

景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由
- II．景気の先行きに対する判断理由

I . 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	家電量販店（店員）	・家電リサイクル法の影響で、冷蔵庫、洗濯機、テレビが記録的な売上である。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（店員）	・団体客が落ち込んでいるにもかかわらず、個人客が順調であり、売上が減少していない。
		百貨店（売場主任）	・3か月前と比較して売上、来客数とも大幅に増加している。
		家電量販店（店長）	・今月は家電リサイクル法の関係で来客数が増加し、客単価も上昇している。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の影響で、壊れていないのに買い換える客や、現金で購入する客が非常に増加している。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の影響で、冷蔵庫、カラーテレビ等の売上が大幅に伸びている。また、携帯電話の売行きも好調である。
		高級レストラン（経営者）	・気温が暖かくなってきており、また、歓送迎会シーズンで宴会の需要が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・個人旅行の需要にあまり変化はないが、法人旅行の需要に伸びがみられる。
		通信会社（企画担当）	・携帯電話の新型機種を導入により、個人の需要が高まっている。
		パチンコ店（店員）	・平日の人通りが増加し、週末も人の流れが良くなっている。それに伴い、平日、週末の客単価も上昇している。
変わらない	商店街（代表者）	・春物のトレンドが冬物に比べてインパクトが弱く、客の要求が分散化しており、冬物ほどの購買意欲がない。	
	百貨店（売場主任）	・先月からの炭鉱事故の後遺症、ロシア関係、港の氷結などの影響で、漁業、運輸関連が低迷しており、来客数が大幅に減少している。また、売上も春物の動きが鈍いこともあり、婦人服を中心に全体的に不調が続いている。	
	スーパー（店長）	・自転車、雑貨等で値引きした商品については非常に売上は好調であるが、通常のプライスゾーンの動きは不調である。低価格志向が当たり前になっているとみられ、販売数量が伸びても売上の増加につながらない。	
	スーパー（店長）	・相変わらず客の財布のひもが固い。来客数も横ばいであり、買上点数も増加していない。	
	コンビニ（店長）	・客の買物の仕方が非常に慎重であり、500円の弁当を買う場合もよく吟味している。以前は豪快に買っていたが今は消費者の目が厳しい。	
	衣料品専門店（店員）	・今月は、卒業式、入学式用に、スーツ、シャツ、ネクタイを買う客が目立つが、カジュアルなど普段着の売上が良くなり、全体として変わらない。	
	自動車備品販売店（店長）	・春タイヤの調整に入ったが、昨年と違い高額商品の売行きが悪く、客単価が低下し、来客数も減少している。ただし、全体の売上は変わらない。	
	高級レストラン（スタッフ）	・宴会関連は好調だが、地場の小売店の廃業や事業の縮小が続いている。	
	高級レストラン（スタッフ）	・例年と比べてランチの来客数、売上は横ばいである。ディナー客、歓送迎会などグループ客は減少しているものの、1、2月と比べると全体的にやや回復している。	

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（経営者）	・常連客はそれなりに来店しているが、建設関係の客が少なく、送別会などの団体客も金曜日に集中し、平日は来店客が少ない。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の動きは好調だが、法人、団体客が低迷している。
		タクシー運転手	・3月はタクシーの利用が多い時期だが、中旬以降になっても夜のタクシー利用者はあまり増加していない。
		タクシー運転手	・朝、夕方、深夜の人の動きが依然として変わらない。また、22時以降の動きが悪く、行き場のない状態である。常連客の話にも活力のある話題がない。
		観光名所（役員）	・来道客の減少は変わらず、客単価の低下も歯止めがかからない。道内客の低価格志向も進展しており、客単価は上昇しない。
		住宅販売会社（従業員）	・高額商品の売行きは変わらず、低額商品の流通はある程度良いとみられるが、3か月前と比較すると変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・依然として先行不安から購買意欲が低く、必要な物のみ買う傾向が、更に強まっている。
		スーパー（企画担当）	・3月中旬頃まで例年のない低温が続き、春物衣料の動きが極めて鈍く、ひな祭りなどの季節催事や大幅値引商品以外は、無駄遣いをしない姿勢が強くみられる。
		スーパー（店長）	・水産業の低迷、炭鉱の操業停止の影響により、売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買上点数の回復がみられず、高額商品の酒、ビールの動きも鈍っている。
		乗用車販売店（経営者）	・3月の自動車市場は、2年連続の前年同月割れとなっており依然低迷が続いている。
		住関連専門店（営業担当）	・家電リサイクル法の影響による家電製品の駆け込み需要はあるが、雪の多さと低温により、春が需要期である住宅関連商品の動きが悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	・春休みに入ってからのお客様数が期待したほど伸びておらず、売上も例年に比べて落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	・歓送迎会シーズンも終わり、金曜、土曜以外は大幅に売上が減少している。
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・周囲の飲食店が3月の途中で次々に営業を止めている。卒業、入学、転勤で飲食する機会が多いにもかかわらず、ほとんど反映されていない。店の人たちも、低価格の物を求めているので手間隙かけて忙しい配達をしている割には客単価も低く、来客数も減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・入込客数が2、3月になって落ち込み、単価も低下し、売上が減少している。街の動きも、人の流れが閑散としており、夜の繁華街で客待ちをするタクシーが増加している。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	・ヤング物、ミセス物ともに高額商品に動きがなく、低価格商品の動きが中心である。また、コーディネートする等のまとめ買いが減少している。	
	スーパー（店長）	・買上点数に変化がない中で商品単価が低下している。特に目玉商品のみを買う傾向が顕著になっている。	
	コンビニ（エリア担当）	・給料日を過ぎても客足の回復がみられない。周囲のショッピングセンターなどを見ても客が来ているようにみえない。	
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）	・景気が底入れしている状況を踏まえて、開き直って質が高くても必要な物ならば買うという購買行動に消費者が移ったようである。
		通信業（営業担当）	・新サービスが開始したことで問い合わせが多くなり、通信業に対する投資意欲が少し出てきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・3月になっても荷動きが良いとはいえない。ただし、彼岸の頃から少し上向き傾向である。

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
		金融業（企画担当）	・設備投資に対して慎重な状況が続いている。
		その他サービス業 〔建設機械リース〕 （従業員）	・通常この時期車両の引き合い等が入るが、今年は低調である。
	やや悪く なっている	食料品製造業（団体 役員）	・低価格の輸入原料の増加と本州の大手企業による低価格 量販店の競合により、当地製造企業の受注動向は減少傾向 にある。また、企業間格差の拡大がはっきりしてきている。
		輸送業（支店長）	・通常年度末には期末特有の荷動きが発生するものだが、 今年はそれがほとんどない。
		輸送業（総務担当）	・全体のムードが非常に悪く、扱ひ量が減少している。
		司法書士	・不動産関連、特に土地、住宅関連で動きが止まり、明る さがみえてこない。
		司法書士	・春先は建物の新築のため、土地の売買が活性化する時期 であるが積極的な新築、土地売買がみられない。
悪くなっている	食料品製造業（経営 者）	・春需要が少なく荷動きがとても悪い。また、ロシア海域 への出漁ができず、地域産業が大打撃を受けている。	
雇用 関連	良くなっている	求人情報誌製作会社 （編集者）	・停滞していた建設業界に動きが若干あり、サービス関連 の業種も動いてきている。新規出店する店舗も少しみられ る。
	やや良く なっている	求人情報誌製作会社 （編集者）	・求人件数は建築業の微増を除けば、他のすべての業種で 15%以上増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社 （編集者）	・企業に求人意欲はあるものの、相変わらずパート、アル バイトなど臨時雇用の需要が高く、正社員は全体の2割弱 で推移している。
		職業安定所（職員）	・求人倍率はやや伸びているが、依然としてパートの割合 が高い。企業倒産が増加し、明るい見込みがなく、全体に 活気がない。更に求人・求職のミスマッチも増加している。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社 （編集者）	・求人件数はアルバイト・パート中心に増加しているが、 その増加率は低下している。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・パートの入れ替え求人はあるが、正社員の求人件数は減 少傾向であり、企業側に採用の積極性がみられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は対前年比で、高い伸び率を示しているが、 伸び率は鈍化している。求人内容は、パート、派遣が主で あり、正社員以外の欠員補充が多く、低賃金となっている。 求職の伸びが低下しているが、求職者の内、事業主都合に よる離職者が3割を占める。
	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	乗用車販売店（経営 者）	・2月末ごろから来客数が増加しており、受注も好調であ る。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	・デフレは消費者にとっては嬉しい事であり、売上状況 は良い。
		一般小売店〔書籍〕 （経営者）	・入学シーズンであり、繁忙期である。 ・客単価は上昇している。
		一般小売店〔カメラ〕 （店長）	・カメラなどのハード関係の売上が増加している。 ・人通りが増え、商品の売行きも良い。
		百貨店（企画担当）	・売場リニューアル効果があり好調に推移している。
		コンビニ（エリア担 当）	・キャンペーン効果が出ている。
		衣料品専門店（店長）	・新卒者を中心に来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法施行に伴い、買い換えが増えている。 客は遣わないだけで金を持っている。

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
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法の施行前で、カラーテレビ、冷蔵庫、洗濯機の駆け込み需要がある。
		その他専門店〔呉服〕(経営者)	・3月初めの売出しを契機に来客数が増加し、売上も増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	・客単価は低下しているが、来客数が増えて売上を伸ばしている店舗もある。
		一般レストラン(スタッフ)	・売上が増加している。 ・客に笑顔が出てきている。
		タクシー運転手	・前のように遅くまでいても客がいらないという状況ではなく、長く粘れば客がいる。
	変わらない	商店街(代表者)	・来客数は増加しているが、依然低価格志向が続いている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕(総務担当)	・来客数は変わらないが、客単価が低下を続けている。
		百貨店(売場主任)	・返礼ギフトの低価格傾向が目立ち、また無駄なものを買わない。
		百貨店(広報担当)	・依然、買上単価、客単価ともに対前年比3から4ポイントの低下が続いている。 ・来客数が減少しているが、それ以上に滞留客数の減少幅が大きい。
		百貨店(総務担当)	・イベントで一時的に来客数、売上は増加するものの、全体的には良くない。
		スーパー(店長)	・依然、一品単価が低下したままである。 ・卒業式用品の売行きが低調であり、ホワイトデー効果も無い。
		スーパー(企画担当)	・競合店の出店の影響は依然強いが、売上の減少幅は下げ止まっている。 ・店や市場によっては改善の兆しがあるものの、店舗の格差が拡大している。
		コンビニ(エリア担当)	・業界全体が値下げ傾向で、客単価が低下している。 ・今後ますます値下げが進んでいく。
		衣料品専門店(店長)	・3か月前のボーナス期、今月のフレッシューズ需要を比較しても遜色がない。
		家電量販店(総務担当)	・家電リサイクル法の影響で冷蔵庫などの白物家電の売行きは好調であるが、パソコンなどが落ち込み、全体では変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	・前月の持ち越し台数もあり、計画達成している。
		乗用車販売店(企画担当)	・対前年比、3か月前と比べても、台数ベースでは良い状態であるが、単価の低下が著しく、全体では変わらない。
		住関連専門店(経営者)	・来客数は増加しているが、売上は対前年比10から20%減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	・来客数は多少増加しているが、客単価は低下しており、売上は前年を下回っている。
		一般レストラン(経営者)	・対前年比で売上が減少しており、3か月前と変わらない。 ・最近、客の食事の姿が小さく見え、元気が感じられない。
観光型ホテル(経営者)	・日帰り客の増加により、売上、来客数ともに対前年比5%増であるが、客はサービスより料金を第一に選定しており、価格競争が激化している。この状況は長期化しつつある。 ・送別会の季節であるが、件数が昨年の半分以下である。		
タクシー運転手	・例年3月は年度末と異動期でいつもの月よりも良いが、今年は変わらない。		
通信会社(社員)	・客に割引プランを提案しても、各社の価格競争の様子を見て、安い会社と契約する傾向が依然続いている。		
通信会社(営業担当)	・電話の利用状況は、昨年秋頃から悪い状態が続いている。		
通信会社(営業担当)	・客の通話料金の減少傾向が続いている。		

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	
		遊園地（経営者）	・寒波の影響で、中旬まで来客数は低調であったが、下旬に入りやや持ち直している。ただし客単価は低下傾向のままである。	
		美容室（経営者）	・2店舗目の開店に伴い2割引キャンペーンをやったが、効果が出ない。	
		住宅販売会社（従業員）	・地価が下げ止まらないため、買い手と売り手の合意が進まなくなり、土地売買に結び付かない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数の減少に加え、客単価も低下しており、厳しい状況である。	
		商店街（代表者）	・春物商戦が芳しくない。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・郊外店が多くなり、客の流れが悪くなっている。	
		百貨店（売場主任）	・来客数の減少、買上単価の低下、環境の悪化などがあり、消費マインドの冷え込みを実感している。	
		百貨店（売場主任）	・価格に対する客の選択眼が更に厳しくなっており、購入にあたって迷った上で購入している。	
		スーパー（経営者）	・同価格の割引では売れず、他店より安くなければ売れない。	
		スーパー（店長）	・決算セールを行っても集客に結び付かない。 ・目玉商品も以前のように売れない。	
		スーパー（店長）	・価格競争が厳しくなり、一品単価、客単価が上がる兆しがない。	
		スーパー（従業員）	・来客数の減少は鈍化しているが、売上は一段と減少している。	
		スーパー（経理担当）	・客単価低下に加え、来客数が減少している。	
		衣料品専門店（店長）	・来客数が昨年に比べ激減している。単価のみならず購入点数も減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	・年度末商戦で、小売店や自営業の方に勧誘しても反応が悪い。	
		乗用車販売店（営業担当）	・サービス需要は堅調であるが、新車販売は前年割れであり、商談が長引き、客の条件要求が厳しくなっている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・1リットル2円の価格差は、満タン給油で100円にも満たないが、客は安売り店に流れている。サービスよりも価格という客の志向が鮮明化している。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・ホテルの予約状況がやや悪くなっている。	
		都市型ホテル（経営者）	・歓送迎会は例年通りの予約状況であり、単価、規模ともに変わらないが、プライダルが不調で、宿泊客も減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・同業者間で値引きはもちろん、仕事を取ればいいという状況が続き、利益の減少につながっている。	
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行、海外旅行ともに悪化している。	
		タクシー運転手	・対前年比で売上が1割減少している。	
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は増加しているが、契約に結び付く客は少ない。	
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が3か月前より15%程度減少している。 ・来場者の内容も、若年層や、年収が足りない、自動車ローンなど複数のローンを抱えているなどのあまり良くない客が増えている。	
		悪くなっている	衣料品専門店（店長）	・客単価の低下が続き、買上点数が増えず、来客数も減少している。
			一般レストラン（経営者）	・例年3月は送別会の時期であるが、件数が少なく、規模も小さい。
			競輪場（職員）	・競輪事業の売上、来場者数ともに減少している。

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	
企業 動向 関連	良くなっている	繊維工業（総務担当）	・産地企業数が減少しており、業界自体は厳しい状況が続いているが、受注はそこそこあり、納期に追われている。 ・採算ベースは厳しいが、生産は昨年よりやや上向きである。	
	やや良くなっている			
	変わらない	農林水産業（従業者）	・農業収入の減少が懸念され、資材や機械類の購入を手控えている。	
		建設業（従業者）	・豪雪による特需が期待ほどない。	
		輸送業（従業者）	・依然、輸出貨物の動きが鈍い。	
		コピーサービス業（総務担当）	・年度末で忙しいが、例年は大口取引の中で忙しかったが、今年は小さい発注の積み重ねで忙しい状況である。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・昨年は選挙による需要があったが、今年は株価下落や銀行の不良債権処理による企業倒産が増えつつあり、飲食店は歓送迎会も少なく、小売も不振である。	
		食料品製造業（経営者）	・スーパーからの受注がますます小ロット化し、物流経費との兼ね合いで経済性が出てこない単位が増えている。	
		食料品製造業（従業者）	・2月後半から飲食店の動きが悪くなっている。 ・贈答用品の伸びも悪い。	
		木材木製品製造業（総務担当）	・円安であり輸入業者として収益性が悪化している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連の動きに急ブレーキがかかり、全体的に製造関係からの引き合いが減少している。 ・金融機関の不良債権問題で、我々中小企業は萎縮している。	
		電気機械器具製造業（従業者）	・月次ベースで販売が伸びない。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・開発や設計の仕事量が多いが、製造業に元気がない。	
		建設業（企画担当）	・建設投資の地域間格差、業種間格差が拡大しているが、比較的良い地域、業種でも力強さが無く、特に大型物件が減少しており、事業の中止も増えている。	
		建設業（従業者）	・受注が2ケタのマイナスである。	
		輸送業（従業者）	・不良や未収の売掛金が増え厳しい状況になっている。	
		金融業（営業担当）	・事業先の設備投資意欲が依然弱く、ローンの申込みが少ない。	
		広告代理店（従業者）	・年度末および決算のため発注の手控えが多い。	
		悪くなっている	繊維工業（営業担当）	・セーター類の輸入比率が95.1%となり、市場に低価格商品が多く出回り国内生産が大きく減少している。
		雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている	-		-	
変わらない	人材派遣会社（社員）		・IT関係や携帯電話などの業種からの契約の拡大に関する注文は多いが、その他の業種は契約の縮小などの話が多くバランスが悪い。	
	職業安定所（職員）		・企業からの求人は、長期間にわたって好調で上向きだが、ほとんどが欠員補充による需要で、増員は少ない。 ・企業の人員整理が進行しており、景気は上向いていない。	
	職業安定所（職員）		・3月の求人は対前年比で大幅に増加しているが、2月の繰越しやアウトソーシング求人が多く、基幹産業からの求人が少ない。	
	職業安定所（職員）		・対前年比で臨時、パートの求人は増えているが、常用雇用の求人が減少している。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・取引先の破たんや業績悪化による契約の中止が増えている。		

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
		人材派遣会社（社員）	・流通関係の経費節減が一段と厳しくなっており、流通業に貸していたビルの家賃収入が無くなり、当社の不動産部門が撤退する。
		アウトソーシング企業（社員）	・仕事量は増えているが、単価が低下している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・仙台圏の求人広告が減少しつつあり、住宅、流通、不動産の売上が前年実績を割り込んでいる。
		職業安定所（職員）	・景気低迷で雇用、労働条件が悪化し、在職中にもかかわらず仕事を探しに来る人が多い。
	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（企画担当）	・企業業績の回復に伴い、高額所得者層の動きが良くなっており、プレタゾーンの売上が好調である。
		自動車備品販売店（経営者）	・決算期で車の登録が増加している。人の動きが多い時期なので、車の消耗もあり、修理数も増えている。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新規販売数は好調で、客の購買意欲は依然として高い。
		住宅販売会社（経営者）	・今まで契約の決断をしてくれなかった客が決断するなど、1.5倍の契約が成立している。
	変わらない	商店街（代表者）	・物販の売上が悪く、チラシを配っても効果がない。早朝の割引でも客が来ない。
		コンビニ（店長）	・対前年比の来客数が3か月前は94.2%であったが、今月は107.4%と回復している。しかし、客単価が93.0%なので、売上は前年並みにとどまっている。
		衣料品専門店（店長）	・春物衣料を上下セットで購入する客が少なく、購買客数も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・新卒者の需要が伸びると予想していたが、それほど増加はなかった。 ・イベントにより来客数は増加したが、契約に至らない。
		住関連専門店（店長）	・商圏内は店舗過剰気味であるため、客数が減少し、悪い方向で変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新入社員も例年の半分で、退職した従業員の補充もされないという状況で厳しい。
		タクシー運転手	・卒業、転勤族の送別会等でタクシー利用があるはずだが、なぜか客数は少ない。
		ゴルフ場（従業員）	・コンペが減少している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数の減少が目立ち、商店街に空店舗が増加している。
		コンビニ（店長）	・昨年末商戦は各種販促セールの効果により、わずかに売上、来客数とも改善したが、今年に入り商品単価の値下げが続き、客単価も低下し続けている。
		ゴルフ場（支配人）	・地元の中小企業の客からも、預り保証金の返還請求が多くなった。
		美容室（経営者）	・人気のある美容院、人気のない美容院の格差が激しい。 ・例年であれば忙しい時期だが、あまり忙しくない。また、客の来店間隔も延びている。
		設計事務所（所長）	・仕事は大変忙しいが、収益は少なくなっている。価格低下の影響を受けている。
	悪くなっている	スナック（経営者）	・来客数が減少してきている。
		美容室（店長）	・来客数が減少し、来店頻度も少なくなっている。
企業 動向 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	その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・受注量が増え、仕事量の増加傾向が続いている。
	変わらない	一般機械器具製造業 (経営者)	・新規受注品が多少立ちあがりつつあるが、従来品が減少傾向にあり、合計すると変わらない。
		建設業(経営者)	・公共工事が若干増加しているが、競争が激しく、利益は少ない。
		輸送業(統括)	・例年春に向かい荷扱い量はやや上向きになるが、今年は横ばいである。
		経営コンサルタント	・ITに直接的、間接的につながりを持つ業種や、環境関係につながりを持つ業種に静かな動きがみられる。
	やや悪くなっている	金融業(融資担当)	・返済額の軽減に関する相談が多い。
	新聞販売店[広告] (総務担当)	・折込広告の出稿量は前年比95%で、引き続き落ち込んでいる。 ・ホームセンターの話では、以前と比べてチラシ効果が低く、広告を見て来店しても購入しない客が多い。	
	悪くなっている	建設業(総務担当)	・得意先のゴルフ場は、土日には一杯になるが、平日は極端に客が少ない。
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	人材派遣会社(経営者)	・企業からの求人需要は相変わらずおう盛だが、求職者とのミスマッチが大きく、なかなか需要要請に応えきれていない。
		学校[短期大学](就職担当)	・求人内容は結婚や出産退社の欠員補充程度で、業績向上を見込んだ増員ではない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	・生産が伸び悩んで、時間外勤務の短縮を行い、リストラの動きも出ている。 ・雇用は全般的に据え置いているが、3月にはリストラ、人員削減などが行われた。4月以降が不安である。
	悪くなっている	学校[専修学校](就職担当)	・昨年と同じ企業に求人票を郵送したが、住所不明にて戻る企業が昨年の3倍あった。企業倒産が相次いでいる。

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	家電量販店(店長)	・3月は家電リサイクル法の施行前であるため、冷蔵庫、エアコン、洗濯機、カラーテレビの売上が前年の200~300%の増加となっている。
		旅行代理店(従業員)	・3月は団体客数が多く、5月のJAL5千円チケットの発売もあり、非常に忙しかった。
	やや良くなっている	一般小売店[CD] (営業担当)	・高額商品の販売が増加しているため、客単価は上昇している。
		百貨店(営業担当)	・この2、3か月間、婦人服、婦人服飾雑貨等の婦人関連、食品が好調に推移している。加えて、紳士服、子供関連も上向いている。 ・家庭用品等のリビング関連売上也好調である。
		衣料品専門店(店員)	・客の買物に対する関心度はかなり高くなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	・3か月前と比べて、来客数、受注台数は増加している。オプションの装着も多く、客単価、利益ともに上向いている。
		一般レストラン(経営者)	・昼間の客が増加しており、良い傾向である。
		旅行代理店(従業員)	・来客数、営業による取引件数ともに増加している。
		通信会社(営業担当)	・CATV及びインターネットの加入者数は増加してきている。

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
		住宅販売会社（従業員）	・平成12年度第4回公庫融資受付期間中で、3回の金利引き下げに加え、年度末でキャンペーンの強化、広告宣伝も相当行った結果、来場者数、契約数は増加している。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・3月中旬より明るい色の春物が動き始めたが、販売単価の下落や消費者の慎重な購入態度は変わらず、盛り上がりには欠けている。
		百貨店（企画担当）	・季節需要やセールには動きがみられるものの、持続する力強さは感じられない。
		百貨店（売場主任）	・低額商品の販売が主流で、正規価格品、高額品が動かない。また、リサイクル商品などに動きが出ている。
		百貨店（販売促進担当）	・ファッション関連を中心に、春物の動きが良くなってきている。 ・来客数の伸びほど売上は増加しておらず、客単価の低下が依然として続いている。
		スーパー（店長）	・衣料品関連は目標売上の70%台に低迷している。 ・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要もあり、住居関連は目標を10%以上クリアしている。 ・食品は発泡酒の新商品の発売もあり、目標を5%上回っている。 ・客が必要な物しか購入しない状況に変化はない。
		スーパー（店長）	・3か月前と比較した客数は94.5%、客単価は98.9%と大変厳しい状況である。 ・婦人ファッション、特にヤング、キャリアには、やや明るさがみえてきたが、客単価の低下には歯止めがかからない。 ・食料品の客数は3か月前の90.5%で、依然として厳しい。
		スーパー（店長）	・雑貨衣料では、高単価商品の販売は望めず、買上点数も昨年に比べて減少している。 ・全般的な単価、買上点数も、以前同様にやや低下傾向にある。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・相変わらず買上単価の低迷が続いている。フレッシュアズセール等の季節催事を行っているが、ターゲットとしている客よりかなり年齢の高い客が価格をみて購入するケースが増加している。
		一般レストラン（支配人）	・当日のフリーの予約客が予想したほど伸びず、客単価も低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・以前と比べて、予約状況が良くなっていない。
		タクシー運転手	・天候により収入が変動するため、良し悪しの判断がつかない。
		通信会社（社員）	・小学校からのIT推進により、住宅用のISDNインターネットが緩やかに伸びている。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・生徒の入学状況、問い合わせなどの状況は変わらない。
	住宅販売会社（経営者）	・契約件数や来客数が3か月前とそれほど変化していない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	・毎月の定例特売日の売上は良いが、通常日の売上が減少している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・商品単価が2千円程度低下している。そごうの倒産による客の流入は、徐々にみられなくなってきている。
		百貨店（買付担当）	・3月中旬以降、不安定な天候も影響し、売上が増加していない。セールと好調な食料品販売により、前年比売上を何とか維持している。
		百貨店（企画担当）	・前年に比べて催し物は増加しているが、来客数、売上ともに前年並である。 ・売上の中心である婦人服が不調である。

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	
		百貨店（広報担当）	・来客数は増加しているが、単価の低下により、売上増加につながらない。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。 ・雑貨と食品を中心とした売上は変わらないが、ファッションの苦戦が継続している。特に、紳士、子供関連が厳しい状況である。	
		コンビニ（経営者）	・おにぎり、お弁当など主力商品の売上が減少しており、破棄が非常に多くなっている。	
		コンビニ（経営者）	・来客数が減少し、客単価も低下している。	
		衣料品専門店（店長）	・来客数は現状と変わらないが、客単価が低下傾向にある。買上点数も増加せず、買い控えがみられる。	
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の特需により、対象4品目の売上が極端に増加しているが、シングル需要の商品は停滞している。客は価格に対して、非常にシビアである。	
		一般レストラン（経営者）	・来客数は伸び悩んでおり、平日の売上不振でパーティー以外の売上が落ち込んでいる。	
		タクシー運転手	・歓送迎会のシーズンであるが、今までにない低迷が続いている。早朝から深夜まで頑張っているが、営業収入、実車率ともに伸びない。	
		通信会社（総務担当）	・客は付加価値サービスにお金を出さないため、解約数が相当増加している。	
		美容室（経営者）	・残業や手当のカット、リストラ等で客の財布のひもが非常に固くなっているため、来店サイクルが伸びている。	
		その他サービス[学習塾](経営者)	・「お金がなくなって塾に行けない」と、はっきり言って辞める人が多くなった。	
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の受注が落ち込んでいる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	・購買力は目に見えて低下している。
	百貨店（売場主任）		・依然として客単価が低下しているため、来客数と売上を維持しようとしてきたが、それも減少している。	
	衣料品専門店（経営者）		・客数が減少している。客単価は上昇しているが、商品単価が低下している。客は必要以外の物は買わなくなっている。3月は卒業、入学、結婚式などイベントの多い時期だが、手持ち品や友達との貸し借りで済ませている。 ・お金を持っている人でも収入が増えないので、余分な買物は控えている。	
	スナック（経営者）		・赤字で店を売りに出すケースが増加している。明らかに収入がなくなっている。	
	住宅販売会社（従業員）		・土日にもかかわらず、住宅展示場の来場客が少なくなっている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	繊維工業（経営者）	・夏物の受注が入ってきており、やや良くなっている。
		変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年2回のセールを開催しているが、例年になく客の出足が遅い。
プラスチック製品製造業（経営者）			・年度末の駆け込み需要が非常に少なく、受注残、受注量ともに減少している。	
通信業（営業担当）			・年度末に向けて問い合わせ件数は増加しているが、1回の受注額が小さいため、全体ではそれほど増加していない。	
やや悪くなっている		輸送業（営業所長）	・例年の期末と比較しても、荷動きは少ない。	
		金融業（審査担当）	・企業の売上や利益は依然として低迷しており、返済負担が更に重くなっている。	
		不動産業（総務担当）	・外資系テナントの一部に賃料の安いビルに退出する動きがみられる他、特殊法人、金融系テナントに賃料値下げの要望が多くなっている。	
		広告代理店（従業員）	・既存の仕事は確保できているが、新しい仕事来ない。	

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
	悪くなっている	その他サービス業 [情報サービス](従業員)	・IT関係の設備投資が冷え込んでいるため、3か月前に多数あった見積りの依頼は年度末でも契約に結び付かず、契約件数が格段に減少している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・3月は例年より忙しくなかった。4月の内示の注文書では、軒並み減産となっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・例年2、3月は年度末の駆け込み受注で1年のうちで最も忙しい月であるが、今年は例年と異なり、売上が約3割減少している。
		通信業(所長)	・以前は新築物件のCATV加入率が高かったが、見直し等により低下傾向にある。
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	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・新規求人件数がそれほど増加していない。
		職業安定所(所長)	・新規求人数の増加、新規求職者の減少の傾向は続いているが、紹介者数は4か月連続、就職者数は2か月連続で減少している。また、雇用保険受給資格決定者および事業主都合での離職者が増加する等、従来の雇用動向と異なった動きがある。
		職業安定所(職員)	・一般及びパートの求人数は、以前と同様に増加している。しかし、大型倒産により大量の離職者が生じているので、現状は変わらない。
		学校[専門学校](教務担当)	・景気が良くなったからではなく、既存システムを新システムへ移行せざるを得なくなったため、昨年度と比べて、現在の求人数は多い。例えば、2000年問題で手控えていた開発をやむを得ず新システムに乗り換えなくてはならない状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・求人件数が非常に減少している。中小企業の経営者にも、少し様子を見たいという人が増加している。
		職業安定所(職員)	・3か月前にはIT関連、情報サービス業で多かった求人がやや減少傾向にあり、求人全体でも減少している。
		職業安定所(職員)	・対前年比で50%前後増加してきた新規求人数の伸び率は、大幅に鈍化している。雇用調整の受け皿として、昨年秋口以降、対前年比2ケタ増加で推移してきたパート求人も、製造業での顕著な減少により初めて対前年比減少に転じている。
	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	家電量販店(経営者)	・家電リサイクル法の対象4品目が2倍近く販売され、かなり良くなっている。
		乗用車販売店(従業員)	・利益は薄い但し売上は増加している。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・家電リサイクル法絡みで、対象4品目の売上は多少増加している。
		一般小売店[生花] (経営者)	・商品単価は低下しているものの、卒業式、ホワイトデーともに来客数は2、3割増加している。他の物品に比べ割安な花に、消費者の目が向いている。
		コンビニ(エリア担当)	・客単価と来客数が少し良くなっている。対前年比で減少している店舗もあるが、そういった店舗も2、3か月前と比べて減少幅が少なくなっている。
	乗用車販売店(営業担当)	・輸入車販売の売行きは順調で、売上目標を達成している。	

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
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価が上昇している。
		スナック（経営者）	・毎日来客があり、かなり良い売上があげている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人のホテル利用が引き続き回復している。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数は依然少ないが、成約率が上昇している。
		その他住宅〔不動産コンサル〕（経営者）	・先月から今月にかけて長く懸案だった案件がまとまり、成約率は上昇している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・春の改装で新ブランドを導入するが、特に売れているという訳でもなく、けん引力にもなっていない。
		百貨店（販売促進担当）	・食品の動きが悪く、消費者は相変わらず切り詰められる物は切り詰め、ぜい沢はしないという態度である。
		スーパー（店員）	・セールを実施しても、買物かごの中は日常必要な商品のみで客単価が低く、来客数も減少している。
		スーパー（店員）	・特売セールをしているが、広告商品以外の動きがあまり良くない。まだ財布のひもが緩くなっていない。
		コンビニ（店長）	・処分品など値下げをした商品はよく売れるが、それ以外の商品は前年割れの低迷状態が続いている。
		家電量販店（店長）	・リサイクル法の絡みで来客数は増加しているが、特需ということを考えて決して喜ばしい結果ではない。
		乗用車販売店（営業担当）	・市場の動きは前年並みであるが、見込み客は昨年よりも減少している。
		その他専門店〔化粧品〕（店員）	・客単価やユニットは伸びているが、来客数が減少しているので、全体では変化がない。
		通信会社（営業担当）	・電話系のサービス商品では、設備などでユーザー側に費用負担があるものに関しては、受注が減少している。
		テーマパーク（職員）	・スキー客の消費が増加せず、来客数も前年を下回る見込みである。
		ゴルフ場（企画担当）	・客の入りは順調だが、今の時期の割引単価を考えると良くない。
		美容室（経営者）	・卒業、入学、入社の時期だが、必要最低限の物をそろえるのに、安くて良い物を探す低価格志向が強く、財布のひもが固い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・良い品を安く販売しているが、客の目は非常に厳しい。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・必要最低限の物をなるべく低価格で買物をする傾向は変わらず、前年同月比で9%売上が減少している。
		百貨店（店員）	・ブランドと流行に左右されるのは一部の入達で、ほとんどのミセスは最低限の買物をしている。
スーパー（経営者）		・来客数は増加しているが客単価が低下しており、周りでは1、2件閉店している。	
スーパー（店員）		・セールのチラシを入れてもあまり効果がなくなってきたおり、対前年比で客単価が1割程度低下している。	
コンビニ（経営者）		・今までは落ち込みが少なかった酒類の宅配売上が、2、3月と目にみえて減少している。	
乗用車販売店（経営者）		・来客数、受注台数ともにあまり変化はないが、客単価が10%、納期比率が5%ほど低下している。必要なら購入するが、先行き不安感が拭えないため、本当はあまりお金を使いたくないといった消費者心理が表れている。	
住関連専門店（店員）		・相変わらず昨年と比べ売上が悪く、客単価も低下している。とにかく安物だけを買っていく状況である。	
都市型ホテル（スタッフ）		・値下げをして来客数が増加したが、客単価が上昇しないため、売上減少となっている。	
旅行代理店（従業員）		・団体旅行が低調で、旅行をしない企業もあり、旅行をする場所もなかなか決まらず、決まっても変更やキャンセルがある。 ・個人旅行はますますであるが、低価格志向が大変強い。	

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	
		住宅販売会社（総務担当）	・賃貸マンション建築請負の営業現場は、価格競争がますます激しくなり、利益度外視の他社に負けるケースが増加している。	
	悪くなっている	その他専門店〔貴金属〕(店員)	・今年に入り、客単価が低下している。決算セールを行ってもセール商品に飛びつくこともなく、10万円以上の商品は全然売れない。客単価が低下しているのがとても気になる。	
		住宅販売会社（従業員）	・貸出金利が低くても、住宅のような高額商品の借入なので、ちゅうちょする動きが多数ある。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・工場の稼働率が上昇している。	
		税理士	・中小の小売店や飲食店の売上が増加しているため、消費需要が少し回復傾向にある。	
	変わらない	建設業（企画担当）	・仕事量は増えてきているが、物件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）	・新規の客でも客単価が低い。個数が増加しても商品単価が安いので、全体では変わらない。	
		新聞販売店〔広告〕(店主)	・チラシ広告は相変わらず好調であるが、毎年この月伸びるスポーツ紙の売上が減少している。我慢できることは我慢するといった実態を表している。	
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	・家電業界は、家電リサイクル法施行前の一時的な需要があったが、今は数か月前の状況に戻ってきている。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・仕事量が減少した中で、更に厳しいコスト競争が強まっているという話をよく聞く。	
		建設業（経営者）	・工事の小型化がますます進み、稼働率の割に1人当たりの生産性が低下している。	
		輸送業（エリア担当）	・過去1年間、毎月荷量は対前年比100%を越えていたが、3月は100%を下回り、荷物の動きが停滞してきている。	
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・単価の下落傾向は依然として続き、ブランド商品よりも低価格商品を選ぶ傾向が一層顕著になってきている。	
		非鉄金属製造業〔鋳物〕(経営企画)	・例年売上が増加する時期であるが、今年は例年になく売上が増加しない。	
	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（社員）	・企業が新規採用を手控えていることもあり、派遣の注文が好調になっている。
学校〔大学〕(就職担当)			・求人票受付状況が、前年同期比で15%以上上回っている。	
変わらない		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・本社が首都圏にあり地元営業拠点や工場がある企業の求人が、2月から対前年比50%と急に落ち込んだものの、3月は対前年比110%である。	
		職業安定所（職員）	・パート、アルバイト、業務請負の求人は依然として活発だが、業務のアウトソーシングが進み景気の上向きに基づく求人ではない。パート、アルバイトは離職率が高いため、景気が悪くても求人広告は落ち込まない。	
やや悪くなっている		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車やIT関連の生産拠点が、東海より海外や他の地域に移転し、じわじわと受注に影響が出始めている。	
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・新聞の求人広告は技術職や営業職を求める派遣業を中心に105.9%と好調だが、伸び率が悪くなっている。	
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	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、洗濯機を中心に増加している。
		自動車備品販売店(従業員)	・雪国独特の春タイヤへの履き替え特需により、来客数、買上客数が増加しているため、一部の商品を除き、販売数量、販売金額、客単価が前年を上回っている。 ・大型商品の売行きが良く、欲しい商品は高額でも購入するという姿勢がうかがわれる。
		一般レストラン(スタッフ)	・春のキャンペーンが始まり、客が増加している。
		住宅販売会社(従業員)	・客の引き合いが非常に活発で相談内容も良く、予想以上に契約も取れている。
		住宅販売会社(従業員)	・3か月前と比較して受注棟数が1.5倍になっている。
	変わらない	商店街(代表者)	・春物商戦が始まって、若者の来街者が増えているが、それ以外の客層があまり増加していない。
		百貨店(営業担当)	・来客数が少ないながらも安定している。
		スーパー(総務担当)	・客は必需品以外はなかなか購入しない。
		コンビニ(エリア担当)	・相変わらず低価格品だけが売れ、買上点数も増加しない。競合他社においても低価格品の販売促進が目立つ。
		家電量販店(経営者)	・家電リサイクル法の対象4品目は前年同期比で3、4倍と異常な売行きとなっているが、4品目以外のほとんどの商品は前年同期を大きく下回っている。
		乗用車販売店(経理担当)	・各イベントにおける来場者数は例年以下であるが、新型の小型車だけは比較的好調な売行きを示している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	・客の購買態度は依然として慎重である。
		一般レストラン(店長)	・来客数の状況に変化はない。強いて言えば、家族連れが例年に比べて少ないが、平日の固定客が若干増加している。
		通信会社(営業担当)	・新機種の売上が伸び悩み、料金滞納者が一向に減らない。
		住宅販売会社(従業員)	・受注状況はほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	・極端に安いバーゲン品と付加価値の高い高額品が比較的売れているが、中間価格帯の商品は相変わらず厳しい。
		スーパー(店長)	・抽選会などの各種イベントを開催しているが、来客数が増加せず、売上も前年実績を達成できない。
		スーパー(総務担当)	・客は必要な物しか買わないため、春物商品も伸びない。
		コンビニ(経営者)	・客の買上単価が若干低下している。日ごろはビールを買う人でも、自分の消費分については発泡酒にしている。
		衣料品専門店(経営者)	・買上単価が低下し、客の目は安い物に集中している。
		乗用車販売店(経営者)	・商談開始から受注までの期間が長くなってきている。
		乗用車販売店(総務担当)	・商談件数や店頭への来客数が、3月の増販期の割には低迷している。更に新車の販売単価も低下傾向で、値引きも増加している。
		住関連専門店(店長)	・進学用贈答品の地方発送が減少し、来客数も減っている。
		高級レストラン(スタッフ)	・高級店から大衆店まで、どの店舗も来客数の2けた減少が続いている。売上は客単価の維持により死守しているが、集客状況が2月以降急激に落ち込んでいる。
		スナック(経営者)	・異動の時期にもかかわらず、店は例年になくひっそりとしている。二次会や三次会の帰りに1人で来る客が目立つ。

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	
		観光型旅館（経営者）	・株価や地価の下落など将来に対する不安感から、温泉旅行などレジャー費の自粛傾向が強くなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、一般宴会、レストラン利用客の減少により、売上が前年を下回っている。	
		タクシー運転手	・タクシー利用客が少なく、売上が減少しているため、従来以上に長時間の残業をしなければ、日給が確保できない。	
		競輪場（職員）	・給料日直後は入場者数、車券売上高も多少増加するが、それ以外の日は購入単価も低く、売上高も減少している。	
		設計事務所（職員）	・大事な仕込み時期に客の反応が鈍く、なかなか受注に結び付いていない。	
	悪くなっている	スーパー（店長）	・客は近所の競合店の安い商品を買って回っており、来客数は増えても利益の出る商品は売れない。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・いつでも安い物が買えるという客の心理から消費が鈍っている。	
		テーマパーク（職員）	・前年同期比及び同月比で売上が減少している。主な要因は、従来は消費単価の下落によるものが大きかったが、最近では入場者数の減少も加わっている。 ・取引先の旅行業者の倒産による貸倒れが若干出てきている。	
	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）	・特別な新製品の受注が若干増加している。	
変わらない		通信業（営業担当）	・携帯電話は個人で所有するという会社が増加しているため、新規契約が伸び悩んでいる。	
		金融業（融資担当）	・業種にかかわらず、依然として勝ち組、負け組の色分けが変わっていない。	
		司法書士	・商業登記では不採算部門の整理が多く、不動産登記では住宅ローン以外の新規設定等の数が少ない。	
やや悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	・受注価格の低下が生産の伸びを超えている。このため多少の増産はあるが、損益はますます悪化している。	
		建設業（総務担当）	・3か月前は、採算が厳しいとはいえ人繰りに苦労するほど忙しかったが、今は工事発注量が激減しているため、人員に過剰感が出ている。	
		輸送業（配車担当）	・例年は荷物を載せるパレットの置き場所が確保できない状況であるが、今年はスペースが十分にある。	
		輸送業（配車担当）	・年度末から値下げの話が出始めており、荷物の動きも悪い。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・量販店などの折込広告はサイズが縮小するとともに、折り込む地域が狭くなっている。	
悪くなっている		金属製品製造業（経理担当）	・減産体制に入っており、価格面でも更なる引下げ要請がある。	
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）	・相変わらず受注残はあるが、仕入れに当たるスタッフの数が足りない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数がほぼ横ばいで推移している。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は全体的に増加傾向を維持しているが、製造業における生産量減少等の影響により、業務請負業の求人が前月に続いてかなり減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は1月から2、3月と減少気味である。人材派遣会社からの広告は多いが、常雇用的な求人は少ない。	

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
		職業安定所（職員）	・ 求人自体は大幅に増加しているが、以前のIT関連求人の勢いはすでになく、パート、派遣、構内下請の求人が増加している。 ・ ミスマッチが拡大しており、求人や求職がそれぞれ増加しても、求人先の充足数が増加しないという状況である。
		学校 [大学] (就職担当)	・ 求人票が届くと期待していた企業から届いていない。景気不透明のため、採用計画のめどが立たないとの発言が目立つ。
	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	都市型ホテル（スタッフ）	・ ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのプレオープンによって宿泊客がかなり増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・ 町ににぎわいが出てきており、買物をする姿を見かける。
		百貨店（経理担当）	・ 客単価は下落傾向にあるが、ヤング、キャリアの購買意欲が高まっている。
		スーパー（企画担当）	・ 衣料品の売上が上向いており、食品は単価が昨年の水準に戻りつつある。
		衣料品専門店（店長）	・ 依然低単価志向が続いているが、OLに関しては商品に魅力があれば買上につながりやすい。
		その他専門店 [ゴルフ用品] (経営者)	・ ゴルフクラブなど耐久品は高額商品が売れ、手袋、ボールなどの消耗品は低価格品が売れるという傾向が続いているが、一部安価なセット物も動き出している。
		一般レストラン（店長）	・ ユニバーサル・スタジオ・ジャパン開業前のイベントで、土日祝日などは家族連れが目立ち、徐々に売上が増加している。
	変わらない	都市型ホテル（支配人）	・ ユニバーサル・スタジオ・ジャパンが開業するため宿泊客の動きは非常に良くなっている。
		一般小売店 [野菜] (店長)	・ 相変わらず安い物しか売れず、食堂などからの注文も全く増加しない。
		一般小売店 [精肉] (経営者)	・ 客数、客単価の変化はほとんどない。
		百貨店（売場主任）	・ 春物商品の動きが鈍く、売上が前年を下回る状況が変わらない。
		百貨店（売場主任）	・ ヤングの売上が低迷しており、ヒットアイテムの有無にもよるが、物よりもユニバーサル・スタジオ・ジャパンなどのサービスに消費の目が向いているようである。
		スーパー（店長）	・ 電気製品については家電リサイクル法施行前で活況だが、その他については衣料品、家庭雑貨を中心に悪い状態が続いている。
		スーパー（経理担当）	・ 客には安い物と必要な物しか買わない傾向が依然みられる。
		コンビニ（店長）	・ 高額の買物はほとんどなく、変化がない。
		家電量販店（企画担当）	・ 家電リサイクル法施行前の特需で伸びたものの、パソコンなど他の商品は変わらない。
乗用車販売店（営業担当）		・ 販売台数があまり変わらない。	
その他専門店 [医薬品] (店員)	・ 買上点数が少なく、売上がほとんど変わらない。		
一般レストラン（スタッフ）	・ 来客数が前年を割ったままで、売上が増加しない。		
スナック（経営者）	・ 年金をもらいつつ働いている年配者はゆとりがあるが、中堅社員の財布のひもが固い。		

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
		観光型ホテル（経営者）	・売上や予約状況に変化がない。
		都市型ホテル（支配人）	・客数は増加しているが、単価はまだ低いままである。
		旅行代理店（営業担当）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのチケットは良く売れているが、近場の1泊2日圏内の旅行が伸び悩んでいる。国内、海外旅行とも長距離が売れているが、価格が低いため、全体を押し上げる効果はない。
		遊園地（経営者）	・ファミリー客が少し減少しているが、学生の団体客の入り込みは変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	・入場者数、売上とも前年比落ち込み幅が変わらない。
		美容室（経営者）	・お金を結構使う客もいれば、使わない客もあり、サイクルが短くなっている客もいれば、長くなっている客もいて、全体では変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が横ばいである。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・新築分譲マンションの推移が安定している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・消費者が先行き不安のために、消費に対して慎重になっている。
		百貨店（売場主任）	・上旬、春物のスーツなどの動きが悪かった。必要性を感じるようになってから購買する傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	・3か月前は前年と比較して平均単価の落ち込みがマイナス3円だったが、今月はマイナス9円となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・前半は若干来客があったが、後半は来客数が減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	・買い控え傾向が引き続き強く、高額品も不振が続いている。
		一般レストラン（経営者）	・宴会シーズンが終わり、売上の伸びが止まっている。
観光型旅館（経営者）		・売場で高価な商品があまり売れない。	
旅行代理店（店長）		・3月に入り国内旅行は前年並みだが、海外旅行については学生とOLの動きが非常に鈍く、ゴールデンウィークはまだかなり空きがある。	
タクシー運転手		・客は必要最小限の場所までしか乗らず、支出に対して慎重である。	
タクシー運転手 競輪場（職員）		・客数の減少に加え、利用距離が短くなっている。 ・相変わらず厳しい状況で、業界全体が冷え切っている。	
悪くなっている	百貨店（売場主任）	・買上単価がますます低下しており、買上点数も減少している。	
	コンビニ（店長）	・客単価は低下しており、安い商品だけが売れている。	
	家電量販店（経理担当）	・既存店売上の前年比が悪化している。	
	住宅販売会社（従業員）	・将来の不安が大きいようであり、来場者数が減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	・受注残高が着実に増加しており、価格も下げ止まってきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・菓子の売上が低迷したままである。
		食料品製造業（経営者）	・製造量は若干伸びているが、売れている店と売れていない店の差が徐々に開いており、全体としては変わらない。
		輸送業（営業所長）	・年度末で役所関連の荷物は動いているが、一般貨物の荷動きが少ない。

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
		金融業（支店長）	・一部企業において設備投資等の資金需要もみられるが、以前にも増して勝ち組と負け組の開きが鮮明になってきたようである。
		広告代理店（営業担当）	・例年ほど年度末の駆け込み需要はないが、落ち込んでいるわけでもない。
		司法書士	・解散、減資など消極的な内容の依頼がいくつかあったが、3か月前と大きく変わらない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・引き続き受注量が減少し、受注価格が下落している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注が大幅に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・売上が秋口から少し良くなってきていたが、今年に入り悪化してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上が減少している。
		輸送業（経営者）	・物流関係の価格が大幅に下落しており、前回の半分以下の見積でも入札が取れない。採算割れとなっている。
		金融業（支店長）	・取引先の受注状況が厳しくなり、経営者のマインドは冷えている。
	悪くなっている	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	・客が必要なだけの商品しか購入せず、手間ばかりかかり利益が出ない。
金属製品製造業（経営者）		・国内の荷動きが非常に悪く、海外から安い製品が押し寄せてきている。客の値引き要請が強くなっている。	
雇用関連	良くなっている		
	やや良くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	・新卒者を採用する企業が増加しており、申込が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・4月から正社員を採用する企業が大幅に減少し、代わりに短期の派遣社員を導入するという企業が増えている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告の申込件数は、伸び率が少し鈍化しているものの、横ばいである。
		職業安定所（職員）	・新規求人が堅調に増加した一方で、就職件数が減少し、企業整理の動きも目立っている。
	やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告の状況がやや悪化している。
		職業安定所（職員）	・新規求人はやや頭打ちの感がある。 ・人員整理に伴う求職者が増加傾向である。
		職業安定所（職員）	・新規求人倍率、有効求人倍率ともに3か月前よりやや悪くなっている。
	悪くなっている		

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	家電量販店（企画担当）	・4月からの家電リサイクル法施行を目前にして、駆け込み需要が発生している。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・3月前半は天候に恵まれなかったが、後半は改装効果や好天により、来客数が増加し春物の需要も増加している。 ・単品買いは変わらないが、入学式に着て行く洋服の需要が増加している。
		スーパー（店長）	・来客数に変化はないものの、客単価が約20円上昇しており、一品単価が8円上昇している。

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
		家電量販店（店長）	・量販店の価格競争の激化により、販売量が多くても収益は上がらず、客の財布のひもも固い状態ではあるが、家電リサイクル法の対象4品目、特に冷蔵庫、エアコン、洗濯機の先取り需要がある。
		乗用車販売店（店長）	・来客数はあまりないものの、3月は決算月ということもあり、契約台数はまずまずである。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・受注が伸び、今後も拡大傾向にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・客単価は低下しているが、来客数が増加しており、売上はやや良くなってきている。
		一般レストラン（店長）	・客単価が3か月間上昇し、去年に比べて80円近く上がっている。 ・例年に比べ卒業シーズンの予約の数が急激に増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・7月から始まる山口きらら博に向けて客足も伸びている。
		通信会社（社員）	・今月は特に学生の加入数が多い。
変わらない		百貨店（販売促進担当）	・春物商戦が本格的にスタートしたが、柱である新卒、入学マーケットが、子供服、紳士服を中心にマイナス基調である。子供服は低価格志向に加え、普段着での出席等も増えており、紳士服は低価格志向が顕著になっている。
		スーパー（店員）	・客はチラシを見て安い物をまとめて買物する。安売りをする日、しない日で、来客数が激しく変動する。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな施策を打った3月は来客数が増加し、安くしている弁当やおにぎりが非常に売れたが、安くしている商品のみが売れている状況である。客が価格に非常に敏感であり、財布のひもは固い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客は必要な物だけを買ひ、余分な物は買わない。リクルート、フレッシュマンのスーツの購入が少なく、低価格志向が続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・フレッシュマンの来客数は増加しているが、一般の来客数が少ない。
		家電量販店（副店長）	・学生の独居用品が売れており、また、家電リサイクル法の対象商品の駆け込み需要が盛り上がっているが、OA商品の落ち込みが響いている。
		乗用車販売店（従業員）	・3月は決算月であり、本来一番売上也多い月だが、例年に比べて変化がない。 ・来客数は増加してきているが、購入にはなかなか結び付かない。
		タクシー運転手	・3月に入って観光客の入込も目立つようになっているが売上は今ひとつである。 ・送別会もかなりにぎやかだが、切上げが早いため、早い時間に忙しさが集中する状態であり、後の動きが悪い。
		美容室（経営者）	・3か月前に比べても売上はさほど変化がなく、パーマやカラーなどの比率もさほど変わっていない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	・来客数がますます減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・例年であれば人の動きがあり、売上が若干増える時期だが、なかなかそういった状況にならない。
		百貨店（売場担当）	・ヤングもミセスも共通して購買意欲の低下が大きい。その要因として、ヤングについては昨年のミュールのような爆発的なヒットアイテムがないこと、ミセスについては芸予地震以降の集客が悪くなっていることがある。
		百貨店（売場担当）	・2月まで引っ張っていた外商関連の売上や、呉服とか貴金属の売上が少し止まってきている。 ・店頭も月末の大地震で振るわず、身近な客や同僚も、瓦の処理などで数十万円の出費を強いられており、消費の気分が盛り上がらない。

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
		スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3月は祭事の多い月にもかかわらず、来客数、客単価、買上点数も上昇がみられない。 ・ 鮮度、品質、味で1ランク上のグレードに購買志向が向かない。 ・ グロサリー部門（生鮮以外の一般食品）で新商品への切替え時期であるが、衝動買いがない。
		スーパー（店長）	・ 前半は前年比103%で推移していたが、芸予地震により急激に客単価が落ちて、売上の方も厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 来客数も減少しており、売上もやや落ちてきている。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・ 恒例の春の感謝祭が既にスタートしているが、例年に比べて売上が落ちている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 芸予地震の影響でキャンセルが多く出ており、今後とも厳しい状況である。
		旅行代理店（経営者）	・ 例年3月になると受注が伸びてくるが、今年はそうならない。特に企業の招待旅行、永年勤続旅行といったものが非常に少ない。
		テーマパーク（職員）	・ 入園者数がやや減少している。特に企画団体の落ち込みが目立つ。また依然として客単価が低下傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	・ 当クラブの入場者実績、及びこれからの予約状況をみても、全く良くなる兆しがない。
		競艇場（職員）	・ 入場者等はあまり変わらないが、1人当たりの購買額が低下している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・ 先月、先々月と空き店舗の増加や店舗倒産があったため、冬の雪の時期に比べても、人の通行量自体が回復していない。
		乗用車販売店（経営者）	・ 地元大手自動車メーカーのリストラに始まり、大手百貨店の閉鎖、そしてこのたびの芸予地震などで、不安感が生じている。
		スナック（経営者）	・ 客の話の中で、リストラにあったとか、給料が下がったとか、営業でも以前のように話を聞いてくれないという状況があり、大変悪くなっている。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 相変わらず得意先からの注文は低迷したままであるが、新しい客からの引き合いがより活発になってきている。
		輸送業（営業担当）	・ 家電リサイクル法の関係で、家電等の動きが活発化している。駆け込み需要の影響が非常に大きい。
		広告代理店（営業担当）	・ 3月11日に山陽自動車道の下関宇部間が開通して、周辺市町村の企業が少し息を吹き返している。アクセスが良くなったことで、小野田市の近くに老人ホームが新規にオープンしている。
変わらない		非鉄金属製造業（経理担当）	・ 今年度下半期に入り、主力製品の需要が非常に落ち込んでいる。3か月前の非常に悪い状況と現状とはあまり変わらない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・ 販売価格が低下しており、この傾向がずっと続いている。
やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	・ 売上は伸びているが、細かい仕事が増えているため業務委託を行っており、人件費がかさんでいる。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最大顧客の高炉メーカーにおいて、粗鋼生産量減少の傾向がみえ始め、受注量が逡減しつつある。 ・ 新規顧客の電子部品メーカーの市況が、米国経済の減速や在庫調整等の影響を受けて下落傾向にあり、製品受注量が落ち込んできている。
		金属製品製造業（総務担当）	・ 仕事量が少ないので操業短縮が行われている。

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
		建設業（営業担当）	・例年なら年度末工事の発注で忙しくなる時期だが、非常に暇な状況にある。
		輸送業（総務担当）	・例年3月は引越繁忙期だが、昨年に比べて引越の件数が2%くらい悪くなっており、申込も少なくなっている。
		通信業（営業担当）	・一般企業の民需向けの需要が相変わらず低い。しかも安い商品やサービスにシフトしている。 ・従来の稼ぎどころであった携帯電話系の需要についても、現状維持で手一杯である。
		コピーサービス業（経営者）	・最近受注量が減少しており、それに従い支払額も減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス関係の製品の受注が激変をして大変少なくなってきた。それによる人員の余剰感が極めて強くなっており、雇用調整が急務になっている。
	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（社員）	・期末に入り活性化する材料がなく、特に地元では小売業の不振が続いている。 ・IT関係は順調に推移しているが、全体的には変化がない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・中途採用における採用の鈍化があり、雇用の受け皿がなかなか拡大しない。景気の不透明感があって採用、雇用に至らない模様である。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パート、アルバイト、一般求人を含め、求人広告がトータルで減っている。 ・業種についてもタクシー乗務員の求人広告はある程度あるが、他の業種が減っている。
		職業安定所（職員）	・求職者が昨年より若干増加傾向にある。製造関連では電気機械関連で工場閉鎖があり、全体でみると生産計画をダウンさせているところが多くなっている。
	悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・3月に入ってほとんど求人の需要がなく、動きが止まった状態で、過去3か月の中で最も悪い状況である。

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	百貨店（売場主任）	・リニューアルオープンにより、新しい客がかなり来店し、対前年同月比120%となった。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	・公共事業の追い込みが激しくなり、工事担当者の弁当の動きがやや活発化している。
		衣料品専門店（経営者）	・大型店や人気のある店では、多少消費が盛り上がってきている。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の関係で、対象4品目の売上が上向いている。
		通信会社（社員）	・新機種が発売されて、全体的に需要が伸びてきている。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は回復してきている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・中古物件に対する顧客の購入意欲は、前年末の状況よりはやや良くなってきている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・芸予地震の影響もあり、花鉢や苗物が春休みになったにもかかわらず、不振である。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	・来客数、客単価ともに減少しているが、本当に必要な物に対しては、お金を惜しまない人が目立ってきた。
		百貨店（営業担当）	・ブランド商品の購入意欲は依然強いものの、主力商品以外の売上が減少している。
百貨店（販売促進担当）		・ヤング、キャリア、OL層の来店客に増加の兆しがないが、ミセス、シルバー層については、高級ブランド衣料を中心に、堅実に売れている。	

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
		百貨店（販売促進担当）	・まとめ買い、衝動買いをする客があまりみられない。
		スーパー（企画担当）	・家電リサイクル法関連の先取り需要はあるが、来客数は減少し、客単価も対前年比で約2%減少している。
		スーパー（企画担当）	・依然として、紳士服、スーツの動きが悪い。婦人服は比較的安定した売行きである。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法対象4品目は、去年の2倍以上の売行きであるが、それ以外の商品の売行きは鈍く、総じて変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・2月、3月は春の需要期で期待していたが、近年にない悪さであり、購買意欲がなく、土曜、日曜の展示会場への来場者数も非常に少ない。
		乗用車販売店（管理担当）	・本来ならば、新卒需要が見込める時期であるが、来客数は減少傾向にあり、状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・人事異動の季節で少し賑わってきたが、全体としては変わっていない。
		観光名所（職員）	・少人数の団体がほとんどであり、大きな団体は例年に比べてさほど増えていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・売上の大きなウェイトを占めるホワイトデーやお彼岸の利用が、ともに大きな落ち込みとなっている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・鍋底という感じであり、業務用も個人用も売上が非常に悪い。
		衣料品専門店（経営者）	・対前年比でマイナスが続いており、個人消費は依然として低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	・安い物しか売れないという状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・年明けから、買い控えや保留という傾向が強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・勤務先の民事再生法の申請により、新車への買い替えを中止するケースが発生している。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・本当に必要な物しか買わなくなっている。
		旅行代理店（経営者）	・航空券やビジネスパックは好調であるが、団体旅行の受注が減っている。
		タクシー運転手	・人事異動の時期であるが、歓送迎会の客が少なく、花見も中止した会社も結構あるようである。
		タクシー運転手	・異動等の関係で少し動きがあったが、3か月前から比べるとやや悪い。
		通信会社（総務担当）	・通信にかかる料金を減らそうという意識が強まっている。
		競艇場（職員）	・入場者数は減少傾向であり、1人当たりの投資額も減ってきている。
悪くなっている	商店街（代表者）	・必要な物以外は買わないという傾向がますます強くなっている。	
	スーパー（店長）	・少しでも商品に傷があると、返品するなど非常にシビアな客が増えてきた。	
	衣料品専門店（経営者）	・春休みでにぎわはずの商店街が今ひとつ活気がなく、じり貧傾向が続いている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・年度末ということもあり、クレーンの稼働率が上向ってきたが、チャーター料金は相変わらず単価が低く、新車購入の意欲に結び付いていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・全国を販売先としているが、各地域により景況の温度差があり、全体としては極端に悪くはなっていない。
	広告代理店（経営者）	・取引先で民事再生法申請等があり、依然、不況感が強い。	

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	農林水産業（販売担当）	・量販店の売行きが悪く、閉鎖をする店が出始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一段と設備投資が減少している。
		輸送業（配車担当）	・3月の決算期を迎えて節約ムードが高い。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	・当社の加盟している協同組合で、先月と今月で、2社の民事再生法の提出があった。
		広告代理店（経営者）	・販売不振を嘆く声が多くなっており、昨年と比べて2,3割入荷をおさえいる。売れるのは閉店セールなどのディスカウントセールに限られている。
		公認会計士	・個人事業主の申告を1500社ほど受付したが、確定申告において、90%以上の個人事業主が対前年比でマイナスである。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	・各求人誌の求人広告数がほとんど横ばいか、多少減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人は少し増加しているが、正社員ではなく、派遣社員、請負社員が多い。
		職業安定所（職員）	・人員整理も依然として高水準で推移している。
		民間職業紹介機関（所長）	・全体的には大きな変化はないが、技術者、経験者の求人は増加傾向にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・4月の昇級を見込んだ派遣先との料金改定がうまくいっておらず、人件費に対する企業の見方は厳しい。
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	家電量販店（企画担当）	・3か月前と比べて、3月は学生の需要や家電リサイクル法施行前の駆け込み需要で、冷蔵庫などは昨年の3倍近く売れているがやや前倒しの傾向がある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・地元大手百貨店の閉鎖により、自店を含む商店街の方に客が流れており、現在の景気は良い。
		百貨店（売場担当）	・婦人服が好調、ここしばらく動きのなかった紳士服も3月下旬になって好調であり、客単価、一品単価も前年比で微増、来客数も若干増加している。
		スーパー（総務担当）	・住居用品、食品が好調で、特に住居用品は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要、また新生活用品などが好調である。
		コンビニ（店長）	・食料品を中心に購買意欲が高まり、売上、客数ともに増加傾向にある。特に、深夜の客数が増加している。
		衣料品専門店（店員）	・今までは小さい物の組み合わせ購入が多かったが、春になり行事が重なっているからか、来客数が増え、スーツなどの大きな買物が増えてきている。
		家電量販店（総務担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要で、売上がかなり増加している。
		乗用車販売店（従業員）	・今月は決算ということで、客が大幅に値引きをしてもらえんと思っているようで、客やディーラーの動きが活発である。
		高級レストラン（スタッフ）	・3か月前より予約が増え、客の動向も良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・依然として個人の客単価が低く、外食産業、スナックなどの客がかなり低迷している。
百貨店（総務担当）		・3月は天候不順で売上も不安定であるが、平均すると昨年並みになっている。	

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
		スーパー（店長）	・3月のホワイトデーの動きが芳しくなかった。横ばい、沈滞ムードである。
		スーパー（総務担当）	・依然として消費者の行動がこの3か月、低単価志向で、余分なものは買わないという傾向が強い。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月の傾向として客数及び買上個数はそれほど減少していないものの、商品の低価格化により客単価が低下し、売上が減少している。
		家電量販店（店員）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要で対象4品目は大変良く売れているが、その一方でパソコンの落ち込みが激しい。
		乗用車販売店（従業員）	・年間最大の増販月で期待していたが、新車の販売台数は前年並みである。
		スナック（経営者）	・最近では単独での来店客が増え、売上が伸びなかったが、かろうじて月末に異動退職の2次会が入り、3か月前と同じ数字を維持できた。
		旅行代理店（従業員）	・従来であればゴールデンウィークの予約時期だが、まだ空きがある状態で、例年よりも予約の出足が悪い。大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンの問い合わせは非常に多い。
		通信会社（企画担当）	・新規加入数、客1人当りの料金収入が例年並みで特に変化が見られない。
		テーマパーク（職員）	・春先は伸びるかと思っていたが、会社更生法を受けて宿泊の伸び悩みがあるほか、一般の方に破たんしたというイメージが強く、その払拭が大変である。
		ゴルフ場（支配人）	・今年の年始めは降雪の影響で客足が落ちたが、その後も季節的要因を除いても良くなっているとはいえない。
		美容室（経営者）	・当店は年配の客が多いが、来客数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・モデルハウスの来客数も前月と変わらないし、売上の仲介の問い合わせ数も変化がない。
		やや悪くなっている	
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・今までのような値段では売れず、値段を低く設定しないと売れない状態である。		
百貨店（営業担当）	・ハンバーガーや衣料品の低価格化が進み、デフレ状態という部分を感じられるが、価格が半分になったからといってこれまでの2倍の商品が売れるわけではない。		
スーパー（店長）	・客単価の下落が続いている。特売品は売れるが定番品の売行きが悪化している。		
衣料品専門店（店員）	・天候不順もあるだろうが、春物の動きが鈍く、セールに入ってしまう、売上、来客数ともに前年を下回っている。		
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は個人は若干回復傾向にあるものの、団体が依然として前年割の状態であり、一般宴会・婚礼とも、少人数低価格化傾向は強く、売上の減少傾向が続いている。		
パチンコ店（店員）	・春休みに入り、学生や主婦層の来客数が減少している。		
住宅販売会社（従業員）	・第4回の公庫申込の低迷が続いている。		
住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が減少している。		
悪くなっている		一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・不景気でデフレであるといった客のマインドが非常に強く、もっと安くなるまで待つて商品を購入しようとしている。
		衣料品専門店（店長）	・客自体が商品を購入しに来るといよりも、春からの品ぞろえを見に来ている様子であり、買い替え需要はなかった。

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
		衣料品専門店（総務担当）	・平日の来客数が減少しているのに加えて、客は商品の買上に慎重で、衝動買いは全くと言ってよいほどない。
企業 動向 関連	良くなっている	家具製造業（従業員）	・3か月前に比べると景気は良いが、現在が需要期に当たり、一時的なものである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今月ようやく工事の発注が出そろい、仕事自体の始まりが遅かった分だけ、ここ数か月は大変忙しい状態である。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・当社では前年を上回る額を受注しており、4月もある程度前年をオーバーすると見込まれている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・3か月前に比べると量販店の定番商品の出荷量が減少しているようであるが、外食産業の受注が増加しているのであまり変わらない。
		建設業（営業担当）	・前月と同様で目立った大型物件の引き合いはないが、事務所ビル、医療福祉関係など、多方面での受注が増加している。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	・全体的に価格が下がっており厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注残が1か月程度で仕事量も少なく、稼働率も7割程度の状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ユーザーの受注量の減少や、受注済み分の納期の延期等がみられた。
		建設業（総務担当）	・今まで手を出さなかった1億円以下の工事にも、大手ゼネコンが参入するようになった。中小企業との入札価格差が1千万円近くあるのに落札される。非常に厳しい状態になっている。
		輸送業（総務担当）	・荷動きが悪いほか、今月大手運送会社が倒産し、他にも危ないところがあるという噂も伝わってきている。
		通信業（経営者）	・取引先の量販店の在庫調整で弱気が目立つ。
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連では全国的に大手企業が減産体制であり、先が見えず、4月以降の動きが全く分からない。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・IT関連の受注が大幅に減少しており、それに伴って他の受注も減少している。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・我々の会社は漁船を造る造船所であるが、巻き網漁業の水揚げが非常に悪く、全体的に落ち込んでいる。	
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）	・求人数はある程度あるが、3か月前とあまり変わっていない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・雇用の面では先月とあまり大きな変化はないが、アルバイト、パート、派遣のニーズは依然高く、新卒や高齢者のニーズが低い。
		職業安定所（職員）	・事業主都合による解雇の求職者が減少しないほか、求人も特に賃金面で求職者の条件と合わないことが多く、求人の賃金があまり伸びていない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	・IT関連のアウトソーシングの募集掲載が3月に入ってから次々に中止されている。
職業安定所（職員）		・製造業からの求人の伸びが鈍化傾向にあるほか、景気の先行き不透明感から、正社員の採用を抑制し、パート・業務要員・派遣にシフトする動きが見られる。	
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	衣料品専門店（店員）	・店外にセールスに出たところ、その分の成果があり、今月は売上が増加している。

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
	やや良くなっている	家電量販店（店員）	・中旬以降、家電リサイクル法の対象4品種を中心に徐々に活気が戻っている。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・卒業、入学のシーズンだが価格の低下が続き、売上が減少している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ビジネスマンが景気等の関係書物を購入する傾向があり、変化のない景気に対して、企業レベル、個人レベルで対処しようとする動きがみられる。
		高級レストラン（副支配人）	・観光の入域客数はやや増加しているようであるが、1泊2日食事付きの場合が多く、客の消費量は増加していない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・人事異動等の歓送迎会にかかわる動きはあったが、3か月前とはあまり変わっていない。
		観光名所（職員）	・来客数に変化はあまりない。
		住宅販売会社（従業員）	・家賃の滞納状態に変化はない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数がかかなり減少したため、店の売上も減少している。
		百貨店（総務担当）	・来客数が大幅に減少している。
		スーパー（企画担当）	・競合店の価格競争が激しく、単価が低下しており、苦戦している。
悪くなっている	商店街（代表者）	・周辺の大型店の進出により、街や商店街の空洞化という依然として厳しい状況になっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	輸送業（総務担当）	・特に物量は増えていない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	・しばらくは公共工事の発注が鈍っているので、やや悪くなっている。
	悪くなっている	通信業（従業員）	・案件の数は増加しているが、単価は落ちているため、売上が減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数及び新規求職者数ともにやや増加しているものの、雇う側と求職者との間にミスマッチが多いことからなかなか就職に結び付かず、依然として就職率は低い。また、雇用保険の受給者数、求人倍率、新たな要因が生じない限り、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	・建設業界では仕事がなく雇用も厳しい。
	悪くなっている	-	-

II. 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	商店街（代表者）	・店に並べている商品が夏物素材に近いため気温が上がる2、3か月後には動きが良くなる。夏物のトレンドのほうに客にとっても受け入れやすい。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・昨年は4月が有珠山の影響で大幅に前年度割れとなったが、今年はその影響もなくなり良くなる。
		コンビニ（店長）	・冬期は1日に1回しか来ない客も夏期は2、3回来る。気温の上昇と共に飲料、弁当の売上が増加する。
		観光型ホテル（経営者）	・昨年は3月末に有珠山の噴火があり半年間悪い影響があったが、今年はその影響がなくなり、やや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・低額商品の売行きが活発である。
	変わらない	商店街（代表者）	・気温の上昇、暖かくなることを期待しているが、現在の様子では冬物の衣替えは4月下旬ごろと考えられる。
		商店街（代表者）	・消費者は買物に非常に慎重であり、目新しい商品に興味を示すが、実売につながらない。
		百貨店（売場主任）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンなどが観光スポットとして注目を浴びそうであり、観光に頼る道内では多少の影響が出るが、昨年の有珠山噴火の影響がなくなった好材料もある。
		スーパー（店長）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動による売上の低迷と内祝いギフトの低価格志向、輸入野菜による価格の低迷、100円ショップへの客の流失などがみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・有珠山噴火の影響がなくなり、観光客は増加するが、客が支出する金額は減少する傾向がみられる。
		家電量販店（店長）	・今月は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要で良い状況だが、来月からはまた厳しい状況が続く。
		自動車備品販売店（店長）	・全般的な取扱品目の状態をみると、単価が低下しており、去年と比べてオーディオ製品では5～10万円の物が売れにくく、3～4万円の商品の販売が中心である。また、アルミホイールも10万円以上の商品は売れにくい状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	・昨年の有珠山噴火による風評被害や航空運賃による足かせも幾分緩和され宿泊数の増加も見込まれるが、全体的にみると変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・観光客の需要はそこそこあるが、客単価が低く売上増加につながらない。また、観光客のレストラン利用は減少する傾向にある。
一般レストラン（スタッフ）		・昨年7月から団体旅行客が12か月連続して落ち込んでおり、今後も団体旅行客が伸びる要素がない。	
スナック（経営者）	・3月は決算時で赤字という客の声を多く聞く。また、これから倒産も多くなるという見方をする客が多い。		
タクシー運転手	・客との会話では、2、3か月で景気が回復して良くなるとは誰も思っていない。		
タクシー運転手	・催し等を除き、タクシーの利用を控える傾向が続いている。		

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
		観光名所（役員）	・3か月先はオンシーズンであるが、今の状況では来客数の増加は期待できず、客単価の上昇も期待できない。
		美容室（経営者）	・3か月前より状況が良くなっているが、この先この調子で良くなっていくという好材料が特に見つからない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・春闘でのベースアップが望めないという中では購買の増加に結び付かない。低価格志向も大きな要因である。
		スーパー（企画担当）	・ハンバーガーに代表されるファーストフードやコンビニのおにぎりや弁当の最近の安売り競争の影響で、スーパーマーケットにおける食品購入の際の低価格志向に一層拍車をかけている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が回復しておらず、これから先も厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパー、コンビニ等の出店で競争が激化している。また、釧路の基幹産業、漁業、炭鉱も低迷している。
		衣料品専門店（店員）	・今後は夏物の需要があるが、客単価が低下しており、かなり来客数が増加しなければ売上の確保は厳しい。
		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の影響で、4月に入ると商品需要が低下し、来客数も減少する。
		住関連専門店（営業担当）	・3月は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要があったが、今後はその反動で消費行動が鈍くなる恐れがある。
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・飲食の傾向が変わりつつあり、店をはしごせずに1件だけで済ませる傾向が強くなっている。
		タクシー運転手	・北海道の景気が回復するような明るいニュースがなく、利用客が増加するとは考えられない。例年4月の雪どけ以降、急激に利用客が減少する。
悪くなっている	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の反動で、4、5、6月は売上が減少する。	
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）	・取引先等の企業の来年度予算計画を聞くと、昨年同時期、下期に比べて情報通信に対する投資の大型化、高額化が目立っている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・公共事業の予算が決定したので早期執行が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・物あまり現象と製品単価の低下が続く中で、春の行楽期を迎え、製品需要の増加が期待されるが全体としては変わらない。
		金融業（企画担当）	・春先の需要で景気が良くなる感じはあるが、中小企業に対する特別保証の利用期限が切れ、小規模の倒産件数が増加するとみられることから、全体としては変わらない。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・5月の連休の予約状況が悪く、連休以降も良くなる兆しがみられない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・消費財及び素材関連のメーカーの在庫拠点集約化による物量の減少が今後更に顕著となる。荷主からの物流経費削減要求が多発しており、物流量の減少と単価の低下があいまって輸送関連機関は更に厳しい状況となる。
		司法書士	・雪どけが遅れており、各種物品販売で販路の遅延が生じて、今よりマイナスの状況となる。
	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			

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	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数はこれからも緩やかに増加するだろうが正社員の求人が増加しなければ良いとは言えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用状況が良くなる材料が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・公共事業の増加や大手企業の出店がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・建設業、水産業などは、厳しい雇用環境の中であまり変化なく現状のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人では対前年比で増加傾向が続いているが、企業の人員整理も多く求職者数に変化がない。リストラによる中高年者の求職者が多い。また、企業訪問では、事業主の厳しい雇用の抑制姿勢が目立つ。
		職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向にあるが、産業別にみるとばらつきがある。また、事業主都合による離職者も増加傾向にある。
	やや悪くなっている		
	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	・今までと違い、客が途切れない。 ・デパートで客待ちをしても、デパートに入る客が多いので、景気は良くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・来街者が増えており、やや良くなる。 ・出店から2年ほど採算が取れていた店が、大企業の資本投入によりリニューアルオープンする。初期投資や改装費用がかかっても業態変更でより多くの利益を得られる見通しがあるということで、地元中小商店はより厳しい状況にさらされるが、地域市場の活性化も期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲が高まっている。 ・再開発ビルのオープンや中心街区活性化策が効果を奏し、商店街の通行量が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	・4月から6月にかけて新型車が発売される。
		乗用車販売店（企画担当）	・これから新型車が発売されるため、客の期待から今は買い控え状態であるが、先行きは明るい。
		一般レストラン（スタッフ）	・売上は今年に入り月を追うごとに増加している。
		観光型旅館（経営者）	・主力である個人小旅行の直前予約はまだみえないが、6月以降の引き合いはある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋田では8月にワールドゲームズが開催されるため、ホテルは宿泊客やレストラン利用者でにぎわう。
		住宅販売会社（従業員）	・市場金利が低下し、住宅産業に対する需要が増える。
	変わらない	百貨店（広報担当）	・今の状態は変わらないと思うが、参議院選を前に法人を中心に消費が冷え込む恐れがあり、特に中元商戦に当たる可能性があるため、楽観はできない。
百貨店（総務担当）		・依然、消費者の慎重な購買行動が続く。	
スーパー（店長）		・来客数は増加しているが、客単価が低下を続けており、売上はこの先増加する状況にはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（企画担当）	・仙台エリアでは、小型の24時間スーパーや100円均一スーパーの出店が続ぎ、今後も低価格化が継続される。 ・客単価も依然低下傾向にあり、大きな改善は見込めない。	
		衣料品専門店（経営者）	・天候に左右されやすい夏物商品の実売時期であるが、全体ではあまり変わらない。	
		乗用車販売店（経営者）	・3月は自動車販売のピークであるが、ピーク時でこのレベルであれば、特別なことがない限り何も変わらない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入以外に市場に好材料がないため、あまり変わらない。	
		住関連専門店（経営者）	・高額でも特徴のある商品が売れているが、全体的に客単価は横ばいしないし低下している。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	・低価格のガイヤックス（ガソリン代替燃料、税金の安いアルコール系燃料）を販売するスタンドが進出してきたが、いくら安くても車を大事にする客は流れない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・個人需要の動きが鈍く、今後もこの状況は続く。	
		旅行代理店（従業員）	・3月末にオープンしたユニバーサル・スタジオ・ジャパンがけん引役となり、国内では関西地区が好調である。 ・海外旅行は4月は好調だが、ゴールデンウィークの反応が悪くまだ模様である。 ・低価格帯商品の売行きが好調である。申込は直前傾向が強くなり、1か月を切ったからの予約が増えている。高級商品の予約状況とは対比的である。	
		タクシー運転手	・客の乗り控えが目立っており、当分続く。	
		通信会社（社員）	・インターネット関連の取引がない状態が続いており、今後も継続する。	
		住宅販売会社（従業員）	・いったん下がった地価は急激に上昇しない。 ・この不況は資産デフレから発生しており、事態の好転は望めない。	
		やや悪くなっている	スーパー（店長）	・来客数の減少と客単価の低下が続いており、一品単価の低下と買上点数の減少は今後も改善の見込みがない。
			スーパー（店長）	・価格競争が激しいまま推移しており、価格を下げてても消費者の購買意欲に変化がない。 ・客のニーズに合わせ、単品、少量パック、バラ売りなどを実施しても変化がなく、今後もこの悪循環が続く。
			スーパー（総務担当）	・状況が良くなる要素が1つもない。 ・一品単価の低下が危ぐされ、客の低価格志向がますます強くなる。
コンビニ（エリア担当）	・値下げ競争が今後ますます激化する。			
衣料品専門店（店長）	・見た目の安さを求める客が増えており、商品の価格も一層低下する。			
家電量販店（店長）	・家電リサイクル法施行の反動により、当面消費が冷え込む。			
家電量販店（総務担当）	・競合店の出店が予定されており、競争の激化により粗利益が減少する。			
その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・セルフガソリンスタンド出店の影響で競争が激化し、マージンが低下している。			
その他専門店 [呉服] (経営者)	・農村地帯なので春になると農作業が忙しくなり、来客数は減少する。			
一般レストラン（スタッフ）	・値下げを行うと、始めのうちは客が反応するがすぐに慣れ、また一段の値下げを検討しなければならず、収益を圧迫する状況が続く。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況は団体客が大幅に減少しており、その分を個人客で補うが、館内消費は望めない。また選挙の年でありダブルパンチである。
		通信会社（営業担当）	・一段と値下げ競争が激しくなり、営業収入は更に減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の品質確保に関する法律に対応できない住宅関連企業の廃業が増えている。 ・住宅販売は動きが出てきているものの、資材販売の売上は期待できない。
	悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	・卒業、新入学時の車の最需要期でも売上が伸びない中、3か月後に売上が伸びる見込みはない。
		競輪場（職員）	・競輪事業の売上減少から、人員整理が予定されている。
		住宅販売会社（従業員）	・金融機関の融資条件や審査が厳しく、依然貸し渋り状況にある。 ・13年度の公庫融資額が減額され、購入希望者は多いが、借り入れできず住宅購入を断念する客が増える。 ・地価下落傾向が続いており、底がみえない限り買い控え傾向は続く。
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）	・今月が底であり、夏のボーナス商戦に向けての生産が活発になる。
	変わらない	繊維工業（総務担当）	・得意先からの引き合いからみて、昨年と同じ状況である。 ・ニットと旗の産地であるが、旗は受注、販売ともに激減し厳しい。当産地は厳しい状況で、3月に廃業1件、破産1件で衰退ムードが続いている。
		輸送業（従業員）	・輸出の減少は当面続くが、全体では変わらない。
		広告代理店（従業員）	・直接販売に結び付く広告宣伝費は多少増加するが、全体的には変わらない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・各種業界データでは、年間の消費金額が毎年4ないし5%ずつ低下し、この7年間の比較では昨年の落ち込みが最も大きく6.8%の低下となっており、今後もこの傾向が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先の状況は読めないが、京浜地区も元気がなく、当社として計画を立てることができない。
		建設業（企画担当）	・比較的堅調であった住宅投資もこのところ供給過剰感が高まっており、全体の投資すう勢に下げ圧力が働いている。
	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		-	-
変わらない		人材派遣会社（社員）	・取引先の破たんや業績悪化による派遣契約の打ち切りなどはあるものの、IT関係や通信関係に派遣ニーズがあり、差し引き現状維持という判断である。
		職業安定所（職員）	・求職者は微増であるが、求人受理状況は対前年比で増加幅が小さくなっている。 ・新潟県で第3位の地方銀行が5月に営業譲渡することになり、約1000人の離職者が発生する。また大手企業数社で50人から100人の人員整理が行われるため、求人は増加傾向が続くものの雇用情勢は予断を許さない状況である。
		職業安定所（職員）	・サービス業の求人は増加しているが、水産加工業の求人が減少しており、全体では変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・支店の縮小化傾向などにより、派遣先が増えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・多くの企業で求人広告の予算が減少している。
		職業安定所（職員）	・人員整理が今後も高いレベルで進行し、景気が上向く要素が全く無い。
		職業安定所（職員）	・中央大手の収益改善の影響で、製造業界での企業間格差が広がっており、収益確保が困難となっている下請け企業では、雇用調整が行われている。 ・雇用調整助成金の問い合わせが増えている。
		職業安定所（職員）	・これまで好調だったIT関係をはじめ求人が減少し、企業のリストラも進んでいる。
	職業安定所（職員）	・人員整理中の企業の件数、解雇者数が大幅に増えている。 ・雇用保険の被保険者数が減少している一方で、雇用保険の受給者数が増加している。	
	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	通信会社（営業主任）	・転居によるCATVの解約もある一方で、加入数が増加している。客が意欲的なので、CATVやインターネット関連製品などは今後も伸びていく。
		住宅販売会社（経営者）	・電話での問い合わせ、イベントの来客数が、通常時の2倍程度増加している。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	・高額商品、紳士衣料の動きが良いので、今後に希望が持てる。
		一般レストラン（店長）	・新しく出店する店舗が増加してきているので、若干上向きになる。
		通信会社（社員）	・iモードやインターネット人口の増加により、今後も通信費の支出割合は高くなっていく。
	変わらない	コンビニ（店長）	・今後も来客数の伸びが期待できるが、客単価の前年比割れの幅が月を追うごとに大きくなっているため、売上の回復は難しい。
		コンビニ（店長）	・食べることにしても今までも儉約しているため、もうグレードを下げられない。
		衣料品専門店（店長）	・婦人服の単価は下げ止まっているが、購買客数が少ないので依然厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・買い替えサイクルが伸びているので、新規顧客をどの程度増やせるかにかかっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・大型店舗が増加するにつれて、地場の商店街、中堅店舗が姿を消している。
		設計事務所（所長）	・大口の物件を入札したばかりだが、立ち上がりに時間がかかる。
		設計事務所（所長）	・仕事量としては増加しているが、単価が従来より低下している。 ・仕事があっても赤字になっていく状況は理解できない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・例年であれば、新学期で通学靴などが売れる時期だが、ほとんど売上が伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	・入学の付き添い着としてスーツではなく、ジャケット、スカートの単品購入で済ませている。紳士もスーツだけで、ネクタイ、ワイシャツの関連商品は購入しない。

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
		高級レストラン（経営者）	・売上はやや下降気味で良くなる要素がない。
		ゴルフ場（支配人）	・交際費も以前より減少し、会社の金でプレイをする雰囲気もなくなり、平日の予約が低迷している。ゴールデンウィークの予約も例年と比べて少ない。
		競輪場（職員）	・収入増の見込みもなく、使える金が徐々に減少してきているので、レジャー、ギャンブルに使う金も減っている。
	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	経営コンサルタント	・企業の財務内容が改善し、採算性向上のめどが立てば、IT関連や環境関連の業種の成長に弾みがつく。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・徹夜や土日出社の時期もあるが、5時までの仕事がない時もある。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	・引き合いが相変わらず多く、受注量が増加傾向にあり、良い状況で変わらない。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	・8月下旬頃の公共事業の発注予定まではやや悪い。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・新製品を出そうにも、資金がなくて開発を断念するという話も出ている。
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）	・IT関連を中心にした企業からの派遣需要は引き続き堅調だが、建設、流通等の業績不振の業界からの需要は激減するなど、業種間格差が大きい。
		職業安定所（職員）	・3月末に人員整理をする事業所が数社あり、中高年齢者を中心に求職者の増加が見込まれる。 ・工場閉鎖や人員整理を行う事業所が増加する。
	やや悪くなっている	学校 [専修学校] (就職担当)	・地元新聞社主催の企業説明会が数回あったが、昨年と比較して参加企業が10~15%減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣先はパート採用が主で、長期採用は若年層の雇用で賃金を押さえようという傾向がある。

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	乗用車販売店（営業担当）	・車の買い替えを迷っていた客にも、車の購入を検討する客が多くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	・周囲の店では値段を下げるところが多いが、本店では味本位で営業しており、単価が上昇している。
		通信会社（営業担当）	・インターネット加入申込のすそ野が相当広がっており、需要が徐々に増加している。
	変わらない	一般小売店 [茶] (経営者)	・客は必要な品物は購入するが、必要でない物は安くしても購入しない。
		一般小売店 [CD] (営業担当)	・高齢層の購買意欲がそれほど回復していないため、今後も期待できない。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	・客は安いものを求めあり、一般小売店はついていけない。
		百貨店 (企画担当)	・夏のイベント、天候にもよるが、中核の婦人服の売上が天候に左0右されるならば厳しい。
		百貨店 (企画担当)	・雑貨関係は堅調に推移しているが、主力のファッション部門に上向きの傾向がみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（販売促進担当）	・営業日数拡大等の効果は相応に出ているが、顧客の購買力上昇への期待はまだ薄い。	
		百貨店（企画担当）	・来客数は5%程度減少しているが、単価が若干上昇している。しかし、依然として厳しい状況が続いている。	
		百貨店（広報担当）	・先行き不安により、客は消費に対してますます慎重になっている。	
		スーパー（店長）	・株価の下落、金利低下などの消費者心理に与える影響が大きく、消費意欲がわいてこない。ただし、婦人関連商品、衣料や雑貨の売上はやや上向いてきており、ファッションのヒットアイテムが出れば、景気は若干良くなる。	
		衣料品専門店（店長）	・低価格傾向が続き、今後とも厳しい状況は変わらない。	
		乗用車販売店（販売担当）	・年度替わりの時期で受注は増加しているが、このまま受注が伸びるとは思えない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・3か月後も新しいモデルが出るので、現在と同様、好調な業況は変わらない。	
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・店舗により格差はあるが、一般的に来客数が2、3%減少している。この状況が今後しばらく続く。	
		高級レストラン（支配人）	・受注が良くない状況が続いている。	
		一般レストラン（支配人）	・ディスカウント競争に突入し、付加価値をつけて頑張っているが、来客数の減少は否めない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体の景気が良くなっても、消費者が急にホテルを使い始めるとか、お金を落とし始めることはない。	
		旅行代理店（従業員）	・来月、再来月の受注状況は、昨年度に比べて少し悪い。ただし、客の申込が間際になる傾向にあるので、それほど変わらない。	
		タクシー運転手	・街に活気がなく、利用客の減少はまだ続く。	
		遊園地（職員）	・近隣に競合施設が開業する中で、来園者数が増加するかを見極めることが必要である。	
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・お金はあるが、自由時間がそれほどなく、結局使わないという悪循環になっている。	
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（支配人）	・来客数の増加傾向が感じられない。	
		設計事務所（経営者）	・民間の仕事が大変冷え切っている。指名参加を出している行政の仕事は、実際には6月頃からの指名になるので、それまで先がみえない。	
		住宅販売会社（従業員）	・政府のデフレ宣言により、買い控えを考える客も相応に増加している。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・客の低価格志向は、より強くなっている。
			百貨店（副店長）	・来客数は増加しているが、低価格志向の客が目立つ。売上の向上はなかなか望めない。
	スーパー（店長）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、家電の売上は増加しない。また、家電は低価格で打ち出す方向で検討しており、数量はある程度出るが、売上はそれほど伸びない。 ・衣料品は相変わらず売上が良くないため、今後も低価格を前面に出す販売をしていくので、売上は増加しない。 ・食品は依然として好調である。 ・売上は全体として減少する方向にある。		

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
		コンビニ（経営者）	・人出は良くなってきているが、客単価及び商品単価が低下している。スーパーや競合店が値段を更に下げている。
		衣料品専門店（経営者）	・一般消費者にお金がないわけではないが、将来不安、収入増加の見込みがないため、購買意欲がなくなっている。 ・異常に安い物、手に入りにくい人気ブランドには注目している。
		家電量販店（店長）	・価格に対する考え方がシビアになっている。 ・家電リサイクル法施行前の特需の反動で落ち込みは大きい。特に必需商品しか動かず、次の商品の購入度合いは相当減少する。
		乗用車販売店（総務担当）	・イベントでも来客数は前年比15%低下しており、先行きが心配である。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・授業料を下げても他の塾も追従するため、生徒が全く集まって来ない。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・昨年度に比べ、売上の増加がほとんど見込めない。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、売上、来客数、客単価いずれも徐々に低下してきており、改善の見通しが無い。
旅行代理店（従業員）		・3月が相当好調であったこと、3か月先の団体等の動きが全くないことから、今後は悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	・金利引き下げにより株価が良い方に動いているので、受注が多少伸びる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・契約単価や仕事量は横ばいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・来月に納入を予定していた流通業向け冷蔵庫用鮮度管理商品が、約400万円の予算がないためキャンセルになっている。これがないと鮮度が保てないはずであるが、そこまで省いてしまう厳しい状況である。
		金融業（審査担当）	・現状の受注状況等から判断して、今後好転する期待は薄い。
		不動産業（総務担当）	・供給の少ない大型ビルの一部では、賃料の値上げを検討しているところもあるが、不況業種のテナントは賃料の値下げを要望しているところも多くなり、全体的に景気は一進一退である。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・夏物の受注が終わって秋冬物に移るが、受注の気配がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いは減少しており、期待できない。
		通信業（所長）	・デジタルテレビの営業に随分力を入れたが、あまりにも客の反応が弱すぎる。デジタルテレビを購入したという人も、番組があまり面白くないということで、今後期待できない。
		広告代理店（従業員）	・数か月先の仕事がある時期であるが、未確定なものも多く、少々不安である。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	・年度末には情報通信系の予算を使ってインフラ整備をするが、インフラ整備の設備投資が非常に冷え込んでいる。2、3か月の整備が出てきても、更なる増設の契約は非常に少なくなる。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	・4月1日以降、関連する法律改正が実施されるので、動きが慎重になる。 ・半導体不況の影響で、客の景気が悪化し、受注が減少すると見込まれる。
	悪くなっている		

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
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（営業担当）	・派遣やアルバイトなど短期の職員を募集する機会が多く、求人需要はそれほど減少しない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣先の百貨店が、客の低価格商品志向、買い控えといった厳しい状況に直面しているため、人材派遣も厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	・求人数と就職は増加しているが、3月末で大量の離職者が倒産等によって生じるため、景気の状態は当面変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・経営を改善するに当たって、人の採用は不可欠であるとの認識はあるが、先行き不透明感により採用を控える傾向がある。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用未決定の企業において、新規採用を増やすところはほとんどみられない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・3月に長期契約派遣の終了が多かったが、それをカバーできるほどの受注がない。 ・単発や短期の派遣依頼が多くなってきている。
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の求人数の伸びに、かつての力強さが感じられない。 ・情報関連産業等の成長産業を除く、従来型産業からの求人目立った動きがなく、引き続き人員削減、事業のアウトソーシング化、業態転換等の事業再構築への取組を進めるものと考えられる。	
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	スーパー（店長）	・必要な物にしかお金を使わない消費の現状を考えると、今まで買い控えていた分、そろそろお金を使う動きが出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・客の動向をみていると、先行きが全く分からないので財布のひもを固くしている感じではなく、悪ければ悪いなりに賢く買物をしていこうとする気配が見受けられ、それに合わせた売場作りに店の方も慣れてきている。
		衣料品専門店（企画担当）	・早めに投入した初夏の定価商品の動きが良い。今までのシーズン始めとは少し違う動きが出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・4月からのグリーン税制の影響でかなり引き合いが多くなっている。受注的には横ばいだが、今の客の状況をみているとかなり期待できる。
		ゴルフ場（企画担当）	・4月から割引率を小さくして営業を行う予定であり、他のゴルフ場も同程度の金額を維持するようになれば良い。
	変わらない	商店街（代表者）	・仕事がやや減少し、今までよりワンランク低い商品を買っていく客が増える。
		百貨店（企画担当）	・来客数は大幅に減少しているが、購買比率は上昇している。買う意志のある客が来店するパターンが増加しているが、客単価が低く、前年の売上を下回る傾向が続く。
		百貨店（企画担当）	・高級ブランド品は好調だが、普段着の衣料品はより安い店で買うことが当たり前ようになってきており、消費者はブランドや店にこだわらなくなってきている。
		スーパー（店長）	・チラシ商品はそれなりに売れるが、定番品は売れない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上が前年を下回っている店舗の比率が10%以上増加している。ただし、これ以上は悪化しない。

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
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、家電製品が売れる可能性は確実に減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・高額商品の消費が少なくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・歓送迎会シーズンに入り、新メニューの開発や販売促進活動に対する客の反応は良好で、現状を維持できるとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・最近の婚礼は披露宴に関して両家の低価格志向が強く、結局総収入は前年並みとなりそうである。
		旅行代理店（従業員）	・話題性があり注目を集めているユニバーサル・スタジオ・ジャパンや東京ディズニーシーの取扱は増加するが、他の商品が減少して相殺される。
		タクシー運転手	・客の話から現状は厳しく、タクシーに乗り自宅まで帰るといふ雰囲気ではないようである。人は出ているがタクシーで帰る人はかなり少ない。
		通信会社（営業担当）	・ユーザー側に接続費のかかるサービスはやはり落ち込んでいる。むしろランニングコストが安くなる割引のみのサービスの受注が主力になっている。
		パチンコ店（店長）	・ここ1か月稼働時間、客単価ともかなり減少している。これを最低のラインと考えている。
		設計事務所（経営者）	・新規の仕事の相談や依頼がほとんどない。
		やや悪くなっている	
一般小売店〔土産〕（経営者）	・客はそれなりに金を使うが、必要以外の物は買わないといった傾向は続き、消費することに対する明るさを感じられず、まだ先行きに暗い感じを持っている。		
一般小売店〔惣菜〕（営業担当）	・3か月先はボーナスシーズンになるが、ボーナス消費は期待できない。消費者は年の暮れと同じように支出を節約すると予想され、ギフトも中元は毎年減少傾向なので、今年もそれは変わらない。		
スーパー（店長）	・4月1日施行の家電リサイクル法の駆け込み需要で家電の売上が増加しているが、4月1日以降は急激に悪化すると予想されるため、全体の売上も減少する。		
スーパー（店長）	・今後も客は低価格商品をより一層求め、安売りに殺到する状況が激しくなる。		
その他専門店〔貴金属〕（店員）	・客の購買意欲が急激に低下することはないが、宝飾品はぜい沢品なので、余程自分が欲しいと思わない限り購入しないため、景気はやや悪くなる。		
高級レストラン（経営者）	・宴会需要はこれから先も減少する。宴会需要が望めないため個人客の誘致に励むが、低価格のため売上は悪い。		
住宅販売会社（総務担当）	・建築を希望する地主が減少傾向にある。その結果、収益無視などの受注競争激化など、仕事量の減少傾向が強まっていく。		
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		

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	建設業（企画担当）	・仕事量が仮に増加したとしても、各社のコストダウン競争がより一層激しくなるため、全体としては変わらない。
		公認会計士	・業績の悪い企業の中で、完全に負の遺産を処理できている会社が少なく、過大な借入や資産価値のない資産の処分がほとんど終わっていない。まだまだ倒産も増加しそうで、良くなるとは思えない。
		税理士	・新年度に対する期待感は色々な業種の人から聞くが、期待感だけで具体的な理由がない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	・円安が進んでいるので輸出が良くなると思っていたが、アメリカの景気が悪くなっており、メーカーでは在庫調整が始まり、受注も大幅に減少している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・得意先各社からの値引きや合理化の要請が非常に厳しい。
		建設業（経営者）	・競争がますます激化し、従来の常識をはるかに越えた低採算の受注状況である。かなり厳しい業者が増えていると感じる。
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（社員）	・正社員を増員せずに、派遣社員の利用で対応する企業が増えてきているので、派遣業界の景気はやや良くなる。
		学校[大学](就職担当)	・企業の採用担当者の来訪、求人票の郵送による受付がいずれも堅調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・電話のマイライン関係の注文は半年ほど継続すると思われる。しかし他のけん引的な業種の注文がほとんどみられず、当分の間は現状維持が予測される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の担当者の話で、頻繁に事業を縮小する話を聞くが、人の流動化が進んでおり変化はない。
		新聞社[求人広告](担当者)	・回復基調の求人がここにきて様子見の状態、悪化とまではいかないが、しばらく停滞すると思われる。 ・正社員の求人は低調で、雇用形態は一部の技術職や管理職は別として、まずパートやアルバイト、契約社員として採用し、成績が良ければ慎重に判断しつつ正社員や幹部に抜擢するという傾向に大きく変わってきている。 ・求人広告が活発な背景には、入れ替わりの激しい不安定な状態の企業が増加しており、それが求人広告の増加につながっている。企業はぜい肉を可能な限り落とし、厳しい時代を乗り越えようとしている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・年度末になって離職者が増加し、4月からは雇用保険の給付日数の変更により離職者が例年以上に増加すると予想される。
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	乗用車販売店（総務担当）	・4月または5月に相次いで新型車を投入するため、商談が相当活発になる。
		自動車備品販売店（従業員）	・ヒット商品、新製品、高額商品の売行きも順調で、客単価に下げ止まりの傾向もみられる。
	都市型ホテル（経営者）	・1、2年前にオープンした婚礼式場にかんがりの客を奪われていたが、今月になって予約件数が回復し始めており、今後、安定した売上が期待できる。	

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	商店街（代表者）	・衣料品を中心に低価格志向が続いている。
		百貨店（売場主任）	・購買意欲がなく、客単価が上がらない。
		スーパー（店長）	・商品価格を下げて、客の購買力は弱い。買い急ぐとか、ぜひ買いたいという雰囲気客に感じられない。
		一般レストラン（スタッフ）	・昼の来客数は変わらず、夕方は少子化、核家族化によるファミリー客の減少で売上が若干減少しているが、深夜の売上は横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン、宴会のいずれの部門も、売上が前年並みの見通しである。
		タクシー運転手	・歓送迎会のシーズンを迎えても、街や飲食街には人出が少ないため、運賃収入が上がらない。客からも「先行き不安で遊んではいけない」との声が聞かれる。
		通信会社（社員）	・新しい商品、サービスの出る見込みが薄い。
		設計事務所（職員）	・年初以降、種々の相談や引き合いなどが徐々に動き始めると期待していたが、保留や延期などで具体化が遅れている。また、案件が小型化している。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	・客単価は低下傾向にある。 ・一部の固定客は継続的に来店しているが、フリー客、一見の客は減少している。
		百貨店（営業担当）	・前年と比較すると、春物の動きはまだまだ鈍い。客の動きもかなり慎重になっている。
		スーパー（店長）	・リストラや失業者増加のニュースなど、生活者の消費ニーズを下げるとの心理的要因が大きく、必要なときに必要な物だけしか買わない傾向は更に続く。
		スーパー（店長）	・必要な物以外は買わず、必要な商品は安い所へ買いに行く。今後更に買い控えの状況が拡大していく。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法の施行に伴い、節約志向が高まる。
		乗用車販売店（経営者）	・相変わらず、人気商品でかつ低価格車しか売れない。また、客の動きも鈍くなってきている。
乗用車販売店（経理担当）		・例年3月の最終土曜日、日曜日のイベントは盛り上がりを見せるが、今年は来場者が非常に少なく、静かな状況である。	
住関連専門店（店長）		・客は真に必要な時期まで買物をしない。	
高級レストラン（スタッフ）		・団体客、エージェントの見込みが厳しいため、個人客に依存せざるを得ないが、フリー客の減少が続いている。	
一般レストラン（店長）		・入居ビルのテナントが2店舗閉店するので、当店への来客数も減少する。	
観光型旅館（経営者）		・株価や地価の下落など、不景気風が一段と強くなっているうえ、大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンなどにより、旅行客が大阪に集中する傾向がみられる。	
観光型旅館（スタッフ）		・宿泊単価の安い客室は前年を辛くも上回る予約状況であるが、高い客室は5月以降の予約が伸び悩んでいる。全体的にみると予約状況は悪く、消費単価の伸び悩みも不安材料である。	
旅行代理店（従業員）		・パッケージ旅行の予約状況が、前年に比べて悪い。	
テーマパーク（経営者）		・団体グループの予約状況がますます悪くなり、個人客の消費単価も低下している。	
競輪場（職員）	・競輪ファンの高齢化、金利の低下などにより、売上高の増加は期待できない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	スーパー（店長）	・将来不安に対する備えや防衛意識の高まった状態が、ますます長引いている。
		衣料品専門店（経営者）	・例年どおり固定客にダイレクトメールを送っているが、ダイレクトメールに対する来店率が低下している。
		衣料品専門店（経理担当）	・必要最低限の物以外は購入しないという風潮がまだ続くので、今後も客単価、来客数は減少する。
		家電量販店（経営者）	・家電リサイクル法の対象4品目は売上ウェイトが極めて高い商品であるが、この2、3月の先売り分が、4月以降間違いなく減少する。消費税特需のときと同様に、数か月間は大幅に落ち込むと予想される。
		テーマパーク（職員）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンにより、旅行者の目が関西に集中し、北陸方面への旅行需要が減少している。現に売店やレストラン部門の予約数量が前年比で大幅に減少している。 ・入場者数のバロメーターである温泉地の予約数も大幅に減少している。 ・旅行社の支払いサイクルが若干長期化している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	金融業（融資担当）	・景気への波及効果の高い住宅分譲地の問い合わせや引き合いが、前年比較で増加し、明るい兆しがみえる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・受注状況が変わっていない。
		繊維工業（経営者）	・流通での信用不安がつきまとっているため、量的に多い受注は期待できない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規契約が伸び悩み、同業社間の値下げ競争が今後も続く。
		不動産業（営業担当）	・土地の地価公示が発表され、今まで先送りされてきた土地売買は若干動くと思われるが、価格の底上げは期待できない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・前月と同様、経費節減のため新聞購読の中止が続いている。
	やや悪くなっている	化学工業（営業担当）	・価格競争が一段と激しく、製造原価に近い価格で商品が売られている。製造段階、流通段階のいずれにおいても、急激に収益率が低下している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・本店法の関連で前倒しになっていた床材の受注が若干減少する。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品の受注が減少している。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注残が徐々に減少し、3か月先の受注の見通しが立たないメーカーが非常に多い。
	悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	・株安、円安が進み、デフレ傾向が強まるなかで、価格の引下げ及び海外調達が増加により、ますます企業収益は圧迫される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3月に4月受注分の一部前倒しがあったため、その分4～6月の売上が減少する。また、4月以降、派遣請負の人員を60%以上解職する。
		建設業（総務担当）	・工事発注量が減少し、乱戦が続いている。一部にダンピング受注する業者も現れている。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		-	-

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	職業安定所（職員）	・求人は徐々に増加しているが、求職者が全く減少しない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・「人員削減、リストラの検討を余儀なくされ、今後更に苦しい経営状況が続く」との各企業の人事担当者の発言が多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・平成13年度の広告計画の中で大きなウェイトを占めている工場等の業務請負業者や人材派遣業の人の供給予定が、期初において削減傾向にある。
		職業安定所（職員）	・世帯主などの失業による収入減をカバーするため、家庭の主婦や扶養者などを中心にパート、派遣よりも常用を望む求職者の割合が高くなっている。したがって、有効求人倍率は求人増加と合わせて高くなっているものの、就職しにくい状況が続く。
悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人採用条件が厳しさを増している。	
	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（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンが開業することで観光客が増加する。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンが開業し、各地から客が来て忙しくなる。
		百貨店（売場主任）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業により来客数が増加する。 ・服飾、婦人服を中心に売上が伸びる。
		コンビニ（エリア担当）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業を控え、人が動き、関西はムードが良くなっている。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕（経営者）	・激減していたコンペに参加するという声が聞かれる。コンペ用の景品売場も昨年よりにぎわっている。
		高級レストラン（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業による波及効果に期待している。
		一般レストラン（店長）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業の影響が大きく、今後期待できる。
		都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業により宿泊客の増加が期待できる。レストラン部門の個人客も増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業の影響による予約は思ったほど伸びていないが、週末を中心に確実に予約が入っている。 ・また、客単価も上昇している。
		旅行代理店（営業担当）	・連休を控え、海外の予約については売れ尽くすという状況もみられる。
		観光名所（経理担当）	・集客のイベントを活発に行うことや、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果も期待されることから、回復が見込まれる。
		テーマパーク（職員）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業もあって行楽やレジャーに対する需要が喚起され、景気はやや良くなる。
ゴルフ場（経営者）	・4、5月の予約がやや上向いている。		

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	一般小売店〔野菜〕 (店長)	・安い物しか売れず、客の購買力がほとんど変わりそうにない。
		百貨店(売場主任)	・客はますます賢くなっており、下見をして必要な物だけを購入している。また、百貨店で買う物と量販店で買う物とを明確に区別している。
		百貨店(売場主任)	・客の低価格志向が続き、安くても必要以外の物は買わない傾向が続く。
		百貨店(売場主任)	・小売業のとう汰が進むなかで、残った企業間でパイの奪い合いとなっている。
		百貨店(売場主任)	・1年で一番華やかなシーズンであるはずが、買物を楽しんでいるように見える客が非常に少ない。
		百貨店(売場主任)	・依然として消費者の購買態度が非常に慎重である。
		百貨店(企画担当)	・高額品、特に美術品や宝飾品などは、相変わらず低迷が続いている。
		スーパー(経営者)	・客は最小限必要な物のみを購入し、ぜい沢品を極力控えている。
		スーパー(店長)	・連休時の旅行関連の需要が期待され、他店と差別化できれば、そこそこの売上が見込めるが、予断は許されない。
		スーパー(店長)	・客の買上動向は、衣類については若干良くなっており、家電については家電リサイクル法の影響により売れているが、反動が懸念される。
		スーパー(店長)	・デフレ状況にあり、単純な理由だけでは客の購買力は変わらず、客は必要な物を必要な量だけしか買い求めない。個人消費が伸びる要因がない。
		スーパー(経理担当)	・雇用不安を実感することから、積極的な購買につながらない。
		衣料品専門店(店長)	・必要な物は買うが、必要でない物は買わないという需要に依存した状況が依然として続く。
		自動車備品販売店 (従業員)	・引き続き若い購買層の消費がIT関連の支出に流れている。
		スナック(経営者)	・年度末の送別会や2次会もないに等しかった。緩やかなデフレという政府の見解からも、ますます財布のひもが固くなる。
		スナック(経営者)	・たまにある団体客はすべて病院関係や役所関係で、個人経営や一般企業のサラリーマンの2、3次会はゼロに近い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊の予約状況は良くなってきているが、宴会の予約状況が芳しくなく、全体ではあまり変わらない。
		旅行代理店(店長)	・来客数、パンフレットのはけ具合、電話の明答状況から、受注の伸びが今以上期待できるとは思えない。
		旅行代理店(営業担当)	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの人気も夏までではないかと思われる。ゴールデンウィークも予約の空きが目立っている。 ・高齢者を中心に高額商品は売れているが、先行受注状況全体は決して良いとは言えない。
		タクシー運転手	・パイが小さくなった上、当業界ではISO9001の認証取得や、カーナビからニュースを取り込んで車内のディスプレイに流すなど、しれつな戦いが始まっている。
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・新学期が始まって、すぐに入塾しようとする傾向がなくなっている。		
その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・来場者の動きに変化がない。 ・公庫の金利などが低水準のまま落ち着いているので、客も待ちの状態にある。		

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	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・客は必要な物以外は買わない。	
		百貨店（売場主任）	・雇用情勢の更なる悪化と、時給の低下による所得の減少が消費不安を招いている。	
		百貨店（売場主任）	・株価の低迷などから、今後高額商品の買い控えムードが出てくる。 ・気温が低く、天候不順により春物商戦の売れ筋にばらつきがある。低価格志向もあり、景気の減速感がやや強まる。	
		百貨店（経理担当）	・客の購買態度が慎重で、バーゲン商品でも必要な物しか買わない。バーゲンの苦戦が今後も続く。	
		スーパー（店長）	・デフレの状況にあり、売上単価はますます低下傾向を示している。	
		家電量販店（企画担当）	・家電のリサイクル法の実施やパソコンの販売状況の悪化などによる売上の落ち込みは、他の商品で補えず、来客数も更に減少する。	
		遊園地（経営者）	・行楽シーズンを迎え1年で最も客の多い季節になるが、リピーター客が、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに流れるとみられる。	
		ゴルフ場（経営者）	・ゴールドウィーク以降の予約の入りは昨年よりも遅い。	
		美容室（経営者）	・髪が伸びてきても気にならない色にしてほしいなどの要望があり、来店サイクルを伸ばそうという客の意向がうかがえる。	
		美容室（経営者）	・流行でもあるが、パーマが減少し、客単価の低いヘアダイの注文が増加しており、売上が伸びない。	
		住宅販売会社（従業員）	・客は景気が良くなるという気持ちを持っていないので、受注も積極的に進められない。	
		住宅販売会社（従業員）	・株価動向、倒産、失業率の上昇などをみても、より一層慎重な購入態度が見込まれる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	・客は今まで以上にシビアで、次はこれを買おう、といった意欲が感じられない。
			スーパー（店長）	・家電リサイクル法の施行による反動が予想される。 ・単価の下落傾向が今後も続く。
美容室（店長）	・予約が入っていない。 ・新規の客が増えない。			
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	・生産は夏までフル稼働が続く。	
		経営コンサルタント	・2、3か月先の受注が順調である。	
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・製品コスト面で厳しいせい、設備投資にも厳しさがみられる。	
		輸送業（営業所長）	・荷物が動く情報が少なく、期待できない。	
		輸送業（総務担当）	・物流がほとんど動いていない。	
		金融業（支店長）	・企業のとうた等により需給バランスが取れつつあり、受注ベースでの仕事量は増加しているが、価格面では課題が残っている。	
		金融業（支店長）	・受注状況も不安定で、先行きが不透明である。	
		広告代理店（従業員）	・ショッピングセンターの広告費が縮小傾向にあるため、他業種が多少増加してもカバーしきれない。	
		司法書士	・今も良い状態とは言えないが、2、3か月の短期間で大きく変わる要因がない。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・納入先からの受注が年明けから若干減少している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・2、3か月先は在庫調整がほぼ終わるとみられるが、不透明な状況である。	
		輸送業（経営者）	・受注価格が下がるなかで、かなりの効率化が求められ、来年度は引き締めに取り組む。	
広告代理店（営業担当）		・新年度になり広告予算を削る客が多く、5、6月は厳しくなってくる。		

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
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・材料高の製品安という現象が顕著に現れてきており、心理的に先行きが非常に暗い。
		一般機械器具製造業（経営者）	・民需は国内、輸出ともに極めて悲観的な状態である。
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）	・金融機関の大型統合や合併でリストラや給与の減額などが予想され、受注に関して先行きが見えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の採用意欲は相当高いが、正社員ではなく派遣スタッフの人員募集が増加している。
		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が続き、雇用情勢の回復は望めない。
		職業安定所（職員）	・求人倍率は回復基調にあるが、雇用保険受給資格決定件数が4か月連続して増加しているなど、不安材料もみられる。
		職業安定所（職員）	・3月も求職者が増加しているが、今後もこの状況は変わらないとみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・IT関連はこれまで技術者が出ればすぐに決まっていたが、現在は面接してもなかなか決まらず、先行きは厳しくなりつつある。
職業安定所（職員）		・新規求人数、就職件数とも伸びを欠いてきており、今後企業整理の動きも強まる。	
悪くなっている	-	-	

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（販売促進担当）	・婦人服売場の改装を実施し、新しく高級品のブランドをいくつか導入したことから、非常に順調な動きをみせている。新しい物への反応は早く、今後も「たんすにない商品」を提案していけば、商況も良くなっていく。
		スーパー（店長）	・新しい客が少人数であるが毎日増えてきており、3か月後には2%程度の来客数の増加が見込める。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・客の購買意欲が感じられる。
		一般レストラン（店長）	・高速道路の山陰道開通、また大型観光施設オープンがそれぞれ3月から夏にかけてあるため、景気も非常に良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・山口県はもとより、九州、関西方面においても色々なイベントが行われるので、それに伴う観光客が流れてきて、向こう3か月間は景気が上昇してくる。
		タクシー運転手	・3月に山陰道の開通があり、4月にテーマパークがオープンするが、5月の連休を避けた観光客が、6月もかなりあると予測されるため、各方面に活気が出てくる。
		住宅販売会社（経理担当）	・将来的にも住宅金融公庫の金利が下がることが予想され、これに伴いマンションの販売は今よりも増えてくる。

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
	変わらない	商店街（代表者）	・空き店舗に新たに入店する予定等もなく、また引越しや異動に伴う客の増加がなかなか肌で感じられない。 ・各店舗の商売あるいは商店街に対する意気込みが、段々と衰えてきている感じがある。
		百貨店（売場担当）	・客単価が下がって一品買いが多くなるので、今以上には売行きが伸びない。
		スーパー（店長）	・競争状況は3か月前と変化がなく、目玉商品の投入など、チラシ等の販促手段の状況により、売上が左右されるだけで、その他の要因での継続的な改善傾向はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	・最近の客は必要で安価な商品は買うが、欲しい商品を買って控えるという傾向が根強くあり、今後も財布のひもは固い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・これから先の夏物衣料に、大きく伸びる要素が見当たらない。
		乗用車販売店（店長）	・芸予地震でかなりの被害が出ており、まずはそれを処理しないと車どころではないという状況である。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・客の昇級も賞与も多くなる傾向がうかがえないので、付き合いによる贈答を頻繁に行う状況にはない。
		高級レストラン（スタッフ）	・低単価の施策で来客数は増えているが、今後どうなるかは分からない。
		タクシー運転手	・客の乗車状態からみて、現状は景気が悪いなりに底を打っている。
		パチンコ店（企画担当）	・業界では今後これ以上悪くなる状況もあまりなく、ゴールデンウィークに向けてある程度集客が見込める。
		美容室（経営者）	・店の客層は若い人が多く、例年卒業、就職などの影響があるが、今年はそれが例年ほどにはみられない。ただ謝恩会では以前よりセットに金をかける人が増えている。
		住宅販売会社（営業担当）	・依然リストラや残業カットがあり、雇用不安が続いているため、家を建てることに対して客の関心は変化がない。
		やや悪くなっている	
百貨店（営業担当）	・昨年末まで婦人雑貨、例えばハンカチ、スカーフ、靴下、化粧品などはすごい勢いで伸びていたものの、今年に入って急ブレーキが掛かった状態で、かなりダウンしており、今すぐ良くなる状況にない。		
スーパー（店長）	・消費者の購買意欲が限られている。ゴールデンウィークには昨年並みの売上を維持しても、他の日々は好転の兆しが全くみられない。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	・スーツ、ジャケット、洋品などで客の購入単価が下がっている。 ・3月来店のフレッシュマンが少ないことから、今まで2、3か月後に購入が多かった2着目の購入が見込めない。		
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はあるが、施行後4月以降の需要見通しが立たない。		
乗用車販売店（統括）	・来客数も非常に減っており、客の購買意欲も減っていく気配があるため、このままでは例年にも増して落ち込んでいく。		
観光型ホテル（スタッフ）	・先行して入っていた予約のキャンセルが相次ぎ、今後2、3か月の問い合わせ等も、現在かなり減少している。		
旅行代理店（経営者）	・予約状況が例年より非常に悪くなっているが、予約が遅くなっているのか、今後もう予約が入らないのかがよく読めない状況にある。		
テーマパーク（職員）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープンにより、企画団体等の減少が懸念される。また客単価の改善もあまり期待できない。		

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
		ゴルフ場（従業員）	・ 2、3か月後の予約状況をもて、例年と比べて実績が落ちている。
		競艇場（職員）	・ 入場者及び売上の減少に歯止めがかからない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ 来客数、宅配件数が減少しているうえに、条例により周囲の自動販売機を撤去しないといけないため、来月より日曜、祭日も休業できず、家族が協力し合って自動販売機の代わりをしなくてはならない状況にあり、売行きに響く。
		家電量販店（企画担当）	・ 家電リサイクル法の施行に伴って、消費者の引きこもりが予想される。現在の状況は消費税率上昇の直前と比較して、同じかそれ以上の駆け込みがあるので、今後は非常に厳しいものになる。
企業 関連 動向	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	・ 今後4月、5月は海も穏やかな状況が見込まれるので、水揚げの方も安定期に入り期待できる。ただ5月末で沖合底引網漁が資源保護の意味から終了する。その後は巻網、いか釣り、定置網、一本釣り関係の水揚げが安定する見込みである。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・ 主力製品の販売状況は現状が底であり、3か月先にはもう少し上向いていく。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 相変わらず得意先からの注文は低迷したままであることが予想されるが、新規顧客の引き合いがますます活発になりそうである。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	・ エレクトロニクス関係の製品の調整局面がまだしばらくは続き、現在の厳しい受注状況はこの夏あたりまで続く。
		建設業（経営者）	・ 受注も伸びず、施工している工事の利益率も大変悪化しており、当分の間改善は難しく、景気は悪いまま変わらない。
		輸送業（総務担当）	・ 業界に新規参入する企業もある一方で、顧客の物流シフトの変更により撤退する企業もある。当社の大口ユーザーの動向も依然悪く、低下傾向が続いている。
		広告代理店（営業担当）	・ 3月決算を乗り越えた企業が、設備投資と雇用にどれだけの力を入れるかがまだみえない。4月の紙面で状況をみる限り、レギュラースポンサー以外は目立った広告は出ていない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（総務担当）	・ 仕事の受注分が少ないため、これから段々と受注額も減ってくる。
		通信業（営業担当）	・ 収益の主要部分である民需の落ち込みが今後更に大きくなっていく。
	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、新規顧客の電子部品メーカーとも生産量が急激に落ち込み、製品受注量が大幅に減少する。 ・ 販売価格の下落にも歯止めがかからないこと等が想定される。
	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）	・ 7月14日からの山口きらら博に向けて、周辺、特に山口県西部地区で色々な祭事が催され、雇用も活性化される。
変わらない		職業安定所（職員）	・ 求人数は小売、サービス業などにおいて増加傾向で推移しており、それに伴い就職者数も若干増加しているが、製造業では4月以降も生産計画を前年よりダウンさせている企業が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 企業担当者の話では、次年度に向けての新卒者の採用は増やす方向にはあるが、実際の動きとしてはさほど良くないため、今ひとつその実感がわかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・ 求人への伸びが頭打ちとなる一方で、今後1か月の間に紡績業、小売業、ソフトウェア業など各分野にわたる業種から、事業所閉鎖や事業縮小など、トータルで100人を超える解雇者の発生が予定されており、例年以上に新規求職者が増加することが見込まれる状況となっている。
		職業安定所（職員）	・ 建設業以外の求人は横ばいであるものの、建設業では一部の事業所で雇用調整を計画している。また求職者は依然増加の傾向にある。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	・ 消費の落ち込みに伴う企業の規模縮小とリストラが敢行される。

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	百貨店（販売促進担当）	・ ヤング、キャリアなどの客単価、来客数は下げ止まり傾向にあり、ミセス以上の客についても高級品を求める人は確実に増えている。
変わらない		スーパー（店長）	・ 酒等の販売を始めたため、来客数が3%上昇し、単価も対前年比で100を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	・ 大型店や人気のある店では、ムードが急に良くなってきている。
		旅行代理店（経営者）	・ ゴールデンウィークの中国向けチャーター便は、2月末から満席の状態になっている。 ・ パック旅行も申込数が徐々に増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・ 例年だと春休みになると週末などは家族連れで結構忙しいが、今年は客が少なく、今後増える見込みもない。
		百貨店（営業担当）	・ 来客数、客単価は増加傾向にあるが、購入意欲に変化はみられない。 ・ 地震の影響等で外出を控える傾向が若干ある。
		スーパー（経営者）	・ 客の消費に対する姿勢が非常に弱いため、客単価が上昇する気配がうかがえない。
		スーパー（店長）	・ 来客数の伸び、客単価の落ち込みも止まり、現状維持と思われる。
		スーパー（企画担当）	・ 商品単価は依然として下がっているうえ、価格競争もあり、厳しい状態が続いている。
		コンビニ（店長）	・ 来客数、客単価はある程度良い状態で推移している。
		衣料品専門店（店長）	・ フレッシュマンも必要以外の物は、あまり買わなくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・ 新車の売れ筋が、大衆車と一部の高級車に偏る傾向が1年以上も続いている。
		スナック（経営者）	・ 現状維持することが精一杯で、あまり良い話は聞かれない。
		通信会社（社員）	・ 新機種が出て、需要は若干伸びているものの、通話料の値下げ等で、全体としてはあまり変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	・ 2、3か月後の予約状況等は予想しているよりも伸び悩んでおり、あまり変わらない。
設計事務所（所長）	・ 広域合併の動きが不透明で、箱モノの建設が少なくなる。		
設計事務所（職員）	・ 建設関連事業の受注量が3か月先増える見込みはない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕 (販売担当)	・卒業・合格祝い数が少なくなっているように、今後も需要が減少傾向にある。
		百貨店(企画担当)	・客単価の低下に歯止めがかからないため、景気の上向きは予測できない。
		衣料品専門店(経営者)	・客単価の低下に加え、来客数も減少している。
		家電量販店(店長)	・家電リサイクル法の対象4商品の3月までの駆け込み需要が予想以上で、4月以降は新規需要のみのため厳しさが予想される。
		家電量販店(営業担当)	・今年に入って、生活必需品以外の売上が前年を下回っている。
		乗用車販売店(営業担当)	・今月は新規需要の月にかかわらず、新規購入が少なく、4月、5月の見込み客の先取りを行ったため、先行きが厳しい。
		観光型旅館(経営者)	・四国は、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに観光客を取られる。
		タクシー運転手	・夜、飲み屋に聞いても、ますます客が減って、これからも悪くなるのではないかとやっている。
		美容室(経営者)	・美容室の統合、人員の削減等を身近に聞くようになってきている。
	悪くなっている	一般小売店〔乾物〕 (店員)	・高速道路が開通するので、高松や神戸に買物客が流出する。
		百貨店(販売促進担当)	・家電リサイクル法の駆け込み需要、百貨店の閉店セールなど、かなりの需要の前倒しがある。
		スーパー(店長)	・スーパー同志の競争は依然厳しく、安くしても売れない。
		美容室(経営者)	・今月、客の勤め先が破たんし、売上が落ちると予想される。
	企業動向 関連	良くなっている	建設業(総務担当)
やや良くなっている		建設業(経営者)	・新年度の工事の受注予定も幾分ある。
		広告代理店(経営者)	・5月の新しいJR駅舎、並びにシティホテルオープンに伴う広告、イベントの仕事が発生しており、また、学会等コンベンション受注が増えている。
変わらない		パルプ・紙・紙加工 品製造業(経営者)	・現況からみて2、3か月先もあまり変わらない。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・クレーンは、総需要が対前年比マイナスであり、回復にはまだかなり時間がかかる。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・最近、受注トン数の大きいものから小さいものへのシフトが起こっている。 ・ユーザーの設備投資に対する考え方にも、一段と厳しさがみられる。
		広告代理店(経営者)	・昨年の末ごろまで上向きの傾向を見せていた求人広告が、今年3月に入り極端に落ち込んでいる。 ・相変わらず、不動産の動きも鈍い。
		金融業(融資担当)	・リストラによる可処分所得の減少が続き、依然低調である。
やや悪くなっている		化学工業(経営者)	・過当競争が甚だしく、販売価格の値下がり傾向が依然として続いている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・アメリカ向けの輸出関係が非常に悪化している。
悪くなっている	家具製造業(営業担当)	・供給過剰の値引き競争と円安による輸入原料の値上がりにより、各企業とも厳しい経営下に置かれている。	
	公認会計士	・芸予地震によって、松山地方は大打撃を受けており、特に観光関係が心理的にも大変悪い状況にある。	

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
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材派遣の需要はあまり伸びていないが、正社員の採用はその分増えている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・特に中高年の求人数が極端に減少している。
		職業安定所（職員）	・人員整理、閉鎖による離職者が増加しているが、条件的、能力的なミスマッチが今後も続く。
		民間職業紹介機関（所長）	・若年層、技術者、経験者の新規求人は増加しているが、事業所の閉鎖、縮小等による潜在的な失業者が見込まれる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・料金の改定に応じてくれたところが非常に少ない。 ・派遣の利用自体は増えているが、正社員を採用せず、短期的に派遣を利用する状況が多々見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・4月から広告予算も新しい期に入るが、去年の半分になったり、8割になったりしている。
		職業安定所（職員）	・欠員の補充等に際し、パート採用への求人が増加している。
	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	コンビニ（店長）	・春の行楽シーズンで週末の行楽客の増加が期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が増加していくことはないが、サーフィン、レディースの水着等の客の買上率が上昇する。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・最近になって、経済書の中で、特に金融関係の書籍の売上が増加しているので、ある程度見通しが立ってきている。
		設計事務所（所長）	・既に計画した物件や計画中の物件で、設計まで行っている物件が若干ながら増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・梅雨時期になると商品管理が難しくなり、駐車場もないので来客数が見込めない。
		商店街（組合職員）	・景気が上向く材料が見当たらず、低迷ムードは続く。
		百貨店（売場主任）	・低価格志向の商品から少し高い物も売れてきたが、相変わらず買い方は慎重である。
		スーパー（総務担当）	・住居用品、食品は、ある程度好調に推移するが、衣料品に関しては一部ブランドに価格帯引下げの兆候がみられ、全体の価格引下げにつながる。
		スーパー（経理担当）	・この春以降、中小スーパーの出店が数店決まっており、更なる価格競争を余儀なくされる。
		コンビニ（エリア担当）	・外食やファーストフード店の平日半額などの値下げ販売が好調で、一部のコンビニチェーンでも頻りに値引き販売を行っており、今後もこの傾向は続くと思われるため、個人消費のデフレ傾向による景気の低迷は続く。
		家電量販店（店長）	・客の購入単価は毎月毎月低下する傾向にある。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車が出ているが、爆発的に売れている状況ではない。
		高級レストラン（経営者）	・県外からの予約状況が芳しくない。

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
やや悪くなっている		都市型ホテル（スタッフ）	・ 婚礼、宴会、食堂ともに、2、3か月後の予約が前年を下回っていることから、景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・ 旅行需要は上向きだが、商品単価が下がっているため現状のままで推移する。ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープン後の反応によっては期待できる。
		タクシー運転手	・ 会社関係のチケット利用や郊外への客が増加したが、これは一時的なもので今後も変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・ 格安料金のイベント以外の予約状況が芳しくなく、良くなる要素は見当たらない。
		パチンコ店（店員）	・ 地元の造船や電気関係の企業の業績が悪化しており、関連のサラリーマンの来客数が減少している。
		美容室（経営者）	・ 季節的な変動はあるが、客単価が下がっている。今の客の様子をみると、積極的に高額技術のセールスをするのが、ためられる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 雇用不安が少しでも良くなると客の決断もなかなか難しいので、受注も伸びない。
		商店街（代表者）	・ 商店街に来る客が少なく、あまり売れないので仕入れにもブレーキがかかり、品薄になるのでますます売上が減少してくる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ 一般消費者の買物が非常に少なくなっているほか、購入単価も低下している。
		百貨店（販売促進担当）	・ 消費者の低価格志向はしばらく歯止めがかからないと思われ、政策的に展開している低価格の紳士スーツの好調な売行きと、小売店等から発生する物価下落の影響が業績に悪い意味で反映する。
		スーパー（店長）	・ 特売は、従来では2、3日は効果があったが、その日限りしか効果がないという傾向が顕著になっている。少しでも安い物を慎重にという消費者の購買意欲の変化の現れである。
		家電量販店（店員）	・ 家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で、6月くらいまでは売上に影響が出て、消費税引上げ時と同じような状況になる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 客の多くが先行き不安を口にする。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 来客数や予約電話の量からみて、これから先も良くなるとは思えない。
		スナック（経営者）	・ これからはアウトドアのシーズンに入り、5月の大型連休も控えているので、来客数は減少する。
		ゴルフ場（従業員）	・ 県内のゴルファーは安定してプレイしているようであるが、安いコースに流れており、県外の客は以前の水準まで戻ってきていない。
	パチンコ店（店員）	・ 春になって暖かくなるので、街に出てお金を使ってくれそうな気もするが、まだそういう段階でもないような気もして分からない。	
	競輪場（職員）	・ 金利政策引下げによって、消費者の預貯金の見込み利益がなくなってきたので、ギャンブルまでの消費が見込めない。	
	住宅販売会社（従業員）	・ 実際に家を契約するまでの価格交渉も状況的に厳しくなっているほか、他社との値引きの競争も激しくなっている。客が予算に関して非常に厳しい意識を持っていて、あまりお金を使わない状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・先月までは買上単価が低下していただけであったが、今月は来客数も減っており、客のデフレに対する警戒感が非常に強くなっている。
		設計事務所（所長）	・設計の計画自体が進んでおらず、むしろ中止するという方向に動いており、大規模から小規模まで足踏み状態である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・工事の発注が出そろい、非常に忙しい状態になっている。今年は発注が遅かったので6月くらいまでは工事のピークである。
		通信業	パソコンならびに通信の分野で、新商品、新技術による売上増加が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・予約状況から判断すると若干の来客数の増加が見込まれるが、これが3か月続くとは思えない。
		建設業（営業担当）	・ＩＣ関連の引き合いは少なくなってきたが、医療福祉関係は固定した引き合いがあり、ある程度の発注が見込める。
		輸送業（従業員）	・新規荷主の開拓により収益は見込めるが、既存の客の落ち込みが大きい。物量が増えても単価が低下しているために全体としては変わらない。
		広告代理店（従業員）	・売上についてはほぼ変わらない状況できているが、折込チラシの取扱件数が思うように伸びてきていないので、何か月かはこのままの状態が続く。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・2、3か月先の仕事につながる見積の件数が、最近極端に減少している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・北米向けの輸出が特に減少している。
		輸送業（総務担当）	・1月の荷動きが悪い年でも年度末の3月には回復していたが、今年の1月～3月は悪い状態が続いており、しばらくは回復する見込みがない。
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の金型の動きが全国的に悪くなっており、部品加工も下降気味であり、液晶の搬送用ロボット関係も落ち込んでいるので、先行き非常に不透明な状態で心配している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・新年度に入って、いろいろな動きが出てきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社	・採用したいという企業はあるが、求職者とのミスマッチがみられる。
		職業安定所（職員）	・最近、企業などから人員整理の相談を受けている。今月もかなりの人員整理が月末予定も含め実施されており、ここ数か月の間に景気が上向くとは考えにくく、良くて現状維持ではないかと推測される。
		民間職業紹介機関（職員）	・現在の求人数については、ここ数か月間横ばいの状態できている。また好材料もなく大変不透明なことから、どちらとも言えない。
	やや悪くなっている		
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	観光型ホテル（スタッフ）	・新しい観光地等がオープンしたことが誘因となり、団体の動きが良くなってきている。
	やや良くなっている		

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
	変わらない	百貨店（総務担当）	・ プラス要因が現時点では全く見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・ 天候的に恵まれればプラスになるだろうが、コンビニの新規出店も増え、1店舗当たりの収入は厳しくなる。
		家電量販店（店員）	・ 家電リサイクル法施行前の駆け込み需要の反動で一時的な落ち込みが予想されるが、その後は現状維持のまま総じて足踏み状態が続く。
		その他専門店 [書籍]（店長）	・ 政治不安等がどう影響するかは分からないが、これ以上は悪くならない。
		高級レストラン（副支配人）	・ 観光入域客数は増加が続くと思うが、大阪にできたユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響もあることが予想されるため、結果的に変わらない。
		観光名所（職員）	・ 来客数に影響を与えるような特別なイベントが特にない。
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	・ 競合店、もしくは支店同士の価格競争がますます激しくなり、その状態がしばらく続く。
		住宅販売会社（従業員）	・ テナントの空き予定が増えている。
悪くなっている	商店街（代表者）	・ 大型店の出店の影響があり、今後、個人商店としては厳しい状況が続く。	
	衣料品専門店（店員）	・ 低価格志向が広がっている中で、やはり客の消費に対する見方が厳しくなっている。高級商材を扱っているため、厳しい状態である。	
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（従業員）	・ これ以上単価を落とすと原価割れの状態であり、現状がほぼ底値である。今、本格的なリストラを含めて手を打つことで、将来の景気回復につながる。先が見えない状況であるが、今後は、生き残った企業により改善された市場になっていく。
	変わらない	建設業（経営者）	・ 今後3か月については、さほど変化がない。
		輸送業（総務担当）	・ 4月から家電リサイクル法が施行されるが、3月は期待したほど良くなかったため、4月以降の回収に期待している。
	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	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 新年度の公共事業計画がどれくらい雇用面の下支えとなるか分からないが、いずれにしてもタイムラグがあり、3か月間では効果は出ない。
	やや悪くなっている	学校 [専門学校]（就職担当）	・ 現在、仕事があるという会社が以前に比べて少なく、受注予定がある企業も少ない。年度末に向けて、通常であれば求人広告がかなり増えるのだが、現時点でその状態がみられないため、現状よりも悪くなる。
	悪くなっている	-	-