採算が取れないということで、仕事がどんどん止まっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当商業施設の近くにショッピングセンターがある。土日、祭日、給料日といった日には、電車から降りてそちらのほうに歩く客が大多数となっている。その関係で、当商業地域、商店街に流入する客が激減している。

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〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・月半ば以降の天候不順により、客足が鈍くなっている。会社や学校関係の大口の注文が今年度は入らなかったため、売上の減少につながっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・インターネット販売等により商売の環境がしりすばみになっていることは事実である。非常に厳しく、経済の上向き下向きについては、当店の商売では悪いとしか答えられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・急激な天候の変化もあるが、特にスプリングコート、ジャケット等は必要に迫って購入するため安い物しか動かず、ゆとりのない様子がうかがえる。更に悪くなっている状態である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・最近の客は全く購買に興味を示さない。入店しても非常に厳しく価格を検討する。顧客の動向も悪く、客単価も低下している。今月は前半の雨と後半の寒の戻りで苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・パート社員の募集に対する応募状況が、かつてない大量の人数である。他社に在籍していた人が解雇や残業縮小、人員削減を受けて、切迫した家計状況になっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・来客数、販売量、単価、客の様子、競争相手の様子等、すべてが悪化している。これまででは考えられないことである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・場所が良い所もさほど良くはないが、場所の問題もあってか本当に悪い。当店は焼鳥屋で他店よりは良いほうだが、どんどん景気が悪くなってきている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・政権交代により、従来の自民党関連の宴会が激減し、民主党はホテル等をあまり使わないため、非常に大きな影響が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、景気はかなり最悪な状態である。3月は年度末ということで当業界では繁忙期に当たるが、依然として減少傾向が続いている。どこまで落ちるのか、現状では見通しが付かない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・過去最大の販売量の落ち込みである。加入者数から解約者数を差し引いた数がマイナスに転じている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3月前半における天候不順により、アウトドアの要素の強い当園では、集客面で影響を受けている。後半はイベント等もあって多少ばん回したものの、厳しい状況が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業、入学シーズンの割には、来客数が伸びていない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・通常ならば、物件が決まって動いていく時期なのだが、特に昨年から全くそのような状況がなくなってきた。物件そのものがない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年より不動産価格が下落したことや、住宅ローン減税、生前贈与の非課税措置拡大等の効果もあり、住宅の売行きが良くなっている。しかし販売価格が非常に低く、ほとんどの現場で赤字を出している。建設業では民間の設備投資が極めて少なく、あっても非常に予算が低く、赤字ぎりぎりの受注となっている。公共事業に関しては、政権交代後は市及び県のみのもので、国の補助金事業等は全く無くなってしまい、全体量としては激減している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・特需が2件あり、通常は二重丸の会社設立の際の登記印が5、6本程度なのに、12本あった。同じ会社での事業拡大が1件、もう1件は有限会社を株式会社にするものである。つげ材が多いのだが、客のほうから象牙と指定してくれた。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量は若干増えているが、本格的な景気の回復になっているかどうかは確認できない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3月は年度末ということもあり、駆け込み受注が見込める。今年は心配していたが、例年より多少少ないながらも、春を告げる桜の開花のように、駆け込み受注が入ってきている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前月より2～3%程度受注量が増えており、8月くらいまでの内示数も微増している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [ゲーム] (経営者)	受注量や販売量の動き	・他社に比べて優れた開発力と信用がある場合は受注率の維持ができ、かつ、ぎりぎりのところで利益確保もできる傾向にある。
		建設業 (営業担当)	取引先の様子	・不動産の売買や賃借の話が、少しずつではあるが動き出している。
		輸送業 (所長)	受注量や販売量の動き	・年度末で受注が全体的に3か月前より多い。また、昨年度末に比べても1割近く多い売上が見込める。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、昨年と比べて明らかに改善してきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街で、若干だが人出が増加している。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えて、受注が多少増加している。
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年同期比で10%程度の回復がみられる。依頼や相談の電話も鳴り始め、わずかではあるが活気を取り戻しつつある。
	変わらない	繊維工業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・この業界にとって景気が悪い状況は変わらず、受注量も販売価格も景気の底に止まったままである。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末と新年度用の仕事等が多くなっているため、前月よりやや仕事量が増加している。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・3月は年度末のせい、予算の使い切りという形で多少の動きがあったようである。
		出版・印刷・同 関連産業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・年度末需要で仕事の量は一時的には多くなっているが、前年と比べると全体の量は少ない。
		出版・印刷・同 関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格の下落で売上は未達である。
		プラスチック製 品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・3月棚卸しの顧客が多いため受注がかなり落ち込む予定だったが、予想より在庫が減少した模様で、落ち込みはある程度抑えられている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・年度末なので客からの発注や納入が重なり売上も上がったが、先の見通しが立たないのが現状である。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事が減った状態からもう1年以上たつが、新しい仕事が全然無い。外国へ持って行くような話を客先からいろいろされたりして、非常に良くない。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・このところの景気はほとんど変わり映えせず、いつもと同じようである。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	競争相手の様子	・引き合いはぼつぼつ出ているが、決定、契約にまでいかない件数がほとんどである。
		輸送用機械器具 製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・先月のウォッチャー調査結果で製造業は上向きになっていると出ていたが、当社に入ってくる業者に聞くと、ある一部は動いているが、ほとんどくずも出ないし油も売れず工具も売れないということで、まだ良くなっていないようである。
		建設業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・ここにきて工事受注がばったり止まってしまっている。会社の周りを見回しても大型クレーンが見える工事現場は2か所ほどで、建築工事は当社だけでなく地域で激減していることが見た目にもよく分かる。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・携帯電話あるいはコンピューター関係のマニュアルを運んでいるが、人件費の問題等で得意先はすべて海外に出て行ってしまった。そのため、残った品物を分け合って仕事を取っている状態で、国内の量しか今は出てこない。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社は出版物を主に扱っている。年度末や新学期を控えた3月は通常荷動きが活発になる月だが、例年の勢いが感じられず、受注量は依然低迷している。
		通信業 (総務担当)	競争相手の様子	・年度末商戦で活発な活動を展開しているが、客の反応や来客数は今一つ欠けている。
		金融業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・取引先の製造業は、まだ売上が順調に戻ってきておらず、小売業は販売量がかなり減っている。建設、不動産に関しては、住宅が売れ残っていて土地が下がっているのなかなか難しい。倒産、廃業が多いので、資産を売却する人もいて土地が少しだぶつき始めているのが現状であり、景気回復は見込めない。
		金融業 (審査担当)	取引先の様子	・港湾運送業者は、輸出入取扱高が依然として減少傾向にあり、物流は停滞気味である。

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
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・個人買い手市場で、購買力が感じられる。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィステナント各社の業績回復はまだ思わしくなく、今月も数社のテナントから賃料の引下げ要望があり、景気回復の遅れを感じる。店舗テナントの中にも40年近く営業していた店舗が閉店に追い込まれるなど、全体的に客離れも進んでいるようである。したがって、景気は3か月前と比べて変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の小売店、飲食店の業況が新たな局面に入ってきている。社会全体のデフレ感から客の低価格志向が強くなり、客単価の落ち込みが各店で問題化していたが、ここへ来て更に客数の減少が目立ってきたという店舗が増えている。価格だけでなく、買物、外食の頻度そのものをセーブしようという動きは、景気回復を実感できない生活者の防御姿勢である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に機械、金属関係はさんたんたる状況で、多少の上下の動きはあるものの、まだまだ回復の兆しが無い。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・客である中小企業の状況が全般的にどこも悪い。このような時代だから売れそうな安売りの中古ショップでも、どんどん悪くなり家賃もだんだん払えなくなってきたくらいであり、建設業等もみな同じで、中小零細企業は全般的に悪い。
		税理士	取引先の様子	・明るいニュースも暗いニュースもあまり無いが、個人の所得は平成20年より21年のほうが予想通り悪化している。このまま下がり続けるとは思いたくない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・今月に入り入札が例年通りあったが、大きな変化は無く進んでいる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末及び3月決算の関係で、既存契約の減額、解約があった他、新規受注の動きも止まっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・町中の飲食店でも、良い日と悪い日がまだら模様で厳しいと言う話を耳にする。
		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	・マンション建設業界の不況により、今年度の新規提供戸数は従来と比べて大きく落ち込んでおり、マンションの付加価値を向上させる、地上デジタル放送対応やインターネットブロードバンド対応などの設備投資の受注量が伸びていない。昨年までの、年度末に注文が集中する忙しさがなくなり、物件の自己開拓比率が高まってきている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・客先の反応は変わらない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・新年度予算を提出しているなかで、数件のクライアントから更なる価格見直しがぎりぎりの段階で発生している。クライアントも厳しい状況だと感じるが、競合他社の価格を引き合いにしてくるケースはまだいいが、すっぱり取引中止という先もあり、非常に厳しい状況である。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・仕事量は先月までの2か月くらいは大変落ち込んでいたが、今月に入ってから増えてきており、以前に戻りつつある。ただ、得意先の様子や同業者の話では、この業界は特にそうかと思うが、本当に悪い状況がまだ続いている。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・当社の取引においては、発注数量の目減りより単価の引き下げ依頼が頻繁に見受けられる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・中小企業は中小企業金融円滑化法の返済猶予により何とか資金繰りを回しているが、資金繰りの厳しい企業が依然として多く、資金の流れは悪い。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・家賃保証をしている大手は地区ごとに業者を選定して賃貸を募集しているが、最近では空き情報を大手の管理業者がわれわれのところに配ってくる。それだけ空き部屋がたくさんあり、過剰である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度の売上計画を立てているが、今年度より下回っている。

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
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末は例年極端に繁忙になっていたのが通例だったが、今年はその傾向が全くみられない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・リフォーム工事は若干あるものの、新築工事はほとんど話が無くなっている。ただし、リフォームも価格競争があるので、価格の下落はまだ止まらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・分譲住宅が売れない。請負契約が無い。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年、年度末には繁忙を極めていたが、今年は1月で閑散期になった。2～3月は出荷量が激減し、今後も当分はこの状態であり、業績は最悪の状態である。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・今月は協力会社の集まりが多いが、前年より呼ばれる会社が少なくなっている。下請の選別がより進んでいるという印象である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく暇で処理する業務も少ないし、引き合いもほとんど無く開店休業状態なので、取引量も言わずもがなである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・サービス業で、店舗を閉鎖する顧客が数件出てきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月のパートを含む新規常用求人数は、前年同月比で18.9%の減少となっている。前年同月比は30%以上の減少が続いていたが、11月は27.7%減少、12月は23.8%減少で、今月の減少幅が初めて10%台の減少となり、わずかだが求人数が上昇してきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が1月から上昇に転じており、求人倍率も大幅に改善している。また、新規求職者が前月より減少し、雇用情勢は改善する動きがみられる。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数における前年同月比は依然として増加となっているが、この数か月の増加率は低下傾向である。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業の動きとしては、最近、4月1日の新卒入社は控えているが、その分中途採用で採ろうというような傾向もあり、今まで必要だった求人が少しずつ出てきている。	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人の紹介の成約率が上がってきている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・業界によりばらつきがある。輸出系企業は中国やインドといった海外で販売が好調な反面、国内市場での消費は今一つ回復が弱い様子である。小売系企業についても、一部低価格路線の企業は業績が好調であるが、それ以外の企業は依然苦戦している様子である。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・3月は例年、新年度の採用もあつたりと求人が減る時期である。一般的にどの業種も大きな変化が見られず、継続的に良くない。	
人材派遣会社（支店長）		雇用形態の様子	・派遣から直接雇用に切り替える企業が少し出てきているが、派遣からパートに雇用を変更する企業もあり、労働者派遣法改正を前に動きが出てきている。	
人材派遣会社（業務担当）		周辺企業の様子	・派遣料金の投げ売り競争も下限いっぱいまで来ていたが、スタッフに支払う賃金を大幅に落としてより一層の投げ売りをして仕事を獲得しようという企業も出ている。たとえば当社でスタッフに900円支払っている派遣先で、他の派遣会社スタッフは780円しかもらえていないというような情報もある。派遣スタッフの労働環境は良くなる気配がない。	
求人情報誌制作会社（編集者）		採用者数の動き	・地方大学だけでなく首都圏の大学でも2010年卒の学生向け合同企業説明会が先日まで開催されていたが、追加採用する企業はほとんどない。付き合い参加という企業ばかりで、採用市場で生きる当社などは依然として厳しい環境にある。「新卒一括採用」という仕組み自体も崩壊しつつある。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・企業からは雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となって、利用件数は横ばいの状況が続いている。しかし、中には受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきている。	



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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は約9,000人と、3か月前と比べても同じ水準で変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前年同月比でかなりの減少傾向を示しているが、有効求職者数は高止まり傾向を維持している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・当業界に対する労働者派遣法改正等により、雇用方法の変更が考えられる。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・例年ならば1年の中でも1番派遣の依頼が多い時期であるが、今年は少ない。採用を手控えている企業が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣稼働者数は減少しており、求人数はこの1年近く低迷している。新規採用はほとんどなく、後任案件も業務量縮小を理由に減少している状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・年度末で短期単発的な需要が増えていたが、3月末で契約が終了になるところが多い。4月以降の業務で官公庁の入札が増えていたが、値崩れが起こっており、最低賃金ぎりぎりの給料しか払えず、しかも有休や社保などを考慮に入れているとは考えにくい金額で落札されており、うかつに手を出すことができない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年採用予定企業の、採用見送りや保留が増加している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年度は求人件数が前年度の半分であった。今年度は前年同月比で半減している状況にあり、これからの求人件数がどれくらい学校に届くか心配である。	
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・新卒採用も中途採用も全く冷え切っており、雇用が改善される様子は全くつかえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・ようやく募集をやるうという会社が出てきているなかで、求職者は時期毎に企業が募集するということを手がかりに分かってきている。また、以前はほとんど来なかった、お金を掛けずに登録できるハローワーク等から、最近はどうも来ている状況で、募集を出す必要が無くなったという企業が増えてきており、使ってもらえなくなっている。

### 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	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は底は打ち、これからは良くなる一方であるとの様子を、客の会話や表情から感じる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しシーズンでもあり、引越しを機に新規に光回線を契約する客が増えており、光回線の販売量は3倍ほどになっている。電話での問い合わせ件数が千件を超える日も数日あり、固定電話の新規申込も増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲が少し出てきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げは、継続的に効果をもたらしてくれている。しかしその反面で、その影響を受けてフェリー会社が撤退表明したり、私鉄が運行本数を削減したりしている。また、安上がりな観光地に人が集まっているため、地元のテーマパークは苦戦していたりと、逆効果の部分もある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・団塊世代の退職が多く、花のギフトは例年以上に増えている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、前年同月比10%増の見込みである。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず厳しい状況が続いていることに変わりはないが、年初と比べれば、客の様子にやや余裕が出てきている。消費も回復基調である。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・楽観はできないものの、半年前と比べれば、景気は確実に回復してきている。前年11月を底として、わずかずつつではあるが、消費動向が上向いてきていることは間違いない。春を迎えたことが転機となって、売上だけでなく来客数も増えている。		

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・新入学や入社で靴を見に来る客やその家族で、来客数は増加している。高価なスーツと比べれば靴は安いという見方もあるものの、売上は少しずつ増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月に入り、婦人服等のファッションアイテムのみならず、リビング商材、食料品などすべてのアイテムの売上が堅調である。来客数も増えており、久しぶりに店頭で客の消費意欲を強く感じられるようになってきている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・商品価値と比べて価格が低いという客の基準に変化はない。しかし、従来は価格を見てから商品価値を見極めて購買を決定していた客の行動が、最近はず商品を決めてその上で価格を確認するという順番に変化してきている。商品を見る目のシビアさに変化はないものの、購買に積極的な意識は生まれつつある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・少しずつではあるが、購買意欲は戻ってきている。多少予算をオーバーしても、気に入った商品を買いたいという客が増えてきている。また、ホワイトデーも、最悪だった前年よりは単価が若干上がり、プレゼントを買うのを渋る様子の男性も減っている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	来客数の動き	・地区全体で見ても、来客数の落ち込みは緩やかになってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価はまだ前年割れであるものの、2か月前と比べれば徐々に上昇傾向にある。安売商品だけでなく、価値が高い商品は買物する傾向がある。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比102.4%と前年を上回っている。単価は低迷が続いているため、売上は依然として厳しい状況ではあるものの、客の動きは少しずつ上向ってきている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・全体的にはまだまだ鈍いが、一部の客の反応は良くなってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・在庫が全てなくなるほど、テレビの売行きが好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月に入っても販売量は特に落ちることなく、前年以上を確保できている。工場への在庫量も、前年同月を上回る勢いである。半年以上前から仕掛けを準備してきたが、それに客が応えてくれており、明るいニュースである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年暮れは、新型インフルエンザの流行等の影響により、来客数は大きく落ち込んだ。しかし最近では、それらの影響が後退しており、土日を中心に来客数、客単価共に回復しつつある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、3か月前は前年同月比で2千人ほど減少したが、今月に入り前年同月比8百人ほどの減少になり、減少幅は改善している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年の同時期が悪すぎたものの、個人客数は前年同月比で2割以上増加しており、全体を底上げしている。個人客数は、前々年のレベルにまで回復している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・海外からの出張による宿泊客数が、回復してきている。ただし、国内の出張宿泊は、依然として料金が低い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年並みの売上を達成できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は送別会で忙しくなるが、前年、前々年はそれほどでもなかった。今年は前年、前々年と比べると、送別会の団体を多少は見かけるようになってきている。3か月前と比べても、少しは良くなってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月間と同じ状況である。相変わらず客単価が低いため、販売量、売上の増加につながっていない。この繰り返しである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年度末は、何とか例年並みに商品が動いている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・週末の飲食店への来客数が比較的安定してきているため、酒類の売上も安定してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月間は、風邪、インフルエンザや花粉症の流行がないことに加えて、気候も不順であり、客足は止まっている。ドラッグストア業界では、全然売れないと悲鳴が上がっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は依然として低い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・今月は悪天候と寒さのため、来客数は減少している。特に平日の客単価が、前年同月比で4%ほど低い。売上全体では、前年同月比2%低下している。この天候では仕方がない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品の大型催事への集客力はあり、催事の売上も伸びている。しかし、その客が他の売場に流れるシャワー効果はあまりなく、他の売場の売上増にはなかなか結び付いていない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・高額品の動きは変わらず低迷しているが、店頭での衣料品、身の回り品の動きは非常に良くなっている。冬物の買い控えの反動により、春物の動きが活発になっているとみられる。4月の動向が注目される。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・安売競争でチラシ商品が売れる以外は、何も売れないのが現状である。とにかくチラシでの安さの戦いになっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の回復がみられなくなり、前年同月比95%前後で推移している。期間限定のお買得商品など、受ければ売上は増えるが、定番商品の動きは悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の動きは、あまり変わらない。ただし、ある程度の下げ止まり感はある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価が安い商品はよく動いているが、定価格商品の動きは悪い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比6.8%減少している。客単価は、変わらず横ばいである。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・販売量、単価共に、伸びていない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・売上は依然として前年を大きく下回っているものの、底は打っている。客は景気の悪さに慣れた感もあり、収入の大幅減少にも諦めが付いている。このなかでやっていくしかないためか、不況の話題はあまり聞かなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数、売上は、前年同月比でみると回復傾向にある。しかし、それは前年3月から落ち込みが始まったため、数か月前と比べた場合、売上は回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年同月比100%を下回る状況は、継続している。より安い商品を購入する傾向に変化はない。
		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、来客数は1割近く少なくなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに戻ってきているが、単価が前年割れしているため、売上も前年割れが続いている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・主力の弁当、おにぎり、麺類は、前年同月比約2けたの売上減少が続いている。お買得感を出した商品構成にすると販売数量は前年に近付くが、金額ベースでは依然として厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候が悪いため、来客数は減少している。それに加えて、例年ならば卒業式、入学式用に衣料品一式をそろえる客が多かったのに、今年はインナーだけ購入するなど、節約志向が見受けられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末ということもあり、若干ながら市場に盛り上がりが見られる。販売実績は、前年を上回っている。新型車発売の効果もあり、3月前半の来客数もまずまずである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・補助金と減税の効果もあり、販売量は大幅に増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月初は良かったが、期末ということもあり月末は厳しい状況で、全体としてはどちらともいえない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は変化していない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・セールの有無によって、来客数が変わってくる。客は単価にシビアである。

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
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は、低いレベルで安定している。午後10時半以降の来客はほとんどなく、閉店間際に常連客が来る程度である。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・先行き不安と年度末が重なり、財布のひもは固くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は悪いままである。改善していない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・宿泊利用、法人による宴会利用共に、単価は変わっていないが、受注量は増えてきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・最近はネットの普及に伴い、1泊の宿泊予約は売れない。また、ゴールデンウィークの旅行商品も、なかなか売れない。夏休みの長期海外旅行商品に向けて、販売体制を整える。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・販売数は回復の兆しがあるが、単価は依然として低い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ツアー旅行を企画しても、申込人数は予測を下回っている。売れている旅行商品を分析すると、激安で収益性がないツアーばかりである。利益を増やす方策はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝、昼の乗車数は以前と比べて減っているが、深夜の乗車数は増加している。企業の送迎会と決算期に伴う残業により、深夜の帰宅が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・午前中や夜の利用客数が、依然として伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は学生の送別会や会社の異動などが多く、特に金、土曜日は多くのグループが深夜遅くまでタクシーを利用したため、売上はかなり増加している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、テレビの買換えが進み、それに伴って新規契約が増えている。しかしその一方で、解約数もそれを上回るペースで増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客に勧奨しても、大きな変化は見受けられない。入学等の客の反応も弱い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しいネットワークサービスが開始して1年が過ぎたが、設備の増設が進まないため、販売量は現状並みで推移している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・可もなく不可もなくの状態が続いている。
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、一部のゴルフ場を除き、ほぼ予算目標通りで推移している。雨の日が多く、来場者数の減少が心配されたが、全体的には予算目標を大きく下回っていない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話からは、あまり良い話は聞かない。ただし、来客数は変わっていない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前までは、ホームケア商品のキャンペーンを実施していたため、販売量は良かった。今月は、ホワイティング商品の売上が伸びており、3か月前とあまり変わっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加している。ただし、割引券やサービス券等を利用する客が非常に多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・会社は様々な対策を取っているものの、受注量は依然として横ばいであり、上昇、下降共に見られない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・地元の手先メーカーのリコール問題は沈静化に向かっており、客足は少し戻ってきている。しかし、その他の企業で勤める人の動きが悪くなっており、全体としては変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社の現場作業員に仕事の状況を尋ねてみると、受注残がなくなってきているとの声が多く、心配している様子である。		
住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客は、物件を探してはいるが、収入が不安定であるため、決めかねているように見受けられる。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の人通りはあまり変化していないが、買物袋を下げている人はとにかく少ない。当店でも、500円以下の商品の売上は横ばいであるものの、千円以上の商品は20%ほど減少している。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・省エネ家電のエコポイント制度が延長されたことは好材料であるが、あわてて購入しなくてもよいという雰囲気が出てきており、売上は伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高級品が全く売れない。単価が低い商品にしか、客は興味を示さなくなっている。単価が低くても多量に売れるわけでもないため、薄利少売の状態が続いている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品分野では、景気の回復感は鈍い。客単価はまだまだ回復していない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・客は価格に目移りしており、単価の低下が著しい。かなり厳しい。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは、より固くなっている。贈答品店で購入するプレゼント、お祝い品の金額、相手先数共に減少している。そのため、返礼する側の金額、相手先数も減っている。客が付き合いの範囲を狭めていることを感じる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	お客様の様子	・極端な買い控えになっている。通常年度末には大量発注があるが、今年の売上はまた減少している。個人客は両極端で、変わらず購入する客と、見るだけの客に分かれている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場全体では、予算目標を達成している。しかし、カード会員の優待やイベント企画でショップを中心に売上を伸ばしたものの、平場のブランド品は不振である。客の購入に対する厳しい姿勢には、あまり大きな変化は見られない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・景気は依然として、非常に悪い状態が続いている。デフレの継続により中小企業で働く人の給料は増えておらず、むしろ減少傾向にある。ガソリン等の価格が値上がりしているため、節約で出費を抑えているのが現状である。スーパーでも、プライベートブランドの食品等の売上は増えているが、全体の売上は増えておらず、最終利益は大幅に減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数と売上は比例していない。客の財布のひもはかなり固い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・雨の日が多いため、各小売店の客足は悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・納品先のレストランでは、法人の歓送迎会のキャンセルが相次いだため、売上は前年同月比で3分の2程度とひどい状態にあると聞いている。当店でも、料飲店への売上は軒並み前年実績を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下に伴う影響が、最も大きい。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・当店が入るショッピングセンターの中には様々なテナントがあるが、撤退する店が多い。街中でも、空店舗が増えてきている。景気は全く回復していない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・給料が減少しているため、これまで点検等を継続していた客でも、点検に出すのを控える傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・販売量は、3月にしては良くない。来客数、問い合わせ等も少ない。オークションや広告の価格を見ると、他店も安くなっている。総合的にみて、やや悪くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客の様子を見ていると、完全なデフレスパイラルに陥っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入って気温が下がり、寒い日が続いたことと、期末ということもあり、繁華街の人出は少なくなっており、送別会等の団体客を思ったほど呼び込めていない。景気が悪いいためか、一次会で終わることも増えており、売上は前年同月比で4割ほど減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・商品価格が低下しており、デフレ傾向を強く感じている。航空会社がネットで格安直販しており、我々は価格では対抗できない。ただし、政府の景気刺激策は、徐々にではあるが功を奏してきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数はやや持ち直しているが、客単価が非常に下がっている。そのため、忙しいが、売上は増えていない。

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
	悪く なっている	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・週末の悪天候等が影響している面もあるものの、スキー、スノーボード関連の客足が伸びておらず、全般的に悪くなっている。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・主力商品の低価格による拡販を、取引先から要請されている。卸単価の低減が迫られている。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・プリン、ヨーグルト等、デザート類の売上の減少幅が大きい。余分な物を買わない傾向は、まだ続いている。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・客は、目的商品以外はほとんど手に取らない。衝動買いが見当たらない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・販売量は、激減している。新規の来客数も減っている。
		その他専門店 [貴金属](店 長)	お客様の様子	・ブライダル需要も減ってきている。安価な商品を購入していくカップルが多く、単価の落ち込みが目立つ。また、見ているだけの客も多く、動きは出ていない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・毎年この時期になると、歓送迎会の動きが多少なりともあるが、今回は全く感じられない。
		パチンコ店(経 営者)	販売量の動き	・来客数、販売単価共に、悪化している。
		美容室(経営 者)	それ以外	・予約件数にあまり変化はなく、悪い状態が続いている。今月は雨が多かったが、年配客が多いため、天候が悪いと来客数は減少する。
		理容室(経営 者)	お客様の様子	・景気はますます悪くなってきている。客はお金を使わなくなっている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客は安くて良い物件を探しているだけで、購入には至らない。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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	・売上が改善している。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・リサイクル、エコ関係は、注文が少しずつ増加している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・主力の自動車、電機、情報のいずれも、微増ではあるものの、回復してきている。ただし、ピーク時の8割程度の回復となっている。工作機械の市場も、ゆっくりと回復傾向にある。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	競争相手の様子	・来年7月のアナログ放送の終了を控え、アンテナや関連機器の需要がこのところ顕著になっており、業績を上方修正する企業も出てきている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・分譲の戸建住宅には、活発な動きが出てきている。ただし、購入には依然として慎重であるため、景気回復にはまだまだ時間が掛かる。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・アジア圏内の貨物輸出入が拡大している。
		金融業(法人営 業担当)	取引先の様子	・住宅ローンの申込状況を見ると、戸建住宅の新規取得層は依然として低調であるものの、建て替え案件は徐々に増加しつつある。40~50代の資産に比較的余裕がある客層では、低金利や住宅版エコポイント制度等の好条件に反応して、建て替えに踏み切る人が増えつつあるとみられ、マインドの好転を感じる。
		不動産業(開発 担当)	受注量や販売量 の動き	・年度末に確定申告を行った富裕層では、住宅購入の動きが多く見られる。
	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・当社では、新製品が当たり、忙しい状態が続いている。ただし、ライバル企業を含め多くの中小企業では、厳しい経営環境が続いている。	
変わらない	紙加工品[段 ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年と比較するとかなり良くなっているが、2年前との比較ではまだ下回っている。自動車産業からの受注量が心配していたほど落ち込まなかったのは幸いであるが、伸びは感じられない。	
	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、販売量共に上向いておらず、厳しい状況のまま推移している。	
	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・3月から、競合他社による地域雑誌創刊が2件ある。地域内の同種出版物は飽和状態と思われるなか、競争は激化している。	

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
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は増えているが、低単価製品が多いため、売上は伸びていない。決算期のためか、数量も必要最低限に抑えられている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一時期に比べて引き合いは増えてきているが、価格競争が大変厳しい。製品の性能ではなく、価格が購入の決め手になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は相変わらず低調であるが、売上は何とか上期を上回る見込となっている。これまでの企業努力が実を結びつつあり、業績は目標を上回る見込みが立っている。ただし、期末の受注残は、最低となる見込みである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度末の駆け込み需要がある。また、円安傾向に伴い、予算に若干余裕が出てきた様子である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・設備機械の受注は、やや回復している。しかし、それ以外の製品の売上は横ばいであり、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量を確保するため、価格を下げての受注が、まだ続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年における3か月前比はマイナス27.2%、今月の3か月前比はマイナス9.4%と、17.8%改善されている。ただし、前年の売上は底にあったため、景気が持ち直しているとは思えない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年3月は世帯や企業の引越件数が1年間で最も多い時期であるが、今月の受注件数は前年同月比で2割減少している。今年は曜日の並びの関係もあり、最終週の土日の2日間に集中した影響もあるが、企業の経費削減が大きく影響している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連の客が多いが、客の話では、ハイブリッド車など売れ筋車種に関わっている一部の人は忙しいが、大半は残業や夜勤のカットによって給料が減り、空いた時間にアルバイトしているとの話も聞いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業の売上は増えておらず、コスト削減が続いている。技術革新に伴うコスト削減というよりは、単なる人件費削減の面があり、個人消費への影響は大きい。企業業績の低迷は従業員の収入の減少に波及し、消費を低迷させるという悪循環になっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・前年から落ち込んだ折込広告に、回復は見られない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・関与先の運輸業では、トラックを増車している業者よりも、減車している業者のほうが少し多くなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・建材の卸売会社2社では、少し上向いてきているとのことである。しかしその他は、上向くまでにはまだまだ時間が掛かる。下向きではないものの、低位で安定している状態である。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注件数は多少増えてきているものの、単価が低下してきているため、売上はむしろ減ってしまっている。
やや悪くなっている		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・2009年度に落ち込んだ受注量は、今のところ回復していない。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月1日からの鉄鋼の大幅値上げに合わせて、問屋や取引先では、在庫の早期納入が増えている。受注量は一時的には増えるが、実需とはいえず、4月初からは需要は減少する。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・年度末の工事が一段落すると、仕事がなくなるとの話をよく耳にする。仕事はないか、との問い合わせが多い。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引していくなかで、特殊車両等の出勤回数や台数が減り、現場作業車が場内に残り場内作業をしているのが目立つ。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業は相変わらず足踏み状態であり、出稿量は少ない。様子見が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅の売上は、増えていない。地価の下落率は緩和されたが、マイナス幅が縮小しただけであり、反転する兆しはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・個人事業者、個人商店の売上収入が、悪くなっている。例えば住宅建築では、これまでは多くの職人によって施工されていたが、最近の施工方法では建具、畳、左官等の業者が入る仕事がめっきり減っている。また、個人商店の売上も、スーパー等で酒、米、タバコ、医薬品等何でもそろうため、極端に減少してきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・値下げ要求は、相変わらず続いている。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、販売量共に、悪化している。原材料価格は上昇している。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化しており、従業員の給与や賞与の削減が増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者派遣の需要は、若干ではあるが増加傾向になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有料職業紹介事業が、上向きになってきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年通りの異動があり、送別会が開催されたため、ホテル等への派遣依頼人数が多くなっている。ただし、その時期に合わせて求人募集をしたものの、反応はあまり良くない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、先月と同様に増加傾向にある。前年比2けた以上の増加で推移している。システムの切替に伴う短期派遣の導入や、社員の産前産後休暇に伴う依頼が多い。業種別でみると、エネルギー関係や半導体関連での引き合いが多い。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の増員依頼の求人数は、この6か月間で一番多い。新年度になり、社員の調整でまかないきれないポジションが、派遣依頼につながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・緊急雇用対策に関する求人以外での求人が、増加しつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、若干ながら増加傾向にある。景気の不透明感がまだ残り、パート求人の増加比率が高い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、わずかながら増えてきている。求人の背景を見ると、季節的な要因もあるが、繁忙のため4割近くになっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数にはまだ表れていないが、採用意欲は明らかに上向いてきている。今までは良い人材があれば採用するという雰囲気であったが、今は積極的に求人するという雰囲気になってきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人はゼロではないが、非常に特定された条件の求人が多く、適した人材がいない状態にある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣スタッフをパートや契約社員に切替える等、更なる費用抑制に動いている企業が見られる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・人材派遣業におけるスタッフの確保は、非常に容易である。求職者数と求人者数の需給バランスは、まだ崩れた状況にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・派遣の契約期間が年度末の事業所が多いこともあり、今月までは現状維持できている派遣会社が多い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告の出稿量を見ると、ようやく下げ止まりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求春卒業者向けのガイダンス企画が終盤を迎えているが、これまでの参加企業数は、前年比64%程度となっている。静岡県西部における製造業の参加企業数の減少が、大きく響いている。企業業績は少し持ち直してきているものの、雇用増までには至っていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前月比11.3%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、就職者数共に上向いているが、多くは緊急雇用対策によるものであり、その分を差し引くと前年並みか前年より減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、低水準で推移している。増加する兆しも見えていない。



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
		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、前年同月比13.1%の減少であるが、この2、3か月間でみると、減少幅は最小である。前月比では、9.7%の増加に転じている。ただし、企業の仕事量の増加に伴う募集かどうかの見極めには、少し時間が掛かる。新規求職者数は、前年同月比では減少しているが、前月比では若干増加している。</li> <li>・製造業の採用凍結は一段落しているが、大手小売業の採用凍結が増加している。金融業でも、採用は抑制気味である。</li> </ul>
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・新規の派遣登録者数は、例年と比べてかなり減っている。
	悪くなっている	-	-	-

## 6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	家電量販店(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新年度から家電エコポイント対象外となるテレビの駆け込み需要があり、大幅にテレビの販売量が増えた。</li> </ul>	
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新生活がスタートする時期とあって来客数は増加している。節約志向が強くなっていることもあって、例年と比べると少ないが、それでもここ最近の中では一番来客数の多い月となった。</li> </ul>	
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他社からの乗換え客への割引額の増額、新規契約の割引販売、客の需要増などが重なり、当月の携帯電話販売台数は、今年度最高となった。</li> </ul>	
	やや良くなっている	一般小売店[精肉](店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内祝い需要などの要因もあって購買動向はやや活発になっており、2~3か月前よりやや持ち直している。</li> </ul>	
		一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前月に続いて営業担当の売上が前年比増加している。前年実績を超える担当者数も増えた。</li> </ul>	
		一般小売店[書籍](従業員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ数か月、来客数は伸び続けている。</li> </ul>	
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・催事関連の客の入込が多かった。</li> </ul>	
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上が前年比80%台でしばらく続いてきたが、当月は同90%台までに回復してきた。</li> </ul>	
		コンビニ(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上は好ましくない状況ではあるが、2~3月にかけて、弁当やおにぎりなどに動きが出始めてきた。売上は徐々にではあるが、回復傾向の兆しが見られる。</li> </ul>	
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年比の推移をみると改善傾向にある。</li> </ul>	
		家電量販店(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・家電エコポイントの対象商品の変更が4月より実施されるため、対象機種は減少が大きいテレビで、駆け込み需要が起きている。</li> </ul>	
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総売上は前年比106%、宿泊人数は同116%、宿泊単価は同94.3%と宿泊人数の増加によって、総売上が久しぶりに前年を上回った。人数増加は大きな団体が入ったことが主な原因である。</li> </ul>	
		通信会社(職員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中旬以降、契約の追加・変更に関する問い合わせが増加傾向にある。</li> </ul>	
		通信会社(社員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・春の携帯電話商戦は、季節的要因を考慮してもやや好調であった。</li> </ul>	
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・問い合わせや来社数が増加している。</li> </ul>	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者の活動が活発化し、内見会などに訪れる客も増えた。また、2月以降の受注件数も前年を上回っている。</li> </ul>	
		変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安価なものは相変わらず売れている。また、少しおしゃれな良いものが欲しいという女性の願望が、購買動向に表れており、目新しいものは購買につながっているようだ。</li> </ul>
			商店街(代表者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・天候の良い日はまだ人出があるが、天候の悪い日は極端に入出が減少している。客の話によれば「巣ごもり」派が増えている。</li> </ul>

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（営業担当）	お客様の様子	・ファッション性の高い商品の動きはまだ鈍い状況である。一方、食料品、化粧品、靴下、ストッキング、肌着などデイリー性の高い商品は、良い物を購入する動き、まとめ買いをする動きが顕著になり、売上が前年実績を超える兆しが出てきた。全体では、まだ厳しいものの、動きのよい商材も出始めている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は徐々に増えているものの、買物の様子は非常に慎重になっており、回復の兆しが見られず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の生活防衛志向は依然として変わらない。野菜は1個単位、肉魚は少量パックの購入が目立つなど不必要な量は買わない。また、特売だからといって多く購入するのではなく、必要なものを必要なときに必要なだけ購入している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の節約志向で単価の低下が引き続き見られるが、これ以上悪くならないような気配を感じる。しかし、競争激化のなかで、厳しい状況が続くことには変わりはない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛型の消費動向は変わらない。本来景気に影響を受けにくい新生活、新学期需要などのシーズン商材やオケージョン商材でも最低限度の買物動向である。販売点数の減少は価格に対して敏感に反応した結果である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かくなるべき3月に雪が降り、売上にブレーキがかかったが、提案性の高い商品に興味を示す客が出てきた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数はあるものの、買物に対しては非常に厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数からみると変化はないものの、心なしか明るさが見えてきたように感じる。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・安価なのは当然であり、しかも必要なものしか購入しない。この傾向は変わっていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・薄型テレビが売れているがこれを除くと、そのほかの商品は非常に悪かった前年並みであり大きな変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年に入って売上増加の兆しが見えつつあったが、当月は最需要期らしくない動きとなった。販売価格は競合が激しく、収益を確保できない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売され来客数は増加したが、販売総量はほとんど増えない状況である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー減税、エコカー補助金などの追い風で前年比ではかなりの販売増になっているが、前々年の業況までには至っていない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の販売量は、期末要因もあって前年比約3割増加しているものの、受注量は減少傾向にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油の需要減に歯止めがかかり、やや増加傾向に転じたが、商社を中心とする大手の安値売込みが目立ち、中小企業の経営を圧迫している。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・商品が動かない状況が長期間続いており、景況感是最低である。回復の兆しが一日でも早く現れて欲しい。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1年で最も季節指数が高い時期だが、個人では卒業や入学祝いなど、官庁法人関係は送別会と例年通りの集客で推移した。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月に落ち込んだ客数は、3月上旬頃から少しずつ戻り始めているが、春休みに入ってから前年を超えるまでの回復には至っていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の特殊事情により、1、2月の売上是最悪だったが、当月の売上は前年の85%にまで回復してきた。一般客は「大変苦しくなっている」との声が多い一方、経営者層では「戻りつつある」や逆に「仕事がなく将来性もない」との声が聞かれ、二分化している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊客数は前年と変わらないが、1人当たりの消費単価が1000円程度低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・送別会などの利用でレストランの客単価が上がり始め、宴会利用も持ち直し感が始まっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・上海万博を中心とした需要には活気が出てきたが、その他の見積案件はさほど変化が見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連		タクシー運転手	販売量の動き	・人事異動などによる送迎会などが例年よりは少なかったと感じている。	
		通信会社（役員）	販売量の動き	・前年同様、期末キャンペーンを展開しているが、家計収入の減収や大手通信会社との競合などにより新規申込件数は前年比7割程度で推移している。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・購買量に大きな変化はなかった。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・当月の売上は久しぶりに前年を上回っているが、前月の売上減をカバーするほどの勢いはなく、翌月の売上に不安が残る。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場来場者数は前年比若干増えているものの、成約に至るまで時間を要し、価格交渉も厳しいため、販売量が伸びない状況である。	
	やや悪く なっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・12月に住宅版エコポイントが発表されたが、新築部門に関しては客の様子が以前とあまり変わらない。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・徐々に企業の設備投資、人材への投資が増加しているものの、市場のモチベーションが上がるまでには至っていない。顧客も必要以外の支出を控えている状態から抜けきれない。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低下しており、低価格商品を購入する傾向がみられる。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自社カードの割引対象日に客が集中する傾向が出てきた。特に住宅関連の高額品、衣料品の高額品、食品全般に利用が多い。	
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品では天候不順のため春物の動きが悪い。また系列のホームセンターでは新生活関連商品の動きが例年より遅くなっており、消費者は家計を引き締めているようだ。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・常連客の来店が減少している。	
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・買上数量はそれほど低下していないが、購入動向は低価格帯またはお買い得商品を選ぶ傾向となっている。特に必需品はよりその傾向が強い。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が5%落ち込んでいる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会など各部門において売上は前年比減少している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年比25%低下している。企業の業績不振を受け出張の見合わせなどが顕著に出ている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場来場者数の本格的な回復を期待していたものの、逆に減少となり環境が厳しくなった。1～3月の四半期でみても前年同期比悪化している。	
		悪く なっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・年度末には、予算を使い切りたいとする民間法人の駆け込み需要が発生していたが、今年に限ってはそういった現象が見られない。
			住関連専門店（店長）	お客様の様子	・相変わらず客の財布のひもは固く、よほど必要なものでないと買わなくなっている。
			タクシー運転手	来客数の動き	・節約志向が依然強く、朝夕の通勤時間帯の利用は少ない。また、年度末や春休みのためタクシー利用は少なく売上が上がらない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き		・厳しかった前年実績と比較しても、利用客数は7～8%の減少となった。一般団体客は微減で収まったものの、募集ツアー客が半減し、これまで堅調であった個人客が1割程度減少している。全体としては厳しい状況が続いている。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ分野や自動車関連の受注に動きがあり、季節性も一部あるものの久々の受注増となった。しかし、デフレや消費低迷の影響が強い婦人ファッション関係では相変わらず厳しい状況が続いている。	
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場からの報告では受注計画が増加傾向にある。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内及び欧米をはじめとした海外からの引き合いが増えている。国内向けでは来店しての商談も増えており、設備投資が動き始めている。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月末を迎え今まで慎重だった客の行動に変化が見られる。4月発売の新製品に対して動きが出ており、引き合いが多くなっている。	

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
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注額がやや回復し、特に介護サービス及び医薬関係の案件が出ている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・2か月連続で売上が前年実績を上回るようになってきた。
		司法書士	取引先の様子	・製造業、小売業の取引先からは、最悪期を脱出し良くなってきているという声を聞く。
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業を中心に受注・生産量に持ち直しの傾向が見られる。円高で厳しいなか、価格面では低く抑えられている部分も見られるが、為替の安定もありうまく対応している企業がいくつか見られる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・安価で内食向けの商材が引き続き堅調な動きをしているのに比べ、市販用、業務用ともに高額品については、動きが悪い状況が続いている。
			繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅市場に回復の見込みがなく、売上は横ばい状態が続いている。
			精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造関係、半導体製造関係においては受注が戻って来る兆しが見られる。
			不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年12月末は年末工期の工事の残務整理、1月初めは3月工期の手持ち工事を手がけていたが、今月は年度末工事を完成させた後の仕事がなく、工事部門の職員に余剰感がある。
			輸送業（配車担当）	それ以外
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・毎年3月期は物量が増える傾向にあるが、今年は例年ほど荷物が動かない。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・工事発注量の減少が続いており、受注競争はし烈で、特に価格面ではエスカレートし、採算を度外視した異常な水準となっている。
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年比ほぼ100%となるまでに回復してきた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・正社員の募集と比較すると、アルバイト・パートの募集が増加している。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は、まだ前年よりも下回っているが、下回り幅が前月、前々月よりも縮小し改善している。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・相変わらず民間からの求人が少ないため、官公庁への人材派遣の落札価格は一層低下傾向にある。
	職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・窓口における事業主からの聴取や訪問に際し聴取した企業の景況感はあまり変わっていない。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業の求人は低迷したままで早期回復が見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・来春卒業予定者の就職内定率は、現在把握している状況では前年比3%程度低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は全体で前年比20.3%の減少となった。産業別では、医療福祉が同36%増加したものの、サービス業で同44%、建設業で同27.9%、情報通信業で同24%、製造業で同20%とそれぞれ減少した。一方、新規求職者数は同14.8%の減少となったが、有効求職者数は同5.3%増加した。

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	家電量販店（店 長）	販売量の動き	・エコポイント制度に関する駆け込み需要により、特にテレビの販売台数が伸びており、各メーカーの主要商品の入荷が最大で7週間待ちとなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれなかったが、販売量が予想以上に伸びており、全体としては売上が増加傾向となっている。
		一般小売店〔事 務用品〕（経営 者）	お客様の様子	・事務機器や事務用備品に関する商談が増加している。規模は大きくないが、商談件数が増えるなど、様子をつかがいながらも支出を増やす企業が出てきている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増えてきている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・前月は店全体で前年の売上を上回り、今月もほぼ前年並みとなるなど、売上が前年割れとなる状況は脱しつつある。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・食料品売場のリニューアルが3月に終わり、前年比で来客数が5～10%増えたため、売上も改善されている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・売上が前年を上回る商材があるなど、少し上向きになっている。ただし、客の買物は依然として慎重であり、決して順調とはいえない。特に、販促方法や商品の特徴に目新しさが無い商材は非常に苦戦している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・来客数、売上共に前年を上回る日が増え、月全体でも前年とほぼ同水準まで回復している。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・富裕顧客では宝飾品、美術品の引き合いが増えているほか、前年は見送られることの多かった高級婦人服を購入するケースが出てきている。
		百貨店（商品担 当）	お客様の様子	・婦人雑貨関連では売上目標を達成した商材がかなり増えてきた。客単価は低いものの、来客数の増加で売上がほぼ前年並みまで回復している。
		百貨店（マネー ジャー）	販売量の動き	・売上は依然として芳しくないが、前年比の減少幅は5%となるなど、一時の2けた減に比べて緩やかになっている。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・雨の日が多く、急に寒くなるなど営業条件は前年よりも悪いが、来客数が微増に転じている。景気はやや良くなっている感があるものの、客の購入姿勢はまだまだ厳しい。衣料品では、なかなか上下セットで購入せず、たんすに入っている服とのコーディネートを考え、単品の買い足しを中心となっている。
		スーパー（企 画）	お客様の様子	・前年に販売額が大きく落ちたため、衣料品などの販売額は今月に入って前年比が下げ止まりつつある。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・今年度のエコポイント制度の締切りに伴い、薄型テレビをまとめ買いする客が増えており、売上を押し上げている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・決算時期で値引き率も高いため、新車販売は当期目標の90%を達成している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・中旬ごろまでは大きな変化はなかったが、各店舗でのメニュー変更後は来客数の増加傾向が顕著となっている。また、予約客数の伸びも顕著である。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・転勤や異動による歓送迎会プランが人気で宴会が増えているほか、既存客が新たな客を連れてくるといった連鎖的な動きにもつながっている。
一般レストラン （経理担当）	販売量の動き	・客の関心が価格から安心感へとはっきり変わってきている。来客数や客単価、1品単価共にやや上向いているほか、低額商品よりも高額商品の売上が伸びている。中国を中心に海外客も増加し、観光客向けのメニューを設けることで団体予約件数も増えている。		
観光型旅館（経 営者）	単価の動き	・今年は桜の開花が早く、客足が伸びているほか、立寄り客の購買意欲も上向いているため、客単価が伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・前月の宿泊収入はアジアの旧正月による影響もあり、今年初めて前年を上回ったものの、今月は価格競争の激化で再び前年割れとなっている。また、宴会も企業の利用が1月以降落ち込んでおり、回復の気配がない。一方、レストランは値下げが来客数の増加につながり、売上は前年に届かないものの、少し上向いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・予約は長らく前年割れが続いていたが、今月の予約受付はほぼ前年並みとなっている。国内旅行はまだ戻っておらず、まだ力強さはないものの、高単価の海外旅行が動いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・営業拠点の強化やスタッフの増強による効果が出始めており、販売量が前年比で約20%増えている。ただし、客単価は低下しているため、売上の増加にはつながっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・停滞していた販売案件に動きが出始めている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光シーズンが本格化していくなか、来客数が増加傾向にあることで良い動きにつながっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・メディアで取り上げられたこともあり、来園者が増えている。必ずしも景気回復によるものではないが、客の動きが少し出てきている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,441円と、3か月前の11,328円よりもやや良くなっている。ただし、これは今月の競走のグレードが高かったためであり、楽観視はできない。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	お客様の様子	・新年度の利用申込みも順調で、新たなイベントが増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告への反響が前年よりも確実に増えている。春の異動シーズンを迎えた影響もあるが、低価格帯の住宅に対する問い合わせは増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンションの販売は苦戦が続いているが、低価格の建売住宅については順調に売れており、新規の事業用地も取り合いとなっている。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場数は3月に入って増加傾向にある。前年と比べても増加している。
		その他住宅 [ 情報誌 ]（編集者）	販売量の動き	・分譲マンションの新規着工や販売が増加傾向にある。市場環境は厳しいものの、在庫圧縮が中心であった各社の戦略が、新年度の引き渡し物件の販売に変化し始めている。大手企業を中心に事業用地の取得意欲も強くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・前月の中旬から上向き傾向となっていたが、天候不順もあり、今月に入って悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年明けから2、3月は最悪の状態になると分かっていたため、商店街の理事を説得して2月からイベントを毎週行い、買物をするなら商店街でという雰囲気づくりを進めている。始めて開いたフリーマーケットも大成功で、1日中多くの買物客でにぎわう結果となっている。
		一般小売店 [ 食料品 ]（管理担当）	販売量の動き	・不況により前月は土日のほかに平日が1日休みとなったが、今月は休みが2日に増えている。そのうち1日は部単位での休みとなっている。
		一般小売店 [ 鮮魚 ]（営業担当）	お客様の様子	・店頭では特価商品や定番商品しか売れず、少し値の張る商品は客に見向きもされない。
		一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）	お客様の様子	・客の動きをみても購買意欲の高まっている感はないが、以前のような極端な厳しさはない。
		一般小売店 [ 菓子 ]（経営者）	お客様の様子	・オフィス街の店舗の売上が苦戦している。
		一般小売店 [ 野菜 ]（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に増えていない。
		一般小売店 [ 酒 ]（店員）	来客数の動き	・例年に比べ、客の動きが少ない。
		一般小売店 [ 菓子 ]（営業担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいの動きが続いており、明るい兆しが一向にみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・倒産や給与、ボーナスの減額、退職金の廃止、減額など、消費を取り巻く環境が非常に良くない。また、高齢化の進行も悪化に拍車を掛けている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・近隣に商業施設がオープンして来街者は増えたものの、なかなか売上には結びつかない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月中旬以降、少し右肩上がりになってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・売場の改修工事が始まって1年となり、前年比の数字がようやく実態を示すようになる。全体的には春休みに入ったことで来客数が増えている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・景気回復が報じられ、一部には好調な業種もあるが、大型小売店では消費の伸びはみられない。特に、衣料品関連を中心に販売価格が低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・婦人、子ども服ではスーツなどの入学、卒業関連が苦戦し、販売点数は前年比で5%減となったが、省エネ家電は好調に推移し、商品単価も前年比で2倍以上となっている。また、食料品は来客数が7%増、販売点数も5%増となり、全体でもここ3か月間は売上が前年を3%ほど上回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・景気が回復傾向にあるとの報道もあるが、地方の小売業は深刻な状況である。客単価の低下に歯止めが掛からず、特に天候不順で衣料品の売行きが悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購入点数は変わらないが、1品単価は下がっているため、全体の購入金額を抑える傾向に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と変わらず、来客数は前年割れの傾向が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は前年よりも寒暖の差が激しいほか、雨の日も多いため、来客数が前年比で94%と非常に厳しくなっている。また、客単価、1品単価共に前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・プレミアム付き商品券の大きな効果はなく、天候要因もあって売上は低迷している。ただし、買上単価には下げ止まりの傾向がみられる。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・来客数、1品単価をみても最悪の状態から回復しつつあるが、例年は衣替え需要で春物商品に動きが出てくるはずが、天候不順で盛り上がり欠ける。エコポイント制度により液晶テレビの好調は続いているが、全体を押し上げるまでには至らない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・以前と同様に購入点数が伸びていない。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・前月に比べて特に売上も伸びておらず、横ばい状態である。
		スーパー（社員）	単価の動き	・店頭での単価下落が顕著となったのが前年の春で、ほぼ1年にわたって下落が続き、歯止めが掛からない状況となっている。特に今月は天候の悪い日が続いており、客の来店回数もやや減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・弁当を10%値下げしても販売が落ちている。その一方で、天候不順により体の温まる物を求めて外食する人が増えている。
		コンビニ（マネージャー）	お客様の様子	・客は値引き商品、セール商品に反応し、同じような商品であればブランドなどにこだわらない様子である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今年に入ってからエコカー減税や新車購入補助金が購買意欲を高める効果が下がっている。補助金を当然のように思っている客もおり、決算月であっても販売台数は前年ほど伸びていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は多少上向いているものの、前年比で見るとまだまだ低水準である。
		住関連専門店（店長）	競争相手の様子	・業界で業績好調な企業は中国に拠点のある1、2社しかなく、まさに業界全体が危機的な状況にある。また、入学シーズンにもかかわらず学習机が全く動かず、今までにない厳しさとなっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・現在の政治とカネの問題に客が敏感に反応しており、来客数が少なく、購買意欲も上がっていない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・決算に合わせて、商品の大部分を対象にした10%値下げのダイレクトメールを送ったところ、今月は良い効果が出ている。ただし、風邪薬や花粉症向け商品の動きが悪く、前年比で30%落ち込んでいる。

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
		その他専門店 〔食品〕(経営者)	販売量の動き	・食品の販売量に変化はない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕(経理担当)	販売量の動き	・客は来店しても目的買いに終始しており、景気回復を実感できる材料に乏しい。
		その他専門店 〔宝飾品〕(販売担当)	競争相手の様子	・在庫が減らず、仕入れても売れる見込みがないため、新たな仕入れができない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・日曜日の来客数、売上は前年比で回復しているものの、平日がそれ以上に悪化している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は3か月前よりも若干増えてきたが、最近は横ばいとなっている。客単価もほぼ横ばいで推移している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3月は職場の異動で団体客が増えると期待したが、期待外れに終わっている。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・客単価、来客数共に横ばいで推移している。春が近づいても気温の上昇は遅く、購買意欲も感じられない。例年は春先の異動や就職でギフトも多少動くが、今年の実績は芳しくない。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・団体客の動きは相変わらず悪い一方、個人客はインターネットでの間際予約がかなり増えているが、単価の低いプランに集中している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客が少し多いのは季節的な要因もあるが、前年よりも増え方が大きい。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・客は価格が安ければ動くわけではないが、やはり金額にはシビアになっている。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・予約のペースが遅く、間際の駆け込み予約に頼っている状況である。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・休日上限1,000円の高速道路料金の引下げが6月に終了するため、効果の持続には期待できない。3か月前よりも景気が特に上向いている感はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・春休みにかけて人の動きが少し活発化し、宿泊単価も若干上昇しているが、前年の水準にはまだまだ届かない。一方、宴会関係も歓送迎会や新年度の会議といった動きが戻りつつある。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・客室部門は稼働率が前年を上回るなど復調の気配もみられるが、レストランの来客数には大きな変化がない。全体的にはビジネス客に少し動きが出始めたものの、個人客にも同様の動きが出てこなければ、上向き傾向とは判断できない。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・今月に入って客室稼働率は前年を上回っているが、価格を下げたため、売上は前年並みとなっている。春休みに入って宿泊の個人客がよく動いている一方、一般宴会と婚礼の件数は減少している。特に宴会は前年比で19%のマイナスと相変わらず厳しい状況となっている。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・客の動きが上向いている感はなく、特に3月に入ってからはその傾向が強まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・転職や卒業のシーズンで客足の上向いている感はあるが、普段と大きくは変わらない。タクシーの利用を必要最小限に抑える傾向が定着している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の利用が少なくなっており、繁華街も客待ちのタクシーであふれているなど、最近は大変な変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の雰囲気はどん底の状態である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からは値引きの要請が多いほか、代金の回収が遅れている。
		通信会社(店長)	お客様の様子	・問い合わせは多いが、購入にはつながらない。
		観光名所(所長)	来客数の動き	・入場者数はほぼ前年並みである。
		その他サービス 〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	販売量の動き	・レンタル売上や書籍販売は前年比の推移も落ち着いてきたが、CD販売の落ち込み分まではカバーできない状態が続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・決まりそうな契約がまとまらない。



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
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・一部の物件ではモデルルームへの来場者数が上向いているとの声もあるが、成約件数の増加にはつながらず、まだまだ様子見の状況が続いている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・住宅販工コポイント制度の導入による効果は徐々に出てきたが、住宅取得資金の贈与に関する非課税枠拡大の効果はあまりみられない。不動産の動きは全体的に鈍いままである。
		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）	お客様の様子	・不動産の取引件数はあまり変わらない。
やや悪くなっている		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・冬に戻ったような天候の日が多かったため、来客数が非常に少なく、販売量も大きく減少している。電池交換や修理といった単価の小さな動きは若干あったものの、客からは商品に興味を持つ雰囲気を感じられない。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・来客数は前年より若干増えているものの、客単価が低い。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・例年3月は卒業旅行に行く学生などの来店が増えるが、今年はそのような雰囲気が全くない。それどころか就職先を探すために会社訪問を続けており、生活にも余裕がなくなってきた。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・需要が高額品と低額品にはっきりと分かれている。全体としては価格の低い商品を希望する客が多い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比が、3月前の95%から92%に悪化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルのテナント企業が家賃の安い郊外に移転する動きが続いており、ビルの入居率が更に下がっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客の新商品への関心は大きく変わっていない。新商品でも高額な物はあまり動きが良くない一方、割安感のある物はとても好調に動いている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・今月は雨が多く、工事現場での作業が休みになるため、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物商戦では高額な婦人服が全く売れず、売れるのは特価品だけである。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物セールのほか、春物商材の立ち上がりも売上が悪化している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年は給与のペースアップが見込めないという客が多い。企業収益が改善しておらず、要求すら難しいとの声が聞かれる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・小売業は最悪の状況であり、良くなる材料がない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の購入補助も9月まで延長になり、客は少し時間があると考え始めたため、3月の決算商戦にあまり関心を示さない客もみられる。また、景気全体の回復傾向も少し落ち着いてきている。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	単価の動き	・来客数は徐々に戻りつつあるが、客単価が低下している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・オリンピック後のバンクーバー向けの旅行需要が全く出てこない。春休みの移動も帰省ぐらいで、客からは旅行へ行こうという気持ちにならないとの声が聞かれる。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・節約ムードが徐々に強まっている。特に、タクシーの利用は電車やバスを使えば済むため、急用がない限り控える傾向が顕著となっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上、客単価、来客数共に落ち込んでいる。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因による悪影響が広がり、行楽客の足が鈍くなっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・客からは給料が減っているという声をよく聞く。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客の住宅購入意欲は安定しているが、売却物件が減っているため、成約率が落ちている。
悪くなっている	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により客の出足が悪く、少し売出しも行ったが反応は全くない。

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
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者による販売量の減少が顕著となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・売れ筋商品の価格帯が低くなり、1人当たりの買上単価も低下している。特に、日常の買い回り品についてはその傾向が顕著となっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と今月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、12月が95.9%で、今月が91.5%となっている。前月までの落ち込みに比べて、今月は更に悪くなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・販売量だけではなく1品単価、来客数も悪化するなど、すべてが悪くなっている。
		一般小売店〔花〕（店員）	来客数の動き	・卒業、入学、退職などの贈答品の売上が、例年よりも落ちている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・買い控えや購入単価の低下がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気全体は悪くなっているが、今月の天候不順でタクシー業界は微妙に落ち込みを回避している。
企業動向関連	良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の悪い時に比べて良くなっているだけではなく、一昨年の受注量近くまで回復している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・約2年続いた生産調整の結果、各企業の在庫が減少している。また、得意先ではハードディスクや電子機器の出荷が急に増えており、当社の工場も稼働率が100%に達している。ただし、取引先でも好調業種に関わりのない企業は、依然として不況感が強い。
	やや良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前との比較で5%増、前年比では35%増となり、前月と同様に堅調な動きとなっている。例年3月下旬は取引先による期末の在庫調整で出荷が大きく落ち込むが、今年は例年ほどではない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・2月以降、住宅市場が徐々に回復しており、今月は受注量が前年並みに戻っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・アナログ放送終了や、エコポイント制度の対象機種が4月から見直しとなる影響で、薄型テレビの荷動きがこれまで以上に活発になっている。それに伴い、ブルーレイディスクレコーダーなどの録画機も堅調に動いている。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み件数が増えている。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は少し伸びているが、当社ブランドの製品が売れずにプライベートブランドが伸びるなど、売れる商品に偏りがある。プライベートブランドは利益率が低いため、全体で見ればあまり変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・3月に入っても稼働率の上がっていない工場が多く、顧客によってかなりの差がある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家電や住宅のほか、設備全般に関する部品製造を行っているが、すべての数字が悪い。年末から年度末の3か月については底の状態であり、横ばいで推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月からの保守関連の見積り依頼や受注が動き出している。全体的にはここ数か月の動きとあまり変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大企業は中国やアジアへの輸出で上向いているが、中小企業はまだ厳しい状況である。設備増設の動きが出るまでには時間が掛かる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・前年から良い状態が続いているほか、まだ市場に出回っていない商品も開発中である。
	その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えず、組合員の倒産がみられる。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注が低調なため、価格競争が相当厳しくなっている。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は堅調に推移しているが、収益状況は厳しい。取引先からの値下げ要求も厳しく、要望にこたえるためには原価の削減が必要のため、利益の確保が困難となっている。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅版エコポイント制度に多少期待していたが、実質的なメリットが少ないため、ユーザーからの反応も鈍い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・コピー機の配送業務は好調であるが、公共工事関連の機材搬入作業は前年よりも減少している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者では、住宅版エコポイント制度が新聞に載ったことで、客が一時的に増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年になっても売上は増えていないが、注文件数が少し増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年来、年度末の広告需要の動きが芳しくない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・得意先の決算に不安を感じている顧客企業が多く、新年度の受注減少を心配する声が多い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・今年に入ってから、受注や見積りは依然として少ない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・天候不順や地震、津波といった天災により、土産物店の売上が前年を6%下回っている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先主催の催事に参加しても、売上は前年比で50%に落ち込んでいる。経費が掛かっており、採算が取れなければ値引き交渉にも応じられないため、売上が伸びない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・一部に国産品への需要や引き合いはあるが、全体としては前年以上に減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えているほか、鋼材の値上げ前にもかかわらず、受注量や荷動きが前月より悪く、駆け込み需要も一向にみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末の修理案件が増加するものの、今年は非常に少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近では回復の兆しもみられたが、今月になって受注量が少し減っている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・価格競争が始まっているほか、消費者の間では耐久消費財の購入が徹底的に抑えられている。
	悪くなっている	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数が日に日に減ってきている。
金属製品製造業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・注引量が激減しており、様々な業務改善は行っているが、1か月だけで1000万円以上の赤字となっている。	
一般機械器具製造業（設計担当）		受注量や販売量の動き	・中小企業の受注量はまだまだ回復が遅れている。政府の景気対策による恩恵も一部の企業にとどまっており、中小企業にまでは届いていない。	
不動産業（営業担当）		取引先の様子	・当市の賃貸事務所の需要はまだまだ悪く、解約の動きが続いている。また、新たに当市へ出てくる企業もないため、入居率が低下、賃料も下がっているなど厳しい状況である。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・大企業は回復傾向にあると報じられているが、中堅以下の企業には動きがない。
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	・3月中旬以降、新年度に向けた求人がメーカーや商社、物流関係などで出てきている。金額についてはかなりシビアであるが、2、3か月前に比べて市場に動きが出ている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人情数は、製造業を中心に微増傾向となっている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求職者数の動き	・求人企業数の前年比はマイナスが続いているものの、一時に比べると大きく改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人では、製造業が前年比で3.5%のプラスと30か月ぶりに前年を上回っている。有効求人倍率も上昇傾向にある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・周辺のビジネスホテルの利用が増えており、仕事の増え始めている感がある。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で2けた台のマイナスが続いていたが、14か月ぶりに1けた台のマイナスとなっている。また、製造業の求人も3年1か月ぶりに前年を上回るなど、求人数については底を打った感がある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今まで1社当たりの求人は欠員補充で1名という形が多かったが、最近では同じ職種で2名以上の求人を出す会社が増えている。ただし、ITや小売業界の求人数はまだ元に戻る気配がない。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・前年の後半から求人数は前年を上回っているが、前月からは採用者数も前年を上回り始めた。3月も前年を上回るのは確実であり、求人企業の採用意欲が高まってきている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・例年2、3月は繁忙感があるが、今年は年度末の盛り上がりがない。全体的に動きが鈍く、閑散としている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告ではドライバーの募集などは堅調に動いているが、営業や事務といった職種は依然として少なく、全体としては厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が少し増加に転じるなかで、派遣や請負の求人も増えてきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・人材紹介業務は依然として低迷している。
		民間職業紹介機関（大学担当）	周辺企業の様子	・大手企業は海外からの受注が回復している一方、中堅、中小企業は相変わらず悪いままである。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・卒業を迎えた学生の就職決定率などの状況は、前年比で7ポイント程度悪化しており、大変厳しい状況となっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・年度末で一部の大手企業の広告は動いているが、求人広告に関しては新卒のほか、転職、パート・アルバイトなどで低迷が続いている。ただし、募集人員に対して応募者の殺到する求人が増え始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告は上向き気配が全くない。特に、関西の地場産業の回復が遅れている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・困窮した日雇労働者が生活保護に回り、労働市場そのものが縮小している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・来年の卒業生に対する求人企業数は、前年比で23%減となっている。
	悪くなっている	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的な需要で平日の客の動きはあるが、休日は高速道路の料金引き下げを利用し、都市部へ出向く傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今までが極端に悪かったせいか、いろいろな企画が計画されるようになり、売上が若干前年を上回っている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・今月は、店の集客催事により来客数が増加した効果が売につながっている。数か月前までは、来客数が増加しても売につながらないケースが多かったが、今月は売上も増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が3か月前の92%から96%に向上している。
		家電量販店（予算・企画担当）	販売量の動き	・エコポイント制度が3月末で制度変更となる事を受けた「駆け込み需要」が見られ、販売数量・金額とも大きく前年を上回っている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月は、エコカー減税効果で売上が前年同月比115%となり7か月連続前年を上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・補助金延長の影響と新型車の発表で新規来場が増加している。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・3月に入り、連休、週末を中心に販売量が増加した。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3月に入り来客数は前年を下回っているものの、徐々に回復している。また、週末を中心に人の動きが活発になってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・シーズンオフから、ミドルシーズンに入ったので、宿泊単価が若干上昇している。また、前年に比べ、若干予約が増加している。

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
		観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・3月は宿泊、料飲、宴会すべての部門の売上が前年を上回る見込みである。3か月連続で前年を上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・送別会の時期であり、3月と比べ宴会利用が多くなっており、前年と比較しても件数、来客数とも2割増加している。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・基本的には低調のままだが、来客の購買に関する前向きな発言が以前より増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一部の客において新規案件の検討がなされている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・3月の利用促進の柱となるイベントでは、入園者数が週末を中心に増加傾向にある。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数が予想どおりの数字となり、消費は戻りつつあると感じる。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・各店舗共に来客数は若干持ち直す動きが出ている。
		住宅販売会社 (経理担当)	お客様の様子	・住宅版エコポイント制度の開始に伴い、住宅の購入を検討する客が増加している。必ずしも契約につながってはいないが、客の動きは活発である。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・季節的な需要で、若干客の購買意欲は出てきているが、景気回復に結びつくものではない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・3月は、バーゲン等で若干売上は伸びたが、春物は天候不順等で不透明である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は時間帯によってむらがあり、全体として大きくは変わらない。
		一般小売店[酒店] (経営者)	お客様の様子	・卒業式、送別会などの行事があり、人が動いている状況がある。取引先の飲食店の注文が2月より上向いている。
		一般小売店[酒店] (営業)	販売量の動き	・販売量は前月並みの水準で推移しており、特に良くなる雰囲気はない。新製品など色々とアピールをしているが、客の財布のひもが固い状況である。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・春商戦がスタートした。大型テナント導入の効果もあり、来客数は前年比プラスで推移している。宝飾、美術、メンズブランドスーツ等、高級高額品の動きも良くなってきている。ただ婦人ファッションについては、リクルート、卒入学関連商品の動きがあるものの、全体的にはマイナス基調で推移している。なお、前年比のマイナス幅は、改善してきている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は天候の影響で来客数が減少し、売上も前年同月比90%程度であり、少し悪い状況である。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・不安定な経済状況のもと、衣料品関係の売上は厳しい状況が続いている。客の低価格志向は続いているが、低価格の商品でさえ何時間もかけて、何回かに分けて検討した結果購入している。一方、物産関係は好調で売上も前年を大幅に上回っている。また、新規店(新規出店商品)には、早くから来客の行列ができる状況もあり、衣料より食という状況はこれまでと変わらない。
		百貨店(電算担当)	販売量の動き	・前年に比べ来客数が大幅に減少し、固定的な売場の売上は減少している。その中で、消費者のニーズに合った北海道物産展などの催事が好調であり、全体の売上は前年同月比3%増加している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客の低価格志向は顕著である。しかも余分なものは購入されておらず、一人当たりの買上点数が前年を下回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客単価に大きな変化はなく、良い状況にはない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年並み、客単価はほぼ横ばいで推移している。売上全体も大きな変化はない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・オンラインによる注文が約1割減少している。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・低価格商品のみが売れている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年比で見ると実績が上回っているが、一昨年には戻っておらず、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (サービス担当)	来客数の動き	・来客数が前年よりかなり減少しており、新卒需要も就職難で難しい状況である。来店した客も財布のひもが固く、購入に当たってその場で契約に応じることはなく、必ず他店と比較検討を行っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・自動車販売関連では、良くなってきているが、就職できない（再就職も含む）、物が売れないなどの話もよく耳にすることから、業種によって状況の明暗が分かっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年はETC特需があり、大幅に売上が伸びたが、それを割り引いても売上面で苦戦が続いている。新しいタイヤへの履き替えが例年より少なく、今一つの傾向が続いている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・例年3月は暖かくなり来客数も増加するが、今年は天候の影響で客足が鈍り、低価格商品も売れていない。また、将来への不安からか、消費マインドが上がらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・春になり、来客数は増加したが、客の財布のひもはまだ固い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・個人の利用が若干増えている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・この3か月間ほど、週末は伸びて平日は落ち込む状況が続いている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・個人消費の回復が感じられず、引き続きレストランの苦戦が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・例年、この時期は多忙となるが、本年の各部門別予約状況は不調で、特に、宴会の部門が低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の実績は前年並みで、夜の利用が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会等で週末はにぎわうが、平日は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は平日は閑散としており、例年並みの動きである。企業によっては歓送迎会等を制約した形で行われるケースが多い。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・団体客が募集ツアーを中心に増加し前年を上回っているが、気温の上まらない天候が続く個人客が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・来客数は若干減った程度だが、客単価が上がらず、売上は3か月前と変わらない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・値下げやキャンペーンを開催しないと客が集まらない。また、来客の頻度も長くなっており、先行きが不透明である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・デフレの影響から来客数が不透明である。
		その他サービス〔介護サービス〕（施設長）	それ以外	・特に景気に左右する大きな状況変化が起きていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今月も景気が悪い、政治が悪い、売り上げが悪いなど悪いという言葉しか聞かない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・建築の新築件数は減少したままで、前年実績を下回っている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前は新築住宅の件数が景気に左右されることはなかったが、現在引き合いがほとんどない。
		やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子
百貨店（売場担当）	それ以外		・地方の駅前立地商店街に立地するが、商業地価下落率も相変わらず県内トップであり、衰退が顕著に進行中である。	
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・3月は前年の大幅マイナスの影響もあって、中旬頃までは前年同月比95%程度で推移している。久しぶりに衣料品が90%台後半だったが、婦人靴、ハンドバッグ、紳士服が低調だった。後半は前年同月割れが続く、最終的には前年同月比93%～95%の見込みである。	
スーパー（販売担当）	来客数の動き		・ポイントサービスセールを行ったが、来客数に変化が見られなかった。	
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き		・3月上旬は今一つで、3週目には若干持ち直したが、4週目からさらに悪い落ち込みとなり、昨年同月を割り込む状況で推移している。	

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 (販売促進担当)	単価の動き	・今月、来客数は前年比150%で売上は若干増加しており、徐々に人が動いてる実感ももてた。しかし、前年から客単価がかなり低下しており、高額商品の動きも悪い。		
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・セールによって来客数の増加を図っているが、単価の低下によって売上は厳しい状況である。		
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・天候不順で春物衣料が伸び悩んでいる。		
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・エコポイント制度の影響で薄型テレビは好調だが、商品単価の低下が著しく、売上全体での変更はない。また、客の財布のひもは固く、白物家電も、故障しないと買換えにつながらない状況である。		
		その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・前年の売上が好調だったこともあるが、8割の店舗で来客数が減少し、客単価も前年ほどインパクトのある商品がなく、伸び率は低下している。		
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・通常であれば新年度の旅行計画について、具体的な客の動きがあるが、今年はいまだにない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・行事、宴会等でも客は公共交通機関を利用するなど、節約志向は続いており、前年比10%の売上減少が続いている。		
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・収入減少傾向が継続している。		
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数、販売量、単価、客の様子すべてが悪い。		
		スーパー(店長)	お客様の様子	・デフレの影響で、単価は下がっており、客も必要なものしか購入しない傾向にあり、売上は伸びていない。		
		スーパー(財務担当)	競争相手の様子	・消費者の低価格志向に対応するため、競合他社での低価格競争がますます激しくなっており、結果として1品単価の下落が続いている。		
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価及び来客数の減少で売上が減少している。		
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・低価格志向が根付いており、低価格商品、少量タイプの商品のみ売れている。		
		住関連専門店 (広告企画担当)	来客数の動き	・来客数、契約件数、単価すべて低下傾向にある。		
		その他専門店 [海産物](支配人)	来客数の動き	・バスツアー等団体客の動きが特に悪くなっており、厳しい状況である。		
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・来客数は前年比2割減で、客単価も大幅に下がってきている。		
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客は、安いもの、サービスがあるものに反応しており、低価格志向が定着しつつある。		
		企業動向関連	良く なっている	-	-	-
			やや良く なっている	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が回復してきている。
電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き			・家電及びパソコン、特にエアコンの受注が好調で、約5か月先納入の商品もあり、生産達成に苦慮している状況になっている。		
通信業(部門長)	受注量や販売量の動き			・年度末で、一時的な駆け込み需要による注文の増加なのか判断し難い部分がある。		
変わらない	不動産業(総務担当)		それ以外	・来客数、成約数が増加している。		
	化学工業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・一部の工場が減産に入った。その他の工場も依然としてフル稼働となっていない。		
	鉄鋼業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関連材料の受注が好調を継続するとともに、販売店の在庫も大きく減少し、受注も活発化してきている。		
	非鉄金属製造業(経理担当)		受注量や販売量の動き	・受注量に特に目立った動きはない。		
	金属製品製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・受注量は前年と大きな変化はなく、生産能力の半分程度に留まっている状況が続いている。		
一般機械器具製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き		・売上について、国内市場では回復の兆しが見え始めてきたが、依然として海外市場は、冷え込みが続いている。			

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
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の伸びはあるが、給与所得には反映されていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来ならば工事も最盛期に入る年度末であるが、全く上向き状況にないまま推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として、まとまった物件の受注がないまま推移している。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・例年3月は引越商繁期であるが、今年は客の引き合い件数も少なく、少量引越が多いため、売上げの拡大に結びつかない。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・客からの引き合いは、昨年度末と比べ増加傾向にあるが、一件当たりの案件に関する単価は低下しており、必ずしも売上の増加につながらない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・欧米向けは伸び悩んでいるが、中国を中心としたアジア向けが前年比大幅増加を維持し、増収・増益になっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気については、低位な状況で推移していると感じる。特に、取引先の売上減少傾向は続いており、経費を切り詰めた中でギリギリの経営を行っている姿が見られる。大企業では、景気持ち直しのニュースも聞かれるが、地方の経営者は、消費回復の見通しには悲観的であり、先行きは不透明との認識が多い。消費者と多く接する経営者が、景気回復に対し実感を持っていないことから、概ね横ばいで推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は自動車関連も含めて忙しくなっているが、受注単価の低迷が継続しており、売上の増加にはつながっていない。また、販売、サービス業は、年度末にもかかわらず売上が伸びていない。
	やや悪くなっている	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年の年度末特需で、中旬頃から徹夜作業になるが、今年はこの時期でも徹夜する事はない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・2月の状況をその3か月前である前年11月と比較すると、水揚数量は360トン増加しているものの、水揚金額は8,870万円減少している。前年同月と比べると、水揚数量は103トン増加しており、水揚金額は4,900万円増加（前年同月比113.8%）である。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・練り製品の動きが悪い。大手は、工場稼働率を維持するため、低価格商品を提示しているが、中小企業は受注できない。
		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	・鉄鋼業向けは回復傾向にあるが、もう一つの柱である自治体向けのゴミ焼却炉の受注が少ない。一部の部署では1～3日間の臨時休業による生産調整を実施する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・親企業の受注量は先月よりわずしか伸びていない。また、値引きの要請を受けざるをえない状況で、今後は厳しくなる。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・取引先の方からどんどん所得も下がり人員も減らされているとの話をよく耳にする。
悪くなっている	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	・現在、商品構成が高付加価値商品から低価格商品に移行しつつある上、品質基準は厳しくなる一方であり、生産工場としては非常に厳しい状況にある。	
	その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額は大幅に減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報サイト運営（支店長）	求人数の動き	・緩やかではあるが、新卒・中途共に企業側の採用意欲に高まりが見られる。問い合わせも3か月前と比べて増加傾向にある。
		求人情報誌制作会社（支社長）	求人数の動き	・正社員の求人につながっていく、アルバイトやパートの求人数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3月で出張等が増えてきている。また、ゴルフ等をする人が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は2か月連続で前年同月比増加となった。基幹産業の製造業は4割増となり、特にハードウェア製造関係の増加が目立った。最悪の状況だった前年同月と比べ、一部の業種で持ち直しの動きがみられるようになった。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・業務効率化のために一般事務員を正社員として採用する上場会社、需要拡大を狙って数名の募集をかけるシステム系会社、経営幹部候補を採用し社内改革を狙う小規模製造業など、次の一手へ向けた人的投資が見受けられるようになった。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年と同様のため、景気回復までには至っていない。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・引き続き新卒向けの合同説明会等の引き合いが低調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・近隣の大型商業施設がテナント誘致で競合し、テナント料の下落が続いている。新規契約のためには価格を下げざるをえない状況で、売上が伸び悩むなか、商業施設管理者は家賃のデフレ傾向に悲鳴をあげている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人では、パート求人の減少よりフルタイム求人の減少幅の方が大きい状況が続いている。景気の先行きが不透明なことから正社員やフルタイムでの求人を控えている企業の様子が伺える。また、求人開拓のための事業所訪問の際、事業主からも同様の話が出るなど、景気の状態は悪い状態が変わらず続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年同月比では引き続き減少傾向が続くが、前月比では2か月連続で増加している。特にパート求人について、新規求人数は前年同月比、前月比とも10%以上の大幅な増加となり持ち直しの動きが見られる。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人数は前年比で減少幅が徐々に小さくなってきたが、増加に転じる気配は今のところない。求人内容についてもパート求人が全体の4割近くを占めている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣の求人数は、減少傾向である。特に作業職に關しての求人は、前月比で大きく落ち込んでいる。
	悪くなっている	-	-	-

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月上旬に、商店街を舞台にした1週間のイベントが行われ、来街者数がかかり増えた。特に、夜のイベントには、市内はもとより県内からも多くの人が集まり、かなりの消費が生まれた。にぎわいがあれば、それに比例にして売上も上昇する。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、安くても品質の悪い商品に飽きてきたのか、最近では、高くても美味しい商品が売れるようになってきた。ただ、単価がまだ前年比を上回るほど回復していないので、はっきりと景気が回復傾向にあるとの判断も難しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価は増加していないが、客数の伸びでカバーしているため、売上は増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3月は、男女とも、インナー・アウター共に、前年に比べ、販売状況が良かった。月の下旬に、気温の低下の影響を少し受けたが、全体では、従来より好転した。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的な売上のなかで、テレビの占めるウエイトが高くなっており、テレビの売上が全体の売上をけん引している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビの販売が好調である。エコポイントの制度変更に伴う駆け込み需要がおう盛で、店頭展示商品まで無くなる状態である。新入学、新社会人向け商品が重なり、配達がバンク状態になるほどの売行きである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車業界は3月が決算月であることと、エコカー減税や補助金制度が重なり、売上高は好調であった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最需要期を迎え、目標には届かないものの、前年比を上回ることができた。エコカー減税や補助金制度に加え、販売戦略として広告宣伝を拡大し、ユーザーの購買意欲を引き出した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・花見の時期というもあるが、酒類の需要が増えてきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・道後地域全体の宿泊人数も2月によりやく約15%増加するなど、愛媛県の松山を舞台としたテレビドラマの効果が出てきている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・若年層とその家族への需要が順調に推移している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・高額商品や、オプションチャンネルに関心を持つ人が、以前より増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年度比20%増加した。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較すれば、予約数は増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・地元商店街の再開発事業を進めているが、部分的な完成にとどまっているため、人通りの数は大幅には増えていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・年度末は、歓送迎会や花見の時期になるが、業務店の予約状況を見ると、例年より低調である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ、来客数は増加したが売上高は下回った。ラグジュアリー、宝飾品、紳士衣料、美術およびリビング、ダイニングが苦戦した。婦人靴および婦人衣料品が前年を確保した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の下落と共に販売量も下落してきている傾向が続いている。安いからたくさん売れるという傾向がなくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は回復してきたが、来客数は前年比で5%減少している。客は、特売品やポイント販促日を選んで来店している。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・春らしい天気にならないため、衣料品を中心に動きが悪い。しかし、付加価値の付いた安心・安全な商品に動きが出てきた。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・客の購買意識に変化はない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数の減少により売上が引き続き減少している。デフレや競合店の増加などが複雑に絡み合っているため原因を分析することは難しいが、景気悪化による影響は外せない。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・販売客数、買上点数は前年以上であるが、客単価が前年比90%の水準であるため、全体では前年の売上を下回っている。価格に対する客の目がシビアなままであり、景気は依然停滞していると考えられる。
		衣料品専門店（副店長）	単価の動き	・引き続き、単価が低い状態である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・リコール問題が影響するかと心配したが、影響はなかった。一方、エコカー購入補助金制度による購買意欲の向上が、限界にきたと感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・不況による同業者の閉店が多い。客数が増えた気もするが、相変わらず、客単価は低いままである。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行の申込件数・販売額は、前年同期に比べ9割の水準で変化していない。春休みに入り、地元観光地での人出は増えているが、近県からのマイカー利用による日帰り観光が主流である。
		タクシー運転手	単価の動き	・景気が良くならないため、利用客もタクシーを乗り控えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人事異動の時期であるため、歓送迎会関連の客が見込まれると思っていたが、企業の業績が厳しいためか、あまり異動もないようで、歓送迎会自体が少ない。昼も夜も活気がない状態が続いている。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数は、横ばいの状態が続いている。客は、購入価格と家計費との比較検討はするが、購入には至らないことが多い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・卒業シーズンであったため来客数は増えたが、依然、客単価が低く抑えられている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・民間の住宅建築が相変わらず弱い。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・同業者の多くは、仕事量の減少により、今後、新規採用の中止、定期昇給の凍結、機器の更新中止を予定している。

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	商店街（代表者）	それ以外	・公示価格を見ても、商業地の下落に歯止めが掛からない。政局の混乱も含め、消費状況が好転する要素がない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・当社の小売店舗は百貨店の中にあるため、百貨店の業績が良くなると業況は良くなる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末だが大口外商先の予算削減が影響し、外商売上が落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・リビング用品は新生活準備による品ぞろえ需要があったため、前年並みの売上があった。一方、繊維部門は日々の気温の変化に販売商品が対応できず、販売数・売上高共に前年を下回った。また、毎回好評を得ている北海道物産展を実施したが、集客アップになるものの、売上に繋がらず、品ぞろえの再選定が今後の課題になった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品や呉服などの高額品が低調であり、ギフトも良くない。バーゲンでも購入単価は下がっており、客の購買意欲は下がっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・2月までは、来客数は前年割れのまま、横ばいで推移していたが、3月は前年比の減少率がより悪化した。
		乗用車販売店（役員）	競争相手の様子	・3月は、車の受注が少し落ちてきた。また、来客数が2月より減少してきている。同業他社にもそのような傾向が顕著にうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・競合店乱立の影響から、客は、より価格の安い店へ渡り歩いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月と比べて、3月の客の動向は良くない。客数、客単価共に減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は前年と比べ大幅に減少している。平日、週末共に予約率が非常に少なくなっている。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・3月は一般レースのみの開催月ということもあって、売上は伸び悩んだ。3か月前比で3%増加だったが、前月比で7%減少、前年比で23%減少というデータから見ても好転しているとは言えない。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・3月は、客数、単価共に前年比の増減率が悪化した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は悪化、単価は横ばい傾向である。
その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）		お客様の様子	・来客数、客単価共に下落傾向にある。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月までは、発注量が活発ではなかったが、3月は増加している。少し景気が上向きになっているように感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年と比べ、今年の年度末は、官公庁、学校関係の仕事を含めて仕事が非常に増えた。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事の引き合いが徐々に増えてきている。受注の減少、手持工事の落ち込みに歯止めがかかっており、最悪期は脱したとみられる。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・依然、新規受注案件に対する企業側サイドの経営判断は慎重であるものの、経費削減効果が見える案件については一歩踏み出す動きが生まれてきた。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパーのマネージャーの話によると、客の購買行動は、「商品個別に購入目標価格を決め、その値に少しでも近づけば購入する」パターンと、「安全・趣味関連の商品」は高額でも購入するというパターンの二極化が定着しているという。全体として、個人消費の厳しい状況は続いているが、「地産地消」「顔の見える商品」などの特別コーナーは、値段は少し高くても、早く確実に売れており、個人消費が上向き傾向になってきている事を強く感じるといふ。
変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格はまだ低迷状態が続いている。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材関係の価格が上昇してきているのに、小売店からの値下げ要請が強く、販売価格の修正ができない。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・海外勢との価格競争が厳しくなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事が取れても利益が出る工事が非常に少ない。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・国際貨物の動きが鈍い。設備関係も依然動きが見受けられない。製紙会社の出荷数量も増加傾向となっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・景気低迷が長引いており、資金繰り面が厳しくなっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・四国の不動産業は大変厳しい状況にある。民間企業は、先行きが見えないことから、不動産の売り買いを行おうというマインドが全くない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷物の受注は、数量的に例年水準を確保しているが、受注価格が下落している。一方、資材・補材価格は下がっているものがほぼないという状況であり、利益が圧迫される状態が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・3月の担当企業の決算書、試算表を見ると、前年比で横ばいの企業が増えてきている。景気は、悪いながらも底を打っていると考える。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末を迎えて販売先各社が在庫を減らしている。建築着工数も3～4月は芳しくない。
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）	それ以外	・2月の月間有効求人倍率は、0.59倍で、3か月前より0.05ポイント上回っている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・観光客が順調に推移している。土佐・龍馬であい博の来場者数が、予測よりかなり早く10万人に達した。宿泊施設等は潤っている。
		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7.9%増、162人増となった。子ども手当による塾生増加を見込む学習塾の200人もパート大量求人が影響した。一方で、正社員求人は2月にはついに4割を切ってしまい、安定的就職がますます難しくなってきた。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整を行う企業数に変化はない。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・新年度の採用は欠員補充に留める企業が多い。また採用にあたって費用をかけたくないという傾向が強いことから、民間の有料紹介事業者を使用せず、ハロワ・ワーク等の公共の機関を通して募集活動を行う企業が増えてきている。
	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	・中途採用ニーズの低迷が続き、特に幹部候補の採用など、レベルの高い人材の募集ニーズが減少している。また、厳しい環境の中でも行政主催の就職セミナーに参加する企業があるが、求職者の方が意識が低く、結果として採用につながっていない。
	悪くなっている	-	-	-

#### 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・店の開店祝い、退職用、卒業式等の花の需要があり、今月はそこそこ満足な売上となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・レジ客数が前年を上回る傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・先月あたりから来客数が増えてきた。最悪時に比べて前年を2けた近く上回る日も出てきている。問題は客単価であり、低下に歯止めがかからない。いろいろな政策を打てば戻ってくると思うが、高額品の動きもまだまだ鈍いので、引き続き注意を要する。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・全体的に高校無償化、子ども手当等の実施により、家計にゆとりが出てきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、販売点数が前年並みに戻ってきた。ただし売上は、単価を安くした分、全体的に少し落ちている。食品、住関連の必需品商品が安定的に購入されるようになっているほか、エコ商材を使った日用雑貨、家庭用品が非常に伸びている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・目を見張るような景気回復はないが、販促内容や売場改善等によってディスカウントストアへ流れていた客が徐々に戻ってきており、来客数が前年比100%に近づいている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量は今のところ前年の9月が底で、わずかだが回復基調にある。しかし、いまだに低水準にとどまっており、特売、安売り志向が強い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が少し前年を上回る店舗が出始めている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数は前年割れであるが改善の傾向にある。3月中旬の気温の急激な低下がなければ回復に向かっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビのエコポイント対象商品が切り替わるため、駆け込み需要が発生し3月のテレビの需要はパブル状態であったが、これから続くかは不透明である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月であるため、来客数が多く受注を取ることができた。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比約10%弱増加している。それに伴い購買量も増え、客単価も若干上がっているため、売上は1、2か月前に比べ若干上がっている。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・補正予算の影響か世間に金が回り始め、抑えていた購買意欲が刺激されている。ただし長続きはしない。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	来客数の動き	・来客数は少し回復傾向にあるが、客単価が少し落ちているため、売上は横ばい傾向である。ただし、景気は底を打ったようである。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	来客数の動き	・空港の搭乗客は前年比98%で推移している。それに伴い売上も同様に改善してきた。空港自体に活気が出てきた。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・3月は宴会部門が好調だったほか、宿泊にも持ち直しの兆しが見えている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インターネット等の予約については、単価を多少下げると随分動きは活発になる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前月に引き続き個人旅行は活発になっている。客の商品選びは厳しいが確実に増えている。ただし、企業・団体旅行は依然として少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・卒入学等で毎年この時期は財布のひもが少しは緩んでいるが、今年はいくらか緩みが大きい。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月もほぼ横ばいとみられたが、宿泊や飲食、ゴルフも堅調に推移し、やや良くなってきつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心街の大型店の撤退が発表され、状況的に非常に悪い。来街客数も少なく、客単価も低くなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・2月の中旬以降、来客数が増え順調に推移するかにみえたが、3月に入り来客数が前年並みになり、しかも客単価が低下している。
		一般小売店【茶】（販売・事務）	来客数の動き	・来客数と購入単価の減少は相変わらず続いてはいるが、今までのような大幅な下げは止まったようである。3月に入ってからも冷えこみが厳しく、売上減少につながった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地域初のブランド等、特徴があるものは売れているが、特徴のないものには客は反応しない。価格が安くても必要のない物は売れないのは先月と同様である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・管理している商業ビルの改装から1年経過し、来客数は増加しているものの、客単価が大幅に下落し、売上は前年を超えられない状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が増加した。特に日祝日の来客数が伸びている。レジ客数、店頭売上も増加し前年実績を上回った。また、下旬には中国観光客の来場もあり、地区のにぎわいも増してきた。一方粗品付の全店催事では粗品の交換が伸びず、バーゲン比率もやや上昇した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・売上は大きく変わらないが、前年に比べ来客数が増加したほか、催事等の企画に対する客の反応はやや良くなりつつあり、これまでなかった傾向が出始めている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・依然として来客数の減少傾向と、客単価下落傾向が続く。特に大型商品や呉服、宝石、美術等の高額商品の低迷が全体の単価を大きく落としている。こちらから提案した地域催事とのコラボや、価格に特化したセールでは実績を確保しているが、日々の来客数の減少傾向の歯止めとはなっていない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・依然として購買には慎重である。3月だから春物を買うという過去の購買動向はなく、必要になれば買うという購買動向で気候に左右される。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・季節の変わり目であり、天候も不安定だが、春物に動きが見られない。客はバーゲン商品についても価格訴求しているものをより慎重に吟味する傾向が強まっている。一般の客が買物に消極的なことがわかる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数は若干伸びているが、1品単価が落ちており、その分売上になかなか反映されない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上、来客数、客単価共に減少した。特に来客数が前年比3%も低下しているが、前月比では変わらず、底で安定している。客はそれぞれの店が得意とする曜日をそれぞれ選んで来店している様子である。価格が優先され、固定客からさらに流動客へと変わっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・先行き不安感からくる消費者の節約志向は強まったままで、快方に向かう気配がない。食料品も他社との値下げ競争から収益が非常に悪化している。特に今月は衣料品の売上が前年に比べ減少した。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・同業他社とも相変わらず価格引き下げ傾向が続いている。消費者の価格に対する興味が他の付加価値より強い状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、実質買上客数は伸び悩み、前年割れである。商品を見て回るだけという客が多く見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年では3月中旬から気候も良くなり、春休みに入ることから飲料、アイス等が急激に売れ始めるが、今年は気温も低く客の入りも悪い。しかも春、夏物の商品が売れず、前年を大幅に下回っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・入卒用スーツや旅行用の服等、目的がある客は来店するが、なんとなく見て歩く客は少ない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・3月の出だしは春物を求める客の買上が順調であったが、後半はいつまでも寒い状況が続き、伸びがストップした。ただし、近隣百貨店のオープンに伴い周辺の集客が非常に増え、来店数は非常に多かったが、買上単価は非常にシビアであった。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・商談の過程において、いざ買うとなるともう少し待つとかセールはいつだとかという話が頻繁に出てくる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月は年間の最大需要期であるが、販売量は前年よりかなり改善した。ただ、単価については依然として低価格の割合が高い。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・エコカー減税の効果と季節的要因で、来客数、売上高のいずれもまずまずであった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売状況は前年と変わらない状況だが、顧客の子女の就職がまだ決定していない等、雇用状況は厳しい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と売上がほぼ変わらず、伸びがない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・歓送迎会シーズンで前年とほぼ同等の実績を上げているが、婚礼に関しては競合施設が増えたため苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年との比較でも約10%程度の単価ダウンとなっており、集客だけは何とか目標を達成しているものの、売上は減少している。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・若干の回復基調が見られるものの、大きな改善とはなっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今の時期は歓送迎会で人が良く動く時期であるが、夜の繁華街は全く客の動きがなく、日中、日帰りで買物に行く若い人が多い。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の忘年会時期もたいして忙しくなかったが、今の花見シーズンでもあまり活気がなく、変わらない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の携帯電話の申込数が少なくなっている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・今月は年間で最大の需要期であるが、学生やパソコンセット等、新規台数はある程度伸びているが、家族の同時購入による取替台数は厳しい状況である。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・プレー料金を下げると来客数が若干増えるという状況である。逆に海外客、特に中国人は伸びており、使う金額が違うことに驚かされた。
		美容室（店長）	お客様の様子	・来客数はあまり変わらないが、客からは景気が悪いという話は聞かない。
		音楽教室	お客様の様子	・例年、春の生徒募集時は非常ににぎわうが、今年にはにぎわう年齢とそうでない年齢の差が激しい。トータルでは前年並みかそれ以下なので、傾向は変わらない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	お客様の様子	・過去と比較しても大幅な売上減や顧客減、またサービスの利用減はみられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・企画もぼちぼち入っているが、契約には至らない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3月単月の契約件数が前年、前月に比べいずれも伸びている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客からの物件に関する交渉、内諾、売却等の問い合わせ数が前月と変わらない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・卒入学就職等でかなり出費があり、食に対する消費が控えられている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の不順、雨、寒い日が多く、来客数の減少がみられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・とにかく物が売れない。しけ続きで単価は上がっているが、売れないため売値を下げざるを得ない。利益が少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・商品単価については、米国の大手金融機関の破たんから1年経過し、以前ほどのマイナス幅はないが、まだ前年並みには達していない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は3か月前から2%ほど上がっているが、売上は3%下がっている。3月は寒暖の差があり、特に婦人衣料が悪い。ヤング、紳士共に客単価が前年比10%減、婦人衣料品も同6~10%減の傾向がまだ続いている。ただし、紳士については前年実績を確保しており、スーツ系が良くなった。また、リビング関係の動きが今月はかなり良く、前年実績を超えている。他の百貨店はかなり苦戦しており、当店が一番良い。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・前年3月は米国の大手金融機関の破たんの影響を受け、売上高は前年比90%と大不振であったが、本年もさらに前年比92~93%台で推移している。直近月の売上高も相変わらず低水準で推移している。ハウスカードのポイントアップフェア等は好況だが、普段の売上低迷に歯止めが掛かっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年明けからずっと悪く、今月も前年比82%で推移している。特に生肉が悪く同80%台となったほか、魚も悪く、一般的に消費は冷え込んでいる。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・予算比、前年比とも下回っている。前年比では約6%減、3年前と比べると9%減少しており、悪い状況が続いている。他社との競合に負けている面もある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーのリコール発表を境にして新車受注が減少し、以前の勢いがなくなった。ただし、前年比では150%程度をキープし、会社全体では前期比増収増益となっている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・高速道路ETC特需が終わったため、来客数が伸びない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・前年2月は売上が大幅に減少していたが、今年は毎月のキャンペーンに回復の兆しがあり、全体的に低調であった前年並みには届きそうである。

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
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月終わりに送別会の予約が結構入ったが、それまで動きが鈍く苦戦した。ただ、送別会が前年より増えてきた。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数の落ち込みは下げ止まりつつあるが、客単価が大幅に低下している。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、人通りも少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会で夜は忙しいが、日中の客は団体ばかりで、タクシーに乗車する客は少ない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・県内の景気は、このところ足踏み感が見られ、特に雇用・所得は悪化の度合いが弱まっている。とは言うものの、個人消費は全体として弱まって推移しており、回復感には乏しい。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・例年に比べ寒気の停滞など悪天候が続き、来客数が落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1年のなかで3月は12月に続いて良いはずであるが、客の財布のひもが固い。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	単価の動き	・平成22年度の国の予算は、公共事業費が18%減となった。当地は公共工事等に携わる民間業者が多く、平成22年4月以降はさらに悪い方向になる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・従来であれば処分品を出すすぐに購買行動に移っていたが、客は処分品そのものを更に処分品として出しても買わない、試着しても買わないという状況である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・相場の状況はかなり厳しい。例年にないこの時期の寒さと長雨で野菜の入荷がかなり少ないほか、関東、関西方面からの引き合いが強く、産地高もあり、ピーマン、きゅうり、トマトが高騰した。また、県産のレタス等が長雨で入荷がかなり少なく、販売量の割には相場が高く、売りづらい状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・定価品の動きが少なく、パーゲン品や良質ながら価格が安い商品の動きが目立つ。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量が少なくなってきており、単価も落ちてきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・悪いと言っても悪いなりに前年の実績に近い売上である。なんとか売上を確保したい。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・単価がどんどん落ちており、ドリンクサービスをしたり、人数が集まったら1人分無料になる特典がなければ客が来なくなる。現在は歓送迎会等で多いが、その後はまた来客数が少なくなり、単価の下落とともに厳しい状況となる。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・前年比10%以上の販売量の減が継続している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている			
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の需要期の受注量は前年比15%伸びたが、2年前と比較すると15%減少している。福岡市を中心に大型商業施設のオープンや来年春の新博多駅ビル開業を控え、景気上昇感がある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の企業が多く、駆け込みの受注が増えた。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年後半と今年の前半は休業補償を受けるほど受注関係が大変悪かった。現在は受注はいくらか回復基調にあり、ギフトもいくらか回復した。しかしまだまだ普通の商品の動きは鈍い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コストは大変厳しいが、仕事量の確保はそう難しくなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月はここ数か月のなかでは物が動いている。昔ほどではないが、徐々に受注量、販売量も増えている。しかし一番問題なのは、1、2月売れなかったためにメーカーは減産しており、今月になって予想以上に売れ始めたため生産が追い付かず、売りたいのに物がなく売れない状態になっていることである。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機械や一般機械などを始めとして生産が堅調に推移しており、生産活動は持ち直しの動きが続いている。



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
		広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・2、3月連続で前年比110%弱であり、良い状況となっている。
		経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・不況の底を抜けてつとると発言する取引先が多くなってきた。
		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	・期末要因も若干はあるが、設備投資案件の引合が小口ながら3か月前より増加傾向にあり、契約額もそれとともに約10%強増加している。
	変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年であると3月は年度末や異動シーズンの需要で1、2月のマイナス分を取り戻す時期であるが、今年は全く状況が違う。前年に比べると売上は10~15%落ち込んでいる。
		繊維工業(営業担当)	取引先の様子	・繁忙期の今月にばたばたとしているのは閑散期の受注があまりにもひどかったためであり、結局は受注機会を逃している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方の小企業にとって景気が上向きになっている実感は全くない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量はある程度確保できるが、価格が厳しい。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連、コネクタ・関連は全般的に非常に良い方向に動いている。現状はフル操業の状態が続いてるし、2番底の心配は現在のところ全くない。今後も現在の傾向が続く。また、精密機械部品に関しても全体として良い方向で動いている。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・東京・大阪では少し景気が回復してきているように聞けるが、九州ではあまり良い話を聞かない。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・年度末なのに荷動きが良くない状況である。
		金融業(営業職 渉外係)	取引先の様子	・受注の持ち直しなどにより業績が好転しつつある企業があるが、融資の元金返済支援要請を行う企業もあり、必ずしも景気が良いとは言えない。
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・ここ1か月の取引先からの資金借入の内容をみると、当面の運転資金確保という後ろ向きの資金需要が多い。また、個人からの申し入れに対しても、取引先の業況悪化による給与の削減等に伴う既存の借入金の条件変更が多数を占めている。まだまだ景気は上向きにはない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・年商1億円未満の中小企業の資金需要は低迷した状態が続いており、経営者の設備投資の意欲もいまだ低い状況が続いている。
		新聞社(広告)	受注価格や販売価格の動き	・旅行、レジャー広告は増加傾向にあるが、年度末の駆け込み出稿が例年より少なく、地元金融、通信販売広告の減少もあり、全体的に景気は回復していない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・2月よりは大幅好転しているが、全般的に売上がどの業界も厳しい。ただ、3月後半から少し人の動きが出てきており、売上等は前半より若干伸びているという話を聞く。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・セミナー関係の参加者が大幅に減り出した。セミナーのテーマでは、コスト削減や省エネといった内向きのテーマに人気が集まっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1、2月に比べると回復しているが、悪化傾向は続いている。
		建設業(社員)	競争相手の様子	・3か月前の一般競争入札では参加業者が25~30社だったが、先日実施された一般競争入札には45社の参加があり、また34社の業者が失格している。現在の手持ち工事の手薄な状況と今後の受注確保に向けた姿勢が、今回の入札に表れた。
	悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類卸の合併が始まった。大手全国規模卸のみ生き残り、地方卸は全滅傾向にある。
		その他サービス業	競争相手の様子	・入札時に価格をダンピングして入札する場面がかなり多くみられる。その頻度が高くなり、大手企業も同じことをするようになってきている。
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(社員)	求人数の動き	・今までの人員計画で売上決算した結果、業績的に改善が図れている企業については、新年度に入るにあたり多少増員できる傾向となっている。
		人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・前年に比べ、企業からの求人申込の件数の伸び率が前3か月より高くなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の取扱件数がここにきて伸びてきた。ほぼ前年並みに推移している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・底を打ったという印象はあるが、発注数や単価が増えたという事はない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣が終了になっても後任を入れる企業が少なく、先行きが不透明という企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月に引き続き派遣の引き合いは少ない。部署都合などで終了する派遣先もかなりあり、全体としては派遣先数は減少している。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数は依然として低迷したままである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年明けから新聞の求人広告が徐々にではあるが増えてきた。看護医療系、塾講師などの求人が中心である。ただし、正社員や新卒の求人募集は引き続き厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年比25.6%減となった。2年前と比べると38.0%減となっており、雇用は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前月比22.7%減、前年比11.6%減となっている。月間有効求人数も前月比1.9%減、前年比7.3%減と厳しい状況である。地方自治体が行う新事業関連の臨時求人が目立っており、経済対策、雇用対策の後押しがあっても求人が減少している。企業自体の自力回復感是非常に弱い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年比プラスに転じたが、形態別ではパート求人の増加によるところが大きく、一般求人は減少しているため、求人意欲の改善には至っていない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・緊急雇用対策による行政の求人ばかりで、付け焼刃に過ぎない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・3月に卒業した学生に対する求人は極めて低調なままで推移した。平成23年3月卒業見込み者に対する求人も受理しているが、前年を下回る水準で推移している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・引き続き求人状況が厳しい。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・3月末での派遣終了件数が1、2月に比べて10%以上増加しているが、1、2年前と比較すると落ち込みは少なくなっている。	
悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・新規発注が皆無であり、客の派遣離れが加速している。	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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（総支配人）	来客数の動き	・価格面から訴求したため、宿泊人数が前年同月比で102.7%となっている。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・厳しい状況に変わりはないが、3か月前に比べると回復の兆しが見られる部門が増え、全体的には比較的健闘している。ただ部門間での好不調のバラツキが大きく、米・精肉は単価下落の影響から前月に引き続き不振である。精肉を除く、総菜を含めた生鮮部門は前年を上回っており、前月から好調を維持している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・今月はテレビのエコポイント制度の変更前の駆け込み需要が高く、予想以上の伸び率を示している。台数、金額ともに前年の12月を上回る実績である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年並みの来客数に戻っているが、低価格の一律300円、食べ飲み放題のイベントに客が集まっている。質や量、サービスレベルを落とすことができない上にスタッフ不足で、スタッフの疲れはピークに達している。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・春からゴールデンウィークの旅行問い合わせ、申込が例年より早く、前年よりも出だしが良い。
	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べて、観光客の利用が若干伸びてきている。しかしながら稼働単価が下落傾向にあり、売上は決して良いとは言えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ヤング向け婦人服でのスーツのセット販売の伸長や、これまで不調だった宝飾品の高額商材に動きが出るなどの好材料も見られたが、全館的な客数の減少傾向による販売不振に大きな変化は見られない。	
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・特売日などの価格訴求が大きい時に客が集中する傾向が強い。しかし、他の日には来客数の減少があり、トータルではマイナスとなる状況が続いている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず前年比で来客数も減少し、客単価も下落している。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・低価格や値頃感のある「おにぎり」や「弁当」を出さざるを得ない状況であり、客単価が前年並みを維持していた2、3か月前と比べて1%減少している。客単価の回復は今後も厳しい。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・必要なものを必要な時に購入する傾向は変わらない。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1点単価、客単価共に前年並みに落ち着いている印象があるが、買上客数が前年と比べて落ち込んでいる。	
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、稼働率の前年比は同様の減少幅となっている状況である。また単価に関しても、低価格商品の販売シェアが高くなっており、落ち込みが大きくなってきている。今月に関しては3か月前とほぼ変わらず厳しい状況である。	
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売量の前年比が同じ値で推移しており、変化が無い状態である。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、前年同月比で8割台後半と、相変わらず厳しい状況である。沖縄への入域観光客数も、前年同月比で落ち込みが予想され、沖縄観光は厳しい状況にある。来園するのは、一般団体、家族連れ等が中心である。	
				ゴルフ場（経営者）	単価の動き
		やや悪くなっている	その他専門店【楽器】（経営者）	お客様の様子	・今年は高校合格発表後の売上の反応が非常に低調である。また、観光客の出足も悪く、春休みや連休の売上が前年より大幅に減少している。
悪くなっている					
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の受注件数が増えてきている。また、リフォーム工事の1件当たりの金額も増えてきている。	
	変わらない	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・複数の離島地区で、公共工事を中心に好調を維持しており、他にも上向きつつある離島地区がある。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注案件の話が相変わらず少ない様子である。	
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・建設関連においても、大型工事もなく収益規模は低迷し、コストの削減により経営を維持している。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注が減少し、民間工事物件も低調により出荷が減少している。	
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・公共機関の印刷物が減っており、受注量がやや悪くなっている。	
	悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・既存取引企業の業務拡大のための増員や、新規の企業からの依頼もあり、派遣依頼が増加してきている。3月は派遣更新の時期だが、ほとんどが更新している。観光産業に観光客が戻ってきたことで、少し活気を取り戻している。	
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、1月より2月、2月より3月と徐々に上昇している。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・今年のこの時期も例年どおり、アルバイトを中心に求人数が増加してきており、求人広告依頼は増加している。また、数字は前年同月比で140%となり、前々年の同月並みに増加した。社内では景気の底は脱したのでは、と言う声が出始めている。		

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			
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-