

景気判断理由集

- ・ 景気の現状に対する判断理由
- ・ 景気の先行きに対する判断理由

・景気の現状に対する判断理由

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

1. 北海道

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
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〔土産〕(店員)	・ 昨年の有珠山噴火の影響が少なくなっている。
		百貨店(販売促進担当)	・ 売上、来客数ともに好調である。
		スーパー(店長)	・ 今月は客単価が回復している。
		コンビニ(エリア担当)	・ 来客数、売上ともに増加している。
		家電量販店(店員)	・ 例年2月の家電売上は減少する傾向にあるが、家電リサイクル法の影響により、冷蔵庫、テレビの買い換え客が多少増加している。
		乗用車販売店(経営者)	・ 新型車効果もあるが、札幌地区では3か月連続して売上が前年を越えている。
		住関連専門店(統括)	・ 寒さのため防寒用品の売行きが良くなっている。
		一般レストラン(スタッフ)	・ 3か月前から連続して客単価が上昇し、売上も増加している。
		旅行代理店(従業員)	・ 旅行需要の伸びが著しい。個人団体が法人を上回っている。
		タクシー運転手	・ 雪まつりや寒さの影響で利用客が増加している。
	美容室(経営者)	・ 郊外レストランでは土曜日、日曜日は客が並んで待っており、スーパーではレジの列が長くなっているという話を客からよく聞く。	
	変わらない	商店街(代表者)	・ 例年になく寒さが続き、来客数が増加していない。
		スーパー(企画担当)	・ 野菜の価格が高騰して客単価が上昇しているが、これは生産者の要因による一過性のものであり、加工食品や日用雑貨の客単価には変化がない。
		スーパー(店長)	・ 食料品の売上は増加しているが、衣料品は子供服、紳士服を中心に売上が厳しい状態であり、全体的にみるとあまり変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・ 来客数は回復傾向にあるが、買上点数が少なく売上に寄与しておらず、購買力に力強さがみられない。
		家電量販店(店長)	・ 来客数は多少増加しているが、単品買いがほとんどであり、客単価が上昇していない。
		乗用車販売店(従業員)	・ 若年層の客により大衆車を中心とした動きはあるが、低価格志向の客は中古車に流れている。
		高級レストラン(スタッフ)	・ 来客数の状況は悪くないが、テナントの飲食店のうち2店目が撤退している。
		観光型ホテル(経営者)	・ 宿泊客は増加傾向にあるが、客単価が上昇しておらず、全体的にみると変化がない。
旅行代理店(従業員)		・ 商品単価が低下している。	
タクシー運転手		・ 2月は雪まつりのイベントや例年になく寒さで、タクシーの需要が増加する要因はあったが、期待した程ではない。	
タクシー運転手	・ 雪まつりなどの冬のイベント時は利用客が増加したが、その前後の利用状況は良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	タクシー運転手	・ 去年から今年にかけて建設業が低迷し、ホテルでは宿泊客数は多いが単価が低く売上に寄与しておらず、それに関連してタクシーの利用状況も良くない。
		商店街（代表者）	・ 寒さが厳しく道路が悪いため、高齢者の来客数が減少し、売上も減少している。
		商店街（代表者）	・ 冬物の最終バーゲンと春物商戦が立ち上がったばかりであるが、例年になく寒さも影響して荷動きが鈍い。
		商店街（代表者）	・ 商店街の人通りが少なく、春物のセールをしても来客数が減少している。
		商店街（代表者）	・ 低温続きのため、春物の動きが鈍く、冬物もそれほど売れていない。
		百貨店（売場主任）	・ 例年になく寒さのため外出を控える人が多く、来客数が増加していない。 ・ 防寒衣料は一部売行きが良いが、春物の婦人服商戦が厳しい状態である。
		百貨店（売場主任）	・ 冬物処分で低価格での販売をしているが売行きが良くない。
		スーパー（店長）	・ 来客数の減少が続き、客単価も低下している。
		コンビニ（エリア担当）	・ 当地の基幹産業である水産業における漁獲量の減少の影響もあり、売上が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・ アルコールなどのような高単価の商品の売行きが芳しくなく、客単価が低下している。
		衣料品専門店（店長）	・ 雪まつり時期に来客数が増加せず、売上が低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	・ 例年2月はイベントの来客数が多いが、今年は客が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・ 2月中旬からショールームへの来客数が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	・ 来客数は例年並みだが購入単価が低下傾向にある。競合が激しく同じパイの中での食い合いが目立つ。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ 客は十分納得する物しか買わない。必要のない物は安くても買わないし、来店もしない状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 団体、会社関係の新年会が減少し、またディナータイムのフリー客も大幅に減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 昼は天候に左右されないが、夜は豪雪、低温により客足が遠のき、売上が大幅に減少している。
	一般レストラン（スタッフ）	・ ディナータイムの来客数が減少している。	
	タクシー運転手	・ 今年は異常に寒さが厳しく、売上増加を期待したが乗車率が悪い。	
	観光名所（役員）	・ 道外客の入込状況が良くなく、道内客についても新規の客が増加していない。	
悪くなっている	商店街（代表者）	・ 売上の減少幅が更に大きくなっている。	
	百貨店（売場主任）	・ 靴、ハンドバック等の雑貨関連を中心に、低単価の商品の購入や単品買いが目立つ。	
	タクシー運転手	・ 今年の冬は寒い日が続いているが、タクシーの利用客は非常に少ない。夜の繁華街では店を閉鎖するオーナーが目につき、営業を続けている店も以前は6時開店であったが、最近は8時ごろとなり光熱費、人件費を節約しているようである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	・ 取引先では、設備投資に関する決済が年末に比べて多く下りているという話を聞く。また、今まで金のかかる事はやらない企業が多かったが、最近は実行する会社が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	その他サービス業 [建設機械レンタル](総務担当)	・各地区の情報と季節要因を考えると良い方向に流れている。
		通信業(営業担当)	・注文や問い合わせが多いが、3か月前と比べると変わらない。
		金融業(企画担当)	・設備投資が伸び悩んでおり、融資も伸びていない。
		司法書士	・企業倒産が増えている。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	・例年になく荷動きが悪い。
		食料品製造業(団体役員)	・水産加工業の状況は、年末の反動で売上が減少しており、これに関連する企業の状況も良くない。
		輸送業(総務担当)	・取扱貨物量が減少傾向にあり、荷動きが非常に悪い。
		輸送業(支店長)	・物流面では道内景気は一進一退を続けてきたが、家具、木材、鉄鋼など各業種で倒産が続出し、信用不安が増大している。 ・貨物量の減少や貨物量と船舶量のアンバランス、運賃の低下が見受けられる。
	悪くなっている	その他サービス業 [建設機械リース](支店長)	・取引先から手形の書換えの要請がきている。また、家具業界や卸売、材木関連の倒産が目立つ。
		食料品製造業(経営者)	・受注を受ける電話は静かでファックスが少なく、安売りの時だけ荷動きが大きくなっている。客単価も低下している。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	・貨物運送、サービス業を中心に、求人件数が伸びている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・短期間の人材派遣の受注が多い。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人広告の受注の伸び率が鈍化している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・地域産業のけん引役である建設業、製造業などの求人件数が減少している。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は若干上向いているが、求人に対するパートの割合が高く、依然厳しい状態が続いている。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	・地元企業からの求人がほとんどなく、遊技場や飲食店のパートが多い。
		職業安定所(職員)	・新規求人率は依然として上昇傾向だが、伸び率は鈍化している。求人内容を見るとパートや派遣が多い。また、閉店や倒産による雇用保険の受給者も増加している。
		職業安定所(職員)	・3か月前に比べて、新規求人件数や月間求人件数が減少している。また有効求人倍率も低下している。
	悪くなっている	-	-

2. 東北

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	百貨店(売場主任)	・天候の影響で来客数は一時的に減少したが、催事などの企業努力が実り、来客数、売上ともに対前年比をクリアした。
	やや良くなっている	家電量販店(店長)	・冷蔵庫、エアコン、洗濯機、パソコンなどの高額商品の売上が2割増で伸びている。
		乗用車販売店(経営者)	・展示会入場者数が増え、受注も増えている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経理担当)	・予想外の寒さのため、灯油の売上が好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
変わらない		タクシー運転手	・仕事などで深夜までタクシーを利用する客が増えている。
		一般小売店 [スポーツ用品] (総務担当)	・春からの出費に備え支出を抑えているため、売上の良い状態が長く続かず、元に戻っている。
		百貨店 (広報担当)	・来客数は前年並みであるが、買上単価、客単価は前年割れを続けている。 ・顧客に対し、実利感のある仕掛けをしないと売上の上昇は期待できない。
		百貨店 (総務担当)	・来客数は前年並みだが、客単価が低下しており売上が伸びない。
		百貨店 (売場主任)	・部分的に改装セールをしており、セール対象の売場は、低価格商品の動きが良いが、他の売場へは影響がなく、客のシビアな購買行動が目立っている。 ・寒い日が続き来客数が減少している。
		スーパー (店長)	・大雪による客単価の大幅低下も、2月に前年と同水準に戻り、売上は前年並みを維持している。
		スーパー (店長)	・売上、来客数とも前年より良くなっているが、野菜の相場高によるもので、一時的なものである。
		スーパー (経営者)	・共稼ぎが増え、食事の支度ができず、出来上がりの惣菜を買っている。生鮮食品の売上減が惣菜にシフトしているだけである。
		スーパー (店長)	・天候が悪いことによるまとめ買いのため客の買物状況は悪くないが、状況は変わらない。
		衣料品専門店 (店長)	・前半は冬物が動き好調であったが、後半戦は春物の動きが立ち上がらず苦戦している。
		衣料品専門店 (経営者)	・冬物を安くしても売れず、また、厳しい寒さのため、春物の売行きも良くない。
		乗用車販売店 (従業員)	・冬物商品が売れ、事故修理などは増えたが、売掛金が増えたり、入金が遅れたりしており、当社は良いが客の景気状況が悪くなっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	・例年に無い大寒波で、客足が鈍くなっているが、サービス需要は、前年並みを維持できる。 ・新車、中古車とも車両販売の商談が長引き、前年実績を確保するのに苦しんでいる。
		乗用車販売店 (企画担当)	・雪が多く、自動車登録が遅れている。 ・金利が下がるにもかかわらず客の財布のひもは固い。
		乗用車販売店 (経営者)	・輸入車の販売では、春先に来場者数が増え、成約も早くなるが、今年は成約のペースが遅い。
		乗用車販売店 (経営者)	・当店の今月の新車受注は好調であったが、ブロック、全国では前年レベルに届かない。 ・サービスでは板金が増えたが、車検、点検は前年並みである。
		その他専門店 [酒類] (経営者)	・特売のチラシを出すと客の反応は大きく集客に結び付くが、価格だけが重要視されており、通常日の売上は良くない。
		その他専門店 [酒類] (総務担当)	・お年寄りの年金から介護保険の差引きが今になって響いてきており、低価格志向が根強く続いている。
		高級レストラン (スタッフ)	・予約状況は良いが、客単価の低下や規模の縮小で売上が伸びない。
	旅行代理店 (従業員)	・国内旅行では、東北内の近場の宿泊単価や需要は伸びないが、沖縄などのロングを中心に好調で、値ごろ感のある商品を中心に伸びており、全体では前年並みである。	
	旅行代理店 (従業員)	・春休みの個人旅行の問い合わせが少なくなっており、また団体の旅行申込も縮小している。	
	設計事務所 (職員)	・年度末の調整で短期的需要はあるが、長期的なものがなく、不景気である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	・依然来客数が減少している。
		商店街（代表者）	・企業決算期前で、資金繰りの問題から倒産件数が増えている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・所得が増加しない中、通信やインターネット、マルチメディアに消費が向かい、ハード商品を買う金が出ない。
		百貨店（売場主任）	・春物衣料の動きが悪い。
		スーパー（企画担当）	・雪が多く、来客数が減少している。 ・青果の市況高で買上点数も減少している。
		スーパー（従業員）	・来客数は回復しているが、売上は低下している。 ・野菜や果物は単価が上昇しているが、肉や魚は下落を続け、雑貨品は売上、客単価ともに2ケタの下落である。
		スーパー（経理担当）	・11月までは回復基調であったが、12月に悪くなり、年明け後一段と悪くなっている。
		家電量販店（総務担当）	・パソコンや携帯電話などの情報家電の売上が良くない。 ・来客数は増加しているが、客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	・高額商品の売上が減少している。また一流メーカー品でも安くないと売れない。
		乗用車販売店（従業員）	・会社の状態が良くないと景気が良くないという理由で、商談が打ち切られる事が多い。
		住関連専門店（経営者）	・フレッシュアズスーツが売れる時期であるが、売れない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・運送業者など客のトラックの荷動きが3分の1に減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	・4日間の100円均一セール期間だけは客で混雑し、値引きの大きい皿ばかりが売れた。
		スナック（経営者）	・人通りが少なく、店の売上が減少している。
		その他飲食〔和食〕（経営者）	・2月の売上の落ち込みが、例年に比べて大きい。
		観光型ホテル（経営者）	・客は複数のホテルの見積をとり、商品の内容よりも、値段の安いところを選択している。 ・今月の入込客数は、昨年対比で微減である。
		観光型旅館（経営者）	・2、3月の個人や小グループの客からの引き合いが弱くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価が上昇せず値引き要求が強い。競合間の値引き合戦で利益が減少している。
		タクシー運転手	・売上が1割程度減少している。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅展示場来場者数は良くなっている。 ・倒産が相次ぎ、状況は悪い。	
	悪くなっている	スーパー（経営者）	・消費単価が4.5から5ポイント低下しており最悪の状況である。
		一般レストラン（経営者）	・月の前半は良い方向に進みかけたが、雪や入学試験、年度末が重なり、中盤から売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	・弁当の受注が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・チラシなどの宣伝効果が出ず来場者数が減少している。 ・自己資金や年収の多い客が減少し、冷やかしの客が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・個人向けの住宅ローンの融資審査が厳しくなっている。
企業動向関連	良くなっている	繊維工業（総務担当）	・夏物生産の最盛期で工場稼働率は良いが単価は依然として低い。 ・コストダウンにより収益は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
	やや良くなっている	通信業（企画担当）	・業績の好調な会社は設備投資意欲が高まっている。 ・将来に備えて情報化投資を行い、効率化を図る企業が増えている。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	・米の精算金が入ったが、それほど額ではなかったため、それが消費に向くとは考えられない。	
		食料品製造業（従業者）	・個人消費は順調であるが、飲食店関係への出荷の落ち込みが激しい。	
		建設業（従業者）	・豪雪特需があると思っていたが、その傾向がみられない。	
		その他企業〔管理業〕（従業者）	・小口の客は安い商品に集中し、大口の客はダンピングが大きく利益が上がらない。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	・地域農業の収穫、収益が例年より悪くなっているため、消費には非常に慎重になっている。	
		食料品製造業（経営者）	・飲食店関係への出荷は例年並みであるが、小売関係への出荷は依然厳しく、特に一部ディスカウント店が不振を極めている。	
		食料品製造業（経営者）	・主な出荷先である市場、中卸業者や末端のスーパーでも倒産が増え、優勝劣敗の生き残りをかけた戦いがある。	
		一般機械製造業（経理担当）	・アメリカの景気減速の影響を受け、特に自動車業界の生産調整やレイオフの実施状況が日本に大きな影響を与え、実際に取引先で雇用調整が起きている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・どのメーカーも何でも入札をとろうとしており、安値入札が続いている。	
		建設業（企画担当）	・受注高は昨年に比べ大きな変動はないが、先行指標である建設物件の受注情報量が増えていない。	
		建設業（従業者）	・県内の公共事業が前年比2ケタの減少となっており、県内の大型リゾートホテルが撤退を表明し、県内の大手ゼネコンが民事再生手続きを申し立てるなど、厳しい状況である。	
		輸送業（従業者）	・コストの安い、船舶運輸へシフトする企業が増えている。	
		広告代理店（従業者）	・仕事量は増加しているが、単価が低く、利益に結び付かない。	
		コピーサービス業（総務担当）	・例年では、2、3月は大口の注文が多く忙しいが、今年は注文の出足が鈍く、大口の受注も減少している。	
		その他企業〔企画業〕（従業者）	・自治体の予算縮小が影響し、年度末の駆け込み需要がない。	
		悪くなっている	電気機械器具製造業（従業者）	・パソコンが売れず、パソコン用部材の在庫を抱え、工場の稼働率が低下している。
	電気機械器具製造業（経営者）		・受注の引き合いが極端に少ない。	
	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）	・新規求人は、製造業を中心に、常用、パートともに増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・例年年度末に向かった需要があり、業務的には多忙であるが、例年の範囲内である。	
		人材派遣会社（社員）	・仙台に進出する企業からの引き合いは増えているが、既存客からは縮小の話がある。好、不調の業種が混在し、全体的には変わらない。	
		職業安定所（職員）	・求人は製造業を中心に増加しているが、欠員補充などの現状維持の求人がほとんどであり、また、一方で人員整理も多い。	
		職業安定所（職員）	・運輸通信業、卸売小売業の求人増により、新規求人数の増加は続いているが、建設業の減少により伸びは縮小している。 ・新規求職者は増加しているが有効求人倍率は変わらない。	
やや悪くなっている		アウトソーシング企業（社員）	・公共工事の受注が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・新聞広告の募集広告全体の出稿量が伸び悩んでいる。
		職業安定所 (職員)	・事業主都合の離職者が大幅に増加している。
		職業安定所 (職員)	・求人は順調に推移しており、ここ数ヶ月の水準を維持している。 ・求職関係では、リストラによる離職者が増えている。
		職業安定所 (職員)	・電気機械製造関連、サービス関連における求人の頭打ち傾向が目立っている。
	悪くなっている		

3. 北関東

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計	良くなっている	-	-
動向 関連	やや良くなっている	百貨店 (販売促進担当)	・バレンタインには高級輸入チョコが人気で、売上が2桁増加した。 ・前年の売上をクリアする日が目立って多くなっており、総じて明るくなってきた。
		乗用車販売店 (営業担当)	・2、3か月前に出た商談のうち、8割程度の契約が成立した。
		通信会社 (社員)	・携帯電話の新規、取替需要は、依然として増加傾向にある一方で、各社の料金値下げ競争も激化している。
変わらない		一般小売店 [精肉] (従業員)	・イベントの時は客が増加するが、普段はあまり良くない。
		コンビニ (店長)	・通常は催事があれば売上は上がるが、催事に対する客の反応が悪くなり、厳しい状態が続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	・契約になっても、先行き不透明感からクレジットやローンの利用率が低く、現金契約が多い。
		一般レストラン (店長)	・来客数、客単価が変わらない。
		タクシー運転手	・500円前後の料金の客が多く、2、3千円の客が少なくなった。
		住宅販売会社 (経営者)	・住宅用地の販売、店舗の出店等が依然として不振で、春の声を聞かないと難しい。
やや悪くなっている		商店街 (代表者)	・例年であれば、バレンタインの贈物に女性が靴を買っていくが、今年は5足程度しか売れなかった。
		商店街 (代表者)	・昔からよく「二、八」と言われるが、2月の状況はかなり悪くなっている。
		衣料品専門店 (店長)	・例年は冬物がかかり売れるが、今年は在庫が多い。 ・春物スーツの売上も少なく、単品の購入で間に合わせる人が多い。
		高級レストラン (経営者)	・事業主の交流会でも、皆、売上が連日落ちていくと言っており、景気の良い話は一言も出ない。
		都市型ホテル (スタッフ)	・リストラや時短がすすめられ、従業員も当惑している。
		競輪場 (職員)	・入場者数、車券の購買額、場内での飲食費など、すべての面で先細りになっている。
		設計事務所 (所長)	・大工や不動産屋の紹介物件が多く、大口の依頼が少なくなっている。
		設計事務所 (所長)	・仕事が入っていても、中断、中止ということがある。
悪くなっている		商店街 (代表者)	・商店街内の物販店2軒が閉鎖した。 ・空き店舗にも一向に出店の話がなく、悪い状況である。
		スナック (経営者)	・来客数が減少してきている。
		美容室 (店長)	・来客数が圧倒的に少なくなっている。今まで営業していた、ここまで少なくなったのは初めてである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	・1月半ばから、断るほど仕事がかぎっている。
	やや良くなっている 変わらない	金融業（融資担当）	・新学期を迎えるに当たっての教育資金や、車の購入の申込が増加してきているので、多少消費に回っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注品が徐々に立ちあがりつつあるが、従来品が多少減少傾向にあり、合計すると変わらない。
		建設業（経営者）	・受注は依然として増加せず、競争激化の状況に変化がない。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・折込チラシの出稿量は対前年比99%とやや鈍っている。 ・銀行関係の客の話では、機械等の修理、オーバーホールの機会が多くなり、部品、メンテナンス関係の仕事は良いようだが、新しい設備投資はまだ鈍い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・在庫調整が終わらず、新規受注が入ってこない。
	悪くなっている	輸送業（統括）	・商品単価が比較的低い食品関係の輸送は、販売不振のため低価格販売の傾向が強まり、物量が増加している。ただし、量に比例した収入増加は見込めない。
建設業（経営者）		・工事受注量が減少した。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている 変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣会社に対する求人が増加しており、人手不足が厳しい。
		人材派遣会社（経営者）	・販売促進関係ではほとんど依頼がなく、売上は低下しているという状態である。
		職業安定所（職員）	・新規、有効求人数とも、わずかに減少しており、新規求職者及び有効求人倍率は横ばいである。
	やや悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	・現在未内定の学生数名が、就職活動を続けているが、企業の採用レベルと合わず、不採用となっている。 ・職安主催の面接会に参加した学生に積極性が感じられない。就職をあきらめている雰囲気である。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数が12月から対前年比で増加に転じている。 ・中高年齢者の求職比率が高くなってきている。
悪くなっている	-	-	

4. 南関東

（-：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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	・決算時期で来客数が増加しており、新商品が好調である。
		タクシー運転手	・客が増加し、売上は相当上向いている。長距離客はそれほど増加していないが、確実に底打ちしている。
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・商圈の中でそごうの倒産があったため、来客数が増加し、販売は好調である。
		百貨店（買付担当）	・ヤング、ミセスともに、婦人服の冬物セールは好調である。 ・春物の正規価格商品の売上が昨年と比べて苦戦している。特にヤングでは、期待していたスーツの売上はまずまずであったが、春物のカジュアルウェアの動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	・例年より気温が低く、防寒用品の売上が良い。特に、婦人関連のコート、ストールに加え、紳士服、子供用品のコートも好調で、一過性とはいえ個人消費の底上げにつながっている。
		スーパー（店長）	・販売方法を工夫した結果、商品が徐々に売れてきている。特に衣料品、住居関連、シーズンの食品が売れている。
	衣料品専門店（経営者）	・大型店の相次ぐ出店により、来客数が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
変わらない		家電量販店（店員）	・決算前で企業が様々な新商品を出してくる。いろいろな商品が発売されるにつれて、景況は良くなっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月に入って来店客が多くなり、客の購買意欲が非常に上がっている。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が安定してきた。
		旅行代理店（従業員）	・最低限の宿泊の需要は、厳しいながらも少しずつ出てきている。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・短期出張向けの直前の講習が続けて入っている。これまで海外に行かなかった人が行くようになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・平成12年度第4回の住宅金融公庫の受付期間ということもあり、不動産物件の売出しが、相当活発になってきている。 ・4月入居を希望する客が積極的に動いているため、来場者数もかなり増加している。 ・住宅金融公庫の金利が2回低下した点も、景気のプラス要因になる。
		商店街（代表者）	・客足は遠のいているが、高級品が少し売れているのが唯一の救いである。
		百貨店（企画担当）	・来客数、売上とも前年を上回っているが、営業日の拡大や昨年なかった催しものなどが増えたため、それを除くと変わらない。
		百貨店（企画担当）	・20代のヤングの来客数が、相変わらず減少している。 ・客単価も低下しており、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は昨年秋以降より伸びているが、客単価の低下は依然続いている。 ・春物商品の出足も鈍く、本当に必要な物しか買わないという客の慎重な購買姿勢が続いている。
		百貨店（広報担当）	・寒さの影響と昨年の11、12月の反動から、冬のクリアランスセールが好調に推移している。しかし、衣料品を中心に春物の動きが悪く、シャツ、ブラウス等の単価の低い商品は売れているが、全体としては低調である。 ・営業日は前年より増加しているが、その効果が現れていない。
		スーパー（店長）	・来客数が98%で、全体的には春物ファッション衣料の不振が挙げられるが、これは天候要因であると思われる。 ・バレンタインデーの売上は前年比95%で、義理ギフトの低迷が大きな要因かと思う。ただし、本命ギフトについては、非常に好調である。
		スーパー（統括）	・客の財布のひもは固く、本当に食べたい物、必要な物以外は購入しない。
家電量販店（店長）	・4月1日より家電リサイクル法が実施されるため、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどは非常に売れているが、パソコンなど情報関連商品の売上が芳しくない。		
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・高額商品の外販催事を実施しているが、売上は昨年の75～80%と厳しい状況である。単価の高い商品ほど動きが悪い。		
高級レストラン（支配人）	・受注状況は変わらない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・特に宴会の予約状況が良くなっていることもない。 ・客は見る目があって、安くて良いものには相変わらず反応を示す。		
タクシー運転手	・大型デパートの進出により、人出は多くなっているものの、営業収入、稼働率は上昇していない。		
遊園地（職員）	・特殊なイベントを行ったので売上は悪くないが、これを除くと非常に良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		その他レジャー施設 [アミューズメント](職員)	・昨年以上にコース状況が良いにもかかわらず、2月の連休の来客数は、昨年をやや下回る状況になっている。
		設計事務所(所長)	・3か月前に仕事の相談があったが、なかなか具体化しない。
	やや悪く なっている	一般小売店[CD] (営業担当)	・来客数が減少し、ショッピングモール内で閉店や廃業が最近目立ってきた。
		一般小売店[衣料・ 雑貨](経営者)	・バーゲンを実施したが、客の買物は慎重で、必要で安い商品しか購入しない。
		百貨店(売場主任)	・来客数、売上ともに減少している。特に、3か月前に良かったギフト需要が落ち込んでいる。
		百貨店(販売促進担 当)	・食料品等の日常品は非常に順調であるが、アパレル、特に、ヤング関係の用品が良くない。
		スーパー(経営者)	・客の購買行動をみると、15日ないし20日の給料日になるとビールが売れなくなる。 ・し好品、ぜいたく品には動きがない。
		コンビニ(店長)	・客は押し入れから引っ張り出したものを着て、冷蔵庫の隅にあるものを食べているかのように買物に来ない。
		コンビニ(店長)	・来客数は減少し、客単価も低下している。
		衣料品専門店(販売 担当)	・冬物衣料のバーゲンにより客の買上単価が低下しており、売上が伸びない。
		衣料品専門店(経営 者)	・近隣の大型スーパーが9割引の在庫処分を行い、その周辺だけに客が集中している。専門店もそれほど客がおらず、当方にも客の反応がなかった。
		家電量販店(店長)	・客の買物は付加価値がある商品というよりは、実質本位の商品に動いている。 ・平均単価は上昇しにくくなっており、一般の商品では売れ筋がなくなってきている。
		住関連専門店(営業 統括)	・客の買い控えが結構激しくなっている。
		一般レストラン(経 営者)	・週末には客の動きがあるが、パーティー以外では平日の客の動きが鈍い。
		都市型ホテル(スタ ッフ)	・これまでの定期的な会合が、予算等の都合で中止になる傾向にある。
	旅行代理店(従業員)	・団体旅行もなく、問い合わせ等の電話も非常に少なくなっている。	
	通信会社(社員)	・電話会社の価格競争で通話料金が安くなっても、通話の回数に変動がなく、インターネットやメールなどの通信利用が増加している。	
	その他サービス[学 習塾](経営者)	・新年度生の入塾時期であるにもかかわらず、受験学年の中学3年生を除き、入塾数が少なくなっている。	
	住宅販売会社(経営 者)	・建築工事費の要求が厳しく、なかなか客の納得のいく数字にならない。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	・決算売出しで、ちらしを12万枚、ダイレクトメールを4千通出したが、客の反応は非常に悪い。 ・客の来店比率がかなり低下している。買上単価は低く、高額商品はほとんど売れない。
コンビニ(経営者)		・客単価が非常に低く、催事の商品、バレンタインデーが不評だった。	
スナック(経営者)		・客が激減しており、客の営業マンなどは「仕事が取れない」という話をしている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良 くなっている	繊維工業(経営者)	・受注が入って、以前よりも忙しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・3か月前には年賀状印刷の受注があったが、今はその分の受注はない。ただし、3、4月を控えて名刺の注文等が出てきており、相殺されて変わらない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・11月と比較して売上高は20%上回っているが、対前年比では10%下回り、期待したよりは少ない。	
		通信業（営業担当）	・提案した内容について、受注があまり良くないことから、3か月前と変わっていない。	
		不動産業（総務担当）	・大型ビルのオフィスマーケットには、この3か月間大きな変動はない。	
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	・今月の業況は特に冷え込んでおり、停滞感が漂っている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・周辺の同業者にも、今年に入ってから仕事がだんだん少なくなっているという人が多い。	
		輸送業（営業担当）	・俗にいう2、8月に当たり、仕事量は低迷状況にある。特に、指定期のチャーター便が低調である。	
		金融業（渉外担当）	・企業の資金需要は依然弱い。新たに設備投資をしようとしている企業がほとんどない。	
		広告代理店（従業員）	・仕事が少しずつなくなってきている。	
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・情報インフラ関係の設備投資に関する3か月前の提案依頼の金額に対し、現在の受注金額は大幅に縮小されてきている。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・毎月、仕事量の確保に大変苦労している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・親会社から手形支払への変更を要請された。資金繰りが大変になる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・性能よりも価格の安い商品ばかりが売れている。 ・安い商品は後々のメンテナンスが大変で、結局はエンドユーザーにツケが回される。長引く不況で、業界のモラルまで低下している。	
		通信業（所長）	・12月のキャンペーンの反動で、1、2月と加入者数が極端に減少し、客の反応が非常に冷たいと感じている。	
	雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	・申込件数は大幅に増加している。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・新規企業からの派遣依頼が多く、受注は好調である。 ・企業回りをしていて、人材派遣の営業の人が来る回数比以前よりかなり減少している。
職業安定所（職員）			・求職者が減少傾向にあるのに対して、依然として30%前後の求人の増加が続いている。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・求人数が増加し続けており、良い状況でほとんど変わっていない。	
		学校 [専門学校] (教務担当)	・新年度がスタートしたため、コンピュータソフト開発技術者の求人は多いが、景気が全般的に良かったためではない。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	・求人の依頼は横ばい状態であるが、依然として賃金、稼働日数の低下がみられる。	
		職業安定所（所長）	・雇用保険受給資格決定者が、対前年比で3か月ぶりに増加した。事業所閉鎖という一過性のものであるが、事業主事情によるものが前月比で81%増加している。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は対前年比では増加傾向で推移しているものの、対前月、対前々月比では伸び率の鈍化が顕著になってきている。特に、これまで求人増の大きな原因であった電子機器製造業、情報サービス業のいわゆるIT関連求人の増加率が顕著に低下している。 ・新規求職者に占める非自発的離職者の割合が、依然として高水準で推移している。	
悪くなっている		-	-	

5. 東海

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	乗用車販売店(従業員)	・売上は全体的に良くなっており、成約に至らない客でも購買に前向きな姿勢がみられる。
	やや良くなっている	一般小売店[土産](経営者)	・上手なお金の使い方が客に定着している。無駄を省き有効に手土産を買う観光客が目立っている。
		百貨店(販売促進担当)	・輸入ブランドや宝飾品等の高額商品が好調に推移している。
		百貨店(売場主任)	・平日の客の入りは以前と変わらないが、土日はかなり混雑している。
		コンビニ(店長)	・売上、来客数ともに、久しぶりに前年を上回っている。
		家電量販店(経営者)	・家電リサイクル法を前に買い換え需要が高まっている。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンは2ヶ台まで伸びている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・レストラン、宴会場の個人利用の予約が増加している。
		旅行代理店(経営者)	・連休の前になると急に申込が増える。
	変わらない	商店街(代表者)	・依然として個人の客単価、法人需要が低迷している。
		一般小売店[精肉](店員)	・今月は寒い日が多かったこともあるが、依然として来客数が少ない。
		百貨店(売場主任)	・月末にワイン1本500円といったセールをしたが、事前にその広告を見た客は500円のワインしか買わず、安い物しか売れない。
		スーパー(店長)	・農産物の高値が続いている中、思い切って農産物を値下げし、集客をねらったが反応は鈍い。必要な物しか買わない購買態度が定着している。
		コンビニ(エリア担当)	・弁当やパン、おにぎりの客単価が低迷している。
		衣料品専門店(企画担当)	・消費者の購買意欲は全体的に上がっていない。買い方がシビアで、目玉商品以外の売上がない。
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法に関連する4商品の売行きが良くなっている反面、その他商品の売行きは良くない。
		乗用車販売店(従業員)	・自動車の買い換え需要はいくぶんみられるようになったが、来客数には変化がない。
		住関連専門店(店員)	・1月のセールは前年並みであったが、セールが終わると元に戻ってしまうので、現状を維持するのが精一杯である。
		その他専門店[化粧品](店員)	・売上に大きな変動はないが、バレンタインなどのプレゼントの単価は低下している。
		スナック(経営者)	・今年の2月は特に常連客以外の客が減少し、団体単位の単価も低いので、売上は増加していない。
		旅行代理店(従業員)	・法人需要の落ち込みはあるものの、顧客は二極化しており、好調企業の招待旅行や個人旅行は底堅い。
		タクシー運転手	・病院へ行く客の利用は増えているが、夜の繁華街は相変わらず客が少ない。
		通信会社(社員)	・通信量の変動はない。インターネット接続のための定額制サービスも開始当初に比べると落ち着きが出ている。
		テーマパーク(職員)	・特に目立った変化はみつからない。店内の消費単価の変化もない。
		パチンコ店(店長)	・客単価も稼働率もさほど変わらない。
		住宅販売会社(企画担当)	・新聞チラシを出しても反応が鈍く、契約件数も減少したまま変わらない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・客単価の上昇が全くなく、必要以上に物を買わない。
		一般小売店[生花](経営者)	・来客数は依然少なく、金額の大きい花束は、ほとんど出なくなっている。客単価は明らかに低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		スーパー（店長）	・客単価の低迷と競合店の出店が相変わらずであるため、売上が対前年比約85%である。	
		衣料品専門店（店長）	・来客数が減少しており、商品単価の低下も続いている。以前はまとめ買いや衝動買いがあったが、今はほとんどなくなっている。	
		家電量販店（店員）	・激戦地区のため、客の買い回りが大変多く、なかなか買ってもらえず、ますます悪くなっている。	
		スナック（経営者）	・人通りが減少し、金曜日でも暇な日が多くなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の財布のひもはますます固くなっている。	
		ゴルフ場（経営者）	・依然として来客数は減少したままである。ゴルフの会員権の売買も昨年に比べ大幅に件数が減っている。	
		パチンコ店（経営者）	・客の購買単価が低下している。	
	悪くなっている	設計事務所（営業担当）	・営業している案件に予算がつかない事例がいくつもある。	
		コンビニ（店長）	・バレンタインデーの売上が前年の半分にも満たない。	
		高級レストラン（経営者）	・予約客を含めて個人客は依然として少なく、団体利用も人数が3割から4割減少している。客単価も低下している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	・4月から家電リサイクル法が施行されるが、施行前の家電買い換え需要により、操業度はやや上昇している。	
	変わらない	化学工業（企画担当）	・売上に変化はなく、好調な状態で推移している。	
		建設業（企画担当）	・仕事の数は増えてきているが、一つ一つの仕事の規模が小さくなっているため、全体では変わらない。	
		輸送業（エリア担当）	・単価引下げの要請が2、3件あることから、物量が増加しても売上は変わらない。	
		金融業（企画担当）	・建設関連を中心に赤字覚悟でも受注する状況がみられる。	
	やや悪くなっている	税理士	・企業は経費節約、人員整理、外注先の単価を交渉で安くしてもらおうなど、前向きではないものの、悪い中で安定している。	
		食料品製造業（経営者）	・日常生活用品や食料品の購買意欲が弱い影響が出ている。	
		金属製品製造業（経理担当）	・12、1月と実働数が少なく生産量が減少しているにもかかわらず、その反動が来ていない。納期遅れが出ても督促が少ない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内市場は年度末需要もあり忙しさは取り戻せたが、商品単価の下落から相変わらず利益が得られない。売上は昨年度末より少ない見込みである。	
		建設業（経営者）	・昨年末から今年の初めにかけて、受注工事が非常に小型化している。	
	悪くなっている	公認会計士	・地元の繊維業界がやる気をなくしており、廃業が相次いでいる。	
	悪くなっている	不動産業（企画担当）	・マンションの在庫が明らかに増加している。期末には、ますます悪化する。	
		良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・中小企業の依頼も多くなり、短期的な依頼ではなく社員に代わり得る依頼が多くなってきた。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・IT関連企業が相変わらず順調な一方、食品業界では新規出店を考える企業が増加している。
雇用 関連	やや良くなっている	学校[大学](就職担当)	・求人票が連日届き、求人票の受付状況は前年同期比で約30%増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・一般事務系の平均的な業務については料金値上げがみられるが、設計などの専門技術系は客からの料金値下げの要請があり、コストダウンはますます厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率、新規求人数は改善されているが、内容的には良くなっていない。雇用保険の適用受給者の状況を見ると、商店街の衰退による店舗閉鎖や地場産業の廃業、縮小、鉄工業の廃業などが目に付く。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は1.15倍であり、3か月前より0.11ポイント上昇しているが、前月より0.03ポイント低下している。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	・大きな落ち込みではないが、非常に好調だった自動車関連の雇用が下降気味で全般的に悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・1月後半から求人広告の申込が減速傾向になり、2月は正社員募集が対前年比90%の落ち込みとなっている。 ・高度な技術職や営業マネジメントの人材とパートやアルバイトの業務請負に雇用はますます二極分化しつつある。
	悪くなっている	-	-

6. 北陸

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	・一品単価は変わらないが、買上点数が増加している。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要が、冷蔵庫、洗濯機を中心に非常に増加している。
		自動車備品販売店（従業員）	・客単価は低下したが、来客数が増加したため、売上は前年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	・前月の予約のずれ込みも一部あるが、予約状況が非常に良く、各高級店はすべて予算を達成する見込みである。
		観光型旅館（経営者）	・雪の影響が一段落し、自粛していた地元の新年会やその他会合の開催が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への来場客数が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・冬物一掃バーゲン等を実施しているが、来客数はあまり増加していない。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・高級品も多少は売れているが、全体的にはまだ低価格志向であり、買上点数は少ない。
		百貨店（売場主任）	・バレンタインの売上は前年並みであったが、春物の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	・「慎重に買物をする、品物を十分に吟味して買う、必要最低限の物しか買わない」という購買態度が相変わらず続いている。
		スーパー（店長）	・売上、来客数ともに変わらない。客の購買力に勢いが感じられない。
		スーパー（総務担当）	・客の買上単価に変化がない。
		コンビニ（経営者）	・来客数は増加しているが、客単価は減少しており、売上は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価、買上客数ともに増加していない。
		乗用車販売店（総務担当）	・受注状況は引き続き好調であるが、年間における最盛期の割には、来客数が期待どおりに増加していない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・客の慎重な購入態度が、依然として続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・客室稼働率は前年並みになってきたが、単価が前年を10%下回っているため、売上は前年割れが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・季節要因もあり、展示場への来場者数が非常に減少しているが、2、3年前から決断を延ばしてきた客に若干動きがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅を購入する客が特に増加していない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	・客はメンバーズカードのポイントが倍になる週や特別セール期間に集中的に購入し、通常の定価販売の時期にはなかなか買わない。
		百貨店（営業担当）	・大手企業のリストラの記事が新聞に出てから、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	・冬物商品一掃セールやファッション商品の動きが悪い。シーズン末に価格を安くしても、買い置きはしない。 ・バレンタインギフトも低単価商品に集中している。
		家電量販店（経営者）	・1月から2月にかけて、パソコン関係の新製品がほぼ出そろったが、家電リサイクル法関係の4品目に予算を使い、売上金額の大きいパソコンや関連商品にまではお金が回らない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が前年比10%減少している。
		住関連専門店（店長）	・競合大型店が3店も出店したため、前年比の売上が予想以上に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン部門で利用客数が減少したため、売上が前年比で減少している。
		旅行代理店（従業員）	・低価格の温泉宿の引き合いが多く、学生の卒業旅行などの話がほとんどない。
		タクシー運転手	・流しのタクシーで、客を拾う確率が非常に悪い。週末でも繁華街の客は少なく、タクシーも客待ちの車でいっぱいである。
		通信会社（営業担当）	・1万5,000円前後の携帯電話の新機種が伸び悩んでおり、また、料金滞納者が相変わらず減少しない。
		競輪場（職員）	・開催日が少ないため、1日当たりの入場者数は多少増加したが、依然1人当たりの購入単価は低く、全体の売上は減少している。
		住宅販売会社（経営者）	・雇用不安や地価の下落傾向等により、客の態度は慎重になっている。
	悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・客単価がかなり低下し、販売数量も伸び悩んでいるため、収益的にもかなり圧迫されている。
		コンビニ（経営者）	・今までコンビニで買物をしていた客が、価格競争力のあるスーパーやディスカウントショップに流れる傾向があり、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が減少し、商品単価がかなり低下している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・商品価格が安くなり続けている状況の中で、買い控えが生じている。
		テーマパーク（職員）	・1人当たりの消費単価が、前年比で低下し続けている。 ・従来、観光の集客は平日も相応の動きがあったが、最近では極端に鈍い。
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）	・新商品の生産受注状況がやや良くなりつつある。
	変わらない	金融業（融資担当）	・新たな投資、増加運転などの資金ニーズや計画等の動きが、依然として発生していない。
		司法書士	・分譲マンションや住宅用土地建物以外の動きがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・以前は100円均一商材でも多く売れたが、最近はボリューム感もないと売れない。
		化学工業（営業担当）	・経費削減のために営業所の閉鎖や事務所の移転を行う得意先が出てきており、一段と厳しさを増している。
		金属製品製造業（経理担当）	・再三にわたる価格の引下げがあり、受注量も減少している。
		建設業（総務担当）	・受注競争は一段と激化しており、採算を度外視した競争も多く、赤字受注も発生している。下請業者の倒産も散発しており、状況は一段と厳しい。
		輸送業（配車担当）	・化学、重工業などあらゆる分野で出荷量が減少している。関連会社の状況を見ても、非常に厳しい状態である。
		不動産業（営業担当）	・地価が下落しているため、経営者は設備投資に伴う土地購入の決断をぎりぎりまで先送りしている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・小売業、特に量販店等の折込広告は、前年同月に比べて2ケタの減少である。
	悪くなっている	建設業（経営者）	・新規工事がほとんどないため、出勤すべき土曜日でも従業員を休ませた。近所の配管材料卸業者も倒産しており、大変厳しい。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人情数等は増加傾向にあるが、その内容は人の入替えとか、自然増、自然減などであり、決して景気が良いという状況ではない。
		職業安定所（職員）	・求人の増加が鈍化しつつある。以前多かったIT関連の求人が停滞気味である。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は前年同月比で約1割減少している。1月に比べてもやはり状況は悪い。
		職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、ミスマッチが多いため、求職者数が依然減少しない。特に中高年層には仕事がない。
		職業安定所（職員）	・人員整理による雇用保険受給者が増加している。
	悪くなっている	-	-

7. 近畿

（-：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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	・売上が前年比2割増と非常に忙しい状態が続いている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・春物の新商品に動きがみられる。気温はまだ低いが高齢者を中心に消費が回復してくる手がかかりをつかんでいる。
		百貨店（売場主任）	・ミセス層を中心として、冬物商材の処分市などで客の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・ニューモデルが多く、1、2月も販売台数が順調に伸びている。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	・新機種の販売が好調であり、キャンペーンも好評である。
		一般レストラン（店長）	・売上の減少を食い止めるため、地酒フェアやサービス券の配布を行ったが、サービス券の回収率が予想以上に高く、新規客が増加し、15か月ぶりに売上が前年を上回った。
		都市型ホテル（スタッフ）	・単価は低下しているが、来客数は宿泊、レストラン、宴会ともに伸び、前年の売上を超えている。当初見込みは悪かったが、個人客の動きが活発になっている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・新築マンションの登録、来場件数などが増加している。
変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず価格が低く、客は必要以上の物を買わず、物の動きが非常に悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・商店街の人出は変わらないが、相変わらず安い物しか売れない。
		百貨店(売場主任)	・2月の最終価格バーゲンでもスーツ、コートなど重衣料のまとめ買いが少なく、購買単価が低い状況が続いている。
		スーパー(店長)	・消費者が価格の安さを求めるという傾向に大きな変化はみられず、客単価が変わらない状況が続いている。
		スーパー(店長)	・近隣に大型店の出店があり、単価が下落している。特に衣料品への影響が大きい。 ・食品は買上件数が伸びている。
		スーパー(店長)	・客の買上単価が低下している。点数もあまり伸びず、来客数は維持しているが、売上が低迷している。 ・和歌山市については流通業の倒産、撤退予定があり景気は低迷したまま変わらない。
		家電量販店(店員)	・来客数が変わらない。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕(経営者)	・来客数は減少しているが、1人当たり購入金額が増加しており、全体的には3か月前とあまり変わらない。
		高級レストラン(支配人)	・下半期から微増ながら安定した売上で推移しており、大きな変化はない。
		一般レストラン(経営者)	・来客数、売上ともに順調に推移している。
		観光型旅館(団体役員)	・健康保険組合の財政悪化に伴う保養所の閉鎖などにより、周囲に悪影響が現れている。
		旅行代理店(営業担当)	・卒業旅行は東京ディズニーリゾートや近場のテーマパークが中心で遠い所は売れない。 ・今売れているのは4万円台のガム、10万円を切るハワイなど低価格商品である。
		観光名所(経理担当)	・ここに来てすべてが停止したように動きがなくなっている。
		ゴルフ場(経営者)	・売上は前年を下回っているが、落ち込み幅が3か月前と同程度になってきている。
		美容室(店員)	・客からは、リストラや経済状況に関してあまり変化がないとの話が多い。
		住宅販売会社(従業員)	・年明け以降モデルルームへの来場客数、成約件数とも増加しているが、物件による売行きの善し悪しがはっきりしており、まだら模様である。
その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・住宅展示場の来場者数があまり変わらない。		
やや悪くなっている		商店街(代表者)	・店頭の低価格商品の回転率は良いが、店内の高額商品の動きが非常に悪くなっており、客単価が上昇しない。
		百貨店(売場主任)	・1人当たりの接客時間が非常に長くなっている。 ・衝動買いが少なく、本当に欲しい物でなおかつ価格的魅力のある物しか売れない。
		スーパー(経営者)	・客の買物は入学前、受験シーズンでお金があることもあり、厳しい状態である。
		スーパー(店長)	・単価が更に低下し、来客数も減少しており、売上が前年に比べ6～7%減少している。
		コンビニ(エリア担当)	・前年と比べた平均単価をみると、3か月前は2円の下落であったが、今月は11円の下落となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	・本来2月は需要月だが、そのわりに販売台数が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔宝石〕 (経営者)	・一部のリサイクル商品だけは、低単価ながらも来客数は増加しているが、全般的に来客数、単価とも悪化している。
		高級レストラン(支配人)	・プレゼントの食事券は例年発行分すべてが回収されるが、今年は半分に減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般レストラン（スタッフ）	・2月の既存店売上が前年を割っている。
		観光型旅館（経営者）	・わずかではあるが客単価が落ち込んでいる。食事の利用状況、土産品の売行きからみても、客は単価の安い物を求めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン部門の売上は一部の店舗を除いて良いが、宴会は一般が良いものの婚礼が悪いので、全般に売上は減少している。
		旅行代理店（広報担当）	・申込件数、金額とも減少している。客の話も旅行にお金を使いたいが使えないという厳しいものである。
		タクシー運転手	・客に仕事はどうかと聞くと、以前より失望感に満ちた答えが増加している。
		ゴルフ場（経営者）	・この冬は特に雪が多く、客の動きが悪い。 ・メンバーの中でも倒産した会社があり、周辺のゴルフ場でも民事再生法を申請したクラブがある。
		競輪場（職員）	・来客数、購買単価とも右肩下がりでやや悪くなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・塾生の保護者の中にリストラされた人が数名あり、退塾者が数名出ている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・人通りが少なく、売上が伸びない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・商店街全体として土日の来客数が減少している。 ・商品単価が下落しており、デフレ状態である。 ・同じ1個を買うにも安くて良い物を慎重に買う傾向が強くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・大型店の出店により商店街は大打撃を受けている。 ・大型店の商品構成等を研究し、生き残る道を模索中である。
		百貨店（売場主任）	・店頭で、商品の選択に時間がかかるなど、価格に対して極めて慎重な買い回り行動がみられる。
		衣料品専門店（店員）	・バーゲンを行い、DM等も送っているが、非常に反応が悪い。 ・売上が前年比約15%落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（従業員）	・1人当たりの単価が低下し、来客数が減少している。
		遊園地（経営者）	・例年になく寒さが厳しかったため、来客数が減少している。
企業動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	広告代理店（従業員）	・切り口を変えた企画提案により商業施設の販売促進の仕事が2、3件獲得できた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・月末の大口倒産が信用不安につながり、景気が上向くのに歯止めをかけている。
		金属製品製造業（経営者）	・受注量は横ばいで推移し、相変わらず価格の低迷状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備機械の受注減で価格交渉が厳しい。受注すると非常に短納期であるため大変忙しくなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・相変わらず引き合いは順調であるが、単価の安い状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	・扱う物量がほとんど変わらない。
		司法書士	・受託件数、案件とも少ない状態だが、3か月前と大きく変わらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・低調に推移している。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・荷動きが非常に悪化しており、価格については値引き要請が強くなっている。
一般機械器具製造業（経営者）		・受注量が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内だけでなくアメリカ、東南アジアの景気にかげりがみられ、それに伴い販売価格が厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・得意先の倒産が数件発生した。
		輸送業（経営者）	・運賃の値下げ攻勢が続いており、収支が非常に厳しい。
		経営コンサルタント	・客の様子からみて、製造業で受注減が拡大しており、サービス業では売上が減少している。
		悪くなっている	繊維工業（団体職員）
		輸送業（営業所長）	・荷物の動きが悪く小口化され、トラック単位で運ぶ荷物が減少している。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・企業が新規採用を行わない方針で臨んでいることなどから、派遣需要が増大している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣需要は増加傾向にあるが、4月からの派遣料の交渉が難航している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・業種、件数とも3か月前と変わらない。
		職業安定所（職員）	・全体として求人は増加しているが、業種に偏りがみられ、製造業、建設業等の中小企業の業況が悪く求人は厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	新聞社 [求人広告]（担当者）	・昨年1年間は求人の申込件数、量とも前年を大きく上回っていたが、今年に入り天井感が出てきており、量的な勢いが若干落ちてきている。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、有効求人倍率や就職件数の伸びは弱まっており、減速感がある。
		民間職業紹介機関（支社長）	・今年に入り、昨年大量採用を行った企業が、採用を絞り始めている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・奈良そごう閉店の影響で、奈良そごう社員及び関連企業社員の離職により、新規求職者が大幅に増加している。

8. 中国

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・気温の上昇に伴い、春物の売行きが良い。
		百貨店（売場担当）	・各部門ともに好調だが、特に食料品や高額家具が高い伸びを示している。
		スーパー（店長）	・来客数、買上点数、客単価に若干の増加がみられる。
		その他専門店 [書籍]（店員）	・購買層が広がり、購買意欲は上向いている。
		その他専門店 [贈答品]（店員）	・婚礼ふとん、引出物関係、ブライダル宝石類関係が伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	・秋以降、例年に比べて売上が伸びてきている。
		タクシー運転手	・冷え込みの厳しさや飲食店のにぎわいにより、客に待ってもらえる機会が増加している。
		通信会社（社員）	・客の加入状況が良くなる傾向にある。
		競艇場（職員）	・売上の落ち込み率が減少している。
		住宅販売会社（経理担当）	・3か月前に比べて、マンションの契約数やモデルルームへの来場者数が増加している。
	住宅販売会社（営業担当）	・建て替えや住み替えの客がやや多くなっている。	
変わらない	商店街（代表者）	・景気の悪さが続いている意識が客にある。 ・冬ということもあり客が外に出ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		商店街(代表者)	・売上が低迷している。
		一般小売店[菓子](経営者)	・客単価の上昇がみられない。
		一般小売店[靴](経営者)	・客が買い控えをしている。
		百貨店(売場担当)	・ヤングの売行きが悪く、ミセスの売り尽くしに客が集中している。
		百貨店(売場担当)	・リクルートスーツ関係はよく売れているが、セレモニーファッションは着回しをする客が多い。
		スーパー(店長)	・来客数に変化はないが、低価格志向により客単価が低下したままである。
		衣料品専門店(店長)	・パーゲンの時期に入っても来客数が伸びず、客単価が低下したままである。
		家電量販店(副店長)	・家電リサイクル法対象商品と、OA商品のみ堅調である。
		乗用車販売店(総務担当)	・車の受注は増加しているが、低価格商品が多い。
		乗用車販売店(従業員)	・来客数はそこそこだが、販売台数は伸び悩んでいる。
		一般レストラン(店長)	・客単価が横ばいである。
		観光型ホテル(スタッフ)	・来客数、客単価に変化がみられない。
		旅行代理店(経営者)	・国内旅行は減少しているが、海外旅行が増加しており、総売上には変化がない。
		美容室(経営者)	・来客数は減少しているが、パーマ客がそこそこあり、さほど下向きではない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・中心市街地の中核店舗が減少しているため、来客数が減少している。
		百貨店(営業担当)	・購買点数が減少し、客単価が低下している。
		スーパー(店長)	・来客数は横ばいだが、客単価や買上点数は落ち込み気味である。
		コンビニ(エリア担当)	・主力商品の弁当の伸びがなく、来客数も減少している。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・リクルートやフレッシュマンの客が少なく、シャツやネクタイのみ求めている客が多い。
		自動車備品販売店(店長)	・大型商品が売れず、客が不必要な物を買わない。
		乗用車販売店(経営者)	・地元大手自動車メーカーの大量リストラ発表で、悪い影響が出ている。
		住関連専門店(広告企画担当)	・取引先の会社が倒産している。
		スナック(経営者)	・常連客が減少している。
		タクシー運転手	・2月は例年客が少ないが、今年はとりわけ昼も少ない。
テーマパーク(職員)	・来客数に変化はないが、園内のレストラン等では客単価が低下している。		
ゴルフ場(従業員)	・当クラブの入場者数が減少している。		
パチンコ店(企画担当)	・来客数が停滞している。		
悪くなっている	一般小売店[土産](経営者)	・来客数、売上単価ともに落ち込んだままである。	
	一般小売店[酒](経営者)	・例年2月は売上が減少するが、今年は例年以上に減少している。	
	スーパー(店員)	・周辺企業のパート帰りの客がメインであるが、最近売上、来客数ともに落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	・浜田漁港の状況は、3か月前に比べて金額では7,000万円程度少ないものの、漁獲量では4,000tの増加がみられる。巻網船（あじ、さば、いわしなどの青物）やいか釣船の漁獲量が多くなっている。
	変わらない	電気機械器具製造業（広報担当）	・商品価格と購買意欲の低下が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・注文が低迷したままである。
		通信業（営業担当）	・ゼネコンや鉄鋼は縮小しているが、IT関係の需要は堅調である。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーの生産量が減少し、アメリカの景気の減退の影響で新規顧客の電子部品メーカーの業績が下降傾向にある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・当社主力製品の落ち込みが著しく、IT関連商品のコスト削減圧力が大きく厳しい。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注が低い水準のままである。
		金融業（広報担当）	・設備投資は堅調だが、住宅投資が落ち込んだままである。
		不動産業（経営者）	・空室が目立ち、家賃の滞納者が増えている。
悪くなっている	建設業（経営者）	・受注状況が厳しく、同業他社においても厳しいと聞いている。	
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）	・山口きらら博を控え、建設関係が良くなってきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・建設業、製造業の求人は減少傾向にあるが、卸売、小売、飲食業の求人数は活発である。
		民間職業紹介機関（職員）	・地元大手自動車メーカーの不振により、下請企業も縮小気味である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・アメリカ経済の減速感、自動車メーカーのリストラ策などの影響もあり、人的投資に消極的である。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・価格低下や減産調整の影響で採用関係も悪くなっている。
		職業安定所（職員）	・建設業や製造業の求人が減少傾向にある。
	悪くなっている	-	-

9. 四国

(- : 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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・客は買うチャンスをうかがっている様子がみられ、かなり活気が出ている。
		スーパー（営業担当）	・土日の客の動きが高速道路の開通以来多くなっており、前年比、前月比とも良くなっている。
		観光名所（職員）	・例年2月は観光客数が少ないが今年はマイクロバス、レンタカーなど少人数の旅行客の増加が目立つ。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ひな人形は高額品が好調であるが、20歳から30歳前後を対象としたファッション商品は低価格指向である。
		スーパー（企画担当）	・来客数は微増であるが、単価は約5%低下している。
		スーパー（店長）	・来客数は増加傾向にあるが、客単価が今月は急に落ち込んできている。
		コンビニ（経営者）	・客単価は相変わらず前年割れが続いている。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法対象4商品はよく伸びているが、それ以外の商品は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		家電量販店（営業担当）	・販売台数は全体的に増加しているが、平均単価が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	・新商品発売に伴い少しは販売数も増加したが、期待していたほどではない。
		通信会社（総務担当）	・ユーザーが端末機器の価格や通話料金に対して一層神経質になっている。
		観光名所（経営者）	・観光客が一向に上向きにならず、1人当たりの消費金額も下降傾向にある。
		設計事務所（職員）	・建設業、設計コンサルタント業、測量業ともに受注量が増えていない。
		設計事務所（所長）	・改修やりリニューアルの物件は増えてきたが、大型物件が非常に少ない。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・新聞広告を出しても問い合わせが少なく、購入意欲が低下している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	・年配の人の消費はあまり変わっていないが、20代、30代の人の消費がかなり落ち込んでいる。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・パレタインデーがあったが、売上が大きく落ち込んでいる。
		スーパー（総括担当）	・食品スーパーで倒産するところが幾つか出てきている。 ・当店でも売上単価が下がっている。
		コンビニ（経営者）	・来客数はあまり変わらないが、1人当たり販売単価が低下しており、売上は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物セールは1月末から伸び悩み、来客数も少なくなっている。
		スナック（経営者）	・接待が少なくなり、個人で来るため、回数が減り単価も低い。
		都市型ホテル（経営者）	・レストランの入客状況が悪く、単価も低下している。
		旅行代理店（経営者）	・個人旅行は前年同月を上回っているが、団体客が低調である。
	悪くなっている	タクシー（運転手）	・プロ野球等のイベントがあっても、マイカーが増えて、バス、タクシーの利用がほとんどない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	・客の買い控えが以前に比べてより深刻になっている。
		百貨店（販売促進担当）	・12月末にオープンした大型ショッピングセンターの影響もあるが、必要なものしか買わないという傾向が高まっている。
		百貨店（販売促進担当）	・例年であれば好評の催物が今年は当たらない。 ・衣料品、食料品等全体的に低下価格指向になっている。
	企業動向関連	良くなっている	-
建設業（経営者）			・大型の設備投資はあまりないが、小さなものの受注はある。
やや良くなっている		一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーがより低コストの工事手法をとっている。
		建設業（総務担当）	・コスト割れの受注はなくなってきたが、収益率は依然低い状況が続いている。
変わらない		繊維工業（経営者）	・小売店での価格がどんどん下がっており、デフレスパイラルの方向に向かっている。
		不動産業（従業員）	・不動産を売りたいという人の方が相変わらず多い。
		広告代理店（経営者）	・百貨店の民事再生法の適用申請に続き、有名家具店の倒産もあり、仕事の受注よりも売掛金回収が不安である。
やや悪くなっている		家具製造業（営業担当）	・自転車操業的な販売がかなり出てきている。
		悪くなっている	家具製造業（営業担当）
雇用関連		良くなっている	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材派遣の依頼が増えているが、社員の欠員補充など現状確保が中心である。
		職業安定所（職員）	・電気部品製造関連の下請企業からの離職者を中心に、求職者が増加しており、当面求職者の減少は望めない。
		職業安定所（職員）	・新規求人がある一方、人員整理も依然として多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の教育投資、中途採用に関する人員増強が非常に抑制気味である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・決算期を前にして広告の受注動向が悪い。
		職業安定所（職員）	・高齢者を中心に多数の人員整理や、事業所閉鎖により求職者が増加している。
	悪くなっている	-	-

10. 九州

（-：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	景気の現状に対する判断理由
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）	・消費者の動きが軽くなってきていることと、人の動きがだいぶ出てきたことで、消費につながってきている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・いくらかずつ売上が増加してきている。
		百貨店（営業担当）	・今月は来客数も増加し、売上も前年を越えてきており、やや良くなってきている。
		スーパー（店長）	・食料品を中心に購買意欲が高まってきている。
		衣料品専門店（経営者）	・2月は売上が対前年比10%増加している。
		家電量販店（店員）	・家電リサイクル法が適用されるにあたって、該当商品の買い換えが増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	・モデルチェンジの車の売行きが好調で、現金の集まりもかなり良くなってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	・昨年の5月から落ち込んでいた売上が、今月は昨年並みということで、だんだん良くなっている。
		旅行代理店（企画担当）	・航空会社の割安料金が出てきている。それが旅行消費の喚起になってきており、需要も伸びている。
		競輪場（職員）	・競輪では2月の売上が全国的に増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場が増えている。6月のローン減税開始に向けて、客が焦って動き出している。
	変わらない	商店街（組合職員）	・街の中心地の大型店撤退跡地で、キーテナントが撤退し、再開発計画の凍結状態が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	・春物の店頭での動き、顧客の購買意欲が、気温のせいがあるいは慎重なのか、極めて低調に推移している
		スーパー（店長）	・バレンタインはパーソナルギフトなので、世相を映すのに良いリトマス試験紙だと思うが、非常に盛り上がりには欠けた。
		コンビニ（店長）	・来客数は3か月前とあまり変わっていないが、やはり買い控えの傾向が強まり、客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	・デジタル商品の購入は非常にアップしているが、客の購入単価が低下傾向にあり、家電品の総消費額はそれほど伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出て来店数は多くなったが、カタログだけ見てすぐ帰る客が多く、売上には結び付いていない。
		住関連専門店（従業員）	・机などの季節ものの売上も芳しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (店員)	・ 来客数はやや増加しているが、客単価はやや低下している。
		その他小売 [雑貨卸] (総務担当)	・ 2月は物の移動が現れてくる時期であるが、家具やインテリア、日用品の商品がまだ動いていない。
		高級レストラン (経営者)	・ 個人客も会社関係の客も、11月のやや悪い状態から変化がない。
		都市型ホテル (スタッフ)	・ レストラン部門、一般宴会部門は横ばいであるが、婚礼、宿泊部門は低単価商品の競争が激しく、非常に厳しい状況である。
		旅行代理店 (従業員)	・ 学生層の旅行は活発であるが、一般の個人客層が旅行を控えており、全体的な旅行客数は横ばいである。
		通信会社 (企画担当)	・ 卒業、入学を控えての学生層の電話加入への動きが昨年並みで目立った変化がない。
		テーマパーク (職員)	・ 2月に当社は会社更生法の適用を申立て、大変な事態になっているが、客の動向としては横ばいで推移している。
		ゴルフ場 (従業員)	・ 予約の出足は相変わらず低調であり、一時期のような前年を上回る予約数はない。
		パチンコ店 (店員)	・ 昨年の10月以降、売上、粗利ともに落ち込んだ後、ずっと横ばい状態である。
		理容室 (経営者)	・ 卒業や仕事の関係での客は3月にならないと出てこない。今のところ、売上は変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	・ 3か月前の受注業績と変わらない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	・ 2月の天候が定まらず、商店街は駐車場が少ないため来店者が少なく、周辺の大型店に客を取られている。
		百貨店 (売場主任)	・ 第三セクターの企業が倒産し、客の気持ちの中に非常に不景気であるというマインドがより強くなってきており、客単価も上がらない。
		百貨店 (営業担当)	・ 客の買い控えが進み、買上単価の下落傾向は続いていて今月は特に前年を割っている。
		スーパー (店長)	・ 単価下落が続いているほか、値下げした商品に対する客の反応もだんだん鈍くなってきている。
		スーパー (店長)	・ 特売品や奉仕品の売行きは良いが、定番商品が売れなくなっている。
		コンビニ (店長)	・ 必要最小限の買物で済ませるなど、買物の中身がますます縮小している。
		衣料品専門店 (店員)	・ 当社において春の品ぞろえが終わっても、春物はあまり動かず冬の処分品のみが動いている。
		家電量販店 (店員)	・ パソコンの販売台数がやや落ち込んでいる。
		家電量販店 (店員)	・ 家電リサイクル法の影響で家電4品種は非常に伸びているが、継続するような売上ではない。
		乗用車販売店 (従業員)	・ 今年からサービス部門も土日営業するようになり、土日の新たなサービス顧客は増えたが、車購入のための顧客は増えない。
悪くなっている	一般レストラン (経営者)	・ 大型リゾート施設の実上の倒産により、消費者がまた財布のひもを締め出したので、人の出が良くない。	
	タクシー運転手	・ 客足が少なく、特に夜の客が少ない。	
	観光名所 (職員)	・ 県内及び市内の個人客の入込は相変わらず低調である。	
	住宅販売会社 (従業員)	・ 公庫の受付期間中であるが、前回と比較して、大手の住宅メーカー各社とも申込状況が良くない。	
	一般小売店 [精肉] (経営者)	・ 消費者の買物状況が非常に厳しくなっており、現在の状態は3か月前よりかなり悪くなっている。	
	自動車備品販売店 (従業員)	・ ノリの不作により、地域全体の景気が低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スナック（店長）	・20年以上やっているが今月は特に厳しく、従業員の給料も払えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は稼働率が良くなっているものの、客単価の低下により売上は減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ここ数か月、仕事の始まりが遅く困っていたが、ようやく2月中旬から出荷が始まっている。
		広告代理店（従業員）	・前年比の売上が非常に良い。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	・昨年に比べると数字的に厳しいが、円安等の影響もあり、畜産関連は総じて好調であり、相乗効果で特に素材原料の引き合いが強くなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・今月は残業が続いており、来月も残業しないとどうにもならないくらい忙しい。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・3か月前の状態と今の状態はあまり変わらないが、今回窯元メーカーの倒産があり、業界内でも動揺がみられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・季節的変動を考慮すれば、仕事量、引き合い件数とも変わらない。
		建設業（営業担当）	・見積の引き合いは九州一円の各業種から上がってきているが、物件が小型化しており、相変わらず競争は厳しい。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件では、空室の増加に対して入居が徐々に追いつかなくなってきている。
	やや悪くなっている	家具製造業（従業員）	・2、3月の需要期に差し掛かっているが、あまり受注には結び付かない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・I C関連の受注が大幅に減ってきている。
		輸送業（従業員）	・年末に押し込んだ商品の返品が1、2月に出て、1月に達成出来ず2月に持ち越された売上目標が、2月でも達成できない。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込のチラシの仕事をしているが、北九州地区は店の閉店等もあり、景気はあまり良くない。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・受注が最悪の状況になっている。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		民間職業紹介機関（支店長）	・年度末から来年度始めの仕事の依頼が増えている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・特に顕著な伸びもないので、3か月前と同じような仕事量となっている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・人材派遣、アウトソーシングは相変わらず好調であるが、一方で求職者があふれている現状もみられるほか、I T関連、半導体関連の求人も一段落してきている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は製造業を中心に伸びているが、主にパート求人の伸びが中心である。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	・季節要因もあるが、アウトソーシング系の求人の冷え込みが一段と厳しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人関係の申込が非常に減ってきている。
悪くなっている	-	-	

11. 沖縄

（-：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	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	・年明けに寒くなったため衣料品の客単価の大幅な低下が解消し、売上が前年並みに回復している。
		スーパー（企画担当）	・12月商戦の不振の反動と、新店舗オープンの相乗効果で、今までマイナスだった既存店ベースでも前年並みの売上を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・買物客が増えていない。
		百貨店（総務担当）	・初商いの福袋は目標通りだったが、それ以外、特に衣料品の低迷は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下が止まらず、依然として低価格品に移行しており、来客数の増加でカバーできても総体的な売上には結び付かない。利益が出ていない。
		家電量販店（店員）	・縦型乾燥一体型洗濯機や省エネ冷蔵庫といった話題性の高い商品が売れている反面、BSデジタル関連商品を中心にAV商品の売行きが悪く、全般的に足踏み状態にある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・例年に比べると良くないが、前月と比べると幼児用書籍の購買は良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数は増えていても客単価が上昇していない。
	やや悪くなっている		
	悪くなっている	商店街（代表者）	・郊外では大型店の進出があり、小売店を辞める人も多く大変厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	・高級注文仕立てでは、これまで高級素材を中心としたオーダーが多かったが、価格の安いプリントものが増えており、かなり受注金額が低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・会社組織、会社単位の旅行が少なかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月の売上と利益が3か月前に比べてレストラン、宴会、宿泊すべてにおいて落ちており、先行きが非常に暗い。実際に来客数、客単価が下がっている。
観光名所（職員）		・来場者数が激減している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	・今月は正月が新正月と旧正月と2回あることに加えて、大型店が相次いでオープンしている。
	変わらない		
	やや悪くなっている	通信業（従業員）	・インターネットを活用したいという案件は出始めているが、客の方も予算が確保できずに苦しんでいる状態なので、なかなか具体的なビジネスとして前に進めない。
	悪くなっている	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	・求人数がわずかながら伸びている。
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	・今月期待していた米軍や防衛庁関係の工事発注が思うように出てきていないほか、設計会社の受注状況も悪く、求人が先月より悪い。
	悪くなっている	-	-

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般小売店 [土産] (店員)	・道内の観光景気は底をついたので、後は良くなるだけであり、客単価は低いが来客数は増加する。
		百貨店 (売場主任)	・前年はこの時期有珠山噴火のため、函館は観光客に大きな影響が出たが今は回復しており、今後に期待している。
		家電量販店 (店員)	・家電リサイクル法の関係で、3月末まで冷蔵庫、洗濯機、テレビの商戦が盛り上がる。更に、新入学の前なので売上増加が期待できる。
		家電量販店 (店長)	・家電リサイクル法施行による駆け込み需要が3月になると増加する。
		スナック (経営者)	・これからは春に向かって人出があるので期待できる。
	変わらない	商店街 (代表者)	・客単価が上昇しておらず、売上増加に寄与していない。
		商店街 (代表者)	・道道、市道はアイスバーン状態で、出歩くと怪我をするという声があり、買物などの外出が今後も見込めない。
		スーパー (店長)	・家電リサイクル法、入園学、就職に関する需要が若干期待できるが、低価格傾向が続き、売上増加は期待できない。
		コンビニ (エリア担当)	・価格競争が厳しくなる予想のもと、買上点数も低調に推移する。
		衣料品専門店 (店長)	・高額商品が売れず、来客数が伸びていない。
		乗用車販売店 (従業員)	・消費者の先行き不安感は相変わらずであり、車の購入に金は回らない。
		高級レストラン (スタッフ)	・観光客の予約は増加しているが、客単価があまりにも低い。春の異動を見込んででも全体として変わらない。
		一般レストラン (スタッフ)	・客単価の現状維持が続く。
		タクシー運転手	・売上は天候によって左右される要素はあるが、タクシーの売上状況が今後2、3か月で良くはならない。
		タクシー運転手	・建設関連では仕事が減っている。 ・函館は主として観光都市ではあるが、飲食店も客単価が低下し景気は上向いていない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	・必要な物しか買わないという状況であり、消費者の動きに活気が依然としてみられない。
		スーパー (企画担当)	・野菜高騰が輸入野菜の拡大につながり、あらゆる商品の価格に影響し、特に小売店に対する低価格を求めるプレッシャーは当分続く。
		スーパー (店長)	・今年度は、消費者のベースアップが見込めなく、可処分所得も増加する傾向はない。
		住関連専門店 (営業担当)	・消費者の価格による他店との比較が一段とシビアになってきている。
その他専門店 [医薬品] (経営者)		・必要のない物は買わない客が増加する一方で、付加価値のあるものは買う客もある。 ・来客数が減少している。	
観光型ホテル (スタッフ)		・客単価の低下がまだ続いている。	
観光名所 (職員)		・周囲の人の雰囲気や暗い。観光客はあまり物を買わなくなっている。	
設計事務所 (所長)		・1月から3月の受注状況が重要であり、今年の商売の目安となるが、今年は仕事に関する良い話がなく、現状維持も難しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・春物商品の動きがなく、ヤング物は低価格の商品しか売れず、高価格の商品に動きがない。また、ヒット商品も出る気配がない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・春の需要が期待できる。
		輸送業（経営者）	・今後の期待感が多少ある。
		通信業（営業担当）	・IT関連企業は春に向けて新たなサービスや業態が増加している。当社でもIT関連の人員を大幅に増加する予定である。
	変わらない	輸送業（総務担当）	・悪い状態が続いているが、極端に悪くはならない。
		金融業（企画担当）	・各業種に閉塞感が強まっている。
		その他サービス業 [建設機械リース] （従業員）	・各業種からの話でも、設備投資の意欲はなく、長期工事を見込める要素も少ない。
		その他企業[コンベンション担当]（従業員）	・4月からの宴会の予約状況が芳しくない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・景気の後退、金融の引締めにより倒産が小売、建設、建築などに多発し、信用不安が増加して商売を萎縮させている。この傾向が続くと道内景気が大きく後退し、各企業のリストラが進むことにより雇用状態が悪化し、道内景気の足を引っ張ることになるので春先以降は更に悪くなる。
		司法書士	・金融引締めが相変わらず続き、その影響で企業倒産のうわさが上がり、業者間にも動揺がまだ鎮まっていない。まだまだ景気の回復は遠い。
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣社員のオーダーは多いが、契約更新は難航している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人の伸びの中心はアルバイト、パートであり正社員の求人が伸びていない。
		職業安定所（職員）	・新規求人件数が増加し就職件数も伸びているが、同時に企業の人員整理が増加し、求職者の数は依然として多い。中高年の離職者が多く、企業訪問をしても雇用状況は厳しい状態が続いている。
		職業安定所（職員）	・春先や新年度への期待感が多少出てきたが、企業倒産が増加し雇用面の状況は厳しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人は減少傾向にある。産業別にみると、卸、小売、飲食店の求人は前年比で増加傾向にあるが、パートの割合が4割を超えている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数が増加する要素がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建築、土木関連と鉄骨、鉄筋関連の倒産があり、小売も卸も元気がなく、不景気感が払拭されていない。
	悪くなっている	-	-

2. 東北

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	タクシー運転手	・歓送迎会が増えてくると人が出てきて、木曜日や金曜日は大変忙しい。
	やや良くなっている	一般小売店[お茶] （経営者）	・お茶は季節要因に左右されず安定しているが、客の側で訪問などが増えると一段上の商品を買求める客が増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	・老舗同業者の閉店による来客数の増加が期待できる。
		一般小売店〔カメラ〕 (店員)	・卒業、入学の行事が入り、少しは良くなる。
		百貨店(売場主任)	・前年は業界全体がマイナス基調で、中でも当店はマイナス幅が大きかったが、今年はリニューアル効果が出れば売上は回復する。
		百貨店(売場担当)	・暖かくなると行動範囲が広がり、服や食料品など行楽関係での消費が増え、百貨店に来る客も購買意欲が高まる。
		衣料品専門店(経営者)	・1月26日に青森市中心部の商店街に再開発ビルが開業し、この吹雪の中でも集客ができています。これは中心商店街の方が便利であることの証明である。 ・核となる施設ができたことによる相乗効果が期待でき、今後雪がとければ、かなりの集客が見込まれる。
		乗用車販売店(企画担当)	・雪が多く、季節感があり、シーズン商品が出た。 ・新型車が多く投入され、客の消費行動を刺激している。
		一般レストラン(スタッフ)	・従業員募集の広告が目立ってきた。 ・新規の同業他社の出店が最近では3店もある。
		旅行代理店(従業員)	・国内旅行は前年並みだが、海外旅行では個人やグループがけん引役となり、全体としては良くなる。 ・新婚旅行、特に海外挙式の伸びが顕著である。
		美容室(経営者)	・4月から住宅地に新店舗を開業する。駐車場を広く取り、内装も癒し系のものとするなど工夫している。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅減税が、効果を出し始める。
	変わらない	百貨店(総務担当)	・新入学、就職、プライダルなどのイベントが続くが、この状況から良くなるという期待は持てない。
		百貨店(売場主任)	・返礼ギフトに期待しているが、ギフト自体低価格指向が続く。
		スーパー(企画担当)	・例年、新生活の準備時期で食品の売上が鈍化するが、今年は価格競争も加わって、更に厳しくなる。
		スーパー(経営者)	・販売方法により来客数は増加するが、客単価を上昇させることが困難である。
		スーパー(店長)	・依然一品単価は低迷し、客は量目の多い商品は買わずに必要な分だけを買っている。
		衣料品専門店(店長)	・新規の客は増えているが、離反の客も増えており、トータルで変わらない。
		家電量販店(店長)	・今月は伸びているが家電リサイクル法施行前の駆け込み需要であり、一時的なものである。
		乗用車販売店(経営者)	・客の動きがクールで成約に時間がかかっている。客の慎重な購買行動で、春だから良いという事はなくなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	・来客数は増えているが、実質的な数字が伸びず、3か月前と変わらない。今後もこの厳しさが続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・謝恩会の予約状況は良いが、歓送迎会の予約が少ない。
		スナック(経営者)	・景気が悪いと言われているが、客層によっては景気に関係なく、売上は変わらない。
		観光型ホテル(経営者)	・入込客数は微増であるが、低料金であり先行きは分からない。 ・当ホテルは秋保温泉で3タイプのホテルを運営しているが、成績の良かった1泊5万円の高級ホテルが、株価低迷の影響で客数が減少している。 ・温泉全体の絶対客数が増えない中、2年前に倒産した大型ホテルが再オープンし、価格競争が激化している。 ・各種団体の組合員数の減少により、会合の縮小や中止が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業 動向 関連	やや悪く なっている	観光型旅館（経営者）	・春先以降の予約状況が悪い。 ・予約客が少ない分、成否のリスクがあっても募集旅行に向かってしまう。	
		住宅販売会社（従業員）	・銀行の住宅融資に対する前向きな姿勢が見られない限り、このままである。	
		商店街（代表者）	・パーゲンなどで一時的に売上は増加するが、デフレ傾向が強く、利益を圧迫している。	
		スーパー（総務担当）	・大雪で、生鮮食料品の相場が高騰し、青果物関係の売上は前年をクリアしているが、これは一時的なものであり、競合により収益性が低下し、悪い状況になっていく。	
		スーパー（店長）	・長引く不景気で価格競争が激化しており、客単価の低下が今以上に響いてくるので粗利確保が厳しくなる。	
		家電量販店（総務担当）	・家電リサイクル法が4月から施行されるため駆け込み需要の反動で、4月以降は売上がマイナスに転ずる。	
		住関連専門店（経営者）	・取引先の問屋の倒産による影響が出ている。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・競争激化で燃料油などの小売価格が低下し、マージンが低下している。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	・平成8年の石油業界の規制緩和前に比べ、ガソリン1リットル当たりのマージンが半減し、大半のスタンドは赤字経営を余儀なくされている。 ・ガソリンスタンドの撤退や統廃合は今後ますます増える。	
		高級レストラン（経営者）	・当社では、昼の女性客は低価格で安定しているため、ターゲットを変更する予定である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宴会などに客が慎重になっているため、直前予約が多い。		
	通信会社（社員）	・業務上の付き合いよりも、コスト重視の客が増えてくる。		
	悪くなっている	衣料品専門店（店長）	・客が、欲しいもの以外は買えない状況である。	
		その他飲食 [和食] (経営者)	・客単価は下げ止まっているが、客の会話では将来の不安や、会社自体の先行き不安の話題が多い。 ・昨年までは土曜日出勤の客がいたが、会社から土日の出勤を差し止められ、土曜日の客が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫融資制度が、来年度から融資額を減額したり、融資条件を厳しくしたりするため、今以上に悪くなる。	
	企業 動向 関連	良くなっている		
		やや良くなっている	電気機械器具製造業（従業員）	・今が底というイメージである。 ・これから新機種が発売されるので景気は良くなる。
		変わらない	農林水産業（従業者）	・毎年農産物出荷による収入があるのは8月からであり農村地帯の商店街も当面売上を期待できない。
			農林水産業（従業者）	・昨年よりやや増で減反面積が決まり、結局今まで通りの生産量しか望めず、価格上昇も見込めない。
食料品製造業（従業員）			・卒業、入進学シーズンに入り、贈答用の個人消費の需要は期待できるが、外食産業での需要は減少する。	
輸送業（従業員）			・航空貨物は依然として船へのシフトにより貨物量が低迷しているが、航空貨物のキャバが過剰気味のため運賃の値下げが行われるので、量的には落ち着く。	
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	・卒業、入進学シーズンで、家庭の消費支出が大幅に制限されるため、例年この時期の売上は厳しさを増すことから販売促進対策を強化するが、今年は広告宣伝費を縮小しているため、先行き不安である。	
		繊維工業（総務担当）	・産地全体としては、受注、生産ともに低調であり、今月も1社廃業する。 ・タオル業界がセーフガードを申請したが、ニット業界も追随するか判断が難しい。	
		建設業（企画担当）	・住居系の建設投資が下降している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（従業員）	・来年度当初予算では、各自自治体とも財政ひっ迫により、公共事業が新規事業を中心に減少している。	
	悪くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	・部品などの来年度前半の生産計画が今より少なくなっている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業の合理化、リストラが一段と進み、取引が減少している。	
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が低下している。 ・新規求人の対前年比の増加幅が前月より小さくなっている。 ・雇用保険の被保険者が対前年比で減少している。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・IT関連企業からの人材派遣要求が緩んでおり、先行き需給が心配である。	
		求人情報製作会社（編集者）	・求人件数が伸びる時期だが、製造業およびサービス業に勢いがなく、景気は下向きである。	
		職業安定所（職員）	・建設業、水産加工業のリストラが続いており、やや悪くなる。	
		職業安定所（職員）	・好、不調の業種に変化はないが、求人をけん引していた電気機械関係、特に半導体関係で生産減が目立つ。時期的な要因や携帯電話の新機種導入などが原因であるが、昨年のような勢いが無い。	
			職業安定所（職員）	・新規求人数の増加が期待できない。 ・新規求職者は多少減少すると思うが、地域労働市場の景気が改善される見込みがない。
	悪くなっている	-	-	

3. 北関東

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	・新卒者の自動車購入に期待が持てる。
		スナック（経営者）	・3月は例年あまり入らない宴会の予約が入っており、復調する兆しがみえている。
		通信会社（社員）	・入学、入社シーズンを迎えることと、新機種の発売により、携帯電話の需要は期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・イベントの来客数が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・入学、就職に伴う売上、来客数、客単価の増加を期待している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・国の予算が成立しておらず、県や市の予算も下降気味なので、一般の人もそれに見習って控えめに生活している。
		スーパー（統括）	・1人当たりの来店頻度が、1週間当たりで従来より20%上昇している。 ・従来に比べ、特に食品関連の需要が伸びており、衣料品もやや好調である。
		乗用車販売店（従業員）	・若者向けの新型車が販売され、一時的に来店客が増加しているが、契約には至らない。依然として慎重な購買動向がみられる。
		一般レストラン（店長）	・単価が安い商品目当ての客が多く、高い商品は伸びない。
競輪場（職員）		・この数か月、競輪の売上の減少傾向には歯止めがかかっておらず、世間は遊びにまで金が回っていない。	
		住宅販売会社（経営者）	・全般的に景気が良くなると、不動産の購入意欲が出ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・人気商品はいくつもあり、客は商品を手にとって欲しがるものの、購入には至らない。金銭的余裕がないからである。
		百貨店（企画担当）	・今年もペースアップが期待できないことから、今以上に買い控えが強まる。
		旅行代理店（従業員）	・春休みの旅行、卒業旅行が増加する時期であるが、先行き不安により申込が少ない。
		ゴルフ場（支配人）	・2月は約20日間雪で閉場し、キャディーの出勤調整で人件費を抑えた。3月以降の予約状況も良くない。
	悪くなっている	衣料品専門店（販売担当）	・3か月後までに所得が増えるような話は全くない。プレゼントを買う人もいない。卒業、入学シーズンにもかかわらず客が激減しているため、今後良くなることはない。
		ゴルフ練習場（経営者）	・観光客も金を落とさず、できる限り節約している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-
		建設業（経営者）	・国の公共工事の補正予算に期待している。
		広告代理店（従業員）	・求人広告の出稿が増加している。
	変わらない	経営コンサルタント	・経済の基本構造に大きな変化はないが、新年度入りとともに、今ある先行き不透明感が払拭されれば、企業の経営マインドは好転する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業種によって仕事量のばらつきがある。値段が厳しいという声も変わっていない。
	やや悪くなっている	その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	・中小企業の財務体力が、以前に増して弱まってきている。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		・コストダウンと受注減が響いている。	
悪くなっている	建設業（経営者）	・知事の公共工事見直しによって、予算が減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・販売促進の人員要請が出てきている。3月明けから4月ごろまでは伸びる。 ・電気関係の部品製造に関して、短期の要請が出てきている。
	変わらない やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・3月に大量離職が予定されており、中高年齢者を中心に求職者の増加が見込まれる。 ・紹介就職者数が10月をピークに減少している。
		学校 [短期大学]（就職担当）	・企業からの求人問い合わせはあるが、欠員補充程度である。
		職業安定所（職員）	・今まで募集が多かったIT関連や請負業者、労働者派遣事業者からの求人が減少傾向にあり、全般的に新規求人数も下向きになりそうである。
		学校 [専修学校]（就職担当）	・例年と比較すると、求人票の出足が鈍い。 ・求人票に記載されている求人数が減少している。
悪くなっている	-	-	

4. 南関東

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（買付担当）	・婦人ヤングゾーンでは、昨年新しい商業施設がオープンして苦戦したが、今年は1年が経過し、単価ダウンも落ち着く。 ・新しい夏物トレンドのカジュアルウェアに期待している。
		百貨店（副店長）	・客単価も上昇しており、高単価商品も多少動いてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店(店員)	・高額商品が比較的売れるようになってきた。 ・来客数も増加する傾向にある。
		乗用車販売店(販売担当)	・新型車交換の宣伝が行き届いて、週末になると来店客が増加している。春先になれば更に購買客が増加する。
		一般レストラン(経営者)	・初めての客が目立つようになり、良い傾向にある。
		都市型ホテル(スタッフ)	・卒業入学シーズンに伴い、宴会の予約が相応に伸びている。
		タクシー運転手	・昨年の11月ごろが景気の底で、それから上向きになっている。このまま推移すれば、かなり上向いていく。
	変わらない	一般小売店[パン](従業員)	・2~4月にかけての歓送迎会の予約が低迷している。
		一般小売店[文房具](経営者)	・まとめ買いの客がなく、当面必要な商品を求めている。 ・外販をストップしているので、回復する可能性はない。
		百貨店(売場主任)	・2、3か月後の春物の最盛期には夏物も入るが、今の状況から推測して大きな伸びは期待できない。
		百貨店(売場主任)	・競合店の影響により、来客数、売上ともに伸びが見込めない。
		百貨店(企画担当)	・ファッション関連の売上は依然として不振である。 ・雑貨、食品がけん引する消費スタイルは今までと同じであるので、景気の改善には至っていない。
		百貨店(企画担当)	・顧客の節約志向が依然根強く、春物商品に対する需要がどれだけ購買に結び付くかが鍵となる。
		百貨店(広報担当)	・先行き不安から消費者の買い控え傾向が続いており、まとめ買いの客も少なく、売上が回復する兆しがみられない。
		スーパー(店長)	・衣料品、食料品、リビング関連、すべての分野で、更に単価が低下する。
		スーパー(店長)	・衣料品、雑貨品の単価低下はこれからも続く。
		コンビニ(店長)	・オープン以来、初めて売上が前年を割り込み、非常に心配である。
		衣料品専門店(店長)	・売上高及び来客数の伸びは、現状のまま変わらない。
		家電量販店(店員)	・景気向上の材料がなく、パソコンの売上の伸びも鈍化している。
		その他専門店[燃料](売場主任)	・今年に入って、同業者が3軒閉店している。 ・冬物のキャンペーン商品の動きが悪い。
		一般レストラン(支配人)	・3、4月の予約状況、一般予約等を見ると、対前年比で90%前後にとどまっている。 ・コース、宴会パックともに、ワンランク下の金額の商品に予約が集まっている。歓送迎会を含めた予約増加を期待しているが、現状維持もしくは多少マイナスではないか。
		旅行代理店(従業員)	・経常的に宿泊は増加しているが、定着するかどうかは他の要因に左右されるので、この数か月はこのままの状態である。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行人は比較的増加しているが、国内旅行の受注が少なくなっている。
タクシー運転手	・これといった材料は見当たらず、現状維持が手一杯である。		
通信会社(営業担当)	・ケーブルテレビの放送サービスは、BSデジタルの影響で盛り上がり欠けている。 ・インターネット需要も、上向ききっかけがみられない。		
通信会社(社員)	・5月1日のマイラインの開始に向けて、さらなる通話料金の値下げが行われる。値下げにより収益も低下し、変わらない。		
ゴルフ場(支配人)	・予約状況は例年並みである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 [アミューズメント](職員)	・ショートスキーやカービングスキーといった雪遊びに関する新しいカテゴリーが登場するわけでもなく、現状維持が精一杯である。
		住宅販売会社(従業員)	・平成12年度第4回公庫融資の受付も終了し、市況は一休みするが、引き続き住宅ローン減税の効果により、景気はそれほど変わらない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・客数は増加しているが、財布のひもが固く、衝動買いをしない。客の購買動向が非常に悪い。
		一般小売店[米穀](経営者)	・売上が急に良くなるという感じはしない。
		百貨店(企画担当)	・来客数は相変わらず減少している。客の買い方はシビアで、良くなる要素がない。
		コンビニ(経営者)	・客単価は低下する。 ・ホワイトデーがあるが、それほど売れない気がする。
		衣料品専門店(販売担当)	・各商店で値引き競争が激しく、プロパー商品の売行きは鈍い。
		衣料品専門店(経営者)	・客は2月初旬からウールのコートに見向きもせず、安いセーター、トレーナーを購入している。
		高級レストラン(支配人)	・4月以降の予約状況が大変悪い。
		旅行代理店(従業員)	・来月、再来月の問い合わせの電話や団体の受注などは全くない状況である。
		美容室(経営者)	・周辺地域では製造業に従事する人が多いが、残業がなくなったり、3月の決算に対する不安が非常に大きくなってきているため、売上はやや悪くなっている。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・通常であれば、新年度に入っても前年度からの受講を継続するが、今年は継続しない生徒が多くなってきている。
	住宅販売会社(経営者)	・景気の現状に嫌げが差し、先行きを不透明に思っているオーナーへの商品の販売であるため、受注が減少している。	
	悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	・自営業の客が非常に減少しており、身動きがとれない状況が続いている。商店街でも閉店する店が多い。
		家電量販店(店長)	・4月からの家電リサイクル法施行の直前ということもあり、4品目に対する駆け込み需要がスタートしている。 ・4月以降は、この4品目の落ち込みが激しくなる。 ・エアコンは夏場になればある程度回復してくるが、他の商品については、しばらく停滞が続く。
スナック(経営者)		・開店して20年になるが、以前にはなかった客の来ない日が月1、2回と多くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・今年は例年以上に客の受注が多く、名刺も1口で収入印紙をはる3万円以上の客があるなど、注文の動き出す時期が早い。
		不動産業(総務担当)	・オフィスの潜在需要はまだまだある。
	変わらない	輸送用機械器具製造業(経営者)	・トラック関係は少し在庫が多い。受注が少なく、なかなか良くならない。
		通信業(営業担当)	・景気が良くなる材料が見当たらない。国からの補助金も特になさそうなので、変わらない。
		金融業(審査担当)	・企業の資金繰りは依然厳しく、この状態に大きな変化はない。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	・3か月前と比べて、設備投資の金額、1件当たりの金額が相当減少してきている。
	やや悪くなっている	繊維工業(経営者)	・来月以降、夏物の受注がほとんどない状態なので、やや悪くなる。
一般機械器具製造業(経営者)		・携帯電話用部品の生産を始めたが、軌道に乗るのはまだ先である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（所長）	・今の状況でデジタル放送に動きがあっても、皆の関心が薄く、デジタル特需などあまり見込めない。
		不動産業（経営者）	・土地、建物の価格が依然低下しており、下限までいかない限り、ますます悪くなる。
		広告代理店（従業員）	・毎年来ていた仕事がなくなったり、予算が少なくなったりしているケースがある。
		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	・年度末に向けての活気は例年通りあるが、4月以降は相変わらず不透明である。
	悪くなっている	輸送業（営業所長）	・3月末の決算期まではある程度予定があるが、4月以降は客の出荷計画が出ておらず、今月より悪くなる。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている 変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業からの求人数は依然増加傾向にある。 ・求人広告を出しても全く人が集まらず、派遣スタッフに仕事が多量に多い状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・派遣先の百貨店、量販店などの状態が現状のままである限り、変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人増加、求職者の減少という意味では景気が上昇しているとも考えられるが、大量の離職届けや解雇が相変わらず出てきている。
		職業安定所（職員）	・これまで景気を下支えしてきた情報関連産業からの求人数の伸びに、かつてほどの力強さを感じられない。また、成長産業を除く従来型産業における人的需要は、依然低迷している。今後しばらくの間は人員削減、業務のアウトソーシング化、業態転換などの事業再構築への取組が進められる。 ・新規求職者に占める非自発的離職者の割合が、依然として高水準で推移してきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・採用決定までの期間が伸びている。慎重に採用をしようとする姿勢がみられる。	
	学校[専修学校]（就職担当）	・好調だといわれているIT関連業界においても、人員の採用にあまり変化が見受けられない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・4月からの派遣の仕事求めて、登録をする人が増え始めている。 ・3月で契約を終了するスタッフが、今までと比較して多くなる。	
	悪くなっている	-	-

5. 東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・客単価は相変わらず低いが、購買意欲はややみられるようになってきている。
		一般小売店[土産]（経営者）	・派手なお金の使い方はないが、実質的な中味の濃い買い方が目立つ。土産の届け先の人数構成により大きさを分け、無駄がない。
		百貨店（販売促進担当）	・売上に下げ止まり感がある。
		百貨店（売場主任）	・バレンタインデーや入学卒業のイベント関係の需要がけん引となり、来客数が増加してくる。
		コンビニ（エリア担当）	・春の新商品の発売とともに、客単価、来客数、売上が向上していく。
		乗用車販売店（従業員）	・4月から始まるグリーン税制を待っている客もいるので、若干期待できる。
		一般レストラン（スタッフ）	・季節的な要因もあるが、ホテルや祭事の注文が増え、一件に対する注文数も例年より多くなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	ゴルフ場(企画担当)	・ゴルフ場の入場者数はやや増えている。
		住宅販売会社(従業員)	・6月以降の住宅ローン減税や住宅資金贈与特例の緩和を考えると、住宅購入熱の冷え込みはない。
		商店街(代表者)	・進物は売れているが、自家用商品や季節商品の伸びがみられない。
		一般小売店[生花](経営者)	・祭事用等の売上がみられなくなっている。
		百貨店(企画担当)	・収入が増加せず、必要な物しか買わない傾向が続く。
		百貨店(売場主任)	・贈答品や定番の3,000～5,000円前後の商品が動かず、1,000円前後の商品しか売れない。
		百貨店(売場主任)	・今の状態が続いていけば良い。
		百貨店(企画担当)	・収入が増加せず、必要な物しか買わない傾向が続く。
		スーパー(店長)	・スーパー出店が過剰気味で、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(店員)	・客単価、来客数ともに相当安定しているため、消費行動が比較的安定期にある。
		コンビニ(エリア担当)	・低価格志向や客単価の低下に歯止めが全くかかっていない。
		家電量販店(店長)	・リサイクル法施行後の反動や買い控えが考えられる。
		その他専門店[玩具](店員)	・購買意欲が上がる兆しがみえず、なかなか伸びてこない。
	高級レストラン(スタッフ)	・料理内容の充実やテーブルサービスの向上という努力を続けなければ売上は維持できない。	
	観光型ホテル(スタッフ)	・企業主催の会議、セミナーなどの利用予約は少しずつ増加してきているが、個人、グループ客は依然として割安さを求める傾向が強く、総収入は前年並みである。	
	通信会社(社員)	・通信業界の競争が激しい中、各企業で割引がされるので、通話量は増えるが、収入は横ばいか下回る。	
	テーマパーク(職員)	・スキー場業務などをみても、あまり良くなっていない。	
	設計事務所(職員)	・建売住宅は売れているが、建築士に設計を依頼する客はなく、財布のひもは固い。	
	その他住宅[不動産コンサル](経営者)	・建売住宅ではなく注文住宅を作りたいという客の問い合わせはあるが、なかなか成約に至らない。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・個人消費が伸びるとは思えず、来客数が同じでも客単価が低下している。
家電量販店(経営者)		・リサイクル法施行前の特需の反動が4月以降にくる。	
旅行代理店(従業員)		・ゴールデンウィークやお盆期間の旅行商品の発売が開始されているが、例年よりも予約の出足が遅れている。	
ゴルフ場(経営者)		・少しでも料金を安くして欲しいという依頼がかなり多くなっている。	
パチンコ店(店長)		・金額、稼働時間が若干悪い方向へ動きつつある。	
悪くなっている	設計事務所(経営者)	・設備投資費が減少し、住宅着工件数も減少し続けている。	
	設計事務所(営業担当)	・委託費の単価が安くなり、案件数も減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	・小売業の量販店の店舗リストラによる売場の縮小と食料品の低価格化は一段と進み、その影響がメーカーにも出てくる。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・国の補助施策により、リニューアル工事が多忙になっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・ヨーロッパ向けに若干の期待ができるが、アメリカ向けは景気減速の影響がかなり響きそうで、海外向けは全体としてあまり変化がない。国内は物価の低迷が売上に響きそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（企画担当）	・工事需要が増えたとしても、企業間のコストダウン競争が激しくなる。
		金融業（企画担当）	・企業の資金調達のコストは少なく、こちらから仕掛けて資金を使ってもらうような案件を作っていかなければならない状況にある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・広告全体は増えているが、広告主は競争激化で広告を出さざるをえない状況だと話している。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	・リサイクル法の買い換え需要の反動で、2、3か月後の需要は減少する。
		プラスチック製品製造業（従業員）	・アメリカの景気低迷により、アメリカや東南アジアへの輸出が減少して仕事量が減少する。
		金属製品製造業（経理担当）	・受注が少しずつ減っており、より一層のコストダウンの話も出始めている
	悪くなっている	輸送業（エリア担当）	・トラック業界では、トラックの買い換えを手控えている。
		経営コンサルタント	・企業倒産の増加から、商業地で不動産を買う人の手控えムードが強くなってきた。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・客からの打診や問い合わせが直近ばかりでなく、数か月先のプロジェクトを見越したものが多くなっている。
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・例年になく求人数の出足の良さを感じている。一昨年、昨年、今年と段階的に良くなりつつある。
		変わらない	人材派遣会社（社員）
	職業安定所（所長）		・求職者数の減少が期待できない。
	職業安定所（職員）		・企業は採用意欲に乏しく、減少傾向が予想される。
	職業安定所（職員）		・IT関連を中心に求人はしばらくは増加していくと思われるが、その求人条件に合う求職者がなく、就職に結び付きにくい。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車とIT関連の業種が雇用の拡大に貢献してきたが、現在ではともに落ち着いてきており、代替りの業種が出てきていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一般社員の募集広告の申込が対前年比で10%も落ちている。業務請負にシフトする傾向が加速している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求職希望者と求人企業とのミスマッチが激しくなり、雇用状況は厳しくなっている。
	悪くなっている	-	-

6. 北陸

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・早めに陳列した春物について、更に値引きセールを実施することにより、多少の回復が期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費単価の上昇により、宿泊、レストラン部門の売上は前年を上回る見込みである。
		通信会社（社員）	・新年度に向けて新製品の発売が予想される。
	変わらない	商店街（代表者）	・春物中心に売上の回復が見込まれるが、閉店する店もあり、厳しい状況は続く。
		百貨店（売場主任）	・ゴルフ、旅行用品の動きは良くなっているが、重衣料の動きが悪いため、客単価が低下している。
百貨店（営業担当）		・今年の春物商品は、スタイルや色など昨年よりかなり違うので、多少期待できる。ただ、客の消費意欲はまだまだ強くない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・消費者の生活防衛意識は更に強く、徹底した選択購買傾向が続く。買上点数、1点単価、客単価にも変化が見られず、依然財布のひもは固い。
		スーパー（店長）	・「新たにこれが必要」とか「これが欲しい」という意欲が客になく、必要な物しか買わないため、店内に元気がない。
		コンビニ（経営者）	・発泡酒の新商品は大変良く売れているが、他の発泡酒やビールの売上が減少しているため、結局、売上全体ではほとんど変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・購買客が高収入層に限られているため、全体的には需要が拡大していない。
		都市型ホテル（経営者）	・レストラン部門における個人客の売上は増加傾向にあるが、売上の中心である法人、団体客のレストラン及び宴会場の売上は、法人、団体の数年来固定された予算から消費するため期待できない。
		タクシー運転手	・客が盛り場へ行く回数が減り、間隔も長くなる傾向にある。
		競輪場（職員）	・景気の低迷が続き、客が遊興費として使えるお金が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅の注文は減少しているが、注文した人は高価な家具やカーテンなどを購入したり、同時に車を買って換えたりしている。
		住宅販売会社（従業員）	・客の住宅建築資金計画を作成するに当たり、借入金利の安いことが決断理由とはならず、先行きの返済に対する不安が決断を鈍らせる大きな要因になっている。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	・ファッショントレンドとして、客が早く買い求めたい商材が今のところ見当たらない。 ・価格やデザインを1点1点吟味するなど、客の購買行動は大変慎重になっている。
		百貨店（営業担当）	・客は百貨店に対しても低単価の商品だけを求めている。また、来店しても目的の商品しか買わない。
		スーパー（総務担当）	・商品の価格がますます低下しているため、売上も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	・仕入品の発注金額は減少している。
		衣料品専門店（経理担当）	・先の見通しが立たないため、客は本当に必要な物しか買わない。
		家電量販店（経営者）	・4月からの家電リサイクル法施行により、テレビ、洗濯機、冷蔵庫、エアコンの4品目の売上が非常に伸びているが、4月以降の反動が予想される。
		住関連専門店（店長）	・今、必要な物しか買わないため、買上点数が前年比で1割減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	・客に先行き不安心理が広がっている。
		一般レストラン（スタッフ）	・客は安くボリュームのあるメニューに集中しているため、今年に入り、客単価、客数が減少している。客の財布のひもは固く、今後もこの傾向は続く。
		スナック（経営者）	・例年であれば、花見シーズンで少しにぎわいもあると思うが、「3月一杯で仕事がとぎれる」、「個人経営はますます厳しい」という話や倒産の話題が多く、新年度の足は悪い。
観光型旅館（経営者）	・春先から大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンなど県外の大型イベントがあるため、県外客の足が遠のく。		
悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	・メーカーの展示会に行っても、多くのメーカーが明確なコンセプトやシーズンのトレンドを打ち出せずにいる。客のイメージやインスピレーションを大切にしているデザイナーと話をしても、イメージが絞り込めていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（職員）	・レストランの予約等は前年同期比2ケタ近く減少しており、また、旅行会社の企画による集客が望めない。
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）	・短サイクルで小ロットではあるが、価値のある受注が見込まれる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ポリウム感のある100円均一商材が売れる状況が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・2、3か月後にはこの半年ほどの間に見られなかった内容の受注もみられるが、逆に大店法関連の床材の特需の反動から減少する。
		通信業（営業担当）	・新規の携帯電話の受注は減少していくものの、既存客の奪い合いが今後とも続く。
		通信業（営業担当）	・マイラインは5月にいったんのすみ分けができるため、それまでは停滞感がある。
		金融業（融資担当）	・コンピュータ関連の部品メーカー等の増加運転資金や新規設備投資の計画が一部にあるが、全体的な盛り上がり、前向きな投資等の話は依然聞こえてこない。
		不動産業（営業担当）	・3月下旬に土地公示価格の発表があるが、低下は確実であり、土地購入者はそれを待っている。
		司法書士	・民事再生法や特定調停についての関心が依然として高い。
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	・各企業は春ぐらいまでの受注は確保しているが、それ以降はほとんど未定である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・経費節減のため新聞購読の中止が増加している。
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・各社とも先の受注をほとんど持っていない。	
	建設業（総務担当）	・小口工事の引き合いはまだあるが、大型の設備投資の引き合いが大幅に減少している。今後の仕事量、採算の見通しは極めて厳しい。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人は表面的には増加傾向にあるが、内容的には種々の要因があり、好景気の表れだとは言えない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在の求人票到着業種は、商品先物取引、消費者金融、住宅建設、自動車ディーラー関連が目立っており、各業種からの幅広い求人の見通しは全く不透明である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・県内の大手企業でリストラが予定されており、停滞気味である。
		職業安定所（職員）	・新規の求人数が減少に転じた。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人と求職のミスマッチが依然として続いており、好転しない。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人の出方が鈍い。また、雇用保険法の改正により4月から給付率が下がるので、3月までに転職希望者が相当発生し、仕事を探す人が増加する。

7. 近畿

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープン控え、具体的な予約がまとまって入ってきている。予約先行率も前年を上回っている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・平均単価に下げ止まり感があり、ヒット商品に対する購買意欲も強くなっている。商品に対する問い合わせ件数も増加している。
		スーパー（店長）	・春物の衣料品が少し早く動き始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店(店員)	・新製品が発売され、売上が増加する。
		乗用車販売店(経営者)	・グリーン税制の影響で、排ガスのきれいな新車への買い替えが進む。 ・最近、10年前後使用した車の買い替えが非常に多く、忙しくなっている。
		その他専門店[携帯電話](店長)	・各メーカーから新機種が発売され忙しくなる。
		一般レストラン(スタッフ)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業に伴い、客の出入りが多くなる。 ・大阪にオリンピックを招致しようとするいろいろな人が動いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会の予約状況は少し悪いが、宿泊の予約状況が好調である。
		旅行代理店(営業担当)	・2月の終わりから、問い合わせや申込が増加している。
		タクシー運転手	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの経済波及効果に期待している。
		ゴルフ場(経営者)	・この冬は雪が多く、現在の予約状況はやや悪いが、シーズン入りとともに回復するとみている。
	変わらない	商店街(代表者)	・相変わらず単価の安い物しか売れない状態が続く。
		一般小売店[時計](経営者)	・昇給などはあまり期待できないが、購買意欲としては我慢をしても買わないというわけではなく、値段には厳しいものの買おうという気持ちは変わりなく続く。
		一般小売店[衣服](経営者)	・高額商品が買い控えられ、安い商品が売れる状況が変わらない。
		百貨店(売場主任)	・引き続き客の購買動向は慎重で、春夏商戦も期待できない。特に紳士服、子供服が厳しい。
		百貨店(売場主任)	・2月後半から春物商材が立ち上がっているが、前年に比べ景気を左右するヤング層の動きが鈍い。
		スーパー(店長)	・大型及び中規模のスーパーマーケットの出店により価格競争が厳しくなっている。 ・衣料品のバーゲンが乱発気味で、客は何が適正な価格かわからなくなっている。
		スーパー(店長)	・良くなる材料が全く見当たらず、相変わらず消費者の財布のひもは固い。
		コンビニ(エリア担当)	・客は低価格志向で節約ムードがあり、客単価が低い状況が変わらない。
衣料品専門店(店長)	・春物商戦に期待しているが、どこも値崩れになると思われる。		
その他専門店[ゴルフ用品](経営者)	・消耗品については安い物しか売れず、耐久品については良い物しか売れない傾向が続いている。		
その他専門店[医薬品](店員)	・低価格志向が依然として強く、広告の品を中心とした値引き商品しか売れず、売上の増加は望めない。		
高級レストラン(支配人)	・売上の伸び率は現状維持にとどまる。		
一般レストラン(店長)	・客単価に変化はないが、来客数の持ち直しで、売上もこのまま安定する。		
観光型旅館(経営者)	・景気回復の見通しに不安があるため、消費者の買い渋りがしばらく続く。		
旅行代理店(営業担当)	・ゴールデンウィークの海外旅行の売出しが始まったが、まだ空きがかなりある。一方で熟年層には、価格帯の高いゆったりした旅行や、アジア方面の身近なクルーズで動きがある。		
タクシー運転手	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業で少し上向くと期待していたが、全般的に落ち込みは避けられない。無線の回数や客1人当たりの実車距離が落ちている。歓送迎会などが多少あってもあまり変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業 動向 関連		遊園地（経営者）	・春になり、客の気持ちも行楽に向くと思われるが、急激に良くなるとは考えられない。 ・大阪では新しくテーマパークができるが、競合するため非常に先行きは暗い。	
		ゴルフ場（経営者）	・下げ基調が止まったようで、3か月後も同水準で推移していくと思われる。	
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・競争が激しく、ダンピングがよくみられる。人の入れ替わりが多く、金の回りも非常に悪い状況は変わらない。	
		その他サービス [ピ デオ・CDレンタル] (エリア担当)	・売上を前月及び前年同月と比較しても、あまり好結果が得られず、今後とも良くなるとはあまり期待できない。	
		住宅販売会社（営業 担当）	・受注単価は上昇しているが、来客数は横ばいで、景気が上向きになることはあまり期待できない。	
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	・商店街で、2、3代目が他への就職を余儀なくされている。高齢化した経営者が経費節約のために細々と営業している店が増加している。	
		一般小売店 [精肉] (経営者)	・先行き不透明感が強く、客は消費に対してますます慎重になっている。	
		スーパー（経理担当）	・百貨店、スーパーマーケット等の業績の悪化、大規模なリストラ等が続いており、客は将来に不安を抱えている。	
		家電量販店（企画担 当）	・家電リサイクル法の実施により、必ず反動が来る。	
		乗用車販売店（営業 担当）	・現在は3月の決算前で若干活況を呈しているが、一方で高額車のキャンセルが続出しており、先行き不安が非常に強い。	
		その他専門店 [医薬 品](経営者)	・ぜいたく品の購入は全くなく、通常のものでも流行の物を除くと家庭にほぼそろっているため、消費を動かす要素がない。	
		都市型ホテル（支配 人）	・宴会、レストラン部門とも予約件数は確保できているものの、会議、研修の利用時間の短縮、宴会参加者の減少傾向が続いている。	
		競輪場（職員）	・購買力等に変化はないと思うが、和歌山の象徴的な商業地域で、撤退や倒産が重なり、客の心理が悪化する。	
		住宅販売会社（従業 員）	・足元の売行きは比較的順調だが、マンションの販売も、物件による優劣がかなりはっきりしてきて、よほど立地や価格面等で客に訴求するものがないと、売れ残りが発生してくる。	
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・店頭状況から悪くなると判断する。	
		競輪場（職員）	・客の高齢化、レジャーの多様化、長引く景気の低迷により悪くなる。	
	企業 動向 関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	輸送業（営業所長）	・春夏用の品物が動けば、多少荷動きが良くなる。
		変わらない	繊維工業（団体職員）	・競合する低価格輸入品が増加し、国内企業への発注が激減している状況はすぐには回復しない。
金属製品製造業（経 営者）			・材料価格が高く、製品価格が安いという現象が出てきている。	
金属製品製造業（経 営者）			・同業他社の廃業やリストラで、かなり生産能力が落ちており、残業等を目一杯して生産する状況が続いている。	
電気機械器具製造業 (経営者)			・現在は以前より少し悪いが、悪いなりに底固く推移するとみられる。	
電気機械器具製造業 (経営者)			・新製品への反応は良いようであるが、コストダウンが必要な状況となっている。	
輸送業（総務担当）	・売上がほとんど変わらない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（支店長）	・一部業種において統合やM & Aが進み、需給バランスがとれつつあるが、それに伴うリストラの影響が不明確である。
		不動産業（経営者）	・相変わらず建売用地の取得意欲はおう盛であるが、価格面で慎重である。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・3月までは何とか在庫調整で注文があるが、その先は大幅に減少する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・得意先の倒産が増加する懸念がある。
		金融業（支店長）	・景気の先行き不透明感がかなり厳しく、前向きな資金需要、設備投資等の情報が減少してきている。
		広告代理店（営業担当）	・IT系の広告の出稿が今年は去年ほどなく、全体的に微減となる。
		経営コンサルタント	・中小のメーカー、サービス業、小売業ともに受注残が少ない。
		経営コンサルタント	・金融安定化保証が3月末で終了することから、今後に不安を抱いているクライアントが多い。
悪くなっている	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・新年度に向けての営業活動をしていると、需要はあるものの一度終了になると再発注はなく、横ばいと思われる。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・全体的に正社員の募集が少し衰えている感じはあるが、派遣社員の募集にはまだまだ勢いがあり、企業からの問い合わせもそこそこあるので、数か月間は状況が変わらない。
		職業安定所（職員）	・減速感は現れているものの、求人数は依然増加傾向にあり、現状維持が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているものの、条件が厳しく、就職につなげていない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・希望退職の募集、解雇等、人員整理を予定している企業の増加がみられる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・昨年好調だった半導体系企業の決算見通しが悪く、春から夏にかけて下降傾向が予想される。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・景気回復の遅れと奈良そごう閉店の影響は大きく、更に地域の景況感が悪化しており、雇用情勢は一層厳しくなる。

8 . 中国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	・高速道路の開通により、来客数が増加する。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・地下街のオープンに期待が持てる。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数が例年を上回っており、ミセスを中心に春物が売れている。
		百貨店（売場担当）	・客の傾向として、生活は切りつめるが、余暇のための支出をする客が多く、ゴールデンウィークに向けて洋服の購買が増える。
		家電量販店（副店長）	・家電リサイクル対象商品と独身者などへの販売で好調に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・客の購買意欲が出てきている。
		その他専門店 [書籍]（店員）	・客に購買意欲があるので、良い商品が出れば景気は上向いていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔贈答品〕(店員)	・婚礼関係が伸び始め、婚礼や出産の内祝いが増えていく。
		高級レストラン(スタッフ)	・個人消費の客が増えてきている。法人関係も徐々に予約が増えている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・観光シーズンに入ることや、山口きらら博開催などにより客が増えるの見込んでいる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地下街オープンにより、レストランの利用も増える。
		タクシー運転手	・花見や異動の時期になりにぎわう。
		通信会社(社員)	・客の加入状況が今年に入って良くなっている。
		パチンコ店(企画担当)	・地下街のオープンによる集客効果によって、市街地店舗の稼働率や売上が伸びる。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕(経営者)	・法人関係の進物に伸びがない。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・商店街で売出しをしても、目玉商品以外は動かない。
		百貨店(営業担当)	・本来売上を引っ張っていくべき婦人物が売れていない。
		百貨店(売場担当)	・大手百貨店や自動車メーカーの早期退職が現実化する中で、売上に結び付く要素が見当たらない。
		スーパー(店長)	・卒業式、入学式シーズンに入り、特殊な出費が増えるために食品スーパーでは厳しくなる。
		スーパー(店長)	・食品以外の消費が増える。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数が減少している。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・低価格志向があり、来客数が減少している。
		衣料品専門店(店長)	・来客数や客単価に変化がなく、バーゲンをしても客が来ない。
		乗用車販売店(総務担当)	・フェアなど、低価格販売時のみ客が来るので、景気回復には至らない。
		一般レストラン(店長)	・主婦の来客数に変化はなく、サラリーマンはやや多くなる一方で、家族連れが減りつつある。 ・建設業従事者が多数来店し、羽振りも良い。山口きらら博の工事で景気が良い模様である。
		通信会社(社員)	・最近の加入状況からみると変化がない。
		設計事務所(職員)	・低価格志向が続くので変化することはない。
	住宅販売会社(営業担当)	・住宅減税の駆け込み需要が予想以上にない。	
	やや悪くなっている	家電量販店(企画担当)	・家電リサイクル法の反動で売上が落ち込む。
		乗用車販売店(統括)	・4、5月は需要が落ち込む時期であり、今年も落ち込む。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約が例年を下回り、予約の発生が遅い。
		テーマパーク(職員)	・学校の団体客数は前年を上回っているが、一般の団体客数は苦戦している。
		設計事務所(経営者)	・労働時間を短縮するなど仕事が減っている。
		住宅販売会社(経理担当)	・マンションの契約に際して、値引きを要求する客が多い。値引きをしないと契約が難しくなっている。
悪くなっている	商店街(代表者)	・今後も商店街での閉店があることを聞いているので、ますます悪くなっていく。	
	スーパー(店長)	・20代、30代は食費以外の消費が多いので期待できない。 ・50代はリストラで食費への期待が持てない。	
	スナック(経営者)	・客に良い話を聞かない。	
	旅行代理店(経営者)	・例年に比べて3、4月の予約状況が良くない。	
企業関連動向	良くなっている	農林水産業(従業者)	・4月以降海が安定し、出漁日数も増えるため、漁獲量、漁獲高ともに増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなっている	広告代理店（営業担当）	・建設業が好調なこと、低価格衣料品専門店の大型店舗がオープンすることなどから良くなる。
	変わらない	電気機械器具製造業（広報担当）	・半導体等のIT関連がアメリカの景気に左右される状況が続く。
		通信業（営業担当）	・IT革命により、企業の情報化投資は今後も続けられていく。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	・仕事は忙しいが、売上や利益が増加していない。
		鉄鋼業（総務担当）	・客の在庫余剰が夏まで続く見通しである。
		金属製品製造業（総務担当）	・操業率が80%程度である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・これからは注文が最も少ない時期である。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーや新規顧客の電子部品メーカーの製品販売量が急激に落ち込む。	
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）	・山口きらら博開催に伴って求人が期待できる。
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	・求人数自体は増えているが、補充の意味合いが強く、業務拡大ということになっていない。
		学校[大学](就職担当)	・各企業の新卒採用の姿勢に変化がない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・建設業は工事量の減少がみられ、電気機械製造業の基盤組立てをしている工場では、中国との価格競争から閉鎖を決定し、縫製業の制服製造工場では、少子化の影響から閉鎖を実施している。
		職業安定所（職員）	・卸や小売の営業職の求人はあるが、そこでも年齢や即戦力になる経験、実績といった条件が厳しく、なかなか採用に結び付かない。 ・職を求める側は技能、経験を持っていない者が多いが、雇用する側はそうした点を重視するため、ミスマッチが発生している。
	悪くなっている	-	-

9. 四国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	・客単価が従来低下傾向にあったが、底打ちの兆しが見えてきた。
		家電量販店（店長）	・競合店2店の閉鎖による来客数増加と、4月から施行される家電リサイクル法の駆け込み需要が見込まれる。
		その他専門店[酒]（経営者）	・ビールに変わって発泡酒の動きが少し良く、金銭的には落ちるが、少し刺激になる。
		旅行代理店（経営者）	・春休みからゴールデンウィークにかけて申込が順調で、店頭への来客数も増えている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・2月は好調に推移したが、同業店の事実上の倒産の影響が出ている。 ・購入単価や買い回りに変化はみられず、消費者の購入意欲に変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は下がっているが、客数としては比較的安定した状態が続いている。
		家電量販店（営業担当）	・3月は家電リサイクル法の影響により期待できそうであるが、4月以降については、まだ不透明な状況である。
通信会社（営業担当）		・先月新商品の発売に伴い、買い控えの客が動きだすと予測したが、その傾向は今までと違いあまり現れてこない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	観光名所（経営者）	・予約状況が芳しくない。ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響がどれだけ出るか予測しかねている。
		設計事務所（職員）	・受注量が増える見込みがなく、むしろ減っている。
		衣料品専門店（経営者）	・春物のスタートに期待したいが、同業者、客、商店街の人たちからも全く良い話は聞かない。
		家電量販店（営業担当）	・家電リサイクル法が施行され、4商品の伸び悩みが予想される。 ・各メーカーからの春に向けてのヒット商品的な情報もなく、厳しさが予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・パーティー、レストランともに、利用人数の減少に加え単価下落がかなり見えてきている。
		設計事務所（所長）	・新築の物件が減っており、ますます受注競争が激しくなる。
	悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（経営者）	・客は欲しくても我慢するようになっている。
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）	・新年度に入ると、受注できそうな物件が数件ある。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合い、見積り依頼、提案は変わらず、今までどおりである。
		建設業（総務担当）	・受注引き合いは比較的増加しているものの、競争が激しく、収益率は依然低水準が続く。
		不動産業（従業員）	・気に入っても、もう少し値段が下がるのではないかとといった感じの人が多く見受けられる。
		広告代理店（経営者）	・工場労働者の派遣業関連が目立つ程度で、正社員、サービス業のアルバイト、パート募集も極端に少なくなっている。
		広告代理店（経営者）	・流通業界の倒産や赤字決算発表により広告費の削減傾向が強い。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・輸入規制等の抜本的な対策が求められている。
悪くなっている	家具製造業（営業担当）	・4月から5月の2か月は、通常の7割程度の活動となっているが、今年はそれ以上に厳しい。	
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（支店長）	・政府のIT普及政策の関連で依頼の方は増える見込みがある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人と求職のミスマッチがあり、求職者の滞留が予想される。
		職業安定所（職員）	・電気部品関係下請企業が、3月から4月にかけて、雇用調整の動きが出ており、不安材料の一つとなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・派遣の契約で3月末終了の数がかなり多くなっている。 ・新たに依頼される内容に関しては、正社員を採用せず、派遣を利用するパターンが非常に増えている。
		職業安定所（職員）	・大型店出店に伴う求人が一段落し、公共事業の減少等の不安要素もある。
	悪くなっている	-	-

10. 九州

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降、野球の試合が始まるので景気が良くなる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・扱っている商品が独創的であったり、人マネでなかったりすると需要があるほか、行楽シーズンになるので人の動きも活発になってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・3月後半から4月にかけて卒業、入学、花見などのイベントが多くなり、客単価が多少なりとも高くなることが見込まれる。
		百貨店(総務担当)	・北九州市では、大型百貨店の閉鎖による総体的なパイの拡大によって、一時的な回復が見込める。
		スーパー(店長)	・買上単価が昨年並みに伸びてきており、客数も増加している。
		住関連専門店(店長)	・時期的に購買需要の上がる園芸用品や行楽レジャー用品の動きが良くなって来る。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(店員)	・春の行楽シーズンで、ファミリーで移動する季節であり、観光都市としては、観光客の消費の増加が期待できる。
		旅行代理店(従業員)	・旅行業界にとって久しぶりに集客を見込むことができるユニバーサル・スタジオ・ジャパンが大阪に誕生する。売出しと同時に予約が集中し、売上増に結び付くものと期待する。
		テーマパーク(職員)	・春先に向けての宿泊プランやイベントなども前向きに進んでおり、春先の動向にはこれまで通り期待したい。
		パチンコ店(店員)	・これから気候も良くなり、人が外に出やすくなる時期になるので若干良くなる。
	変わらない	百貨店(営業担当)	・これから春先の商品では、昨年のミュールやブーツ、冬のカシミアのストールのような特別なヒット商品が見当たらない。
		スーパー(経理担当)	・当社も他社を意識した価格でのチラシを打ち出しているが、こうした企業の安売り合戦の結果として、客単価の下落に歯止めがかからない状態になっている。
		コンビニ(店長)	・大型リゾート施設の会社更生法の申請で、街中の雰囲気は最悪であり、この先どうなるのか不安である。
		家電量販店(店長)	・3月は家電リサイクル法の関係で消費が大きく伸びると思われるが、4月はその反動で消費が低迷する。
		乗用車販売店(従業員)	・会社の倒産や合併などが相次ぎ、将来の見通しが立たない。
		高級レストラン(経営者)	・観光シーズンに入り、団体客、一般客の入込が期待されるが、鹿児島は飛行機の割引運賃が安くないので、まだまだ客が少ない。
		一般レストラン(スタッフ)	・全体は変わらないが、夜の来店客が少ない等の落ち込みは続いていく。
		都市型ホテル(スタッフ)	・3か月後の宿泊、宴会、食堂の予約状況が依然として伸び悩んでいることから、景気は今月と変わらない。
タクシー運転手		・タクシーを利用する客も少なくなってきた。	
ゴルフ場(支配人)		・景気の先行き不安からか、2、3か月先のコンペの予約が入ってこない。	
やや悪くなっている	競輪場(職員)	・北九州の地域経済はそごうの倒産や、各店の閉鎖などによって冷え込んでいる。	
	美容室(経営者)	・季節の動きはあるものの、目立った動きはなく、現状では3か月先も変わらない。	
	設計事務所(職員)	・2、3か月先にはまだ動きは出ていないと思うが、新年度以降の行政関係の仕事に期待する。	
	住宅販売会社(従業員)	・着工棟数が全体的に落ち込んでおり、今後の受注も大幅に伸びる要素がないので、状況は変わらない。	
	商店街(代表者)	・客の買上金額が小さくなっている。	
	百貨店(営業担当)	・春先にかけて地域的にも客の購買動向が見えない。	
	スーパー(店長)	・広告チラシやメモ用紙を持って必要最小限のものを購入しているほか、車の駐車時間もだんだん短くなっていて、買物時間が短い。	
	コンビニ(店長)	・今年の出店目標60店舗に対して、3月現在で1店舗しか立ち上がっていないこともあり、業績の見通しも悪い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店(店員)	・客単価、入館者ともに前年を割っており、良くなる要因が見当たらない。	
		家電量販店(店員)	・4～6月までは家電リサイクル法の反動で4品種が落ち込み、その他の商品もつられて落ち込む。	
		乗用車販売店(総務担当)	・人気車種を中心に販売しているにもかかわらず厳しい状態なので、ヒット商品がなくなれば今以上に悪くなる。	
		その他専門店[書籍](店長)	・購入単価が上昇していないのみならず、客数も低迷している。	
		一般レストラン(経営者)	・大型ホテルの事実上の倒産により、宮崎市自体の気運が下がっている。	
		スナック(経営者)	・これからは卒業、入学でお金が動く時期に入るが、花見の帰りに流れてくる感じでもない。	
		設計事務所(所長)	・計画の持込みはあるが、設計、若しくは着工までになかなか行き着かない。	
	悪くなっている	一般小売店[輸入雑貨](店員)	・多くの人達が将来に対する不安があるため、今後全く良くなる気配が感じられず、当店も3月いっぱい閉店することにした。	
衣料品専門店(総務担当)		・ブランド物に頼った店の売場構成に、客離れが目立ち、客のリピート回数が減っている。		
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	農林水産業(経営者)	・加工品についてはメニュー入替えの時期であり需要が期待できる。	
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・来年度への繰越しの工事も増えてきており、6月ごろまでは忙しい。	
	変わらない	建設業(総務担当)	・年度末を控え、若干の駆け込み需要がみられるが、企業からの大型の設備投資がない。	
		輸送業(従業員)	・既存の客は値下げ要求が来ているが、新規の客の話もあり、全体的に変化はない。	
		広告代理店(従業員)	・北九州地区の折込に関しては、新規オープンする店を開拓して好転するような状況がみられないので、ほぼ今と変わらない。	
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	・取引先の話から判断すると、今後の仕事量の減少が予想される。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・半導体業界そのものが全体的に落ち込んできて、在庫調整に入っており、3か月先の状況が全く読めない。	
		輸送業(従業員)	・得意先の来期の事業計画を立てているが、コスト切下げ要求が厳しくなり、見通しは良くない。	
		金融業(調査担当)	・IT関連や自動車など一部の業種には明るさがみられるが、総じて先行き不透明であり、資金需要は赤字補てん、滞貨資金等が多くなっている。	
		不動産業(従業員)	・商業施設でのテナントの減少傾向に歯止めがかからなくなってきているほか、企業倒産による回収不能先も増えてきており、今後も大規模な閉店、縮小、大型倒産による影響が懸念される。	
	悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	・取引先の話聞いていて、ますます悪くなっていることを感じる。	
	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)	・IT推進絡みのパソコン教室のインストラクションの依頼は増えているが、それは特需的なもので派遣自体は変わらず推移していく。
			学校[専門学校](就職担当)	・会社の方も年度変わりということで、4月に入ってだんだん良くなっていく。
変わらない		人材派遣会社(社員)	・新しく増えるものと更新が切れるものとが同数のようだ。	
		新聞社[求人広告](担当者)	・熊本から出て行く同業の人も多く、熊本自体が仕事がなくなっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に新規求人は若干増えるかもしれないが、パート求人の伸びがみられるのでフルタイムの求人の伸びはほとんど見込まれず、求人、求職の状況をみると当分は一進一退が続く。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・個人消費の冷え込みでスーパー、小売業や、飲食店の雇用の吸収力が目立って低下してきており、新規出店も大手の資本があるところに限られている。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加傾向にあるものの、IT関連求人を中心にミスマッチ状態が続いている。
	悪くなっている	-	-

11. 沖縄

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	衣料品専門店（店員）	・イベントを行うので、新規のスーツのオーダーが来ることを期待する。
		家電量販店（店員）	・先行き不透明感から、消費者の財布のひもは依然として固いが、家電業界を取り巻く環境、法律が変わったので、今後は緩やかな回復が期待される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現在、営業にかなり力を入れており、この先の予約状況は良い数字である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会が増えてくるので必然的に良くなってくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上があまり伸びない。
		百貨店（総務担当）	・ゴールデンウィークの入出が予想されるが、逆に財布のひもが固くなることを懸念する。
		スーパー（店長）	・夏物の商品動向を見ても単価下落傾向に変化がないので、このままの状態推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・新規出店店舗との競合がますます激化するので、一店舗当たりの売上は総じて減少し、先行きは今ほど明るくない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価は上がらず、宴会の受注も大変落ち込んでおり、2、3か月は厳しい。
		観光名所（職員）	・来場者数は横ばいの状況にあるが、ここしばらくは特別な行事の企画がない。
住宅販売会社（従業員）		・異動の時期が近づいているが、状況は去年の同時期とあまり変わらない。	
やや悪くなっている	その他専門店〔書籍〕（店長）	・政局も不安であるし、一向に景気の良くなる兆しがみえない。書店業界は、こういった情報に関して客の方が敏感なので影響が出やすい。	
悪くなっている	商店街（代表者）	・郊外に大型店の進出があり、一般的な小売店は危機的狀態に置かれている。	
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）	・3月までの工事が竣工して、工事金の入金があるのでやや良くなる。
		輸送業（総務担当）	・家電リサイクル法が施行され、駆け込み消費や新年度のスタートで物量が増える。
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	通信業（従業員）	・現時点では直接のユーザーとなるローカルな企業のほうがITが盛り上がっている部分もあるが、アメリカのIT株の暴落や、これまで成功とされてきたメジャーな企業が相当な赤字を計上しているという最近の状況をみると、少なからず悪くなる。
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなっている	-	-
	変わらない		
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・沖縄県の特性として、公共工事の取高にかなり左右される。効果をあげるには、タイムラグが6か月以上必要なので、しばらくは大きな変化はない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・土木関係の求人が多いが、電気、建築、設備からの求人が低調なので、全体的に向こう3か月間は悪くなっている。
	悪くなっている	-	-