

## 景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由等
- II．景気の先行きに対する判断理由

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（売場 主任）	販売量の動き	・12月に買い控えられていたウールコート等の商品が、年を越してから、急に売行きが良くなっている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・車種に恵まれたこともあり、前年と比べて1割程度、販売台数が多い。
		旅行代理店 （従業員）	来客数の動き	・海外旅行を手控える動きが一段落している。
		旅行代理店 （従業員）	販売量の動き	・海外旅行の販売に復調の兆しがあり、国内旅行についても堅調に推移している。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・今月の前半は売出しの効果があり、昨年よりも売上が増加した。後半の客の動きをみると、決定するまでに十分な時間をかけており、本当に必要な物だけを買っている。
		百貨店（販売 促進担当）	販売量の動き	・今月は売上や来客数が、これまでのように大きく伸びず苦戦している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・競合店のチラシ合戦等による単価の低下、販売数の伸び悩みが続き、売上や利益の増加につながらない。
		その他専門店 [医薬品] （経営者）	単価の動き	・来客数はやや増加傾向にあるが、単価が低下しており、売上はおおむね横ばいで推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・個人客を中心とした新年会等の団体予約の増加で、前年並みの売上を確保している。
一般レストラン（スタッフ）		お客様の様子	・フェアの期間中のお得なサービスメニューには反応して来客数が増加しているが、客単価が低下し、売上の増加につながらない。特に子供連れの家族客の財布のひもが固い。	
スナック（経 営者）		お客様の様子	・1月は新年恒例会などで出て歩く機会が多いが、2次会、3次会まで飲み歩く人は少なく帰りが早い。	
美容室（経 営者）		お客様の様子	・客との会話によると、年末から年始にかけて、温泉地や観光地などで過ごした客が例年よりもや多くなっている。ただし、店の売上は、3か月前と比較して5%程度減少している。	
住宅販売会社 （従業員）		単価の動き	・販売量、単価ともに依然として低い水準で推移している。先行きの不透明感による住宅等の買い控えがみられる。	
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・冬物セールペースが速く、既に最終プライスまで単価が低下している。	
	一般小売店 [土産]（店 員）	お客様の様子	・買物点数が減少し、客単価も低下している。	
	スーパー（店 長）	単価の動き	・依然として低価格商品ばかりが動き、買上点数も減少している。チラシ、メモを持ちながら購入する客も増加している。	
	スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価の大幅な低下に加え、来客数が競合のチラシ合戦等の影響で減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・限定 500 個の特売商品の販売時間が、これまでと比べて 2 倍の時間がかかっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・買上点数の底入れ感があるものの、各競合店のチラシ合戦が激しさを増し、販売単価の低下に歯止めはかかっておらず、売上が回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は回復しているが、一品単価等の客単価が回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・100 円ショップや外食チェーンの出店がある等、業態を越えた競合関係も激化している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・1 月は悪天候が多く、道路状況も悪いいため、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今月は成人式があるのにもかかわらず、成人式用のスーツ、シャツ、ネクタイ等の動きが例年に比べて非常に少ない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・意識的に単価を下げて、来客数の増加を図っているが、客が低価格に慣れてしまい、効果がない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・新年会の受注は好調だが、レストランの来客数が減少傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12 月までは米国テロの反動による国内旅行の増加により来客数が増加したが、今月はそのような傾向がなくなり、前年と比べて約 5 % 減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3 か月前と比較すると、実車率は良くなっているが、前年と比べて客がすぐにつかまらず、効率が良くない。特に繁華街の人出が悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3 か月前と比べて、客がタクシーを利用する回数が減少している。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・施設へのリピーターの増加、新規の来客数の減少等もあり、客単価が低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店の間合いが長くなっており、来客数が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年の福袋の売上と比べると売行きが良くない。中味ははっきりしていて、必要な物がある福袋しか売れない。客は自分が欲しい物以外には、お金を出さない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・炭鉱閉山等の影響もあり、来客数が減少し、割引のイベントを開催しても効果がない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・平均単価が各部署で上昇しているが、来客数が大幅に減少しており、売上が前年と比べて減少している。これは、百貨店の高単価への取組に対して、客がついてこれられないことを物語っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・高額商品の動きが急に悪化しており、宝石、冬物、ウールコート等の動きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3 か月前と比べて来客数が減少している。食品部門についても来客数の減少がみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼食時間帯は、今まで一回転以上の回転率があったが、来客数が減少しており、今月は空席が目立つようになっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会の客が例年に比べて減少し、繁華街の人通りが減少している。	
	スナック（経営者）	競争相手の様子	・周囲で閉店する飲食店が多い。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・3、4 月を目標とした商談が増加している。また、新たなビジネスモデルにつながる商談も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先で印刷機器を導入して内製化しており、印刷物発注が減少している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・次年度に向けた投資が増加すると期待したが、ほとんど変わっていない。
		その他企業 [コンベンション担当]（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は、レストラン部門はそこそこ良いが、宴会、集会は前年実績を割っている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬であり、鍋物需要が例年に比べて少ない。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、今月の販売量が減少していることに加え、低価格競争が激しくなっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年と比べて1割減少している。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末までは荷主からの値引き要求が多いものの、貨物量の落ち込みはそれほど大きくなかったが、年明け以降は、荷主企業で在庫調整の動きが一段と増しており、資材等に限らず、一般消費財に至るまで単価、貨物量ともに大幅に減少している。
		司法書士	取引先の様子	・金融機関の合併や譲渡に伴う融資の引締めにより、廃業もしくは、経営意欲の喪失による破産に追い込まれる取引先が増加している。
		その他サービス業 [システムハウス]（経営者）	競争相手の様子	・以前は弊社に発注していた取引先が、明らかに弊社と競合する営業活動をしている。この不況をしのぐためには、背に腹は代えられないといった感じである。
その他非製造業 [機械卸売業]（従業員）		取引先の様子	・年明けの仕事の出具合が悪く、実際的には15日から始まっているため、設備の稼働状況は最悪であり、給料の支払いに苦労しているという取引先の声が多い。見積案件は増加しているが、3月以降の仕事分で、1、2月の経費の捻出に苦労しているところが多い。	
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	-	-	-
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告受理件数が3か月に比べて約1割減少している。昨年と比べても1割以上減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・掲載件数が、3か月前から低下傾向にある。
新聞社 [求人広告]（担当者）		求人数の動き	・この数か月は求人広告数が低調であり、昨年と比べても減少している。	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・今年の採用を取り止める企業が多い。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パートの求人は増加したが、フルタイムの求人が大幅に減少している。	

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く	-	-	-
	なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・10月は買上単価が対前年比で99.4%と若干低下したが、11月が103.3%、12月が101.4%、1月が106%前後で推移している。</li> <li>・1月は主な催事10本のうち7本が前年実績を上回っている。</li> </ul>
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ほかの企業では倒産しているところもあり、当社の受注量だけで景気が良いという判断は難しいが、販売量だけをみた場合、必ずしも良いとはいえないものの、受注量は対前年比140%位で推移しており、3か月前と比べて若干良い。</li> </ul>
変わらない		百貨店（売場主任）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・福袋、初売り、クリアランスセールと好調に推移してきたが、1月の半ば過ぎから来客数も減少し、売上も厳しくなっている。客は必要な物しか買わないという姿勢をますます強めている。</li> </ul>
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数を含めて、初売りとクリアランスは順調であるが、一人当たりの買上点数が少なく、全体では変わらない。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・例年に比べ雪も少なく穏やかな天候で、既存店ベースの来客数、客単価、売上ともに、対前年比で100%近い状況である。しかし、青果物の相場が安い上、食品メーカーの牛肉偽装事件以来、客の該当ブランド購買拒否の状況が日増しに強まっている。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数と買上点数は増加し、客単価と平均単価は低下しており、売上は微増、粗利益は微減となっている。総じて業績は横ばいの状態である。</li> </ul>
		スーパー（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・予約販売を強めた結果、来客数は過去1年の中で一番の伸びを示しているが、売上はそれに対して前年実績を超えていない。</li> </ul>
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的に景気は変わらないが、ここきて、売上の伸びに対して客単価の方が上昇している。</li> </ul>
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数の減少のため売上低迷が続いている。各方面に同業他社が数多く展開し、客が分散化しているからで、恒久的に続く。</li> </ul>
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上点数は良いが、販売単価が低下している。</li> </ul>
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ数か月、来客数の減少が続いている。整備の客は多いが、新車または車の話をするための客が非常に少なく停滞している。</li> </ul>
		その他専門店 [家電]（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年末から年始にかけての3回のイベントで販売量はあったが、単価が低く売上には結び付いていない。他店の値段を調べてきたり、チラシを調べてきたりと少しでも安く買おうとする客が増えているため、単価が上昇しない。</li> </ul>
		その他専門店 [酒]（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チラシの効果が以前より少しずつ大きくなり、来客数は少しずつ増加しているが、単価の低下基調に変わりはない。</li> </ul>
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・比較的穏やかな天候が続き、売上が対前年比で102%、来客数で104%、客単価で98%とほぼ前年並みであるが、米国テロによる海外旅行自粛などがなければ前年を下回っていたと考えられる。特に低単価帯のカジュアルレストランの不振がひどく、高単価のレストランでカバーしている状況である。</li> </ul>
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画商品の宣伝、広告により、今月は来客数において前月同様に前年より5%の増加となっている。しかし、新年会の団体客の減少により、宴会が少なく、売上が伸びずにかろうじて横ばいか、若しくは微増にとどまっている。なお、当地域での同業者の入込は非常に厳しいものとなっている。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーでは、相変わらず近距離客が多く、遠距離客が非常に少ない。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・過大な割引競争をせざるを得なくなっており、それでも、なかなか客に商品を導入してもらえない状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [スポーツ用品]（総務担当）	販売量の動き	・松の内位までは12月の調子が続いていたが、その後、商品の動きが悪くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・1月は冬物衣料のクリアランスセールスタート時期であるが、依然として値段は安くても売れない状況が続いている。特にミセスゾーンの不振が顕著で、売上実績が前年割れとなっている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・客は、セール品でも最も安くなるまで待って、安い中から選んで1点だけ買う。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・青果物の価格が低下しており、昨年と同じ数量を売っても、先月は88%、今月は85%の売上にならない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・昨年12月以降、青果物と魚介類の相場が低迷し、単価の下落がはなはだしい。それに加えて、同業者との競争、客の消費動向の堅実な動きから、買上点数等も増加せず、客単価が減少している。競争の結果、来客数の分散も複合的に重なっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1月も前月に引き続き、青果物の単価が前年より10.3%低下、生肉は14.2%低下と生鮮の足を大きく引っ張っている。雑貨関係も8.5%低下、衣料は18.5%低下と一品単価が低下している。ドライ食品のみが1.2%上昇となっており、全体としては、5.3%の単価低下が続いている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・店売りと外販を行っているが、店売りにおいては単価の安い商品ばかりが売れ、ディスカウントも多いので、なかなか売上につながらない。外販にしても、飲食店への売上が伸びず注文も入ってこない状況である。今年は大雪等の天候の要因も加わっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・初売り、福袋等を目当ての来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・土、日、祝日に比較的多かった30代から40代の客が減少している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・12月末に競合店が出店したため各店間の競争が激化し、単価がますます低下している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1年前に比べ、成約に至るまで倍以上の時間を要している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月の新車販売は稼働日が少ないこともあり計画を低めにしているが、結果としては、小型車が順調であるのに対し軽自動車は80%で全体では90%にとどまっている。 ・整備関係は前年並み、部品関係は前年割れで特に部品の需要が伸びていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客の買物に対する態度が非常に慎重で、一度では買わずに何度も足を運んでから買っている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・福袋の売上状況が、昨年と比べ同じ個数売のに約3倍の時間を要している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・タイヤ商戦は、降雪が早く寒い日が続いた割には、スタッドレスタイヤの売上が前年を大幅に下回っている。客のタイヤ交換サイクルが長くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・正月明けの一週間は来客数が多かったが、その後激減し、新年会の予約もほとんどない状態である。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・単価が前年より210円低下している。新年会が、今年の1月と比較すると激減している。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・宿泊単価の低下はもとより、館内売店や喫茶コーナーの売上、あるいは飲食費などが大幅に減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・当旅館にとっては、米国テロのさしたる好影響もなく、個人、団体とも予約状況は、今までのところ大変低調である。
		都市型ホテル(経営者)	お客様の様子	・各組合関係、各社会奉仕団体の脱会者が増加しており、特に組合関係は会費の収入が減少し、滞納者も出ているようである。そのため、例年通りの会合が難しくなり、飲食の単価を下げている。それがホテルの収入減の一因になっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・全体的に宴会の受注量がここ数か月にわたりやや減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・米国テロの影響で海外旅行を控えたため、唯一おせち料理関係の売上が過去最高となっているが、来客数を今年の1月と比較すると、主力の宴会では、新年会関係が非常に厳しい状況で、宿泊関係の稼働率も低迷している。更に消費単価も引き続き低下している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今年の12月に客が集中し、その分が今月に影響してやや来客数が減少している。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・新築に対する総予算額が減少していたり、銀行融資が難しい客が多くなったりしている。	
	悪くなっている	一般小売店[雑貨](企画担当)	販売量の動き	・単価の下落だけではなく、販売の動き自体も非常に鈍くなっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・県内各地で工場閉鎖が増加し、企業の人員削減も増加し、建設業ではほとんど受注が無い状態で、購買力の中でも特に衣料費を中心に販売量が大幅に減少している。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、販売点数が大きく減少し、客単価も低迷しているため、来客数の伸びではカバーできない状態が続いている。狂牛病、青果の市況安、食品メーカーの牛肉偽装事件などで、食品全体がかなり厳しい状況である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・初売りはまずまずの成績であったが、その後の来客数が例年になく少ない。客が買物そのものを我慢している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・今月は、成人式をターゲットとしたが、非常に厳しい状況である。客にアンケートしてみたところ、今回スーツを新たに購入した新成人は45%程度で、その他は以前に購入した物ですませたという状況であり、マーケットが活発化していない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車が発売され、来客数は昨年よりも2、3割増加し、受注量も昨年を大きく上回っているが、他の既存車種の落ち込みが大変大きく、全体では厳しい。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・展示会や日曜、祝日のショールームに来る来客数が激減している。特に輸入車ということもあり、中堅の車の動きが非常に悪く、国産の高額商品と比べても大変落ち込んでいる。
その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)		販売量の動き	・暖冬の影響で灯油販売が大幅な前年割れとなっている。ホームセンターの安値の影響を受け、マージンも前年割れの厳しい状態となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ 今月は正月の来客数は伸びたが、その後急激に落ち込み、この商売を始めてから最悪の結果となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ 全体的に客が少ない。朝5時から翌朝の2時まで営業して、3万円がやっとである。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・ 新商品は順調に推移しているが、全体として販売量に大きな変化はない。
		電気機械器具 製造業(総務 担当)	受注量や販売 量の動き	・ 半導体産業不況の問題点の一つに過剰在庫があるが、昨年7月を境に在庫が減少傾向になってきている。しかし販売量は昨年7月と同程度である。
		その他企業 [企画業] (経営者)	取引先の様子	・ 営業活動のコンサル業務等を行っているが、顧客によっては業績を向上させているところもあり、企業間の優勝劣敗がはっきりしてくる。
	やや悪く なっている	農林水産業 (従業者)	受注量や販売 量の動き	・ 例年、今ごろの時期は新しい農機具購入がかなりあるが、今年は、ほとんど購入の動きがみられない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・ 受注量や販売量の減少に加え、取引先から価格を下げられており厳しい。
		繊維工業(総 務担当)	取引先の様子	・ 取引先の倒産や決算状況は厳しい状況で、今月も既に1件の破産があり、被害を受けている。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売 量の動き	・ 輸出量は前年と比べ減少率が2ケタから1ケタへと多少抑えられたが、輸入量が大幅に悪化し、合計では依然として前年より2ケタの減少となっている。
		広告代理店 (従業者)	受注量や販売 量の動き	・ 広告業として1月は例年受注量が低い月であるが、今年は例年より更に低くなっている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・ 年明けから金融機関の締め付けがますますきつくなり、会社整理に関する相談が増えている。
	悪く なっている	一般機械器具 製造業(経理 担当)	受注価格や販 売価格の動き	・ 乗用車関係では一部の取引先の好調さに支えられて多少増加しているが、販売価格が低下しているために、かさあげにはなっていない。 ・ 民生機器関係では、OA機器、住設ともに低迷している。携帯電話、液晶関係では依然として回復の見通しが無い。
輸送業(経営 者)		取引先の様子	・ 取引先から頻繁に、運送量の減少と料金の値下げについて要請されている。	
その他非製造 業[飲食料品 卸売業](経 営者)		受注価格や販 売価格の動き	・ 取引先との商談では、受注価格は安値だけが先行し受注量が全然伴わず、従来の大体半分にとどまっている。	
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	-	-	-
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 派遣社員は、雇用調整として正社員の代わりに堅調なオーダーが続いていたが、最近では3人派遣していたのが、1人減らされるなど減員を迫られている。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・ 今年に入り、派遣スタッフの契約更改で、通信業界を中心に派遣単価の値下げ要請が強まっており、派遣数も増加していない。
	求人情報誌製 作会社(編集 者)	雇用形態の様 子	・ パートの採用が社員業務の領域で行われることが更に増加している。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・20～30歳代の事業主都合離職者が大幅に増加しており、企業整理の影響が中高年だけでなく若年層にまで及んでいる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・電気機械器具製造業において、希望退職者の募集、人員整理が進んでいることや、繊維製品製造業や合板製造業で休業する事業所が増加しているなど厳しい雇用環境である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一時帰休ないし人員整理という雇用調整の動きがより規模的に大きくなっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・クライアントの撤退、事業所閉鎖、拠点の全面的な縮小などが進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込件数が、4か月連続で前年よりも減少している。今月是对前年比で65%と一番悪いところまで落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で8か月連続で減少している。対前月比でも、ほとんどすべての業種で求人が減少している。

### 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・他店と差別化を図った結果、来客数、客単価ともに、対前年比で2割以上伸びている。努力次第で、良くなる。
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・感謝セールなどのイベント効果により、来客数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行の問い合わせ、申込がかなり増加している。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新機種の導入により、来客数は増加傾向にあるが、単価は依然として低迷している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・現場説明会の来場者数は、通常10組程度であるが、1月は20組を超えている。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・食品メーカーの牛肉偽装事件の影響で、客の不信感が増大しているため、卸単価が低下し、販売量も減少し続けている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・初売りの福袋が不調で、関連商品の購入も少なく、客単価が低下している。客は、必要な物以外は購入しない。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・来客数を前年と比較すると、上昇する気配が全くみられず、単価は低水準で推移している。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合2店の出店の影響が依然として続いており、売上が7%低下し、来客数は4%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン時期であるが、来客数が変わらない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・以前は来客があった土日の繁忙日でも、時間帯によって、店内が閑散としてしまうことがある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・灯油、A重油、暖房燃料の販売量がやや多くなっているが、それ以外は良くない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数の多い日が週末や祭日などに偏り、平日の来客は極端に落ち込んでいる。週末で、平日の落ち込み分をカバーしきれなくなっている。
	一般レストラン（店長）	単価の動き	・ランチタイムには、680円～800円まで6品のメニューをそろえているが、680円の品ばかりが売れている。	
通信会社（事業担当）	販売量の動き	・キャンペーン等を行えば、相応の顧客増が見込まれるが、平均すると、顧客はそれほど増加していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	販売量の動き	・新賭式の導入により、来客数は伸びているが、販売量は来客数ほどには伸びない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・坪単価が下落しており、近隣の倒産等もあるため、非常に厳しい。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・本当に景気が悪くなって、依頼が難しいという客と、大分上向いてきたという客とが半々である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・賃貸アパート、マンションを借りるために来店する客が、物件の安さを重点的に求めてきている。
	やや悪くなっている	一般小売店【家電】（経営者）	競争相手の様子	・客は安い物を要求し、客単価、売上ともに低下している。新製品、新規商品が継続して出てくるので、まだ救われているが、商品単価は5年前の5分の1となっている。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・冬物処分が始まり、初日の動員数、客の買上数量、割引率への反応から、景気はより悪くなっていると判断している。	
	スーパー（経営者）	単価の動き	・客の買上点数、点単価が低下し続けているため、客単価の落ち込みが激しい。今年は特に、年始ギフトが減少している。	
	スーパー（統括）	単価の動き	・3か月前と比べて、単価は8%程度低下している。消費者の低価格志向は、ますます進んでいる。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客が余分な物を買わないため、客単価が低くなっている。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・以前は、友達の買物のついでに買う学生客がいたが、今は本当に買いたい人だけが購入し、その影響で買上客数が減少している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土曜、日曜の商店街への来客数が激減している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・婦人服冬物バーゲンは、来客数、販売数量、販売高の全てが好調で、対前年比30%ほど増加している。反面、推奨化粧品の売上高は15%減少している。	
	乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・在庫を増やす時期であるが、競争相手では、現状維持、もしくは在庫を減らしているところが目立っている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型の軽自動車の受注台数の伸びも止まり、依然として高額車が落ち込んでいるため、売上高が激減している。	
	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・年末の買物が響いて、客の財布のひもが堅くなり、お正月明けの来場者数が極端に減少している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年会の数が少なく、来客数も減少しているため、やや悪くなっている。	
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年と比べ、来客数が激減し、単価もかなり落ち込んでいる。	
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年末年始も終わり、これからという時期であるが、来客数が少ない。新年の初詣旅行も減少している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・客足の途絶える時間が早くなっている。午後7時ごろから、客待ちが2時間を超えるという日が多い。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・対前年比、対前月比ともに、新規契約数が落ち込んでいる。	
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・正月と土曜日の予約は良いが、平日の予約が少ない。周辺コースでも冬期割引期間が始まり、単価が一斉に低下している。	
	ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・冬場の来客数減少に伴い、業者間で料金値下げなどの競争が激化している。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・少子化の影響により、例年よりも成人式の客が減少し、売上も落ち込んでいる。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と同様に、新規物件が全く入ってこない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年より強力な販売戦略で冬のバーゲンを行ったが、売上は減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ランドセルの販売が、前年同時期の6、7掛けである。入学の必需品がこの状況なので、不安である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・現金売上も少ないが、クレジット関係が特に悪い。期待していたデビットカードの利用もあまりない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・クリアランスセールにもかかわらず、客の買い控えが目立つ。
		スーパー（副店長）	競争相手の様子	・競合店のチラシの価格が急激に低下している。価格競争が激化し、客の取り合いになっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・経済的な点を考慮し、客は注文内容を吟味してきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、新年会等が、前年より2割ほど減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、来客数が減少し続けており、特に深夜の利用が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気の良かった時代でも、2月と8月、いわゆる二八は悪かったが、今年はかなり悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店サイクルが長くなり、1か月に1回来ていた客が、2か月に1回になっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・土地の売買の動きが非常に少なく、厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・安い不動産物件等では多少引き合いがあるが、いざ購入となり、ローンを組もうとすると、なかなか厳しく、キャンセルとなってしまう。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に季節商品の動きがあったが、納品後は動きがない。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民ともに、依然として受注量が増加していない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1月のチラシ出稿量は、前年比9%減と、10か月連続の減少である。スーパー、百貨店の食品部門の話では、正月売上は好調であったが、その後は落ち込んでいる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数は多く、受注量に関して、特段の変化はみられない。ただし、受注単価は厳しくなってきている。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が3分の1に減少しているセクションが一部ある。これから先の受注量は、全く不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の動き	・昨年11月の決算申告では、前年比18%の増収増益であったが、あくまで企業努力の結果である。今期は親工場も含め、見通しが立たない状況で厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数が減少しており、地元企業が倒産し、人員整理をしているので、やや悪くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の動き	・取引先の来年度の受注内容が決まったが、昨年度と比べ、契約金額の低下、人数の削減などがある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の動き	・全業種とも厳しい状態が続いているが、特に製造業は、受注減、工場閉鎖、人員整理など、厳しい状況にある。
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引き合いが少なく、受注価格が今後更に悪化する。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから、受注が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が月を追って減少している。今までになく悪い。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・海外展開が進んでおり、受注が大幅に減少しつつある。親工場では、リストラが進行している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が安く、仕事もないので、競争が激化している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先のゴルフ場では、以前は業者に発注していた作業を自分達で行うようになってきている。
		経営コンサルタント	取引先の動き	・売上の減少、先行きの見通し難による人減らしと採用の手控え、設備投資意欲の減退により、赤字企業が增加している。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	取引先の動き	・電機産業を中心に、地元大手製造業が海外移転や工場の統廃合を行っており、地域中小企業は受注が減少している。
		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	人材派遣会社（経営者）		求人数の動き	・製造関係、断熱材、土木建築資材等の生産加工などの求人が、活発さをみせている。事務系は入れ替え時期ということもあり、3か月は変わらない。電子関係については、求人はなく、リストラが多い。
	人材派遣会社（経営者）		求人数の動き	・一時落ち込んだ人材派遣の需要であるが、携帯ショップや食品製造、サービス業など、雑多な業種からの注文が徐々に出てきている。
	求人情報誌製作会社（経営者）		求人数の動き	・年末年始にかけて、求人数が激減したが、2週目ごろから底を打ち、掲載件数が増加している。医者、看護婦などの広い意味でのサービス業を中心に、求人が伸びてきている。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）		求職者数の動き	・受注の減少や生産拠点の海外移転により、各企業ともかなりの余剰人員を抱えているため、人員整理や休業及び出向などで、雇用調整が行なわれており、非自発的離職者の離職者全体に占める割合が初めて30%を上回っている。中高年齢者の離職者も増加している。
	職業安定所（職員）		求職者数の動き	・大手企業のリストラ等の影響で、多数の離職者が発生し、求職者が急増している。受け皿となる製造業の求人が極端に少ないため、求職者が滞留し、増加に歯止めがきかない。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・製造業の求人が前年比で半減しており、その他の業種においても、大幅な減少、フルタイムからパートタイムへの切り替えが目立っている。
	学校〔短期大学〕（就職担当）		求人数の動き	・追加募集等で企業に問い合わせをしたところ、精密機械を始めとする製造業、販売、建設、サービス業で、従業員は過剰気味で、人員整理も考えるなど、求人自体が少ない。繁忙時は派遣社員などで対応するとのことである。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）		周辺企業の様子	・周辺の大手企業でも、忙しいところがほとんどない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・県内の有効求人倍率が、過去最低を記録している。メーカー以外の業種の景況もかなり厳しい。	

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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・年明けから来客数は多く、クリアランスも好調で、婦人衣料全体で売上を伸ばしている。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・インターネット通販を利用する客が増加しており、売上全体に占める割合は初めて3割強に達している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・下見客も多いが、購入する意志が強く、販売量も増加している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・12～1月にかけて、客単価はやや低下気味であるが、来客数がかかり増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・正月明けから、国内、海外への個人客の問い合わせが目立って増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が約8%増加しており、順調に伸びている。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・冬季イベントの開催により、来場者数が増加している。
	変わらない	一般小売店 [ 文房具 ]（経営者）	それ以外	・12月に比べ、1月の落ち込み幅が縮小している。販売方法に変化を持たせた結果、当たる商品が出ている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数も増加し、売上も順調に推移しているが、1月初めのクリアランスと福袋で売上が前倒しされ、後半に苦戦を強いられている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・パーゲン品の動きは非常に良いが、正規価格品の動きが、相変わらず鈍い。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数は減少しているが、客単価が上昇しているため、売上に大きな変動はみられない。売れる商品と売れない商品が大きく分かれており、人気商品には行列ができた、予約が殺到する。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は、本当に必要な物しか買わず、衣料品では、昨年の売れ筋や価格を下げた商品でも売れない。唯一売れているのは、ブランド品と、入園、入学関連商品である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、単価が上がらず、売上につながらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・発泡酒を含むビール、その他の酒類の動きが良くない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・50代の主婦が対象の店であるが、ご主人のレストラン、自営業者の廃業、関連企業の倒産等で、新年会や旅行の話が全く聞かれない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売効果で、イベント時の来客数が増加したが、受注は微増にとどまっている。ただ、自由化を控えた法人タクシーの特需があり、全社の受注は15.4%増となっている。 ・中古車販売は、店頭来場組数、受注台数とも、前年同月比横ばいである。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新型車が出て、客は車を見に来てはくれるが、今後のローン等のことを考えると、すぐには踏み切れないと話している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が相変わらず高く、客単価も悪くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・正月には家族連れが多かったが、正月明けは、単価が低いままで推移している。
	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・客が少なく、待ち時間が若干長くなっている。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・他社との競合で、売上が伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・行政の仕事が多いが、3月以降の仕事がみえない。今まで預かっている仕事をこなしているだけである。
	やや悪くなっている	一般小売店 [印章](経営者)	お客様の様子	・実印や印鑑登録の印鑑を、注文品ではなく、既製品で間に合わせる客が増加している。
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	単価の動き	・福袋、福財布など、福のつく商品の動きが全体的に良かったが、一般商品の動きは悪く、単価も3割程度低下している。ただし、新入学用品の動きが早いのは、明るい材料である。
		一般小売店 [茶](営業担当)	販売量の動き	・今年も1月2日から営業を始めたが、来客数、売上が多かったのは初日のみで、それ以降は低迷している。低単価商品の手土産も含め、まとめ買いが少ない。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・正規価格品が売れず、バーゲン品が動いている。ギフトについても、歳暮期には伸びず、その後にギフト解体セールを行うと、客が今まで以上に来る。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・来客数は引き続き前年を上回るものの、伸び率が鈍化している。 ・初売りも含め、前半の売上は順調であったが、後半に入り、やや伸び悩んでいる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・青果の単価が低く、精肉も依然として良くないため、全体の足を引っ張っている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・各店のチラシ価格が一層低下しており、消費者が安い商品を、競合店で買い回っている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・近隣スーパーで特売品を購入した帰りに、タバコだけを買いに立ち寄る客が目立つ。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・3か月前は単価が2～5%上昇していたが、現在はかろうじて前年水準に達しているにすぎない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・冬物バーゲンを行っているが、大幅に値下げした商品でも、客の反応は慎重である。以前は少し値下げをすれば売れた商品でも、客は慎重に購入している。
		衣料品専門店 (次長)	それ以外	・大手スーパーの経営危機に伴い、メーカーや問屋の倒産、廃業が続いており、品切れ、欠品の形で当社の品ぞろえに影響が出ている。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・毎週チラシを出して、台数限定品、原価割れの目玉品を出しているが、朝一番から並ぶ客の数が目に見えて減少しており、安い物を出しても並ばない傾向が続いている。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・パソコンや冷蔵庫の不振による売上の落ち込みが大きく、全体の実績を引き下げている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ケイタリングは上向きであるが、来客数が減少しているため、売上はやや悪化している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・競争相手の受注活動により、当社が見込んでいた予約が競争相手に入り始めている。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・客は旅館のパンフレットを多数持って帰るが、持っていくだけに終わっており、予約の電話や来客につながっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は何とか客がいるが、夜は家の車が迎えに来ていて、終バス後は人通りも少ない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・インターネット加入者は増加しているものの、業者間の競争も激しい。12月は相応の成績であったが、1月の加入者数は12月の約6割である。
		パチンコ店 (経営者)	競争相手の様子	・正月は例年来客数が多いが、他店も含め、今年はあまり良くない。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	それ以外	・引き落としでの授業料の滞納者が、若干増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・1月は新春キャンペーン展開をし、周辺でマンション販売ラッシュもあったため、来客数は増加しているものの、販売量が減少している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・1月第2週あたりから、来客数、客単価とも、急激に落ち込んでいる。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・近所の同業者の売上も悪く、取引先メーカーでも、良い話を聞かない。
		家電量販店 (営業部長)	販売量の動き	・商品単価の下落が以前に増して激しく、3か月前と比べて3%ほど低下している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・商談はあるものの、決着に結び付くまでには時間がかかり、延期も相当出てきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](団体役員)	販売量の動き	・販売価格の低下により、収益が悪化し続けている。
		高級レストラン(支配人)	販売量の動き	・予約が減少し、1月としては、近年で最悪の売上となっている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・年末のボーナスが減少したり、出なかった影響で、週3回来ていた客の来店頻度が週1回になり、客は節約を貯蓄に回している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約件数は変わらないが、解約者が倍増している。
		その他サービス[学習塾] (経営者)	単価の動き	・授業料の安い特別講座も受講せず、最低限の授業料で、補習までしてほしいという声が相次いでいる。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・同業者に、事業から手を引く人や閉店する店舗がある。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場、イベント等の集客が前年を下回っている。 ・着工件数、受注件数ともに減少している。
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)	取引先の動き	・見積件数が多く、決定率も高くなっている。 ・加工精度及び品質管理等の要求が高まっており、測定顕微鏡を購入して対応している。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・得意先の増産計画が具体的に動き出している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	競争相手の様子	・例年は、1月になると見積金額が比較的高くなるが、今年はほとんど良くならない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ゼネコン関係の仕事は危なく、見積に参加しないことがあるため、仕事量が減少する原因となっている。 ・仕事量が少ない上、まとまった物件は客先の値段交渉が厳しく、利益が出ない。
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・ビジネスホンの再リースを行うユーザが目立ち、新規の販売が伸び悩んでいる。 ・通信費の削減に注目が集まり、各社の割引サービスの競争が激化している。
		金融業(審査担当)	取引先の動き	・大手企業が保養所等を安値で放出しているため、地価の下落が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業(関連会社担当)	受注量や販売量の動き	・蓄肉加工品については、狂牛病の影響が続き、受注量、発注量ともに悪化している。
出版・印刷・同関連産業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・来客数が減少し、外販部門も落ち込んでいる。外販部門については、得意客であった信用組合の本店が倒産し、注文がなくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ドラッグストア等の量販店間で競争が激化し、値下げ競争によるマイナス分を補うため、問屋やメーカーに値下げを要求するケースが最近目立っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・取引先の発注が全て停止になっており、予算執行まで時間がかかると言われている。
		金融業（渉外担当）	取引先の動き	・狂牛病の影響が様々な業界に及んでいる。焼肉レストランは、利用客の大幅減少により売上げが急減し、納入業者はレストランの業績悪化、資金繰りのひっ迫により、回収不能に陥っている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・他店でも来店客が減少している。 ・賃料が低下しており、中古で10万5千円程度の物件でも、同じ値段で新築が出ている。
		税理士	受注価格や販売価格の動き	・作業のみの仕事をみると、報酬の年額が全盛期の半分になっている。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の動き	・冬物の在庫が多く、婦人ブラウス等の薄物は売れない。受注も少なく、丸1か月仕事がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月比で売上が21%低下し、4か月連続で落ち込んでおり、過去最低の売上となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・安くするために、死にもの狂いであらゆる方策を実行せよと、取引先から言われている。賃下げをし、リストラも行ったが、再度やらざるを得ないところまで追い込まれている。
		通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積依頼が来るのは、公共機関からだけであり、民間企業からは全く来ない。
		金融業（得意先担当）	取引先の動き	・取引先で、店や事業所を閉めることが多くなっている。
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）	求人数の動き	・新規求人数が20.5%減、有効求人数が14.7%減となっているが、新規求人倍率は1.4倍前後と高い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年の年明けは、客から求人依頼の電話が入るが、今年は当社の社員が営業に出て行かないと仕事が入らない。求人数が、例年に比べて30～40%は減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・業績が好調であった企業も、前年と比べると売上が減少している。勝ち組の中でも更に、勝ち組と負け組に分かれている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・パートや契約社員の契約の打ち切りが増加している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は激減しており、新規及び途中採用の求人はほとんどない。
		新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・親会社からの支払が遅れている等の事情から、企業の求人募集が減少している。 ・客から、入れたばかりの機械を動かさせない、車を30台も遊ばせている、採用した社員を減らさざるを得ないなど、暗い話ばかりを聞く。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・大手精密機械製造業で、190名弱の希望退職者を募ったところ、600名を超える応募者が出たとの情報を得ている。 ・事業主都合による離職者が、対前年比48.3%増となっている。



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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	お客様の様子	・低価格志向に変化はないが、来客数や販売件数が増えており、売上は増加している。 ・若い客の買物の元気さが目立ち、駐車場の利用率も上昇している。	
		コンビニ（エ リア担当）	それ以外	・売上状況は前月よりも良くなっており、対前年比でも改善している。	
		住関連専門店 （店員）	販売量の動き	・正月の大雪が売上に響いたが、それでも前年実績を上回る結果が出ている。客の求める商品の提供が、良い結果につながっている。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・新年会の客は例年通りであり、少人数での新規件数も増加している。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・単価は低下傾向だが、来客数が増え、収入は前年を大幅にクリアしている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・一部の商店で売上が前年を上回っているが、逆に下回っている商店もある。
			百貨店（売場 主任）	来客数の動き	・1月中旬までは来客数が多くバーゲンも好調であったが、連休明けの15日以降は例年より来客数が減少している。
			百貨店（企画 担当）	お客様の様子	・クリアランスセールが始まったが、まとめ買いをする客は例年より減少している。1枚の服を吟味し、失敗のない買物をする客が増加している。
			スーパー（店 長）	それ以外	・クーポン企画や特別な販促に対する客の反応は良いが、何もしないと悪い。
			スーパー（店 員）	販売量の動き	・売上は対前年比85%程度でとどまっている。
	コンビニ（店 長）		来客数の動き	・売上は前年並みまで回復してきたが、来客数は3か月前より若干回復した程度で、前年並みまでの回復には至っていない。	
	コンビニ（エ リア担当）		来客数の動き	・今年の正月は在宅率が高かったにも関わらず、来客数は対前年比90%と低い水準である。	
	家電量販店 （店長）		単価の動き	・大型品の購入頻度が低下しているため、来客数は変わらないが客単価が下落し、売上が増加してこない。 ・耐久品に買い控えがみられ、壊れるまで使う傾向がある。	
	乗用車販売店 （経営者）		販売量の動き	・来客数、問い合わせ件数ともに増加傾向にあるが、成約に結び付くのは長年買い換えを我慢してきた客が多く、初購入する客は少ない。	
	乗用車販売店 （従業員）		単価の動き	・来客数は対前年比107%で推移しているが、客単価が前年より低下傾向で、総合すると変わらない。	
	高級レストラ ン（スタッフ）	販売量の動き	・10月に狂牛病の風評被害を大きく受けた後、若干回復してはいるが、まだまだ底ばいに近い状態が続いている。		
	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は上向いてきているが、特に法人関係の宴会需要が悪く、全体では変わらない。		
	旅行代理店 （従業員）	販売量の動き	・米国テロ以降の海外旅行に対する影響は沈静化しつつあるが、売上など数字には結び付いていない。		
	タクシー（営 業担当）	来客数の動き	・新年会シーズンにも関わらず、忙しかったのは雨が降った2、3日だけである。		
通信会社（営 業担当）	お客様の様子	・市外通話の選択をみても、通話品質やサービスは度外視され、低価格のみが追求されている。			
テーマパーク （職員）	来客数の動き	・今月初めは降雪で来客数は減少したが、中旬以降は無料のイベントも大盛況になり、例年並みの来客数を保っている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他サービス[珠算塾](経営者)	それ以外	・新学期になり生徒数は本来ならば若干増加するはずであるが、最近では減少する一方である。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・狂牛病やそれに続く事件の影響を精神的に受けている客が多く、肉の消費量に影響が出ている。
		一般小売店[薬局](経営者)	販売量の動き	・来客数が減少しており、客単価も低下している。また、商品を勧めても客は必要な物しか買わない。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・輸入ブランドの売上は好調に推移しているが、定番商品の動きが例年に比較して鈍い。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数は12月までは前年を上回っていたが、1月に入って対前年比5%程度減少している。そのため、売上も減少している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・これまで広告を入れなかった店が頻繁に広告を入れたり、近くでチェーン展開していた店が倒産したりしている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・以前はよく売れていた特売商品が、同じ価格なのに5%程度の売れ残りが出ている。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・客の買物の仕方が非常に慎重であり、自分が購入する商品のメモを持っている人が多い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車販売の集客力に期待したが、来客数はさほど増加していない。市場全体が盛り上がり欠け、売上単価も下落している。
		自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・客はパーゲン品には目もくれなくなっている。ただ安い物ではなく、最低限必要な物や欲しい物に絞って買物をしている。 ・競合店との比較購買がかなり強くなっている。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・同業他社で数百人規模のリストラが始まっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・パーマや特殊技術を試す客が減少している。
		設計事務所(営業担当)	販売量の動き	・過去最悪の受注成績が続いている。
		悪くなっている	スーパー(店長)	お客様の様子
衣料品専門店(企画担当)	お客様の様子		・年明けの初売り、福袋等の客の動きは良かったが、成人の日以降は極端に客の動きが悪く、購買意欲が落ちている。	
都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き		・宿泊数、レストラン等への来客数ともに、激減している。	
美容室(経営者)	来客数の動き		・これまで月に1度はヘアカラーやパーマをかけていた客が、今では2~3か月に1度になっているが、この周期は更に延びる傾向にある。	
その他住宅[室内装飾業](経営者)	販売量の動き		・新築物件はかなり減少しているが、リフォーム等の改装工事でも例年より受注できず、売上はかなり落ち込んでいる。	
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(経営者)	受注量や販売量の動き	・日常生活品や食料品は、メーカー、問屋、スーパー、消費者のいずれの段階でも、商品の流れが変わっていない。値下げをしても購買力がまだまだ弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・国内での中国製機械の販売開始により、国産機械の受注減少に加えて販売価格も下落しており、利益の出ない構造が続いている。	
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・大型工事物件は極めて少なく、工事規模が小さくなってきており、受注量も減少している。	
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・客からの値引き要請が引き続きある。	
		金融業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・建設関連を中心に、元請けがかなり厳しい値段で受注を繰り返している。その影響で、下請工事業者、資材業者の受注価格、販売価格が厳しくなっている。しかし、受注しないと売上が出ないため、悪循環に陥っている。	
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折込広告は減少傾向が続いている。	
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・価格を下げないと製品は売れにくく、価格競争が厳しくなっている。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに減少している。価格も、原材料が値上がりしているにも関わらず、引き下げられている。	
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量を下方修正している。	
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・協力会社である中小のトラック運送会社から、仕事を求められるケースが増加している。	
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・来年度の広告予算が前年割れの企業や自治体が目立つ。	
		公認会計士	取引先の様子	・金融機関の貸出条件が、今まで以上に厳しくなっている。また、金融機関から、取引先が破たん懸念先にならないよう、経営改善計画策定の依頼が増加している。	
	悪くなっている	化学工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・設備機器の仕事が大幅に減少している。	
		金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	・設備投資の引き合い、受注の状況は、厳しい状態が続いている。また、加工部門において単価の下落が続いている。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	競争相手の様子	・同業の競争相手が2、3件経営破たんし、取引先からの与信管理が厳しくなってきた	
		輸送業(エリア担当)	取引先の様子	・取引先の手元メーカーの出荷が、数か月前と比べて25～30%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	アウトソーシング企業(エリア担当)	求人数の動き	・求人数は全体では依然として減少傾向にあるが、一部の業種では回復しつつある。
			求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・正社員雇用は依然として減少しているが、アルバイト採用は若干持ち直している。
やや悪くなっている		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・派遣社員の契約打ち切りやパートへの切り替え等が、非常に目立つようになっている。	
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告は、対前年比では60%台に低迷しているが、3か月前と比べると、業務請負やパート、アルバイトでは悪化の度合いが緩やかになっている。	
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・紹介件数は対前年比で40%も増加しているが、採用数は逆に10%以上減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・企業からの求人依頼が非常に減少している。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年は年末年始にかけて短期注文が増加するが、今年是对前年比30%と急激な減少である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告件数は、対前年比70%を割り込んでおり、建設業、製造業、人材派遣業の落ち込みが特に目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近では0.83倍前後で推移していた有効求人倍率が、更に0.04ポイント低下するなど、悪化傾向にある。

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-		
	やや良くなっている	一般レストラン（店長）	販売量の動き	・売上は若干増加している。週末はファミリー客が多少増加し、客単価もメインである寿司以外のメニューの増加により50円程度上昇している。		
変わらない		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は特別セールで絶対に安いということが明確であれば集中して購入するが、中途半端な価格のセールには興味を示さない。ただ、本当に良い物やブランド物が安くなれば買おうとする選択志向は高まっている。		
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、競争が激しいため、特に買上単価が大幅に低下し、買上点数も1点ぐらいは減少している。		
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・低価格車や特別セール車は何とか売れるが、通常の販売では客は全く動かない。		
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・例年大増販期の1～3月は来客数が増加するが、今年新型車を1月に発売したにもかかわらず、それほど多くない。		
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・土、日曜日の来客数はそれなりにあるが、平日は少ない。		
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	お客様の様子	・必需品は近くの店で買い求めることにより、時間と金を節約しようとする傾向が強い。売上、来客数ともに微増もしくは横ばいである。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会が開かれても2次会へ流れる客は少なく、夜の街は静かである。		
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・1月後半から案件の照会や相談の動きがあり、具体性に乏しいものの少しは明かりが見受けられる。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・見込客は存在するが、客が決断しないため実績が上がってこない。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・衣料品各店ではバーゲンセールを行っているが、商店街の人通りは少ない。
				一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・特売比率が非常に高くなり、一品単価の低下が止まらない。客は生活防衛から余分な物は一切買わないため、買上点数も増えない。
				百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客はセール商品でも慎重な態度を崩さず、購入までに時間がかかる。安いから買うという行動がほとんどみられない。
				百貨店（営業担当）	お客様の様子	・半額以下の冬物バーゲンセールを行っているが、客は昨年のようなまとめ買いはせず、必要最低限の物を絞り込んで買っている。
スーパー（店長）	単価の動き			・ここ数か月間は一品単価が低下している。従来は来客数、買上点数の増加でカバーしていたが、最近では買上点数も伸びず、売上が落ち込んでいる。		
スーパー（総務担当）	単価の動き			・競争が激しいにもかかわらず来客数は増加しているが、売上は減少している。客の買い回り状態が続いており、一品単価が低下している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数の減少は止まったが、客単価が依然低下している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月に新しいセダンが登場したにもかかわらず、1月の受注は前年並みで期待外れである。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・買上客数、買上点数は前年同月より増加しているが、購入商品の多くは電化製品のため客単価が低下し、売上の絶対額が前年を大幅に下回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼夜とも来客数の減少に歯止めがかからない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は横ばいであるが、新年会の多い例年1月との比較ではやや悪い。また、今年は本社役員と同行する来客が目立つ。新年のあいさつを兼ねた得意先訪問と思われるが、客の表情はさえない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・デフレ不況の浸透で、眼鏡、織物、土建業など地場産業が前年より不振なため、新年会などの開催が急激に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン部門では単価が下げ止まったが、宿泊、婚礼部門では相変わらず単価の低下が大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月前半は新年会などで繁華街の人は多かったが、後半はタクシー客が少なく、週末でも静かである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種発売時でも新規契約数は減少傾向にあり、また買い換え需要も頭打ちの状況である。
		テーマパーク（経営者）	単価の動き	・大河ドラマの影響で入村客数は増加しているが、そのショーを見るだけで、買物は一切しない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・給料日直後のビッグレースは入場者数、車券売上高とともに増加したが、普通レースは依然として1人当たり車券購入単価が低い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・折衝中の客も先行き不安から決心がつかず、通常であれば契約に至る時期となっても模様眺めの状況である。
	悪くなっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・冬物衣料のバーゲンの売行きが悪い。買い控えというより、消費意欲が感じられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上が前年同月比で2割減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大雪のため来客数が少なかった昨年1月よりも更に悪い。週末はまずまずであるが、平日の来客数はびたりと止まっている。
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	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注状況に変化がない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・同業者に新しい動きが全くない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・北陸3県の建築入札価格は引き続き厳しい価格競争となっている。
		不動産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大型の不動産の売買は路線価を下回るのが当たり前となっている。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・各社が売れ残り品の在庫を一掃するため、既存の販路以外で極端に安い値段により処分セールを行っている。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・分譲マンションの売行きが悪い。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注引量が単価も含めて大変厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・得意先の信用不安が大きくなっている。
		金属製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・単価の低下に加え、住宅着工件数の減少により受注量の減少が顕著である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・受注量が大幅に落ち込んでいるため、1月に入り定期便のチャータートラックをすべてキャンセルする状態が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・競争相手も含めてトラックの空車台数が多く、受注量が減少している。
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	-	-	-
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・売上が前年同月比 15%程度減少している。取引先の営業所の廃止、統合に伴う地元からの引き揚げにより、契約途中あるいは契約終了をもって打ち切りというケースが1月中に3件生じている。いずれも取引先の早い決断が目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・依然として求人件数の減少が続き、補充採用のための予算も削減されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として求人数の減少傾向に歯止めがかからない。パート求人はサービス業を中心に若干増加しているが、ほぼすべての産業で雇用意欲が減退しており、求人数は前年同月比で約2割減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人件数の減少が続いており、昨年10月以来の就職決定率、決定者総数は微増にとどまっている。
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、昨年11月以来減少傾向が続いている。

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上が増加するとともに単価も上昇している。
	やや良く なっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・昨年末前後から来客数、客単価ともに回復している。3か月前はBSE発生1か月後で最悪であったが、そのころと比較すると来客数で120%、客単価で150%になっている。 ・和牛を中心に牛肉の価格が大幅に下落し客が求めやすくなったことにより、豚、鶏から牛肉へのシフトが顕著である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・1月2日からの営業により営業日数が増加していることと、福袋の拡大やクリアランスの前倒し効果により、1月は順調に推移している。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・バーゲンセールで、客の商品への興味、購買意欲が高まってきているようであり、本当に欲しい物であれば、購入につながっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の動きが非常に活発になり、来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上高は13年3月から連続して10か月、対前年比プラスで推移している。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・年始の休み明け以降、来客数が増加し、国内、海外ともに卒業旅行を中心に予約が入っている。国内はスキーが多く売れ、パンフレットのはけ具合が非常に良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・販売センターに来場する客のマンション購入マインドが明らかに高くなっている。参考見学の比率が減少し、住宅購入に対して強い意思をもって来場している。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・売上の点数、量の動きは変わらない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・1月の前半はバーゲンの早期立上げ等の影響で好調に推移したが、後半はバーゲンの勢いも止まり、前年比達成には至っていない。 ・ここ1年、バーゲンでも着用期間の短い物は売れない、また安くても必要でなければ買わないなどの傾向が定着している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品については依然として牛肉の売上が60%前後で苦戦を強いられているが、豚、鶏、または鮮魚の鍋関連でカバーしている。 ・衣料はバーゲンに入っているがカシミア、アンゴラ等上質の商品の動きが良い。 ・机、ランドセル等の入学関連は滑り出し好調だったものの、1月に入り一服状態にある。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・競合店とのサービスの違いが来客数に現れている。前年と変わらない状態になってきている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・冬物セールにおいて来客数は前年とさほど変わっていないが、客単価の下落が目立ち、売上は厳しい状況が続いている。セールだからといってそれほど売上が見込めない。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・全体の販売量は前年を上回っているが、パソコンを中心に単価が高い商品の単価下落が大きくなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・乗り換えねばならない車に乗っている客が多く、新車を発売したこともあり、乗り換えの動きはあるが、依然として成約までの時間が長く、客の慎重な状況が続いている。
		住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・安い商品が売れ、高い商品や安くない商品については売行きが悪い状況が続いている。 ・安い商品にもあまり反応しなくなってきたという傾向もある。
		その他専門店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・客はチラシを入れたときにまとめ買いをするだけである。売出し品と他の安い商品を2、3品購入する程度である。
		その他専門店[医薬品](店員)	単価の動き	・折込チラシの特価品に関しては単価が低下しており、来客数もさほど増加していない状況が変わらない。
		高級レストラン(支配人)	販売量の動き	・曜日配列のめぐり合わせが良く、売上は維持できるが、増収とはいえない。
		一般レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・消費は良い物と悪い物で二極化しているが、プラスマイナスでどちらともいえない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は依然低調なまま推移しているが、客単価の低下は足踏み状態で極端な下落はみられない。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・休日の関係で年初、宴会レストラン部門は低調であった。後半は復調したものの単価は依然厳しい。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・厳しい状況が続いている。 ・海外旅行は引き続き復調傾向にあるが弱含みで、国内旅行も決して堅調な状況ではない。
		タクシー会社(経営者)	来客数の動き	・人の活気がなく、人出が少ない。乗車数が少ないまま推移している。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・購入単価、個数、来客数ともに大きな変化はない。	
	通信会社(社員)	販売量の動き	・1月は販売が減少しているが、もともと12月の反動が出る月であるため、悪化しているとはいえない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ここ何か月かは販売量の横ばい状態が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・創立30周年記念として利用料金の大幅値下げを実施した結果、来客数は増加したが、売上にはつながっていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年比来客数は3か月前と比べ若干改善の傾向がみられる。今年は少し暖かく、それが影響している可能性もある。ただし、単価は下落し、売上の増加にはつながっていない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・特別競輪の場外車券を4日間売ったが、その売上が3か月前と比べてあまり変わっていない。
		その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・来場者数はそれほど減少してはいないものの、財布のひもは固い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数に変動はない。広告反響等は若干増加しているが依然として早期成約には至っていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日と夕方以降の来客数が減少している。
		一般小売店[時計]（経営者）	お客様の様子	・修理できる物はできる限り直して使おうという姿勢で、新しい物を買うときには値段も含めかなり慎重な姿勢である。
		一般小売店[貴金属製品]（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が感じられない。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・昨年の今ごろであれば、各店は春物商品を店頭に一斉に展開していた時期であるが、本年は「月末3日間緊急バーゲン」の二色刷の広告、来店粗品をつけた全館バーゲンなどが目に付く。また、取引先も倒産などが相次ぎ業界全体に重苦しい雰囲気漂ってきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1月の中旬から来客数が大幅に減少し、単価は2%下落している。50代以上の主婦層への売上がし好品から生活必需品まで幅広く減少するなど景況は大幅に悪化している。 ・BSEの影響が引き続いて牛肉は15%減少し、野菜の相場下落や魚種の減少もみられる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・正月明けと中旬の3連休の後の半月近くが特に来客数が少なく、競合店との競争が更に激化している。
		スーパー（店長）	それ以外	・衣料品と住居関連は優待セールのみが前年を大幅にクリアしている。特別招待の割引セールを行うと売上、来客数も増加するが、他の日は昨年並みかそれ以下である。 ・食品のみは安定し順調であるが、狂牛病の影響により牛肉は相変わらず不振で昨年比65%程度、豚と鶏肉は120%程度に増加している。来客数はやや増加したものの単価は3%程度下落し、単価下落の傾向は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の1日当たり平均売上の前年比が3か月前と比べて102.6%から100.7%へと鈍化している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・仕事が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年末年始から来客数は低迷し、売上も減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上高、来客数が減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年に入って客足は減少している。頼みの綱である公務員関係の客が減少している。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・温泉利用者はあるが食事をとらない客が多く、みやげ物の購入も少ない状況で、客単価が下落している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・希望宿泊単価が下落している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月は宿泊、レストランともに来客数が減少している。特に正月明けが例年と比較しても明らかに悪い状況である。
		タクシー運転手	単価の動き	・規制緩和の状況によっては悪くなる。自由競争になり、不安の方が大きい。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数がやや減少している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・ゴルフ業界は過当競争で完全な客の奪い合いを行っている。客も値引きが当然として交渉にあたっている。 ・民事再生法はゴルフ業界にとっては悪法で、実質的に倒産したゴルフ場が、民事再生法で預託金という荷物を降ろし、身軽になって営業を再開し、きちんと預託金を返還しているゴルフ場は非常に苦戦を強いられている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業者の倒産等、住宅業界の信用不安がある。赤字決算で客からあなたの会社は大丈夫かとの質問を受けて営業マンもうまく回答ができないほどゆとりがなく、契約が減少し始めている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の姿が見えない。購入単価が低く、購入頻度も少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い日が多く人が出てこない。商店街では閉店する店が増加している。
		一般小売店 [家具]（経営者）	競争相手の様子	・同業他社が伝染病にかかったかのように、かつてない速いテンポで倒産、閉鎖、廃業に追い込まれている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・靴の修理、かばんの修理が著しく増加している。新しい物を買うよりも今持っている物を大切に使う傾向にあり、買い控えが確実に進んでいる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・正月2日からの福袋目当てに並ぶ客の数は前年と同程度であったが、売上は芳しくなく、福袋以外を買っていない。 ・クリアランスは初日、2日目は売れるがそれ以降が売れない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、単価が大幅に下落している。 ・客は必要な物以外は買わないという状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数がますます減少し、客の購買意欲も更に悪化し、販売量が減少している。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数も売上も大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・販売量が極端に減少している。
		高級レストラン（支配人）	それ以外	・客の話は閉店に追い込まれた話、不動産関係の悪い話が多い。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数の減少と1人当たりの消費金額の低下がみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客、ビジネス客ともに減少している。
タクシー運転手	販売量の動き	・客単価の下落、来客数の減少がみられる。特に運賃5000円以上の長距離の客がかなり減少している。		
通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件が決まらなくなってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・大手スーパーの経営不振にともない、当社においても受注業務打切りなどの影響が出ている。
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 (経営者)	競争相手の様 子	・最近新規客の紹介が多く、そのほとんどがコンピューターのソフト会社など新しい分野の開拓をして急成長しているところである。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売 量の動き	・受注量や販売量の動きが変わらない。
		化学工業(経 営者)	取引先の様 子	・悪い状態で変わらない。
		金属製品製造 業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・公共工事関連物件の減少でますます競争が激化し、なりふり構わぬ受注獲得競争が続いている。
		電気機械器具 製造業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・受注量は11月以降悪い状態が続いている。
		電気機械器具 製造業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・コストダウンの要望が多いが、それに応じると受注量が増加する。
		経営コンサル タント	受注量や販売 量の動き	・受注量にあまり変化はない。
		その他非製造 業[機械器具 卸](経営者)	受注価格や販 売価格の動き	・厳しい価格が続いている。
		やや悪 くなっている	食料品製造業 (経営者)	取引先の様 子
	金属製品製造 業(団体役員)		受注量や販売 量の動き	・受注量減少の声が多く聞かれる。
	電気機械器具 製造業(企画 担当)		受注量や販売 量の動き	・売上高が減少している。
	建設業(経 営者)		競争相手の様 子	・同業者間での過度の受注競争や、受注金額の低価格化がみられる。
	輸送業(経 営者)		受注価格や販 売価格の動き	・輸送コストの低価格が常態化しており、全体のコスト削減の動きが強い。 ・荷動きも依然として増加せず、仕事の取り合いやコスト割れも起こり、業界でも困惑している状況である。
	金融業(支店 長)		取引先の様 子	・先月に引き続き生産の調整、納期の延期が目立つ。 ・売上の減少による借入の条件変更が多くなっている。
	不動産業(経 営者)		受注価格や販 売価格の動き	・分譲マンションの売行きが今年に入って急激に減少しており、サラリーマン層の買い控えがみられる。
	経営コンサル タント		取引先の様 子	・取引先の食品関連スーパーの業績が悪い。季節変動もあるが、狂牛病のダメージがやや薄らいているにもかかわらず、昨年からの売上減少傾向が一段と強まった感がある。
	悪く なっている	化学工業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・狂牛病、米国テロの影響で、エンドユーザーの1つである飲食店等の出店にストップがかかり、受注量が大幅に減少している。
		建設業(経 営者)	取引先の様 子	・当社の取引先も厳しい状況で当社への発注は厳しくなる一方である。業績の良い取引先も同様であり、より低価格、高品質が要求されている。
通信業(営業 担当)		受注量や販売 量の動き	・客からの申込数量が3か月前と比較すると25%減少し、前年比で10%減少している。季節変動以上に受注量が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・現在売りに出されている物件の値段が、売主の希望よりはるかに安い値段でないと指値が入らず、取引が成立しない状況にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が落ち込んでいる。
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（経営者）	求人数の動き	・年度末に入り、3月に向けて企業の決算準備が始まって、財務、経理業務が若干増加しているが、全体としてはあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数はやや減少したが、新規求人数は変わらない。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現在大学4年生向けと現3年生向けの求人の谷間にあたり、良いとも悪いともいえないが、昨年比では悪化している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月ペースで求人減、求職者増という動きは月を追うごとに勢いを増しており、高齢層での求人の不足が目立っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・就職件数が減少している。
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数の減少が続いている。	

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・狂牛病の影響を受けてから15%程度回復している。
	やや良くなっている	旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・米国テロの影響が薄らいできたことから、国内から国外への需要が増加し、客単価も大幅に上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が消費に慎重であり、必要な物しか購入しない。
			来客数の動き	・バーゲン月であり、例年並みの来客数はあるが、とりたてて良くなっている様子はない。
			単価の動き	・ここ最近、売上が低迷し続けており、販売単価、数量とも毎月落ち込みがひどい状態である。
		一般小売店〔100円商品〕（店員）	販売量の動き	・来客数は多いが、1人当たりの買上点数が減少しており、客単価も低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は例年並みだが、商品単価が低下しており、特に青果物は大きく落ち込んだ状態である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数、販売数量とも前年以上で推移しているが、客単価が6%も落ち込んでいる。景気に対する警戒感が強く、節約は食べ物からという傾向があり、グレードの高い商品が売れない。 ・野菜類が豊作で単価が下落しており、暖冬による鍋物の販売不振が販売低迷に拍車をかけている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客は欲しい物は購入するが、最小限度に抑える動きや単価の低い物を購入する動きがみられる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜や果物が安いけれど売れない。
コンビニ（エリア担当）		お客様の様子	・節約をしている客が見受けられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニで売れ筋の雑誌が、これまでは1人で1冊を購入していたのに、今では仲間内で1冊買って回し読みするようになっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・客は金を持ってはいるが、客単価は低下しており、なかなか高い物が売れない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・低価格の商品が売れているが、高価格の商品は売れない。
		その他専門店 [贈答品]（店員）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価が低下しているものの、プライダル関連が1割から2割伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夕食時の予約と来客数が少ないものの、ランチタイムの動きは変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下しているものの、高級店から低単価店に客が流入し、来客数は増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客が少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年オープンした観光施設で、職員や客がオウム病に感染し休業した問題が大きな痛手となっている。 ・夜の繁華街では閉店した店も数件あるものの、1月後半は回復して忙しいという店主の声もある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約が前月実績程度と、従来平均を下回っている。
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・1人当たりの購入金額が減少しており、売上金額が伸びない。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・客単価は宿泊部門を切り離したため若干低下しているものの、シーズン中であり極端な落ち込みは感じられない。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・受注価格に変化がない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・販売量、来客数が落ち込んでいる。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子			・初売りの福袋のブランド品も苦戦し、セールをしても単価が低下しており、消費マインドも低下している。
百貨店（売場担当）	競争相手の様子			・好調だった婦人服関係の再編成が進み、専門店が閉鎖されている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子			・正月の福袋を購入して、そそくさと帰る客が多い。 ・取引先2社が倒産し、客の不安を増すとともに購買意欲を減退させている。
スーパー（店長）	販売量の動き			・買上件数が11件から、10件の前半になっている。
スーパー（店長）	単価の動き			・来客数は伸びているが、客単価が低下しており、正月明けからは更に低価格志向になっている。
スーパー（店長）	販売量の動き			・冬物衣料の処分が進んでいない。 ・バーゲンの効果が出ておらず、ファッション衣料は前年の90%となっている。
スーパー（店長）	単価の動き			・来客数は増加しており、一点単価も低下しているにもかかわらず、買い控えがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は下げ止まっているが、客単価の落ち込みが大きい。</li> <li>・以前はおまけや景品を付けた商品であればある程度売れていたが、今は必要な物以外の買い控えが強まっている。</li> </ul>
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商店街の通行量、来客数が減少している。</li> </ul>
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バーゲンでも必要な物や相当安くなった物でなければ購入しない。</li> </ul>
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価が低下している。</li> </ul>
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・冬季商品の前倒し需要の反動で、月半ば以降の販売量が伸び悩んでいる。</li> </ul>
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月前半は好調だが、後半は販売量が減少している。</li> </ul>
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売台数の減少だけでなく、販売単価の安い車へと移行している。</li> <li>・小さな傷は修理しない客が多い。</li> </ul>
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売量が極端に悪く、安い物しか動いていない。</li> </ul>
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売台数が減少している。</li> </ul>
		その他専門店 [時計]（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数だけでなく通行客数も減少している。</li> </ul>
		その他専門店 [カメラ]（地域ブロック長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・低価格志向が続いており、販売台数が落ち込んでいる。</li> </ul>
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・予約の数字が伸びない。</li> </ul>
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新年会、家族会の受注が減少している。</li> </ul>
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初詣客の減少があり、夜昼問わず乗客の減少に歯止めがかかっていない。</li> </ul>
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規契約件数の伸びが鈍化しており、販売活動でも割引特典など相当のサービスをしないと契約に結び付かない。</li> </ul>
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団体客の1団体あたりの人数も10～20人の小団体がほとんどであり、全体的に来客数が減少している。</li> </ul>
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ゴルフをする客が少ない。</li> </ul>
		設計事務所（職員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンションは多く建設されているが、一戸建ては少ない。</li> </ul>
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モデルルームへの来場者数は横ばい傾向が続いているが、来場者数に対する契約率が低下している。</li> </ul>
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
	一般小売店 [靴]（経営者）		来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が少なく、売上高も低い。</li> </ul>
	百貨店（売場担当）		来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1月中旬以降、来客数がかなり減少している。</li> </ul>
	コンビニ（エリア担当）		それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月初めはさほど悪くないものの、週が進むにつれて売上、来客数ともに悪くなっている。</li> </ul>
	家電量販店（店長）		来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が減少しており、販売訪問しても電池などの小物は売れるが、大きな物は全く売れない。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・低価格車のみが売れる状況がますます強くなっている。
		住関連専門店 (広告企画担当)	来客数の動き	・広告の効果が長続きしない一方で、広告を出さないと客が全く来ない。
		都市型ホテル (営業企画担当)	お客様の様子	・宴会、婚礼の申込が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金曜日ぐらいは客が多少あるが、それ以外はまるで駄目である。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・原材料の動きが悪く、出荷量が改善する見込みがない。
		窯業・土石製品製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業界、IT業界の市況は著しく低迷したままの状況であり、耐火物需要量は大幅に落ち込んだままである。
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス材料は動き始めている。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・主力のIT関係が低迷したままである。
		電気機械器具製造業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・部品、特に液晶の価格が回復基調にあるが、低水準であり、数量は増加していない。
		電気機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・取引先から商談の案件が出てきている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・取引先は生産減や出荷の減少があり、回復の兆しが見込めない。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・宅配便の取扱量は微増である。
	やや悪く なっている	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年なら繁忙期で現場に他部門からも応援が入る状況だが、今期はそうしたこともなく寂しく不安な状況である。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量が減少したまま回復しない。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・取引先の中から民事再生法を申請する先や廃業を検討する先が出ているほか、主要受注先からの値下げ要請に対応できず、新たな受注が見送られる状況がつかえる。
その他サービス業[商業写真](管理担当)		受注量や販売量の動き	・単価の値下げ圧力が強い。	
悪く なっている	輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・収入の伸びが今まで以上に大きく鈍っており、減収になっている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人の動きが鈍く、新規求人が減少する傾向にある。
	やや悪く なっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・求人は全般に下降気味で、増員のための依頼はゼロに近い。 ・20~30歳前後の人材を求める傾向がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・年末のリストラなどにより新規求職者が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用の内定が決定し、入社承諾書のサインをするところまで来ていたものがいったん保留となり、結局採用しないことになるという案件が出ている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・業界では全国的にも大手に属する企業の求人で、「法人向けルート営業・男子25～35才・大卒・完全定給制」のような求人は、今までであれば正社員での雇用であったが、最近は契約社員での雇用となることがある。
	悪く なっている	求人情報誌作成会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・欠員をアルバイト、パート、派遣で補う傾向がますます強くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が過去最低を記録するなか、電機部品製造業、衣服製造業を中心とした製造業や建設業での停滞感が強まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は減少し、求職者数は増加している。 ・0.77倍ぐらいで推移していた求人倍率が0.70倍に低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業が採用計画を出さなかったり、採用を抑制する話をよく聞く。

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・雑誌の定期購読注文が少し増えてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・狂牛病の影響が薄れてきたため、徐々に精肉部門の売上が回復し、販売単価が上昇傾向にある。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数も増加し、売上が増加している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・月初はパーゲンセールということもあり来客数が多かったが、中盤以降は来客数が減少している。また、まとめ買いをする客も非常に減少しており、購買意欲があまり続かない。春物の動きも鈍い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・1月の主要売上であるパーゲンでは、客単価は前年並であったが、来客数が増加したため、売上は前年を大幅に上回っている。しかし、商品群により好不調が歴然としており、高額品の動きが鈍い。金券類の売上は比較的安定しており、特に図書券の大口売上が増加傾向にあり、販促目的が目立っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・パーゲンセール中にもかかわらず、物の動きがあまり良くない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・ほとんどの商品が、前年比5～20%減少している。特に、30代、40代の層の購入が、以前にも増して減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・12月に新商品が発表したが、売上の増加につながらず、全体では前年並である。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車が売れても他の物が減少しており、総台数は増加していない。
乗用車販売店（従業員）		お客様の様子	・来客数は多いが、購買動向が非常に重たい。にぎわっている割に成績が上がらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・国内旅行は前年実績を上回っているが、団体旅行は国内、海外とも低調である。特に、海外旅行は減少が続いており、売上全体としては伸びていない。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・高くても購入する人と、目玉商品のみを購入する人と、二極化している。	
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・民間の新規物件が相変わらず少ない。	
		設計事務所 (職員)	競争相手の様子	・公共事業関連の受注状況は良くないが、全体で見るとほぼ横ばいである。	
		その他住宅 [不動産] (経営者)	お客様の様子	・1月は毎年低調であるが、特に今年は買い手側の動向が鈍い。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・必要と感じた物しか買わない傾向がますます強くなっており、関心の薄い商品の売行きが極端に悪くなっている。	
		商店街(代表者)	販売量の動き	・福袋の販売量が、例年と比べて3割くらい減少している。	
		一般小売店 [乾物](店員)	販売量の動き	・売上が、創業以来最悪の日が続いている。	
		一般小売店 [中古書籍・CD](従業員)	それ以外	・銀行の融資姿勢が、ますます消極的になっている。	
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・不景気になれば福袋が売れる傾向があるが、今年は以前のような購買力が全くない。	
		百貨店(会計担当)	来客数の動き	・来客数が、徐々に減少している。欲しいものを購入すれば、再び来店されることがなくなっている。	
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・バーゲンセールでも30%引きでは購入せずに、50%引きになるのを待つという傾向にある。百貨店内の店では、ヤングブランドは好調であるが、30代後半以降の世代は消費に対して消極的である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼、夜とも成人式を境に、客の動きが非常に悪くなっている。	
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・余分な移動体電話の解約と安いサービスへのシフトという動きが加速している。	
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・新規の商談数がかなり減少している。		
	悪くなっている	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・1Km以内の間に競合店が2店出店し、来客数、売上とも前年比15%くらい減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の客がかなり減少しており、また、乗車する客のほとんどが近距離ばかりである。夜も、飲みに出ている客が極端に減少している。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・来客数が減少し、販売量が非常に減少している。	
	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		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・民間工事を受注しても、相変わらず請負金額が非常に安い。	
やや悪くなっている		食料品製造業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・商品価格競争の部分で円安のため利益が圧迫され、発注量も少ない。	
		化学工業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・需要の減退傾向が強い。また、販売店、ユーザーから価格見直しの要請が強く、単価の低下が続いている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の排ガス規制の慎重な見極めが予想以上に強いこと、建設土木関係の業況不振による建設汚泥関係の仕事が非常に減少していることから、受注がやや停滞気味である
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・中堅の同業者が自己破産している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引のある建設業関係者から、今年になり仕事が極端に減少したとの話を聞く。
		公認会計士	受注価格や販売価格の動き	・1月決算の法人の内容をみると、特に小売業の売上の落ち込みが大きく、対前年比20%以上も減少している。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月に荷動きが多少良くなったため、このままの状況で推移すると予想していたが、年明けから受注、出荷とも減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が大幅に低下している。中国製品は当社の製品価格の半額であるという理由での値引き交渉が頻繁にある。
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）	求人数の動き	・新卒採用をしたいという企業が増えている。
	変わらない			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・人材派遣の求人は増加しているが、正社員の採用が減少している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・1月から3月にかけては一時的に派遣の依頼件数が増加する時期であるが、今年は依頼件数が非常に減少している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数が少ない上に、求人広告を出すとすぐに決まってしまうため、収益が上がる広告がなかなか続かない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業倒産やリストラにより新規求職者数が前年と比べて大幅に増加しており、特に中高年齢者の再就職は非常に厳しい。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業倒産や閉鎖による離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は6か月連続、有効求人数は4か月連続で減少している。

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・旅行単価が低下していることや、米国テロの不安が解消されたために回復してきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・気候が寒かったせいか、ファッション関連商品や衣料品が動いている。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・当店は24時間営業を始めることで、コンビニに対抗しているが、販売量が通常の1.2倍に上がってきている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・客単価は下がっているが、正月以降、来客数が5%増で推移している。狂牛病の影響も牛肉の売上が前年の70%、肉全体では同96%までに回復している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行及び国内パッケージツアーの受注が若い層を中心に増えてきている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1月の競輪の売上が増えている。全国各地域で券を発売してもらったが、どの地域においても一様に増えている傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・近くの百貨店がリニューアルして以来、来客数が増え、少々にぎやかさを取り戻した感もあるが、一方では単価の下落が止まらないため、売上自体は変わっていない。
		一般小売店 [鮮魚]（店員）	来客数の動き	・例年、1月は売上が悪いが、今年は特に悪い。これ以上下がりようがないというくらいに下がっている。このまま下がれば商売を辞めなければならぬかもしれない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・衣料品を中心に単品買いが目立っている。必要な物を吟味して購入している傾向にあり、消費への慎重さがうかがえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末年始の動きを見ていると、来客数は減少気味であるが、一人当たり買上単価は上がってきている。ただし、売上は大幅にダウンしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客のシビアな購買行動が変わっていない。以前は弁当を買っていた客が、最近はお飯と惣菜という安い買物をするようになってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・冬物商品がなかなか売れない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・大分の既存店売上高は前年の91.9%と低迷している。一方、九州全体では94.1%であることから、大分は九州の中でも市場が冷え込んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・弁当の値下げを断行し、春のキャンペーンも行っているが、3か月前からの売上は10%ダウンという傾向が続いている。
		衣料品専門店 （店員）	単価の動き	・冬物の衣料ということもあり、一品単価は上がってきているが、数量は減っているので総額としては変わらない。
		家電量販店 （企画担当）	販売量の動き	・全体的に販売の量は増えていないが、意外に高額品が売れている。
		乗用車販売店 （社長）	お客様の様子	・客が慎重になっており、特に、新卒の就職状況が悪いためか、若者需要が高まっていない。
		乗用車販売店 （管理部長）	来客数の動き	・米国テロ以来、売行きも来客数も落ち込んだままである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	単価の動き	・ガソリン、灯油とも前年並に需要があるが、セルフスタンドが多くなってきており、単価が下落気味である。しかし、その分は量でカバーしている。
		その他小売 [雑貨卸]（総務担当）	販売量の動き	・建設関係の卸であるが、得意先が安価な商品でも在庫にしないようになってきている。必要最小限、売れた分しか注文しない傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価は変わらず、予約がなかなか伸びていない。
		スナック（店長）	来客数の動き	・急激な冷え込みで県外客の流れが鈍く、厳しい状況は変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今までタクシーを利用していた客が、近距離の場合は皆で一緒に歩いて出かけることが多くなり、タクシーに乗る客が少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・これまである程度販売実績のあった電話機などが売れなくなっている。電話回線もISDNに代わったり、インターネット対応のADSLなどが主要機になってきている。電話そのものが固定電話から携帯電話へと大きく変化している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場は天候不順のせいからか予約状況が良くなかった。特に土曜日の予約状況が悪かったようだ。観光施設については、来客数は前年比17%くらいの増加となっているが、これはこれまでの営業努力が報われただけで、景気は良くなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・不動産業だが、住宅の分譲価格の設定を下けたところ、ある程度売れ出した。高い物件は売れないが、そこそこの値段の物件は売れている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として客の値引き要求が厳しくなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・常連客が店に来る回数が少なくなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・正月明けは毎年あまり良くないが、食品メーカーの牛肉偽装事件が出てきて、客がかなり敏感になっており、更に購買力が低下している。
		商店街(組合職員)	お客様の様子	・1月前半にイベントを開催した結果、来街者数は若干増加したが、購入単価が低く、客は大変シビアな買物をしている。
		一般小売店 [生花](店長)	競争相手の様子	・倒産した大型スーパーと関係のある同業者が多く、倒産が尾を引いている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・来客数の減少はそれほどみられないが、店頭の上上が伸び悩んでいる。これはと思う物があったら購入して即帰るようになっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・商品単価はデフレの影響等で安くなっているが、それよりも客単価がかなり落ち込んでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・12月、1月と売上が前年割れである。また、近くの百貨店が改装のため休んでいる割には売上が伸びていない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・初売りは好調に推移したが、中旬から寒さが続いたこと、郊外店の閉店セールが続いたことで、来客数が少なくなり、買上率も大幅に落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・今私どもの売場では食品以外は全て100円ショップで扱っているが、最近では、100円ショップに来て、そこで商品を見つければ他の売場の商品は買わない客が増えている。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・1月に入り、野菜の相場が回復せずに15~30%ダウンで推移しているうえ、食品メーカーの牛肉偽装事件で食の安全性、信頼性が損なわれている状況で、客単価はもちろん来客数まで大幅に落ち込んでいる。さらに月下旬に入り大手スーパーの閉店セールに客が流れている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・食品を中心に客単価がかなり落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・競合店が相次ぎ再生法を申請するなど、客の購買意欲は低下している。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が低下している。目的の商品しか購入しない客が増えている。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・年末年始はヤングものを中心に前年実績を上回り好調であったが、1月10日頃から客足が減り出し、売上も減少気味になってきている。
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・1月は初売りバーゲンを行ったが、商品が悪いのか、客の財布のひもが固いかわからないが、まとめ買いをする客が大変少なくなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・客が慎重になりすぎて、契約の段階までいくのに時間がかかり過ぎている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・1年前や3か月前に比べて、特に売れ筋であった低価格商品の販売量が減少している。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・新年会の時期であるが、客の盛り上がりには欠けており、不安感を抱いている。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・何か催しがあるときは客も来るが、何もなしのときは来客数はめっきり減っている。		
都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・通常の価格ではなかなか予約が入らないが、単価を少し下げると、インターネットなどで結構予約が入っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の動きは結構良いが、夜の動きが非常に悪くなっている。飲み屋に行く人はほとんどいなくなっている。客は近くの方ばかりである。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・リストラされた客の再就職がなかなか決まっていないうのである。これから雇用保険も切れてどうしたらよいのかという客が数多く見受けられる。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・当社も競合他社もなかなか価格を下げられず、売上も上がらないという状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大型会議や団体の利用はあるが、個人客の利用が伸びていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・様子見て終わる客が多くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街共通で発行している共通駐車券の発行回数が増えている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・得意先の飲食業の受注が大幅に減少している。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・買上単価、買上客数が4か月連続で前年実績を下回っている。初売りは若干よかったが、今まで勢いがあった婦人服の購買意欲が減退している。紳士服は最近ずっと良くない数字が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1月の中旬以降、来客数、買上単価、商品単価すべてが落ちてきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費行動は、今まで2、3個買っていたのが、1つでいいというように変わってきている。来客数も前年比1割減となっている。
		衣料品専門店（経理）	お客様の様子	・お年玉をもらった学生が店に来ているが、今年は特に少なかったという中学生、高校生が多く、高額商品を買わず、低価格商品のみを何点か買っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・単価の動きに客が敏感になってきている。取引先でも価格の値下げ要求がかなり出てきている。
		高級レストラン経営者	来客数の動き	・例年1、2月はシーズンオフで客は少ないが、今年は特に少なく、過去最低の数字しか出ていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年という感じは全くなく、予想通り新年会帰りの客は0であり、売上は前年比で3割減であった。客の話題も暗い話が多くなっている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・自店での来客数の減少もあるが、周囲の同業者で閉店するところも出てきている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・メーカーや問屋の話から、全般的に売上の低下や景気の回復が遅れていることを痛切に感じている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・設計のダンピングがかなり起こっており、取引先もそこを見ながら交渉してきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・企業努力により若年層が取得しやすい価格まで落としているが、大手企業の倒産などで不安が増大しており、商談に影響が出てきている。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている				
変わらない	建設業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・公共工事の減少と民間工事の停滞から工事が全般的に少ない上、競争も厳しく、受注に結び付いても利益が上がっていない。
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）		受注価格や販売価格の動き	・年明けから農産物の価格が上昇したものの、例年より早いペースで落ちてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度の展示販売会での受注状態が大変悪くなっている。
		金属製品製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・厳しい値下げ要求がある。生産が活発なのは、台湾・中国・韓国で、日本国内は非常に厳しくなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量が全然増えず、ある取引先からはほとんど注文がなくなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・主な取引先による価格の切下げに加え、自社では50歳以上の従業員のリストラ等が実行されている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が全くなく、現場から上がってきた管理者が事務所でぶらぶらしている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事物件の大小にかかわらず、価格競争が激しく受注を見送る率が高くなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・青果物の輸送をやっているが、価格低迷で輸送量は下降気味であり、売上が減少している。
		経営コンサルタント	それ以外	・業績の悪い信金が3月ぐらいまでに整理される予定である。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・大手半導体関連企業の方に新年のあいさつに行ったが、先行きが全く見えず不透明な状況はしばらく続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業務停止が3月に決定しており、月を追うごとに悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主に漁船を造っているが、巻き網漁船の減船が盛んに出てきている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月はやはり消費が落ち込む月であるが、それが顕著に現れている。顧客からの出荷依頼が減っているうえ、在庫も少なくなってきた。
		通信業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーだけに限らず客からも価格の1、2割引きを言ってきている状況である。顧客のリプレイス期間も長くなってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手スーパーの倒産で厳しい状況であり、地元銀行への不安感が大きくなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕(従業員)	取引先の様子	・民事再生法を申請した地場の大手スーパーと一部取引があるので先行きが厳しい。
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)	求人数の動き	・春先にオープンする百貨店のテナントの求人で現在少しにぎわってきている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求職者、失業率が高い割には、給与面での条件が合わないのか、就職が決まっていない割合も大きい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・当社の募集に対して希望者数がかなり増えている。
		求人情報誌製作会社(総務担当)	求人数の動き	・依然として中途採用や新卒社員の採用予定数が抑えられている。企業は変動人件費(期間雇用や派遣)に必要な時期に必要な量だけ人材を確保する傾向にある。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・半導体部門の求人数が減少しており、閉店等による失業者が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・各種製造工場が早期退職者の募集を開始しており、手を挙げて出てくる人々が後を絶たない。特に40代、50代の人々がターゲットになっており、不況に追い討ちをかけている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・飲食店では売上が厳しくアルバイト求人に対しても大変慎重な姿勢である。また、情報誌の配送業者によると、求人雑誌の売上が低迷しているという。これは簡単には転職はできないという意識の現れではないかと判断している。

## 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっ ている	高級レスト ラン（副支 配人）	来客数の動 き	・各旅行社のキャンペーンや県の取り組みの効果により来客数が増えており、前年並みの売上を維持している。
		観光名所（職 員）	来客数の動 き	・旅行関係社の格安商品の効果により沖縄への入域観光客は増加し、当公園への来客数も3か月前に比べ増加している。
		ゴルフ場（従 業員）	来客数の動 き	・新規の客が増えている。
	変わら ない	百貨店（副 店長）	お客様の動 き	・来客数は増加しているが、購買行動にはかなり慎重な様子がみられ、特に高額商品についてはそれが顕著に出ている。
		コンビニ（エ リア担当）	単価の動 き	・30代以上の客の実績は98%であるが、全体では客単価が前年比で100%超となっている。
		家電量販店 （副店長）	単価の動 き	・来客数は増加しているが、客単価が下落しており、購入商品も目玉商品が中心である。
		その他専門 店〔楽器〕 （経営者）	来客数の動 き	・今までに来客者に対して積極的に応対していれば、落ち込みはそれなりに対処できたのだが、その前に来客数が減少してしまっており、単価の低下も続いている。
		旅行代理 店（経営者）	単価の動 き	・低価格商品を中心に買われており、高級品がなかなか売れない。
	やや悪 くなっ ている	コンビニ（経 営者）	お客様の動 き	・来客数は減少し、客単価が低下している、売上が前年割れとなっている。
		その他飲食 〔居酒屋〕 （経営者）	来客数の動 き	・年末年始は例年並みの来客数であったが、成人式以降の落ち込みが激しくなっている。今年の沖縄の成人式の暴挙は、ただでさえ落ち込んでいる観光に、輪をかけて悪いイメージを全国的に植え付けることとなっている。
		住宅販売 会社（経 営者）	お客様の動 き	・先月に引き続き成約件数は増加しているが、これらは値下げ要因によるもので、当初計画より利益幅は縮小している。他社においても年度末を控えた値下げがみられるなど、業界全体が厳しい状況となっている。
	悪く なっ ている	商店街（代 表者）	来客数の動 き	・来客数は日々減少しており、厳しい状況が続いている。
一般小売 店〔鞆・袋 物〕 （経営者）		お客様の動 き	・何度も足を運びそれでも買わないなどのケースが増えており、客の購買が慎重になっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっ ている	通信業（従 業員）	受注量や販 売量の動 き	・これまでに開発してきた実績をもとにした新たな開発案件の依頼が増加している。
	変わら ない	建設業（経 営者）	受注価格や 販売価格 の動き	・受注単価及び受注総額ともに厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・解約数が増加している。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・来客数や依頼件数が減少している。
	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（経営者）	周辺企業の様子	・定期的な仕事、単発的な仕事はある程度はあるが、各ユーザーの値下げ交渉が増えていることから利幅が薄くなっている。量としては増えても、率的には利益が出なくなっているため、当面は変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・客からの派遣料金の引下げ依頼が多く、求人数も減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少により、求人倍率が悪化している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・IT関連、建設業関連の求人が一向に増えない。
	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	良くなる		
	やや良くなる	その他専門店 [ 医薬品 ] ( 経営者 )	・健康志向の客が増加している。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・米国テロの影響による海外旅行の自粛は徐々に解除されている。また、学校の完全週休二日制の開始などによる旅行需要の増加が期待できる。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・受注量が月を追うごとに徐々に回復傾向にある。また、今後の地方空港発チャーター便は、国内便、国際便ともにほぼ満席の申込状況である。
		観光名所 ( 役員 )	・大手旅行代理店が打ち出したキャンペーンへの客の食い付きが良い。入込客数については、計画に到達しそうな状況にあるが、旅行単価については上昇は見込めない。ただし、道外客が増加すれば消費単価の上昇も期待できる。
	変わらない	スーパー ( 店長 )	・一時的に落ちていた狂牛病問題であるが、食品メーカーの牛肉偽装事件で更に消費の低迷が続く。
		スーパー ( 店長 )	・周囲の雰囲気明るくならず、客の消費も上向かない。
		コンビニ ( エリア担当 )	・観光客の消費に大きな期待ができない。
		家電量販店 ( 店長 )	・ワールドカップ開催関連での需要に期待はあるものの、就職難であり、新卒者、就職者向け商品の販売には期待できない。
		家電量販店 ( 店員 )	・冬期オリンピック開催に向けてテレビの需要が拡大しているが、前年実績を下回っており、ワールドカップ開催に向けた特需についても期待できない。
		高級レストラン ( スタッフ )	・観光客の利用率がやや低下しており、レストランを利用しても低予算である。努力して地元客に来店してもらっても、現状を守るのが精一杯である。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・不動産や住宅への投資の動きが期待できない。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・価格競争の動きは今後も続くが、客の動きに大きな変化はない。
やや悪くなる	百貨店 ( 売場主任 )	・失業率の悪化に伴う来客数の減少が懸念される。	
	スーパー ( 店長 )	・大型店の撤退や炭鉱閉山の影響で大量の退職者が発生し、雇用不安はますます広がり、消費意欲が減退する。	
	スーパー ( 店長 )	・競合店との競争が激しい一方で、牛肉の販売の回復が期待できない。	
	スーパー ( 店長 )	・来客数はやや増加しているが、一品単価の低下に下げ止まりの目処が立たない。	
	スーパー ( 企画担当 )	・狂牛病問題から落ち着きを取り戻しつつあった中の食品メーカーの牛肉偽装事件は、食の安全安心に対する、消費者の不信感を再び助長させ、消費マインドにマイナスの影響が出てくる。	
	高級レストラン ( スタッフ )	・地域的にみて好材料に乏しいことに加え、閉店していたホテルの新規再開等があり競争が激化する。	
	観光型ホテル ( スタッフ )	・予約が直前に決まる等、これまでの傾向からの予測が立てづらくなっている。また、団体客の規模がますますグループ化している。	



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	
		観光型ホテル（経営者）	・今年、1月の出だしから非常に悪い状態が続いており、これが好転する材料は見当たらない。	
		タクシー運転手	・タクシーは2月1日から新しい道路運送法により、規制緩和が実施されるため、今後2、3か月くらいで新しい会社が出来たり、運賃を値下げする会社が出てきたりすることが予想されるので、今まで以上に競争が激しくなる。	
		通信会社（企画担当）	・携帯電話の普及状況に、飽和感がみられる。	
		美容室（経営者）	・客との会話で、失業、リストラの話題が出るようになってきている。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・炭鉱閉山等の影響で、郊外へ移転する店がある。	
		一般小売店〔土産〕（店員）	・低単価志向、買い控えという状況が、日常生活のみならず、旅行や観光においてもみられる。	
		百貨店（売場主任）	・各企業で決算や春闘をむかえるが、賃金の回復は期待できず、逆に更に減少する企業が多いと予想されている中で、可処分所得が圧迫されれば、客の消費に悪い影響が出てくる。	
		スナック（経営者）	・客との会話では、炭鉱閉山、大手スーパーの閉店等、明るい話題がない。	
		タクシー運転手	・基幹産業であった炭鉱閉山が決定し、約1,000人の失業者が発生すること等から、地域の消費が減退することに加え、タクシー業界では2月1日からの規制緩和により、値下げの競争が激化する。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる			
	変わらない	通信業（営業担当）	・商談が増加しているが、今後、この状況が継続するかは不透明である。	
		司法書士	・取引先の多くの業界は、先行きに対して極めて厳しい見方をしている。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・商品在庫をできるだけ持たないようにする傾向があり、荷動きが悪くなる。また、決算の整理品が低価格で放出されることもある。	
		金融業（企画担当）	・ペイオフ解禁直前となり、金融情勢の変化を背景に経済活動の停滞が懸念される。	
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・2月の予約件数がかかり落ち込んでおり、昨年と比べてかなり悪い状況である。	
	悪くなる	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・体力勝負のような営業展開をするところが多く、それが長引く中で、もともと利益率の低い中小企業は限界にきている。	
	雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる		
変わらない		人材派遣会社（社員）	・取引先の企業等との春の昇給の話題で、上昇するという話は聞かないが、削減するという話は聞いている。	
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の状況はそれほど悪くはないが、パートやアルバイトなどの雇用が中心となっている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・先行き不安から、アルバイト、パートの求人も減少傾向にある。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業、製造業、運輸業ともに求人数が前年と比べて減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地域経済を支えてきた基幹産業である炭鉱閉山に伴い、約1,500人が解雇され、新会社に500人程度は再雇用されるものの、1,000人を超える退職者が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向に、歯止めがかかっていない。また、月間有効求職者が前年に比べて増加傾向に推移している。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・事業所廃止件数が増加し、事業者都合の離職者が増加している。欠員補充しない事業所も増加している。欠員補充や増員の事業所はパートの雇用が目立つ。

## 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	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕(経営者)	・当社はサッカーショップをやっているのですが、6月からのワールドカップで、多少なりとも日本代表ユニフォームなどの需要が見込める。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	・今年は小中学校の教科書改定の年で、買い換え需要が見込める。
		衣料品専門店(店長)	・進学する人やリクルート活動をする人の総人口は、前年より増加すると予測されており、これからの春の購入が期待できる。
		乗用車販売店(経営者)	・今月は自動車の受注状況がやや上向いてきているが、来月の低価格コンパクトカーの新型車発売に伴い、予約注文も非常に多く受け付けている。向こう2、3か月は販売台数が増加して景気が良くなると感じている。
		乗用車販売店(経営者)	・昨年の1月は、輸入車の販売において1台しか登録できなかったのに対し、今年の1月は5台登録でき、これから期待できる。
		自動車備品販売店(経営者)	・これから年度末に向けて在庫数が増える予想され、それにつれて、販売量もいくらか増える。
		住関連専門店(経営者)	・ユーザーに対し、魅力ある、気に入られる販売方法を考え、今までにないプロジェクトを企画している。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行の申込の動きが、かなり出てきている。ただし、団体関係はまだ明確ではない。
	変わらない	商店街(代表者)	・歩行者天国のバーゲンも一段落し、今後イベント等も計画されておらず、春休みが始まるまで苦戦の状況が続く。
		百貨店(売場主任)	・返礼ギフト、プライダルギフトと春物商戦を期待したいが、単価ダウンは免れない。
		乗用車販売店(従業員)	・グリーン税制が実施され、車業界では税金が安くなることはあるが、大した影響はない。
		住関連専門店(経営者)	・客の買物行動が今までと変わらず、非常に慎重で、衝動買いがほとんどない。
		その他専門店〔酒〕(営業担当)	・思った以上に商品の回転が悪くなっている。まだ、しばらくは、悪化が若しくはこのままの状態が続く。
		高級レストラン(支配人)	・予約状況を見ると、前年と比べ増えているわけでもなく、特にひどいということもないので、今後2、3か月先も変わらない。
観光型ホテル(経営者)		・現時点で、前年並みの入込数に近くなりつつある。学校関係や公的機関の送別会の予約が目につくようになっており、2、3月も変わらない。なお、当社は3つのホテルを運営しているが、相変わらず1泊5万円の高級ホテルの成績が一番良い。	
競馬場(職員)	・競馬では、2、3か月後、特に大きなレースが行われる予定はなく、現在の注目度からいっても、そう景気は変わらない。		

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
	やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・県内の誘致企業の撤退が相次いで発表されており、失業者が相当数出るので、特に小売業にとってはこれからマイナス材料が増加してくる。
		百貨店（広報担当）	・今月はここ数か月のなかでは非常に好調に推移しているが、この好調さを維持できるかどうか不透明で、元に戻る懸念があるため、2、3か月後の景気はやや悪くなる。
		百貨店（販促担当）	・昨年11月末の地元名門企業の倒産で、今年は関連会社の倒産が発生し雇用不安が発生するため、新潟県内、市内の景気は悪化し、消費に影響を与える。
		スーパー（経営者）	・1月に入ってからの客単価の猛烈な低下が一過性なのか、それとも連続性のものか、判断に迷っている状態である。連続する危険性も高い。
		スーパー（経営者）	・今年の春闘の賃上げでは、下がることを前提に考えなければならない環境である。しかも、食品メーカーの牛肉偽装事件で客が食品に対して不安と不信を持っている。こういった総合的な問題、更には競争、客の消費動向を考えると、決して景気は良くならない。
		スーパー（店長）	・狂牛病の影響の回復もみられず、依然として売上は前年より3割減で推移している。野菜の相場は前年より2割低下で安値安定となっている。これらは、ここ2、3か月では回復しない。
		スーパー（店長）	・今までの安さでは、客はもう動かなくなっているようで、もう一段、価格を下げるところに入っている。
		スーパー（企画担当）	・県内では、IT関連を中心とした企業の大規模なリストラが発生しており、今後、春のお支度時期を迎えるが、ますます支出の引締めが予測される。
		衣料品専門店（店長）	・スーツは何かイベントがないと着用、購入しないという客が多く、ビジネスウェアとして購入するケースが減少している。
		衣料品専門店（店長）	・高校卒業生の就職率の低下により、就職対応商品の販売点数の伸びに苦戦が予想される。
		家電量販店（店長）	・昨年は家電リサイクル法施行前の駆け込み需要があったが、今回はその反動が来る。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ] ( 経営者 )	・2月1日より石油元売り会社からの卸売価格が、1リットル当たり2円前後値上げされる予定であるが、これを小売価格に転嫁できる状況ではなく、一層のマージン圧縮につながる。
		都市型ホテル（経営者）	・忘年会、新年会、成人式と多忙な時期が終わり、2、3月での個人消費の良い材料が見つからない。狂牛病の問題が落ち着いたうちに、食品メーカーの牛肉偽装事件が起き、ますます消費者の肉離れが増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の受注状況は半年先くらいまで把握しているが、4、5月を一番の底だとみている。若干の回復の兆しはあるものの、4、5月の客はそれほど戻ってきておらず、今後2、3か月先も非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	・景気回復の材料が全くみえない。新年の街中を走っていても、例年と比べて、正月の松かざりや門松等が少なく、街の情景自体が寂しい状況である。 ・タクシー業界は、客が少なく単価が非常に低い現状から、規制緩和によって、更に料金等の競争が激化する。
		通信会社（営業担当）	・通信業界では、今後も新規参入業者の増加が予想される。それによって、料金的な値下げ競争がまた行われる。
		テーマパーク（職員）	・昨年であれば、2、3か月先までの予約が入ってきていたが、今年は予約状況が非常に悪く、昨年と比べるとまだ3割という状況である。
	住宅販売会社（従業員）	・昨年の11月ごろから大手業者の地域の売上が減少を続けている。 ・これまで住宅購入に付いていた内容の融資が、銀行の貸し渋り等もあり、なかなか付かなくなっている。	

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
	悪くなる	一般小売店 [ 雑貨 ] ( 企画担当 )	・ 4月からのペイオフを控えて、消費者は自分の貯蓄をどうするかを考えているところであり、消費のことを考える余裕はないという状況である。
		スーパー ( 経営者 )	・ 今のような景気の悪さを当たり前と認知する必要がある。日本と海外との価格差の是正を考えると、まさに現在はデフレそのものであり、この方向は今後更に持続するため、景気が悪くなるというより、これが当たり前の時代となる。
		スーパー ( 店長 )	・ 地元企業またはナショナルチェーンのチラシ攻勢がかなり強烈になってきて、ますます価格競争が激化する。しかし、安くしたからといって、販売量は増えず、ロスが大きくなるだけで、来客数、単価など、どれをとっても一向に回復の兆しはみえない。
		コンビニ ( エリア担当 )	・ 食料品のうち、食品メーカーの牛肉偽装事件の影響で非常に懸念される状況が予測される。狂牛病以来、買い控え的な動きがみられるが、この事件の場合は、それにも増して影響が大である。
		家電量販店 ( 店長 )	・ 今年は昨年の家電リサイクル法施行前の駆け込み需要分を望めず、昨年並みの売上は期待できない。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ] ( 営業担当 )	・ 販売競争が激しいところに、円安の影響で、仕入コストが上がり、収益悪化が見込まれる。
		その他飲食 [ そば ] ( 経営者 )	・ 今年に入り、周辺のオフィス街では、更にリストラが進み、人数を半分に減らす事務所が目立ち始めている。それに伴い、撤退する飲食店が相次ぎ、シャッター通りとまではいわないが、以前の活気は嘘のようである。オフィス街の飲食店のあり方が大変難しい時期にさしかかってきていることを痛感している。
		観光型旅館 ( 経営者 )	・ 旅館業では、土曜日や連休の予約はかなり早い時期から入るが、平日分の動きが全くストップしている状態である。このままで推移していくと休日前日等は良いが、トータルすると、対前年比でかなりの落ち込みが見込まれる。まわりの客の状態をみても、ちょっと動きそうにない感じである。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・ 住宅販売は、客に対して融資付けできるかどうかにかかっている。客は住宅購入を希望して、展示場に来ているが、資金を借入れできるかが最後のポイントになっている。今年の4月から公庫の融資条件が厳しくなり、頭金を20%以上用意しないと借入れができないことになるが、なかなかそのような客はいない。1、2月は駆け込み的な成約は期待できるが、4月以降は一層厳しさが増すものと予想している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業 ( 企画担当 )	・ 最近、特に半導体生産が増加傾向にあるので、将来的には景気が回復していく。
		広告代理店 ( 従業員 )	・ 2、3月は例年並みとはいかないが、今月よりは受注量が増加するくらいの物件情報が入っている。
	変わらない	電気機械器具製造業 ( 総務担当 )	・ 業界の景気の低迷が底をついたという見方もあるが、2、3か月先に急速に受注量などが上向くかといえば、まだそこまでは回復しない。
		金融業 ( 融資担当 )	・ ペイオフの解禁に備えて、金融資産の保全、強化がより一層進むが、反面、消費には当面まわっていかない。
その他企業 [ 企画業 ] ( 経営者 )		・ 周囲の取引先としては印刷業が多いが、官公庁の需要が少なく、小さなパイを取り合っている。現在の需要で目を見張るのは、携帯電話系統やチラシを出す流通くらいであるが、その中身は地元の業者ではなく中央の進出が大目立っている。	

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
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・確定申告の時期が近づいてきているが、昨年度末で前年より20%収入が減少しており、今年も消費の方は差し控える傾向が続く。
		食料品製造業（経営者）	・現在の円安が続くと、原材料を輸入に依存しているため、収益が悪化する。
		建設業（経営者）	・現状において、建設計画が立てられていないということは、業界の流れとして、2、3か月後にも新しい工事は出てこない。
		輸送業（従業員）	・東北のIT企業の工場閉鎖もあり、航空貨物の主要品目であるIT製品が依然として悪い。それをカバーする他の産業の出荷量もそれほどは期待できない。円安傾向になり輸入量も落ち込み、少し心配している。
		その他非製造業〔飲食物品卸売業〕（経営者）	・牛肉偽装事件を起こした食品メーカーの商品を扱っているため、またかという不安感でいっぱいである。商品は店頭から28日までにすべて引き上げたが、こういうことがあると、士気が鈍り、情けなくなり、不安を感じている毎日である。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・4月から長期一時帰休が開始し、給料が大幅にカットされる。一時帰休制度が早く終了しないと、先行きは明るくない。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・今回の食品メーカーの牛肉偽装事件が消費者の購買意欲を更に引き下げる要因になりかねず、例年、この時期の需要が低調になるだけに一層の厳しさが予想される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・民生機器市場においては、今年の5月から中国に生産が移管されるために、国内の空洞化問題が具体化する。国内の人、モノ、工場、設備を今後どう使うかが大きな課題になってくる。反面、為替の動向がかなり円安の方向に動いてきているので、輸出環境はかなり好転している。数の伸びは期待できないが、生産面については多少改善されている実態はある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度末を迎え、上向きの話が若干は出ているが、みぞうの受注難であり、先々は今のところ全く読めない。 ・銀行の対応は、ペイオフを踏まえて、ますます厳しくなっている。
		経営コンサルタント	・金融機関の締め付けは最終段階になり、IT製造下請業、建設関連を中心に非常に厳しい状況に追い込まれる。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造関係、流通関係については、現在が大体底とみられ、今後、これが大幅にダウンないしアップする状況はなく、横ばいなのではないかと考えられる。
		人材派遣会社（社員）	・悪い予兆、例えば、「何か月後には、ここを閉めます」とか、「今年中にここを閉める予定です」、「この仕事はどこかに移転するつもりです」といった雇用が縮小するような見通しが今までに比べてかなり増えている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・最近、オーダー数は増加しつつあるが、単価の下落と競合他社との競争激化により、かなり厳しい状況となっている。 ・依頼先からの内容の条件が高まっているため、なかなか成約に結び付きにくくなっている。
		アウトソーシング企業（社員）	・仕事が自治体中心の会社なので、自治体の状況が良くなると当社の業績も上がらない。市町村の合併問題も含めて、自治体が良くなる様相は、あまり考えられない。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告、求人数とも良くなる兆しは全くみえない。地元の大型ショッピングセンターの倒産もあり、景気はますます悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・有効求職者数が対前年比で9か月連続で増加している。 一方、新規就職者数は、6か月連続で減少している。 ・県内最大手のスーパーが倒産している。
		職業安定所（職員）	・管内一部上場企業の会社更生法適用申請により、再建計画が決定されると大量の離職者の発生が予測される。また、関連企業の企業整理による離職者も増加しつつある。

### 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・社員教育の徹底により、もてなしの心が改めて全社員に伝わっているため、今後、当店は伸びていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の話が具体的になり、販売量の増加が見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・今まで少なかった海外方面、沖縄の予約が復活してきている。
		住宅販売会社（経営者）	・契約予定の客が具体的になり、数も増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の中でテナントが出ていってしまい、その後一向に入らないという現象が起きている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・BSEの影響がいくらか収まってきたところに、食品メーカーの牛肉偽装事件の影響で一般客の不信感があるので、2、3か月では変わらない。
		百貨店（営業担当）	・消費は落ちているが、客は欲しいものは購入する。商品を見る目が厳しくなっているのは変わらない。
		スーパー（店長）	・衣料品、住居関連、食品分野で、目標売上を達成しているにもかかわらず、前年比では95～98%程度となっている。このような状況が数か月続いている。
		スーパー（管理担当）	・単価は前年比98%程度で安定しており、来客数は7～8掛けで推移している。大仕掛けの販促などを打てば効果があるが、通常ベースでは、大きな客数増は望めない。
		コンビニ（店長）	・客の動きや傾向は、爆発的に売れる新製品が出るようなことがなければ、変わらない。
		コンビニ（店長）	・競合2店の出店の影響が、まだ数か月続く。勉強し、力を蓄える良いチャンスだと捉えている。
		衣料品専門店（経営者）	・客は価格に敏感になっている。当店は、価格ではなく、良質な商品提供とトータルファッションアドバイスを経営の基本としているため、デフレが収まらない限りは厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・決算月を迎え、期待はするが、現在の来客数、受注台数からみて、良くなるとは考えにくい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・仕切り価格も一応安定状況にあり、小売値も落ち着いているので、今後しばらくは良い状況が続く。
		高級レストラン（店長）	・先行きが不透明で、客の消費意欲が感じられない。
		通信会社（社員）	・携帯市場は飽和状態に近く、上向き傾向となる要因が見当たらない。
		通信会社（事業担当）	・今後も顧客ニーズに合った付加価値をプラスして、キャンペーン等を行っていくが、急激な上昇は見込めない。
		遊園地（職員）	・新機種の導入により、来客数の増加は見込まれるが、大きな単価の上昇は見込めない。
	競輪場（職員）	・同業者の状況をみても、他のレジャー産業をみても、売上は伸びていない。	

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
		競輪場（職員）	・新賭式の導入後、来客数は伸びているが、販売量の伸びはそれほどではない。
		設計事務所（経営者）	・40歳以上のサラリーマンが、銀行関係から借入を行うことが非常に難しくなっているため、全体的に家を建てる人が少なくなっている。
		設計事務所（所長）	・大口物件がなく、しばらくはこれまでと同じ作業を続けることになる。
	やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・地元の大手電機メーカーの関連会社で、大規模なリストラが本格化する中で、客が買い控えをする雰囲気である。
		スーパー（統括）	・相次ぐ経営破たん、高失業率で、消費者の支出意欲は減退しており、単価や点数のダウンが一段と激しくなっている。
		コンビニ（経営者）	・定昇や諸手当カットを実施する企業が増えている。可処分所得が減少すれば、財布のひもを更に締めざるを得ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・4月の銀行のペイオフ解禁を控え、客は心配が先に立ち、車の購入を控えている。今後3か月、車の販売台数は落ち込む。
		一般レストラン（経営者）	・新年会シーズンであり、宴会予約もあるが、単価を抑えられてしまっている。今後も期待できない。
		スナック（経営者）	・酒を飲んでいるという雰囲気ではない。若者たちの遊びの趣向も変わってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・同業他店の新規オープンにより、婚礼の入込に影響がある。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響が残っており、例年と比較して、受注は遅れ、受注高、売上高が減少している。
		タクシー運転手	・好景気の時代は、歩ける距離でもタクシーを利用したが、現在は少々遠くても、タクシーの利用頻度が低い。
		タクシー運転手	・サラリーマンを中心に、タクシー離れが進んでいる中で、2月からの規制緩和があり、異業種からの新規参入による価格競争が予想されるため、更に厳しくなる。
		美容室（経営者）	・客の来店頻度が1.5～2か月に1回に伸びているので、今後やや悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・通りにある老舗の呉服店が倒産した。商店街のいろいろな販促計画では、圧倒的に消極的な意見が多く、盛り上げるのに苦労している。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・現在でもオーバーストア気味であるが、この2、3年のうちに大型スーパー、ホームセンターの出店計画があり、かなりの過当競争が予想される。
		スーパー（店長）	・4月に近隣に競合大型店が開店する。規模に大きな差がある当店は、どこかで努力していかないと、尻つぼみになってしまう。
		衣料品専門店（経営者）	・金融機関の破たん、デパートの撤退が身近になり、ますます買い控えが目立ってきている。
		高級レストラン（経営者）	・業種全体の価格競争が厳しくなっており、売上が伸びないため、悪くなる。
タクシー（経営者）		・新年会等で、タクシーの利用頻度が高くなる1月でも、前年比で売上が減少しているため、今後も悪くなる。	
住宅販売会社（経営者）		・地価の下落に歯止めがかからず、このままだと不動産の価値がなくなってしまう。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・細かな営業努力がやっと身を結び、悪いながら受注は増加し、結果が出るようになっている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・作業量は微増で推移するが、加工賃の値引き要求は更に強まり、生産性の向上による現状維持が精一杯である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・宝飾業界は、今後、展示会、イベントなどが続くので、商品の動きがあるが、大幅な回復はまだ見込めない。

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	
		建設業（経営者）	・受注量、受注価格は更にじり貧傾向にある。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシ出稿状況のまとめによると、スーパーの枚数減少、家電、ドラッグストアのサイズ縮小が目立っている。各社の販促費節減は今後も続く。	
		経営コンサルタント	・失業率の上昇等で、個人消費の回復は期待薄であり、中小企業の資金が回転していないため、設備投資も凍り付いたままである。	
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・スーパーでの100円均一が当たり前になり、100円では、物が売れなくなってきている。	
		化学工業（総務担当）	・高額の上物件が時々スポットで入ってきており、何とかなっているが、消耗品的な製品の出荷がじわじわ落ちてきている。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・海外シフトがますます増加するため、仕事量が段々減少してきている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の手持ちの受注量は、昨年と比べて、各社とも少ない。倒産企業等が出てきており、決算期を迎えてますます厳しくなる。	
		金融業（経営企画担当）	・ペイオフに対する関心が日増しに高まりつつあり、金融システムの安定化など、対応いかんでは予断を許さない状況である。	
		悪くなる	プラスチック製品製造業（総務担当）	・中国への生産移転が、現状より更に大きく進む。
	金属製品製造業（経営者）		・親会社の生産拠点の国際化、特に時給50円の中国へのシフトが継続しているので、今後は悪くなる。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		・中国辺りに生産を回されている。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・初めて指名解雇を行い、30%の社員をリストラした。今後は、更に厳しくなる。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		・受注量が減少し、固定費の圧縮から、部課長、役員関係の給料をカットせざるを得ない状況となっている。今後も厳しい見通しである。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・地域の大手スーパーの閉店や、大手企業の倒産による直接的影響、心理的影響が強く、先行きに不安を持っている企業が多い。その影響で、イベント受注が減少している。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	-	-
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人数は、当面大きく落ち込んだり、急激に増えることもなく、現在程度で推移する。
			求人情報誌製作会社（経営者）	・求人情報誌が上向いてきているので、景気は底を打っている。極度に良くなるわけではないが、広告は増加傾向にある。
職業安定所（職員）			・今後も100名規模のリストラや事業所閉鎖が予定されている。企業再編は高い水準で推移し、求職者の増加傾向は続く。	
職業安定所（職員）			・雇用調整を実施する企業等が、依然として増加傾向にある。	
職業安定所（職員）			・求人も増加しているが、求職者も増加している。	
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（経営者）	・周りの企業やクライアントの様子をみると、発注量の減少、金額交渉の中での値引きがかなり目立っている。	
		職業安定所（職員）	・求人への更新依頼、正社員の募集が減少し、契約社員や短期的な求人が増加している。以前と比べ、提示される賃金額、募集内容の諸条件とも、悪くなってきている。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者数及び月間有効求職者数は、対前年同月比で依然として増加傾向にあり、新規求人数及び月間有効求人数は減少傾向にある。	



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
		学校 [短期大学] (就職担当)	・ハローワーク主催の合同就職面接会の参加企業は例年の半数で、求人数が3分の1と激減している。職種も、製造やコンピュータなどの技術者がほとんどで、学生が希望する販売や事務的な仕事はわずかしかない。
	悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	・大手企業でも人が余っているので、当社でも、仕事がない人、仕事を待っている人がたくさんいる。

#### 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	良くなる		
	やや良くなる	百貨店 (売場主任)	・店舗の改装や、来客数増加のための様々な企画イベントを強力に推し進めている。
		衣料品専門店 (店長)	・今後開催するフレッシュマンマーケットについて、具体的な戦略を練っており、まとめ買いにも期待できる。
		一般レストラン (経営者)	・常連客の他に、最近は新規の客が増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	・6月のワールドカップの影響で、本来は6月に行われるはずの会議の前倒し、単価の上昇、宿泊数の増加に期待できる。
		旅行代理店 (従業員)	・店頭で、個人の海外旅行申込数が増加している。先行受注状況から、3か月後は良くなってくる。
		設計事務所 (所長)	・足踏み状態であった物件の具体化、新しい仕事の相談などが、年明けに数件出てきている。
	変わらない	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	・新入学用品の動きが良くなる反面、旅行用品については、依然として厳しい。
		百貨店 (売場主任)	・厳しい状況は続くが、客の購買行動も堅調であり、高級感、高質感のある商品を中心に、売上が維持できる。
		百貨店 (営業企画担当)	・衣料品は引き続き低調であるが、雑貨、食品、リビングが好調を維持する。
		百貨店 (企画担当)	・安い時やポイントが付く時に購入するなど、客の賢い購買行動は変わらない。
		スーパー (店長)	・バレンタイン、卒業、入園、入学など、行事に対応した万全の体制を整えれば、今の状態を維持できる。
		スーパー (店長)	・小売業は様々な工夫で客に訴えており、これ以上は悪くならない。 ・競合相手の価格政策も、これ以上のものは出てこない。
		コンビニ (経営者)	・来客数は多く、努力すれば良くなる可能性はあるが、単価が上がらず、変わらない。
		コンビニ (店長)	・販売量、客単価とも落ちるところまで落ちているので、これ以上は悪くならない。
		家電量販店 (店長)	・テレビ、冷蔵庫、パソコンといった特価商品は売れるが、単価の上昇につながらない。
		家電量販店 (店長)	・ワールドカップ開催で、映像商品の需要は盛り上がるものの、他の商品の落ち込みで、相殺されて変わらない。
		住関連専門店 (販売責任者)	・単価の低下に加え、買上点数も減少している。
		乗用車販売店 (営業担当)	・販売台数の総数が変わらない。
		その他専門店 [燃料] (売場主任)	・掛け売りの客の1か月間の売上が、前月よりも少ない。 ・新車に乗り替える客が減少している。
	その他専門店 [眼鏡] (店員)	・例年実施している外商関連の催事において、高額、高級商品の動きが悪く、来場者数も80%程度である。	
	一般レストラン (経営者)	・外食が増加しているので、おいしいものを提供できれば、売上を変わずに維持できる。	

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・狂牛病の影響はしばらく続く。
		旅行代理店(従業員)	・2、3か月後の先行きの受注状況をもても、ほぼ変わらない水準で推移している。
		通信会社(企画担当)	・販売量増加のためには、通信料の相当な値下げが必要である。値下げにより、全体の経常収支が良くなるかは不明であり、単価当たりの利益が薄くなるので、ちゅうちょしている。
		ゴルフ練習場(従業員)	・イベントの効果で、来場者数が増加しているが、これ以上の伸びは望めない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・コストを抑える目的で、福利厚生プログラムを利用する客が昨年を上回っている。生活にゆとりがあるわけではなく、先行きも不安なので、余暇にける負担を軽くし、楽しもうという傾向がうかがえる。
		住宅販売会社(経営者)	・高い商品は売れず、安すぎても、安かろう悪かろうで売れない状況は続く。
	やや悪くなる	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・明るくきれいな色の春物商品が売れ始めているが、単価が低下している。
		一般小売店[CD](営業担当)	・同業の店など、先行きに見切りをつけ、店を閉めるところも出てきている。
		一般小売店[茶](営業担当)	・大型スーパーは元旦から営業しており、正月気分も徐々に薄れている。営業時間や営業日も増えており、今後は当社でも1日の労働時間を短縮し、年間休日を減らすことを検討している。
		百貨店(売場主任)	・来客数は減少していないが、ウィンドウショッピングをする人がほとんどで、売上につながらない。
		百貨店(営業担当)	・ヒット商品もなく、客に訴える新鮮な商品がない。
		スーパー(店長)	・食品メーカーの牛肉偽装事件が発生し、精肉を中心に、食品への不快感から消費は冷え込む。
		コンビニ(経営者)	・今年も酒類販売の免許を申請する人が16人いる。ドラッグストア、スーパーなどの異業種からの参入が多くなり、酒を目玉商品扱いで売ろうとしており、先行きは暗い。
		コンビニ(店長)	・客単価の低下が続いており、夜の来客数の減少も顕著になっている。
		衣料品専門店(次長)	・失業や就職浪人の増加に伴い、衣料品支出が減少する。 ・春物のトレンド商品の見通しが立たない。ヒット商品や流行が出ておらず、このままでは一層単価が下落する。 ・盛夏物の婦人水着に期待しているが、紳士水着では、全く良い兆しが無い。
		家電量販店(店長)	・オリンピックでAV関連商品の購入が期待される。 ・新需要の開拓商品よりも、耐久消費財のウエイトが高く、弱含みの観測をせざるを得ない。
		高級レストラン(支配人)	・先の予約状況をもても、宴会の開催が見送られることが多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会の予約は、通常半年前から1年前に入るが、今は1～2か月前である。
		旅行代理店(従業員)	・旅行に金を使える環境ではなく、消費者は旅行を取りやめて生活費に回している。
		タクシー運転手	・ラーメン屋、コンビニ、ガソリンスタンド等、客が入っていた店が、わずかの間に閉店したり、名前が変わっている。
通信会社(営業担当)	・ケーブル、ADSL、光インターネットの間での競争が激化しており、過当競争で解約が増加している。		
美容室(経理担当)	・12月後半と1月前半に期待していたが、12月の売上は減少し、成人式の予約数も、昨年に比べて25人減少している。		
設計事務所(所長)	・今後入る仕事がほとんどみえない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	商店街（代表者）	・周りの商店で、閉店が相次いでいる。大型店に客が流れているのだろうが、大型店の業績も良くない。商店街では、このままでは日本が沈没するのではないかと話している。
		コンビニ（経営者）	・大型店が閉店し、ディスカウント店やコンビニに変わっている。業種業態の壁が完全に崩れた出店が目立っており、大変厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・学生服を取扱っているが、近年は購入時期が遅れ、客は入学式前にやっと飛び込んで買っている。
		自動車備品販売店（経理担当）	・整備工場に来る客が、最小限必要な部品しか交換しない。
		タクシー運転手	・2月1日の改正法施行で、3か月後は車両が多くなり、少ない乗客をめぐる激戦になる。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・生徒の減少に加え、どの塾でも無料講習会を実施し、受講料も下げている。集客の見込みがない。
		住宅販売会社（従業員）	・ユーザーの不安が先行しており、住宅購入に慎重になっている。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が多少増加しているため、もう少し我慢すれば徐々に増加していく。
		輸送業（総務担当）	・得意先の増産体制が具体化し、出荷量が増加している。 ・単価は低下しているが、仕事量は確保される見込みである。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷用紙の仕入れ業者から、1月の販売が悪いと聞くなど、良くなる材料が周りに見当たらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注単価は低いが、仕事量はかなりある。この状況は、2、3月も続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・オフィスビルや工場が建たないと、空調関連の仕事はなく、2、3か月先が良くなる状態とはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・親会社の仕事だけでやってきたが、仕事の幅を広げるため、異なる分野も視野に入れて行動している。
		建設業（経理担当）	・今後の受注に向けた営業活動の中で、新規案件が見当たらず、営繕工事のような小規模工事ばかりである。
		通信業（営業企画担当）	・インターネットの普及が事業創出につながったように、事業を創出する仕組み作りがなされ、多くのベンチャー企業が育つようなシステムにならないと、景気の回復は難しい。
		税理士	・銀行からの借入が難しいという声が継続して聞かれる。
		その他サービス業[情報サービス]（従業員）	・来年度の設備投資計画について、客の予算が縮小されており、提案する機会が減少している。
	その他サービス[建設機械リース]（経営者）	・工事の計画が全く進んでおらず、むしろ中止の方が増加している。	
	やや悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・食品への信頼を損なう事件が再発したことにより、消費者の食肉関連商品への不信感が強まる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・スポットの仕事はあるが、まとまった仕事や量産の仕事がない。
		不動産業（経営者）	・条件の良いところは下げ止まったようだが、全体的には賃料、マンション価格が、依然として下落している。
		税理士	・中小企業の売上が減少しており、この傾向はまだ続く。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・問い合わせ、見積りが減少している。
金融業（審査担当）		・資金繰りが苦しく、借入金で資金をつないできたが、事業をあきらめ、自己破産する取引先が目立つようになっている。	
金融業（得意先担当）		・製造業では中国に生産が移っており、売上が減少しているため、今後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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣スタッフ増員に関するやクライアントの動きが、やや活発である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人者の希望条件が高い一方で、求職者のレベルが低く、就労に結び付かない。求職者の質が上がらないと変わらない。
		職業安定所（職員）	・リストラ等で、求職者が増加しているが、新規求人数は底固い。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人依頼する企業が、3割程度減少している。
		職業安定所（職員）	・企業同士の合併が予定されており、人員整理等の雇用調整が予想される。
		民間職業紹介機関（経営者）	・外資系企業の求人の減少が続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年未年始に、取引先15社の社長にあいさつに行ったが、新規採用、中途採用を中止したとのことである。
		人材派遣会社（社員）	・当社の取引先にはメーカーが多いが、携帯、半導体、設備、家電等、自動車以外の全ての業種から、人員削減、コストダウンの要請が来ている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求職者数ともに増加し、求人数は減少している。就職件数は減少傾向にあり、企業の倒産や金融機関の破たん、今後は一層悪化する。

## 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	良くなる	その他サービス [ 語学学校 ] ( 経営者 )	・問い合わせ件数、入校者ともに、前年の数字を上回っている。
	やや良くなる	コンビニ ( エリア担当 )	・売上、客単価、来客数はなお前年割れにあるものの、改善の方向には向かっている。
		乗用車販売店 ( 経営者 )	・新型車の需要が増加しているが、更に新型車が投入されることにより、車に興味を持つ人が増加してくる。
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・三重県ではディーゼル車の排ガス規制が始まるため、買い換えに弾みがつく。
		住関連専門店 ( 店員 )	・引っ越しに伴う需要や部屋の模様替え等の需要を喚起してゆけば、伸びる要素はたくさんある。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・海外旅行の見積りは少しずつ回復傾向にある。
		テーマパーク ( 職員 )	・団体営業の効果が出て、予約が入ってきている。
	変わらない	一般小売店 [ 土産 ] ( 経営者 )	・来客数は若干増加しているが、単価の低下で帳消しになってしまう。
		百貨店 ( 企画担当 )	・販促を練っても、以前ほど客が乗ってこない。必要になる時まで購入を先延ばしする状況が続く。
		百貨店 ( 売場担当 )	・今後も単価の下落はあるが、販売量が増加しているので、全体の販売金額の推移は変わらない。
		スーパー ( 店長 )	・生鮮食品の海外輸入により低価格化が定着しており、国内産の低価格化傾向も続く。
		スーパー ( 総務担当 )	・売上が対前年同月比で3%程度低下しているが、この傾向は続く。
		コンビニ ( エリア担当 )	・競合店が増えるなか、スーパーも24時間営業に乗り出しており、努力の限界に近づいている。
		高級レストラン ( スタッフ )	・肉需要は徐々に回復しているが、狂牛病関連の事件があると、ただちに落ち込む。店頭では安全性を確かめる質問も多く、客の不安感は払拭されていない。
		スナック ( 経営者 )	・経費カットが続き、自費利用も見込めず、来客数、客単価の低下は続く。

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(スタッフ)	・春の宿泊予約は大変上向いてきたが、特に法人の宴会利用が極端に悪く、全体では変わらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、宴会の予約状況があまり良くない。
		通信会社(企画担当)	・IT関係への政策効果もなかなか表れていない。
		ゴルフ場(企画担当)	・来客数は増加してゆくが、客の動向からみて売上は増加しない。
		設計事務所(経営者)	・設計案件の発注量が少なくなっている。
	やや悪くなる	一般小売店[高級精肉](企画担当)	・牛肉への社会的不安が心配される。
		一般小売店[薬局](経営者)	・給料日後も来客数が増加しない状況になっており、客単価も上昇してこない。
		百貨店(企画担当)	・最近特に、「物を買いたい」という熱気を客の様子から感じられなくなっているが、この傾向は続く。
		百貨店(販売促進担当)	・主力の婦人服が軒並み前年を下回っており、販売単価の下落もみえる。賃金が伸びない経済環境にあり、春夏物も厳しくなる。
		スーパー(経営者)	・近隣で企業のリストラが始まっており、失業して所得が減少する人が増える影響が出てくる。 ・大型店の店舗改装や出店で激戦になり、中小店は厳しい価格競争に巻き込まれる。
		コンビニ(店長)	・長期間消費を引っ張るヒット商品がなかなか生まれてこない。
		家電量販店(店員)	・今月は新製品の発売で単価が全体的に上昇しているが、2~3か月先は今月ほどの販売量は見込めない。
		乗用車販売店(総務担当)	・以前は企業のリストラを他人事と感じている客が多かったが、現在では多くの客が自分に降りかかるかもしれないと恐怖心を持っている。月を追うごとに購買意欲が減退しており、車を購入するにしても、維持費等のかからない車に移行している。
		高級レストラン(スタッフ)	・通常なら平日は来客数が少なくても土曜日は多いが、最近では全体的に客が減っている。予約も例年と比べて少ない。
		旅行代理店(経営者)	・問い合わせ、来客数ともに少ない。
		テーマパーク(職員)	・集客のために様々な宣伝を行うが、客がすぐには反応しなくなっている。
		理美容室(経営者)	・来客頻度が減ってきている。
		悪くなる	スーパー(店長)
	自動車備品販売店(経営者)		・商品購入の動機が、「利便性」から「必要性」に変わってきている。
	住関連専門店(営業担当)		・将来への不安から、新築住宅等の投資が減少している。
高級レストラン(経営者)	・昼、夜の観光旅行客の団体予約は入っているが、一般客の夜の宴会需要が少ない。 ・得意先の予約が少なく、かなり経費を削っている。3月の決算までは宴会ができないという客が多い。		
一般レストラン(経営者)	・昨年末で閉店した同業者が多かったが、同業者の店じまいはこれからも増加する。		
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	化学工業(企画担当)	・国内の受注は低調に推移するが、海外の引き合い案件は増加する。
		化学工業(営業担当)	・アミューズメント関係の仕事が増えてくる。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・今秋の需要期に在庫が底をつくため、秋に向けて若干の受注増加が見込める。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・小売業の販売単価の下落が販売数量の増加につながらず、小売業ひいてはメーカーの収益を圧迫しているが、今後もこの傾向は続く。
		電気機械器具製造業（従業員）	・現在受注増加にはなっているが、客先で聞いても先々の受注見通しは立たない。在庫を持たず、受注生産に移行している。
		建設業（企画担当）	・工事量が若干増えたとしても、各社によるコストダウン競争がより激しくなり、変わらない。
		金融業（従業員）	・大手企業の一部が少しずつ回復してきて、中小企業や個人事業主の経営状況はますます悪化する。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・狂牛病やそれに伴う事件の影響で、食料品や飼料関連の生産に、かなりの影響が出てきている。
		鉄鋼業（経営者）	・先行き不安と仕入単価の上昇により、今後業界内での生き残り競争が激しくなる可能性がある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・受注量が減少してきており、単価の低下も著しい。更に、再度の値下げ要求をされており、収益確保は次第に難しくなっている。
		広告代理店（制作担当）	・取引先は広告予算の現状維持をできなくなっているため、これからの受注量等は少しずつ減少していく。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の回復は見込めない。
		公認会計士	・金融機関の3月決算に向けて、不良債権処理が一層進むため、財務状態の悪い中小企業の倒産が起きる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・引き合い単価はますます厳しくなり、経営は苦しくなる一方である。銀行から融資の誘いはあるが、先行き不安で投資どころではない。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・競合他社が非常に低価格な製品販売を始めており、量的な減少と併せて、単価競争が一段と厳しくなってくる。
		輸送業（エリア担当）	・新年度を迎える3～4月に向けて1～2月は荷物量が増加する月だが、対前年同月比でそれほど伸びていない。
		経営コンサルタント	・販売用の土地の投げ売りが続いている。
	雇用関連	良くなる	-
やや良くなる		人材派遣会社（支社長）	・求人数が増加しつつある。取引先企業の話によると、2～3か月先には更に動きが出る。
変わらない		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車関連等一部の業種で求人数が増加してきた。しかし、企業が求める人材の質が厳しくなり、採用に結び付かないことが多い。
		人材派遣会社（社員）	・派遣社員の受注は横ばい傾向であるが、正社員は採用しないが派遣社員は必要という企業はまだある。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・アルバイト需要の大きいフードサービスが採用を再開し始めているが、正社員雇用の増加要因は見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パートやアルバイト、業務請負等の悪化には歯止めがかかりつつあるが、中堅、大型企業の求人はまだまだ低迷している。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・自動車関連メーカーが、ここにきて人員整理に力を入れ始めている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は昨年12月に最も落ち込み、今年1月初旬にはやや回復したが、後半に入って再び落ち込み始めている。
		職業安定所（職員）	・年度末を迎え、収益の落ちた企業から解雇、契約の打ち切り等による離職者が更に増加する。
悪くなる		人材派遣会社（営業担当）	・4月は派遣の切り替え時期であるが、今年は依頼が少なく、例年の3～4割減である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・東海地区の求人環境は、自動車業界の好調等により、これまでは他地域よりも堅調であった。しかし最近、他地域よりも求人数の減少傾向が強くなっている。明るい兆しのある業界や企業が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人は、前年同月比で5月以降連続して下回っており、11月以降は30%台と大幅な減少である。しかも、ほとんどの産業で減少している。 ・全体の25%前後を占めていた製造業の求人割合も、最近では15%前後に低下しており、製造業の低迷を反映している。
		職業安定所（職員）	・4月に開講される職業訓練の問い合わせが多い。

## 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・1年以上も不振続きのパソコンであるが、単価が低下傾向のデスクトップに代わり、ノートパソコンへのシフトが進んでいる。このため、パソコン全体では単価アップが期待できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・1月に新型車2種の投入により商品力を相当強化したため、3月の決算期の需要増大と相まって売上が期待できる。
		観光型旅館（スタッフ）	・1～3月は大口団体の受入れが決まっているため、売上確保の見込みが立っている。姉妹館についても同様である。
	変わらない	一般小売店〔果物〕（経営者）	・来客数、販売単価、客の様子をどれも引き続き良くない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・食肉販売は3か月前に比べてやや良くなっているが、最近では食品メーカーの牛肉偽装事件等の悪影響が出ているため回復が遅れる。
		百貨店（営業担当）	・例年は1月末から2月上旬にかけて、卒・入園や入社関連商品が動く時期であるが、今年はこの動きが店内でほとんどみられない。ランドセルなどの入学関連用品の動きもまだ鈍い。
		スーパー（店長）	・商品の動くスピードが遅い。特売品を積んでも、通常は1週間で売れる物が10日あるいは2週間もかかるため、価格を下げざるを得ない。売り切った後には利益が全く残らない。
		コンビニ（経営者）	・大河ドラマや加賀百万石博の影響で観光客の増加は見込めるが、一般客の減少は避け難く、横ばいである。
		住関連専門店（店長）	・特別ダイレクトメールによる来客数の効果は、予想外に少ない10%程度であった。客に少しは買っていただけるが、衝動買いは極めて少ない。
		一般レストラン（店長）	・歓送迎会のシーズンに入るが、大きな団体客は少なく、グループ客が中心となるため、あまり期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・相変わらず海外旅行の動きが悪い。
		タクシー運転手	・繁華街への人出は週末に偏っている。また、長距離のタクシー利用がほとんどないため、客単価が上がらない。
		住宅販売会社（従業員）	・1月の住宅展は前年より来場者数が多かったが、住宅購入の結論はなかなか出ない。
		やや悪くなる	百貨店（売場主任）
	百貨店（営業担当）		・買上客数が前年をなかなか超えない。また、春、夏商品のヒットアイテムもみえてこない。
	スーパー（店長）		・倒産、リストラが続くため、価格競争の努力をしても消費低迷が一層進行する。
	スーパー（営業担当）		・客単価はますます低下していく。特に生鮮食品を中心に無駄な物は買わないため、一品単価が低下し、パック商品の量も少なくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経理担当）	・12月に新車の発表会があったが、来客数はあまり変化していない。これから最需要期に入るが、前年超えは厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	・春先に向けて期待できる時期であるが、企業倒産やリストラ等により、消費者は生活を優先し車関係の支出を極力抑えるため、買換えが期待できない。
		スナック（経営者）	・この3月で北陸3県にある支社や支店を金沢市に統合する動きが数件みられ、撤退地区の飲食業者にとって大きなマイナス材料である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3月の一般宴会の予約件数が伸び悩み、4月の婚礼予約件数も低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、レストラン部門の予約状況はわずかながら良くなっているが、収益性の高い婚礼、宿泊部門は相変わらず悪い。
		通信会社（社員）	・市場が飽和状態にあるため、新商品が登場してもそれに飛びつくようなニーズが薄い。競合他社とのすみ分けも非常にはっきりしており、今後飛躍的な販売量の増加は見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・来年度から住宅金融公庫の融資額が減らされるため、申込は減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数も減っているが、折衝中の客の計画延期が多い。例年客の決心がつく時期であるが、今後の受注は前年より減少する。
	悪くなる	家電量販店（店長）	・近くの競合店が増床してオープンする。
		乗用車販売店（経理担当）	・今年初めての大規模なイベントを例年より1日多く開催したが、来場者数は同じであった。受注はそれなりにあるものの、最大需要期を迎えても市場環境に明るい見通しが全くみられない。
テーマパーク（職員）		・最近では平日の動きが特に鈍く、週末の金、土、日曜日の予約状況も決して良くない。レストランのメニューの販売状況を見ても、中価格帯から高価格帯の予約が少なく、低価格帯しか動いていない。売店も同様である。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・今年に入り、経済効果は未確定ながら新製品開発の動きが急ピッチで進んでいる。
	変わらない	精密機械器具製造業（経営者）	・例年12月から春に向けて生産量は上がるが、今年は微増であまり変わらない。また、価格も更に低下するため、厳しい状況が続く。
		通信業（営業担当）	・携帯電話のメールなどデータ通信利用は依然好調であるが、市場の飽和により客の奪い合いが今後も続く。
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・長引く売上の低迷から、各ドラッグストアも不振店の閉店や撤退を余儀なくされている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近では販売店、ユーザーともに瞬時の倒産が目立つ。
		建設業（総務担当）	・東京、大阪で引き合いはあるものの、信用リスクの不安な発注先も多く、慎重にならざるを得ない。
		通信業（営業担当）	・IT全体が停滞している。新たなシステム案件が完全にストップしているため、この流れはなかなか止まらない。
		金融業（融資担当）	・長期金利がじわじわと上昇しているなかで、資金需要も少ない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・経費節約のため、各企業や商店の新聞購読の中止が続いている。
悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売単価はますます低下している。加えて、原材料のすり身価格が高騰しているにもかかわらず、値上げのできる環境下ではないため、業界全体がますます悪くなる。	
	金属製品製造業（経営者）	・他社との共同開発製品の生産開始時期が一層延びている。結局、売れるか否かが分からないため、モデルチェンジが遅れ、それに伴う設備投資が控えられている。	



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（経営者）	・建設業界では、特に公共土木工事において補正予算を期待しているが、発注があっても大型工事が多いため地元の中小建設業の受注機会は少ない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・現在の管内企業の状況から推察すると、追加求人や欠員補充求人などは期待できない。13年度の就職決定率に対して不安が大きい。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・サービス関係で、アルバイトやパートの入替えや新規事業要員は若干発生しているが、全体的には上昇傾向に至っていない。逆にリストラの動きが加速する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載社数はここ数か月減少傾向にあり、歯止めがかからない。
		職業安定所（職員）	・管内の求人倍率の低下傾向に歯止めがかからない。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の出稿元をみると、東京、大阪に本社のある人材派遣業等が多く、北陸の企業の求人広告は極めて少ない。
職業安定所（職員）		・人員整理が44歳以下の若年層にも拡大している。 ・景気の悪い状況が長く続いているため労働条件の低下や企業の将来性に不安を持った若年層を中心に自己都合による離職者が非常に増えている。 ・電気機械、一般機械などを中心に製造業からの求人の大幅な減少が続いている。	

## 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	良くなる	乗用車販売店（営業担当）	・年度の変わり目を境に環境問題が更に重要視され始め、車を中心とした環境対策商品がより売やすくなってくる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・春から当社が得意とし、かつ最も落ち込みが大きい焼肉の需要回復が見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・引き続き、昨年10月の改装の影響により来客数が増加している。
		百貨店（営業担当）	・4月からのペイオフを気にしている高齢者が多く、相続よりも自分が楽しむために使うということで絵画などの引き合いが多少出てきている。ペイオフの影響によりお金が高額品に流れていく。
		コンビニ（店長）	・ここ何ヶ月も売上が増加している。
		衣料品専門店（営業・販売）	・商品の供給、品揃えをしっかりと行い、客の要望に合わせ確実に売れるようになってきている。
		都市型ホテル（副総支配人）	・エージェンツ経由での個人宿泊の予約が前年より増加している。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行は3、4月出発の客が前年比で5%以上増加しており、海外旅行では相談会実施状況から、ハネムーンの動きも予想を上回っている。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅供給が大きく活性化（新築マンションの2月度供給予定数は月間で過去最高戸数）することに加え、住宅公庫の新年度融資条件の縮小や民間銀行のリテール融資商品の拡充などで需要も伸びていく。	
	変わらない	商店街（代表者）	・これ以上悪くならないし、良くなる要素も見つからない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の購買意欲が高まっていない。
百貨店（売場主任）		・大阪地区に関しては百貨店間、直営店を含めたインポートのスーパーブランドの出店競争が激化しパイの取り合いになる。消費者は景気動向の不透明感や気分などから買い控え、無駄な物を買わない姿勢はより強くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店(売場主任)	・購買意欲が全くないとは言いが、無理をしてお金を使うのではなく、何か良い物があれば買うといった意識が強く、しばらくこのような状況が続く。
		百貨店(経理担当)	・売行きは今ひとつであるが、ファッションリーダーはきちんと物を買っている。今後春物が動き出せば今以上に悪くはならない。
		百貨店(担当者)	・今月は立ち上がりが非常に好調で、成人式までは前年比で20%増加していたが、後半は落ち込んでいる。総じて前年と変わらず、今後も変わらない。
		スーパー(企画担当)	・地場の産業、農業、漁業の収穫、水揚量が激減して収入が厳しく、買物にもシビアになっている状況である。
		スーパー(経理担当)	・大手スーパーの店舗閉鎖が公表されつつあるが、現在のところ影響はみられず、他に業績にプラスとなる要因は見当たらない。
		衣料品専門店(店長)	・客の購買動向に変化はみられず、先行き春物についても変わらない。
		家電量販店(企画担当)	・冬季オリンピックなどイベントが控えているが、大きく景気が良くなる兆候はみられない。
		家電量販店(経理担当)	・既存店ベースでの対前年比が右肩下がりからやや水平になりつつあるが、まだまだ今の状態が続く。
		自動車備品販売店(従業員)	・目的買い中心となっている。購買単価、来客数とも今一つで、今後もこのような状況が続く。
		その他専門店[医薬品](店員)	・各小売店では、来客数が非常に少なく、客単価も非常に低くなっている。
		その他専門店[スポーツ用品](経理担当)	・デフレ傾向に歯止めがかからない。
		その他専門店[ゴルフ用品](経営者)	・ゴルフ会員権について、売り希望は多いが、買い希望はほとんどない状況が続く。
		高級レストラン(支配人)	・今後の予約状況をみる限り期待はできない。
		一般レストラン(スタッフ)	・今後も来客数は横ばいで推移する。
		観光型ホテル(経営者)	・先の予約状況をみても弱く、悪い状態はしばらく続く。
		観光型旅館(経営者)	・来客数はさほど変わらない。
		都市型ホテル(支配人)	・低調であるがこれ以上マイナスになるとは考えられない。
		旅行代理店(営業担当)	・2002年度上期のパックツアーに米国テロの影響はないが、予断を許さない状況である。
		通信会社(社員)	・春のキャンペーン等の企画で販売の増加は見込めるが、最近、業界全体で販売量が減少しているため、結果的に相殺されてあまり変わらない。
		通信会社(経営者)	・最悪の状態なのでこれ以上は悪くならない。
		観光名所(経理担当)	・客単価が上昇していない。
		ゴルフ場(経営者)	・当社の客層に中小企業の経営者、勤務者が多いため客のマインドが冷えている。
		競輪場(職員)	・車券の売上の状況が半年ほど変わらず、良くなる条件も悪くなる条件も見当たらない。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	・状況があまり変化する様子がない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・冬物のバーゲンセールが早まり、セール終了後の売上、来客数が激減している。
		一般小売店[食料品](経営者)	・客の財布のひもはますます固くなる。
		一般小売店[時計](経営者)	・客は先行きの不安が他人事ではなく、必要最低限のものを吟味して慎重に購入する。

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
		百貨店（売場主任）	・競合店の店舗リニューアルにより、影響がある。
		百貨店（売場主任）	・このまま円安が進むと今まで好調であった特選ブランドが値上げされ好調な売上に水を差す。 ・昨年3、4月にリニューアルした百貨店はリニューアル景気の売上カバーが難しく、バーゲンでもカバーしきれない状態が今年の11月頃から続いている。
		百貨店（営業担当）	・要らない物は買わない傾向にあり、50万円以上の高額商品が売れていない。外商も売上が低迷している。
		スーパー（経営者）	・狂牛病が収まりかけたところに牛肉偽装の問題が浮上し、牛肉、乳製品の販売等にも影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・食品関係はある程度回復するが食品以外は今以上に売れなくなる可能性がある。 ・不必要な物は買わないという客の行動パターンはより徹底されてきており、食品関係でも単価の低い商品中心となる傾向がより強くなる。
		スーパー（店長）	・衣料品、住関連は競争店の大きな催事があれば必ず売上は減少する。パイは全体的に小さくなっている。 ・今後もヒット商品がなければ厳しい状況が続く。
		スーパー（経理担当）	・狂牛病に関する社会的な影響が非常に大きく、この業界の信用が取りざたされ、消費者が非常に不安を感じている。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年10月以降、既存店の1日当たり平均売上高が減少傾向にある。
		その他専門店[医薬品]（経営者）	・バーゲン、特売等安い商品を販売するときしか来客が見込めない。
		高級レストラン（支配人）	・どの客の話からも、3月末までは景気の動向は良くない。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上高とも減少が予想される。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況が改善されていない。
		タクシー会社（経営者）	・決算期を迎え厳しい状況が予想される。破たん企業もあり、会社関係のチケット利用も減少している。
		タクシー運転手	・2月1日から規制緩和が施行され先が全くみえず、今より悪くなる。
		ゴルフ場（経営者）	・法人の接待ゴルフが壊滅し、現在は個人や同好会が主となっている。 ・若い人はより安い所へ、高齢者はより近くて安いところへ集中する傾向が強くなっている。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・会社倒産で教育費まで手が回らないという塾生が急増加している。しばらくこの状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・先行きの不透明さが客足を鈍らせ、成約までのスピードを遅らせている。
		住宅販売会社（経営者）	・倒産が増加し、市場の不安感が消費意欲を抑制する。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・客の表情に買おうという強い意欲が感じられない。 ・商品を見ても購入決定までの時間が長くなっている。
		百貨店（企画担当）	・競合店の改装オープンにより、一層厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・ヒット商品が見当たらない。 ・大幅に値下げした商品だけがよく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	・販売を見込める客が今月は極端に減少している。
		タクシー運転手	・車の動きが鈍くなっている。売上も前年比で2割程度減少している。
		タクシー運転手	・規制緩和で競争は一段と激化する。
		タクシー運転手	・2月からタクシー業界の規制緩和が実施されると、否応なく低料金化への競争に突入し、客の獲得競争になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・年度末以降の仕事量が激減する。 ・少ないパイを奪い合う形となるので、無理な受注での倒産等が目立ってくる。
		競輪場（職員）	・来客数の減少にブレーキがかからない。
		美容室（経営者）	・近隣スーパーの閉店により、社員の客が減少する。
企業 動向 関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・昨年思い切って行った設備投資等が良い方向に向かい、商談面でも明るくなっており、今の状況が非常に悪いことから今後は上向く。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・為替が円安方向になり、輸入品の減少、国際価格の改善が期待される。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・得意先の量販店に再編などの問題が起こっており、一般消費者の購買意欲の減退が予想される。
		化学工業（経営者）	・同じ業界でもある程度の安定を保っている所と更に悪くなる所に色分けが出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・既に最悪の景気であり、設備投資案件からこのような状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・しばらくは稼働率 50%前後という最悪状態で推移する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・年度の見込数値からも上昇する傾向がみられない。
		輸送業（総務担当）	・客の発送個数が低迷している。 ・客に明るい情報が全くない。
		不動産業（経営者）	・建売業者、マンション業者の土地獲得意欲は引き続き堅調である。
		広告代理店（従業員）	・既存クライアントは受注量、価格とも現状維持が精一杯で、不動産広告、リニューアル広告等の新規広告が若干あるが、全体として変わらない。
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・業界団体の新年会に参加しても明るい話題がなく、将来に対する明るい展望はみられない。		
輸送業（経営者）	・客の話でも価格が厳しくなり、仕事そのものが減少しており、反転材料も見当たらない。 ・今後コスト競争が厳しくなり、経営状態も悪くなる。		
通信業（営業担当）	・提供しているサービスが向上する計画もないので受注量は減少する。		
金融業（支店長）	・同業者の破たんもあり、金融不安の蔓延が予想される。取引先でも安定した資金供給を望む声が高い。		
経営コンサルタント	・得意先では3月危機といわれるように、厳しい状況に直面している所が増加している。		
悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先の在庫が除々に増加しているが、供給量は変わっておらず、消費者に対する販売量は減少している。	
	化学工業（経営者）	・間接的取引先の倒産が増加しており、今後の受注について、なお一層の落ち込みが予想される。	
	金属製品製造業（営業担当）	・年度末対策で無理やり増産する反動により、かなり落ち込む。	
	建設業（経営者）	・建設業の場合、取引先の業績が上向いてから設備投資の計画が始まるので、受注はワントーン遅くなる。神戸の場合、震災時の修復工事等の出費もありません。回復しない。	
	広告代理店（営業担当）	・年明けから急に売上が減少している。	
	経営コンサルタント	・取引先の小売店でいえば、デフレがまともに収益を圧迫している。新規出店する競合店は、ディスカウント店、カテゴリキラーやホールセラーばかりである。これらの小売店が問屋やメーカーを力づくで押さえにかかっており、収支構造を悪化させていく。	

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
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報製作会社 (営業担当)	・同業他社との競争から、新媒體の開拓が実行に移されている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・4月からの正社員採用を予定しない企業からの受注があるが、3月末を更新不可とする企業もあり、全体としては変わらない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・失業率が高いにもかかわらず、求人に対する応募者数が伸びず、求職企業の求める人材が来ないという雇用のミスマッチは深刻である。優秀な人材を求める企業の意欲はあり、低い水準で横ばいである。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・今以上に派遣料をダンピングし、雇用者の賃金を下げる業者が増加する。
		職業安定所(職員)	・各事業所で回復の話が聞かれない。
	悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・近畿圏で明るい材料が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・人員整理、希望退職者の募集等の結果、昨秋ごろから雇用保険の受給手続きに来る人が増加している。とりわけ正社員志向の高い男性の増加が顕著となっており、先行きが懸念される。
		民間職業紹介機関 (職員)	・日雇求人の動向の先行指標である鉄筋工の求人数が例年より少なく、数か月後の見通しは暗い。 ・リストラ組とみられる新しいタイプの若い人のホームレスも流入している。

## 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン(店 長)	・卒業、入学シーズンに入ることもあるが、狂牛病の影響が薄れており、回復する。 ・赤ちゃん連れのファミリー層が増加している。
	やや良くなる	一般小売店[靴](経 営者)	・商品が入れ替わって、品揃えが良くなる。
		通信会社(通信事業 担当)	・契約数が増加している。
		テーマパーク(広報 担当)	・春に向けて大きくPRする予定なので、来客数の増加に効果がある。
		テーマパーク(職員)	・企画を多く用意していることもあり、良くなる。
	変わらない	商店街(代表者)	・今後の商店街の空き店舗状況、人通り、後継者問題など、悪い状況は変わらない。
		商店街(代表者)	・いつどうなるか分からないという不安から、客は欲しい物でも我慢している。
		百貨店(営業担当)	・若年層の購買に変化はないが、30代から40代のファミリー層の購買が減少している。
		百貨店(売場担当)	・ヤング層の春物の動きが活発であるものの、全体では変わらない。
		スーパー(総務担当)	・1回当たりの買上金額の減少幅が5~6%で推移している状況は春先まで続く。
		スーパー(店員)	・食品の出費に関しては、抑えられるところまで抑えようという動きがある。
		コンビニ(エリア担 当)	・客単価は上昇せず、安価な商品から売れる状況が続く。
		衣料品専門店(地域 ブロック長)	・プライダル関連は売れるが、それ以外は買上単価が低い。
		高級レストラン(ス タッフ)	・予約の単価が例年より多少低下している。 ・低単価な料理に注文が入っている。
		通信会社(経営者)	・新規加入実績が例年の平均を大きく下回ったままであり、客の反応も鈍く財布のひもが固い。

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
		レジャー施設（営業企画担当）	・温泉、ホテル部門では例年に比べて利用数に落ち込みはみられず、新規客、リピーターの人数も微増状況になっている。 ・長期滞在型の高齢者層が増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	・客の新築に対する単価が抑えられている。
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・来客数も減少しており、今後も厳しい。
		スーパー（店長）	・乳製品や牛肉が売れていない。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の通行量、来客数など今年になってから一段と厳しくなっている。
		自動車備品販売店（店長）	・夏商戦に入るまで販売量が増加しない。
		乗用車販売店（営業担当）	・購入決定までの時間がかかる傾向にある。 ・商品の単価が低下し、全体的に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（従業員）	・婚礼や宴会の予約の出足が鈍っている。
		タクシー運転手	・2月からの規制緩和で値下げ競争が起こる。
		タクシー運転手	・客に景気の展望がみえないという話が多い。
		住宅販売会社（経理担当）	・4月から住宅金融公庫の融資額が縮小されるため、景気の低迷と併せて顧客の購入意欲の低下が予想される。
		悪くなる	家電量販店（店長）
		住関連専門店（広告企画担当）	・結婚のときにお金を使わない傾向にある。
		観光型ホテル（店長）	・宿泊の先行予約が例年の3分の2ぐらいで、非常に入込が悪い。
	旅行代理店（経営者）	・予約、団体が減少しており、個人客にも安い物しか売れておらず、収益回復には寄与しない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・やや大型の物件の受注が決まっている。
		建設業（経営企画担当）	・顧客民間企業による優良業者の選別や、信用力のある企業への選別発注が始まっており、見積依頼が増加しつつある。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・原料価格は安定しているが、製品価格が低迷しており、厳しい状況は継続する。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・鉄鋼業界、IT業界の市況が回復する見通しがなく、受注量は依然として伸び悩んだままである。
		鉄鋼業（広報担当）	・減産対応を継続中であるが、企業の設備投資も相変わらず低調であり、需要の大幅な改善が見込めない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・主力のIT関連に回復の兆しが全くない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量はあるものの、受注価格が上昇していない。
		輸送業（総務担当）	・同業者との話では、全く明るい話が聞こえてこない。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・生産量が減少し、生産部門への応援回数も減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注が減少している。
		建設業（経営者）	・工事の受注が少なく、競争が激しくなり厳しい。
	悪くなる		
	雇用関連	良くなる	-
やや良くなる			
変わらない		職業安定所（職員）	・リストラや、倒産などによる企業数の減少傾向が一段落しており、今後は全体的に落ち着いて推移する。

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
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・求人側、求職者側のミスマッチは今後も続き、目立った動きがないまま失業率はじわじわ増加する。
		職業安定所（職員）	・企業からの雇用調整の相談が多く、助成金への説明会参加者が増加している。 ・若年者を対象にした面接会は少なく、厳しい。
		職業安定所（職員）	・新規の求職者数が例年に比べて大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	・現業職全部をアウトソーシングして、必要なときに必要な人材を募集する傾向が強まる。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業を中心に大量解雇や一時休業を実施するとの情報が寄せられており、今後新規求職者の一層の増加がみられる。
		学校[大学](就職担当)	・どの企業でも、採用担当者のお話では先行きが暗く、今後の見通しが持っていない。

## 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・OL、ヤング層の動きが活発であり、春物の動きも好調である。また、リピーターの動きも堅調である。
		旅行代理店（経営者）	・3月、4月の旅行の相談やパンフレットを取りに来る客が増加しており、国内旅行を中心に受注の増加が見込まれている。海外旅行についても、卒業旅行や家族旅行を中心に回復傾向にある。
		通信会社（店長）	・入学シーズンと最新機種が発売が重なっており、需要が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・人通り、来客数とも昨年並みに回復している。
		百貨店（営業担当）	・バーゲンもキャリア層など比較的若年層の購入が目立っているが、紳士、婦人用品の動きは低調になっている。しかし、ブランド品は相変わらず好調である。
		スーパー（店長）	・昨年は大手の出店影響により売上が2ケタ減少したが、今は回復している。
		スーパー（財務担当）	・来客数は若干増加しているが、売上、客単価とも減少しており、現状維持が精一杯であり、回復は望めない。
		コンビニ（経営者）	・特に20代前後の客層が減少し、また競合店が増加していることから、景気は今のままで変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・情報関連の新製品が出たにもかかわらず、売上が思うように伸びていない。
		乗用車販売店（管理担当）	・走行距離が伸びていないので、買い換えではなく、車検を受けて更に乗るという話が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	・景気の良い時には、新製品が出ると客の動きが活発になり購買意欲が増してくるが、今は新製品が出てみられない。
		タクシー運転手	・2月の規制緩和で料金自由化と台数制限がなくなるなど、不安材料が多い。
		観光名所（職員）	・団体客の問い合わせなどが少なく、増加要因がない。
		美容室（経営者）	・今後、入学式等があり客が増える時期であるが、出店しているテナントの家主の経営破たんが2件あり、テナントの閉鎖も考えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・受注価格の低下傾向と客の慎重な姿勢から、受注棟数の大幅な増加は見込まれない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・全体的に過剰商品の在庫整理と過剰な店舗の自然淘汰が進まない限り、不景気感が収まらない。	
	衣料品専門店（経営者）	・高額品についてはなかなか購入しない傾向が続く。ブランド品については、価値を認めた商品については購入するが、全体的には消費に慎重である。	

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
		スナック（経営者）	・若い人は居酒屋やショットバーなど単価の安い店に流れており、また、客の高齢化も相まって来客数が減少している。スナックの閉店、店じまいが続いている。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊や宴会の予約状況があまり良くない。
		設計事務所（職員）	・年度が変わると公共事業がますます減少するため、受注量、販売量が伸び悩む。
	悪くなる	スーパー（統括担当）	・取引業者から支払延期の要請が来ており、3月に向けて倒産する企業も出てくると予想している。
		タクシー運転手	・規制緩和の実施の影響により、厳しい状態になる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・大手の化学会社、製薬会社から、これまで延期していた保守を辛抱できなくなってきたためか、受注や見積件数がかなり増加している。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・継続受注のあった官公庁や地方公共団体からの受注が期待できない。また、ゼネコンの統合やゼネコンのメインバンクの動きにある程度見通しがつかなければ、当社ユーザーである下請け企業の動きに期待が持てない。
		金融業（融資担当）	・各企業とも売上増に結び付く要因がなく、利益率も下がっており今後も厳しい。
やや悪くなる	農林水産業（販売担当）	・販売価格の低迷が続くことから、農業に対する不安が広がっている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・大手ゼネコンの4月以降の工事受注が極端に減少している。また、クレーンのチャーター料金も低下してきており、今後の商談に影響が出てくると考えている。	
	広告代理店（経営者）	・広告出稿量が多かった携帯電話会社が全国統合したため、テレビ広告など東京にて一括発注になる見込みである。	
	悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新しい商品を前年度の売上総額の1割ほど販売しているにもかかわらず、全体では前年度を下回っている。
		広告代理店（経営者）	・バーゲンセールなどの広告出稿を大幅に減らしている取引先が多く、売上も最大3割くらい減少している。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用は良くなっているが、大幅な改善ではない。少し回復して、そのまま推移するものと予想している。
		職業安定所（職員）	・サービス業の求人は引き続き堅調であるが、製造業、運送業では減少傾向が続いている。
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・構造的に悪い不況業種の見通しが、非常に暗い。
		職業安定所（職員）	・求人の回復傾向がなく、求職者の増加が止まらない。
悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・3月末で契約を更新せず終了する派遣先が、例年より多くなると予想される。また、事業所の統廃合や人件費の削減による中途解約という話が一部出てきている。
		職業安定所（職員）	・製造業の事業所で休業を実施する事業所が増えてきている。

## 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店 [ 青果 ] (店長)	・タケノコやエンドウマメなどの春野菜の売上が上向きになっている。
		百貨店 (営業担当)	・地場百貨店の新館オープンなどで、熊本の市場が潤う。
		スーパー (店長)	・大手スーパーの閉店により、オーバーストアな点も改善されていく。



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
		乗用車販売店（従業員）	・2月から4月にかけて新型の100万円くらいの車種が2車種出てくるので、販売量はやや良くなっていく。
		高級レストラン（経営者）	・2、3か月先といえば6月のワールドカップ開催が目前であるので、県内外の関係者が会合を開くということが期待される。また、歓送迎会も入ってくるので少しは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況は依然として伸び悩んでいるものの、一般の委員会や婚礼の受注件数が増加傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響も影を薄め、海外旅行を中止した客が春休みにシフトする。
		通信会社（営業担当）	・単価の上がる見込みはないが、販売数は少しずつ変わっていく。
		競輪場（職員）	・販売量が増加しており、客の動きを見ていると、この傾向がこのまま続くと予想される。
		変わらない	商店街（代表者）
	商店街（組合職員）		・客は、車で行けるような郊外店に流れ、駐車場不足に苦慮している商店街の厳しさは変わらない。
	スーパー（店長）		・食品以外の単価が下がっているが、狂牛病の影響がやや落ち着いたので、食品で売上がカバーできる。
	スーパー（店長）		・客にとって必要な物、簡便な物のみ良く売れる。
	スーパー（店長）		・客が切りつめた買物をしているので客単価が伸びなくなっている。
	衣料品専門店（店員）		・今年の冬はかなり冷え込んだので、今でもセール品等が動いている。また、2、3か月先になると、季節の変わり目で物はやや動くと思うが、経済的、政治的にみて好材料が全く見当たらないので何とも言えない。
	家電量販店（企画担当）		・来客数は多いが、見るだけで販売につながるものが少ない傾向にある。
	乗用車販売店（従業員）		・新車の販売台数の前年割が続いている。
	乗用車販売店（社長）		・就職状況が良くないため、若者需要が起こっていない。
	通信会社（業務担当）		・1月に新製品が発売され、チラシを入れた初日は売上が上がったが、長くは続かない。単価が高いせいもあり、客も様子を見ている状況である。2、3月の卒業シーズンは需要期であるので、ある程度カバーできるものの現状を維持するのが精一杯となる。
	テーマパーク（職員）		・2月から3月にかけて、当社でもすでにワールドカップサッカーの4チームがキャンプ入りしているので、その辺りで消費が上向くかという面がある。しかし個人客の動向がみえない部分があるので変わらない。
	観光名所（職員）		・ゴルフ人口の増加が特に期待できない。ゴルフはお金がかかるので、若い人の人口が増えるとは思えない。観光についても現状維持、あとは営業努力によっていかに他の観光地に行く人を引っ張ってくるかというところである。
	住宅販売会社（従業員）		・住宅金融公庫の縮小で影響が出てくるので厳しさは変わらない。
	住宅販売会社（常務取締役）	・住宅金融公庫の大幅な基準変更と転勤、卒業、新学期など人の移動時期を控えているので、完成物件の契約アップを期待しているが、値引きやサービス競争は熾烈化の様相を呈している。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・近隣都市で大型店の倒産が相次いでおり、ムードが悪くなっている。また、近くの商店街の中でもシャッターを閉める店がぼつぼつと増えている。	
	商店街（代表者）	・うちのように耐久消費財の場合、客の動きが悪くなっていく。	
	百貨店（営業担当）	・営業日数が2日増になっても、前年をやや上回る程度しか売上が確保できていない。特に店頭買いが減少傾向にある。	

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
		百貨店(売場担当)	・購買単価、購買客単価が4か月連続で前年割れしている。商店街でも空店舗が出て、すぐには埋まらないという現状である。
		百貨店(総務担当)	・売り尽くしセールという大きな購買動機がなくなり、新店の効果も薄れる。
		スーパー(店長)	・食品メーカーの食肉偽装事件で追い討ちをかけられ、消費者が不信感を増大させる。
		コンビニ(店長)	・買物が目的でない客が増えているうえ、買物客も高価な商品には目を向けない。
		コンビニ(店長)	・大型スーパーが倒産したが、客の流れは同じスーパーには向くだろうが、コンビニにはこない。
		衣料品専門店(総務担当)	・冬物クリアランスセールでヤング物、ミセス物を中心に大幅な割引をしているが、前年割れの状態であることから、今後も売上が伸び悩むことが予想される。
		衣料品専門店(店長)	・新聞等で食品メーカーの食肉偽装事件や大手スーパーの閉店が報道され、消費者心理が冷え込んでいく。
		その他専門店[医薬品](従業員)	・ドラッグ業界は値下げ競争とともに出店競争もますます激しくなっている。
		スナック(店長)	・客に手紙を出すなど努力をしているが、効果がない。
		旅行代理店(業務担当)	・現在の需要の回復は単価ダウンによるもので、新年度以降の料金設定によっては、需要がまた衰退する可能性がある。
		タクシー運転手	・地場の大手デパートや建築会社で、リストラという言葉がたくさん聞こえるようになり、自分もリストラされているという客の声が多く聞かれる。
		タクシー運転手	・2月からの規制緩和でタクシーの台数が増えるため、一時的な客の取り合いにより1台当たりの売上は減少する。
		タクシー運転手	・最近、ある客から「小遣いはこれだけなので、行けるところまで走ってくれ」と言われた。遠距離になると、値引き交渉をする客も出てきている。
		パチンコ店(店員)	・近くの大手スーパーが閉店し、人の流れが変わってくる。当社でも正社員よりパートを採用する必要がでてくる。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅金融公庫が来年度から制度改正を行い、融資縮小となれば売上も落ち込んでいく。
	悪くなる	商店街(代表者)	・客は、単価の低いものまで吟味して買うようになっている。
		一般小売店[青果](店長)	・ペイオフが4月から実行されるため、消費が抑え気味になる。
		コンビニ(店長)	・客の表情をみると、とても元気がない。
		衣料品専門店(店員)	・親会社のスーパーが民事再生法で1月31日付で全店閉鎖する。いつオープンできるかもわからない。
		衣料品専門店(店長)	・毎年2、3月は客が少なくて売上が悪いが、今年はデフレ傾向もあり、ますます悪くなる。
家電量販店(店長)		・必需品は売れているが、単価が低下しているため売上に繋がらない。また、嗜好品の消費が冷え込んでいる。購入方法は分割払いが増えている。	
高級レストラン経営者		・旅行業者からの引き合いが半減しており、売上の半分近くを占める県外客が少なくなっている。招待旅行が減っているという話を聞く。	
スナック(経営者)		・売上が伸びず、ここ半年は私自身の預金を解約して家賃・給与等を支払っている。	
タクシー運転手		・夜の歓楽街が寂しくなっており、売りに出している店が多くなっている。	
通信会社(経営者)		・受注の見込みが全然立っていない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業(経営者)	・輸入問題が3か月くらいで解決する。また、狂牛病の関係から鶏肉の定着化が進む上、春先の需要期も重なってかなり期待できる。

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	一般機械器具製造業（経営者）	・見積物件、引き合い物件がやや増えてきている。	
		建設業（従業員）	・外注先で不渡りが発生したり、予定金額の問い合わせが以前に比べると多くなっている。	
		建設業（営業担当）	・業界では企業の統廃合が表面化しており、更に生き残りをかけた競争が続くが、業界内部で今の価格競争の自浄化も起こりつつあり期待できる。	
		輸送業（従業員）	・各メーカーが春の新製品を増やすよう検討している。それが市場に出回るのは4月、5月頃であるが、昨年からの落ち込みを考えると、新商品は全体を少し助ける程度にとどまる。	
		輸送業（総務担当）	・半導体、牛肉関連、衣料品などが停滞したままである。ワールドカップに期待している。	
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・ここ4か月間において、農作物の価格は前年を大きく下回っている。	
		食料品製造業（経営者）	・沖縄への官民挙げての観光誘致が大々的に行われ、これが成功すれば、南九州への観光需要が低下し、当社の売上が減少する。	
		金属製品製造業（企画担当）	・円安により非常に厳しくなっている。国内の市場価格に追随していくために、中国調達を検討してきているが、コストを下げたいのに為替が動く、物流コスト増に対応できなくなる。	
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・基本的に半導体業界は在庫整理に入っており、なおかつ新規の新しい金型がないので厳しさは続く。	
		建設業（総務担当）	・新しい受注に結び付く案件が全くない。どうやってここを乗り切るか非常に厳しい状況で先が読めない。	
		その他サービス業 [ 物品リース ]（従業員）	・倒産した地場スーパーの先行きどようになっっていくのかが不透明であるので、地元ではかなり動揺がみられる。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	職業安定所（職員）	・IT産業が底をついたといわれているため、今後は受注増が期待できる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・企業では、人件費を含む経費全般の予算がマイナスになる傾向にある。	
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・人を減らす状況がしばらく続きそうである。	
やや悪くなる		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・大手スーパーの全従業員が解雇され、求人数とのミスマッチが増えることが懸念される。	
		職業安定所（職員）	・前年同月比でみると、新規求職者の中には、失業による離職者だけでなく、在職者や、休職中の人も多くなっている。	
		職業安定所（職員）	・地場大手スーパーの破たんに伴い影響が本格化するものと思われる。IT関連企業やその他の製造現場等についても産業構造の変革等でなかなか景気が良くならない。	
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・派遣依頼を3月末で終了する企業がかなり増えている。派遣先の倒産も増えてくる。	
		職業安定所（職員）	・大手スーパーの退職予定者や、大手電機メーカー関連企業のリストラによる退職者が増加する中、就職状況もままならない状況である。	
		学校 [ 専門学校 ]（就職担当）	・3か月先となると、大手スーパーによる連鎖倒産などで求人数が減少し、より就職難になる。	

## 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店 [ 靴・袋物 ]（経営者）	・米国の消費動向も上向きになっており、本県の観光客数も戻りつつあるので今後は好転する。

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	
		一般小売店〔輸入雑貨〕( 経理担当 )	・沖縄では米国テロの影響が大きかったが政府等の取り組みにより今後は好転する。	
		都市型ホテル( 支配人 )	・米国テロの影響も収まりつつあり、宿泊予約の週ごとの伸びも増加傾向にある。	
		旅行代理店( 経営者 )	・4月以後については個人客以上に団体客の予約が増えており、大きな大会による予約も2、3あるなど、やや良い状況に動いている。	
	変わらない	スーパー( 経営者 )	・客単価は落ちているが、来客数が増加しているため販売額は若干増加傾向が続いている。今後も同様な傾向で推移する。	
		コンビニ( エリア担当 )	・3か月前より電気、電話、ガス、水道、携帯電話等の収納代行の支払件数が10%以上も増加している。特に、銀行引き落としができなかった、あるいは催促した等、延滞金の付いた支払が増えており、消費拡大はさほど期待できない。	
		高級レストラン( 副支配人 )	・各旅行社等の取り組みにより来客数は増加しているが、今後の動きについては予測がつかない。	
		都市型ホテル( スタッフ )	・観光客の来客数が減少し、失業率の増加から客の購買意欲も減退しており、この状況が今後も続く。	
		観光名所( 職員 )	・米国テロの影響は今後薄れていくが、現在の沖縄への入域観光客数の確保は旅行会社の格安料金によるものであり、今後の大幅な観光客数の増加は期待できない。	
		やや悪くなる	百貨店( 総務担当 )	・消費回復ムードは全くみられない。
	衣料品専門店( 経営者 )		・卒業式、リクルート関連の動きが例年よりも少ない。今後良くなる要因がみられない。	
	家電量販店( 副店長 )		・来店客の購買傾向には低価格への移行がみられ、今後も厳しい状況が続く。	
	その他専門店〔楽器〕( 経営者 )		・ベイオフや企業倒産など不況感あふれる話題が多すぎる。普段の買物の回数なども減り、消費者の防衛本能で買い控えや品定めなど、必要な物しか買わないという傾向がある。趣味や旅行などし好みが控えられ、米国テロの影響なのか、不況の影響なのか、判断がつかなくなっている。	
	住宅販売会社( 経営者 )		・景気の状態が客の動向に顕著に影響することから、現在の雇用状況および景気の先行き不透明さの状況下では、需要の増加は見込めない。	
	悪くなる	商店街( 代表者 )	・米国テロの影響は少し回復しているが小売店は依然として危機的状況にあり、今後も悪化する。	
		その他飲食〔居酒屋〕( 経営者 )	・品質、サービスで評価が高くて、低価格でないかと来客は見込めないのが現状である。半額は当たり前で、一部商品に関しては、一昨年の価格の80、90%引きまでやらないと客は納得しない。観光客が減少した上に、飲食店が増え、なおかつ、市場の分散化によって限られたパイの奪い合いになっている。	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる		
		変わらない	輸送業( 営業担当 )	・厳しい不況下で、企業等の経費削減から転勤、就職等の引越す予算などについても削減が予想され、厳しい状況が続く。
不動産業( 支店長 )			・家主からの空室予定情報が少なくなっていることから、異動期においても引越す数は増えない。	
やや悪くなる		通信業( 営業担当 )	・年度末に向けて新規契約数の伸びは見込めるが、一方で取引先の一部に契約解約の不安要素を感じる。	
悪くなる		-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 厳しい環境が続いているが、更に厳しくなる要素は出てきていない。仕事の量もコンスタントに維持できているため、今後2、3か月で急に悪くなるということはなく、現状のままが続く。また、県の施策等も出ておりそれが良い形で末端まで広がるのではないかと期待している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ 求人の動きは横ばい状態であり、今のところクライアントの手ごたえは良くない。今後が読めない状況である。
		学校 [ 専門学校 ] ( 就職担当 )	・ 雇用問題が解決しないと企業や社会は活気づかない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・ 景気悪化により企業は人件費を含む経費の圧縮を進めている。今後、しばらくは現在の景況が続く。
		職業安定所（職員）	・ 今後大量なりストラ等が予想されることから、求職者が増加する。
	悪くなる	-	-