

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・雪解けが早く人の動きが活発であり、売上が増加している。
		一般小売店〔土産〕（店員）	単価の動き	・買上点数は依然として低い水準であるが、単価は3か月前と比較して若干上昇している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・単価は低下傾向にあったが、品質の良い高単価の商品が売れるようになっている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・降雪量が少なく、平年より気温も高いこともあり、来客数が増加している。また、客の購入意欲が活発であり、自転車等の春物商品の動きが良い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・依然として客単価の前年割れが続いているが、来客数は増加しており、売上も前年を上回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行需要に復調の兆しが出ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は十分に回復していないが、国内旅行は一気に回復の軌道に乗っており、特に沖縄方面のツアーが好調に推移している。沖縄以外の方面のツアーも催行率が高まっている。
	観光名所（役員）	来客数の動き	・冬のイベントが功を奏したこともあり、今月の前半は道外客の動きが好調であり、道内客も単価は低下したままではあるが、来客数は増加している。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・今年は暖冬なこともあり来客数は増加しているが、購入単価が低下しており、売上が伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春物の最盛期ということで、売上増加を見込んだが、今ひとつ客の購買意欲に盛り上がりがない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・春物商品をプロパー価格で販売しているが、セール商品を買求める客が多く、売上が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一点単価、客単価ともに低水準であり、回転数も上昇していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新入学や新生活関連の衣料、家具の売上が低迷している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価、来客数ともに低水準のままである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・様々なカテゴリーの商品単価の低下が続き、今月は野菜や果物等の価格が特に低下しており、来客数を維持しても売上を確保できない状態である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・受注は増加しているが小型車の比率が異常に高く、単価がかなり低下している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・小容量品の販売個数が増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・個室利用のグループ客が前年に比べて2倍に増加したが、全体の売上は前年並みである。
スナック（経営者）		来客数の動き	・今月は送別会などで早い時間帯は団体客が来店したが、その後の時間帯は、全く客が来ない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・3月は12月に次いでタクシーの利用が多い月であるが、暖冬の影響もあり、利用客数が夜間を中心に例年と比べて低迷している。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・店販品の売上が若干増加しているが、売上全体で見るとあまり変化がない。		
住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・販売単価は、相変わらず厳しい状況にあるが、来客数はほとんど変化がない。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・低価格品はそれなりに動きがあるが、高額商品の動きが鈍い。		
やや悪く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、宝石、毛皮等の高額品の動きが相変わらず低調である。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品や加工食品の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	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・前年と比べて来客数は増加しているものの、買上点数が大幅な回復には至っておらず、販売単価の低下が続いている。	
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・新卒者向けのスーツ等の売上が期待したが芳しくなく、Tシャツ等の低単価の商品のみが動いている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は需要期であるが、売上、販売量ともに増加せず、例年の3月の実績の中で最低水準である。	
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・個人客、団体客ともにランチ単価がかなり低下しており、店の回転率も上昇していない。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数が若干減少し、宴会客数も1割近く減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会シーズンであるが、繁華街の人出が少ない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年は卒業式や結婚式等の際に必ず美容院を利用していたが、今年はそのような動きがあまりみられない。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・人の動きがなく、来客数が減少している。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少し、平均単価も上昇していない。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価が低下している。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・3月、4月は異動の時期であるが予約の入りが遅く、予算も低い。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行シーズンの到来にもかかわらず、客からの電話や来客数が少ない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きのピークである12月程ではないが動きは良い。
			通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商談件数が増加しており、大型案件の受注も増加している。
	変わらない	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	・3月の前半はあまり良くないが、後半から忙しくなり、やや回復している。	
		食料品製造業（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数や出荷量は増加しているが、価格競争が激しく、売上は低迷したままである。	
		司法書士	取引先の様子	・依然として、不動産の取引が低迷している。	
	やや悪くなっている	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末には決算対策の駆け込み受注があるが、ユーザーの余裕がなくなり「必要なものは、必要な時に、必要なだけ購入する」という状況が徹底されたためか、今年は期待したほどには売上が増加していない。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて受注量が大幅に減少している。	
		金属製品製造業（統括）	取引先の様子	・業界内で経営不振の噂が多く、実際に倒産も増加している。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・運賃等の値引き要求が頻繁にあることに加え、新年度に向けての新規案件が大幅に減少している。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量の減少に加え、値下げ要請が強まっている。	
	悪くなっている	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	取引先の様子	・仕事の案件がいくつかあるが、具体的にスタートの決まっているものが非常に少ない。予算、規模についても今後どうなるかみえない状況である。	
-		-	-	-	
雇用関連	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	・求人数の減少幅が緩やかになり、下げ止まり感がある。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の取扱い件数に下げ止まり感がでてきている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3月は求人数が増加する時期であるが、この時期の割にはあまり伸びていない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として有効求人倍率が低水準のままで推移している。		
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業の求人数は持ち直したものの、他の業種については全般にわたり前年を下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地域経済を支えてきた基幹産業の衰退に加え、大手スーパー、中堅ホテルの撤退で雇用情勢が厳しくなり、求人数が低調な中で、求職者数が増加している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・就職率が悪く、新卒者の就職率が低下している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人募集広告が落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の増加が続いており、前年と比較した増加幅も2桁になっている。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・教科書販売では、紙の辞典だけでなく電子辞書が好調な売行きを見せている。	
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数の微減は続いているが、単価が前年実績をクリアしているため、売上も前年を上回っている。 ・主力の春物衣料が紳士、婦人共に前年実績を5～8%上回っている。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・客のニーズを早く察知しているため、客の反応が良く売上に繋がっている。デニムでは前年を上回り、高単価の商品でも売れている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・チケット関連をはじめとする新しい商品群を登録し、客に新しさをPRしている。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・一時離れつつあった年配の婦人層が戻ってきている。	
	変わらない		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・まだバラツキはあるが、扱い商品によっては需要が出ている。 ・商品が動き出しているという声がある。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・来客数に変化はない。 ・例年ならば贈答品が動く時期であるが、大型百貨店やギフトショップなどでまとめ買いをしており、当店の売上の多くを占める、引出物についても近所にできた会員制の葬祭センターに客を取られている。
			百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選品やブランド品は好調であるが、BSEなどの問題で苦戦している分野もある。
			スーパー（経営者）	来客数の動き	・一品単価の下落が青果物を中心に続いている。 ・食肉を取り巻く環境も、牛肉の厳しい状態が続いており、鳥肉や豚肉だけではカバーしきれない。 ・客の様子からも明るさが感じられない。
			スーパー（経営者）	それ以外	・青果物は依然相場安で、精肉では相次ぐ生産地偽装事件により売上が低迷しているが、鮮魚、惣菜は好調である。 ・来客数は前年並み、客単価はわずかに低下している。
			スーパー（店長）	単価の動き	・競合店のチラシ回数が増え、日替わりの目玉商品の単価の下落が続き、厳しさが増している。
			スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数は対前年比110%であるが、買上点数が98%、一品単価が95%と前年実績を下回り、売上全体では前年実績ぎりぎりの状況である。 ・競合店との価格競争が激しくなり、売上に影響を与えている。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上は前年より4.2%減少しているが、来客数が2.6%増加し1月の状況に戻りつつあり、2月のひどい状況からは持ち直している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・生鮮食品や食肉類の単価がやや上昇し、昨年後半並みの単価となっている。しかしこの単価も前年同月に比べれば3.3%の低下である。 ・売れ筋商品もなく、安いから売れるという訳でもなく、販売量に動きはない。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の多くが、新年度になっても現場の仕事が無い状態で、購買意欲が低下している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きが日々変わっている。1、2月はまずまずであり、今月前半は暖かく春物の動きが良かったものの、中旬以降足踏み状態である。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・入学用品購入客の単価が著しく低下している。親の予算枠が小さくなっているのを接客していて感じる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年末から新潟における乗用車販売量は前年実績を超えることができない厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の販売動向は総台数は前年よりも減少しており90%を割るかもしれない。新車部門の収益悪化を他部門で補っているが、カバーしきれず厳しい状況に変わりはない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は多少増えているが、仕事あたりの単価が低下しているため利益にはつながっていない。
		その他専門店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・以前は高付加価値商品が売れていたが、最近は安い単機能商品しか売れないため、客単価が上昇せず売上が伸びない。
		その他専門店 [酒]（総務担当）	単価の動き	・酒類業界では、低価格志向が強まり、発泡酒の売上とビールの売上が逆転しそうな勢いである。
		その他専門店 [靴]（経営者）	販売量の動き	・天候が良く、気温も上昇し、春の訪れが例年より早いため、春物商品が売れているが、全体では変わらない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今月は婚礼の宴会件数が減少し来客数も減少している。レストランは単価は低下しているものの来客数が増え、最終的には前年並みの来客数になる。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月の後半になってから来客数は増えているが、客単価は依然低いままである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月当初の厳しい予測が、間際予約の増加分で、まずまずのレベルまでリカバーできている。 ・4月の予約状況は前年実績を維持できそうである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・結婚式関連の売上は前年を下回っているが、官公庁や企業の歓送迎会で忙しい。
		観光名所（職員）	単価の動き	・例年に比べ雪解けが早く穏やかな日が多いため、来客数は前年を上回っているが、客単価の低迷は続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・これまで冬期商品である雪見船の乗船客数が少なく一般客の減少も続いていたが、今月は高齢の団体客が伸びているものの、全体で変わらない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新アトラクション導入による積極的な広告や販促イベントで、集客効果が上がっている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・季節的には例年落ち込む時期であるが、受注は3か月前との比較では7%減少であるものの、前年との比較では23%増加で、まずまずである。		
やや悪く なっている		一般小売店 [雑貨]（企画担当）	販売量の動き	・雪が少なく、春が早く訪れているため、春先の売上は順調であるが、それ以降が根付かない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月上旬に他のフロアがリニューアルオープンしたものの効果がなく、客はシビアな買い方を続け、ラッピングなどにはこだわるが、単価は低い。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・来客数は増加しているが、単価の低下が著しく、計画達成が困難である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・必要最低限しか購入しないという客が圧倒的多数である。 ・フレッシュアーズセールの設定割引は、好調に動いているが、販売点数では前年実績を下回っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・例年、今の時期はシングル需要の最盛期になるが、今年は盛り上がらない。 ・買いまわり客が多く、低価格商品を購入するため、利益率も低下している。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・売上が伸びないということに加え、低価格、低マージンの商品以外は全く動かず粗利も出ない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・暖冬のため、灯油の販売数量は前年の85%で、粗利全体も落ち込み、厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年歓送迎会で賑わう時期であるが、今年は極端に少ないため、レストランに關係ない学校の先生や役所関係の歓送迎会が目立っている。 ・団体客の減少分を家族客で埋めているが、来客数はもとより売上も前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比較するとホテルの来館者数と館外店舗の利用人員が減少し、消費単価も低下している。特に消費単価の低下幅が大きい。 ・一般消費者は利用の仕方がシビアで、追加注文が発生しない。

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
	悪くなっている	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年3月は個人旅行が増える時期であるが、今年は少なく、特に海外旅行の減少が著しい。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・転勤時期にかかわらず、来客数が3か月前とでも前年との比較でも減少している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・来客数は増加しているが、客単価が低下しており、粗利が著しく減少している。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・流通関係では2月決算が多く、新年度を迎え新規出店や改装の動きが活発であり、販売点数の減少や客単価の低下が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月の自動車市場は過去に例の無い落ち込みである。客の購買行動はより一層厳しくなっており、財布のひもが固いのみならず、我慢という要素も加わっている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	それ以外	・軽油、車輛などの商業車の売上が減少している。特に燃料や車検が目立って減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3、4月は例年売上が伸びるが、今年はまるっきりだめだ。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・IT電話などの安価なサービスが普及しつつあり、価格競争力が低下している。これに伴い新規顧客の獲得が難しくなっている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・値下げ競争が激しくなり、客数が増えず、収入が減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・半導体の受注が回復している。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・半導体生産では、過去3か月と比べ、受注量が増えている。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引卸業の廃業による出荷チャンネルの変更など、流通業での好、不調が明確にはいるが、全体では変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・県内の状況は、相変わらず閉鎖やリストラが増加している。これからは生き残った会社に倒産した会社の特需が出てくる。まさにサバイバルの状況である。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・出荷量、受注件数は増えているが、売上は先月と変わらない。
	やや悪くなっている	農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が低下したため収入が少なく、新資材を購入する余裕がない。
		出版・印刷・関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・売上は今年に入ってから前年割れを続けており、月を追うごとに格差が広がっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・計画されていたプロジェクトが後送りになっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・建設機械リース会社では、工事量の減少に伴い機械の稼働率が低下するため、リース料をダンピングする動きが始まっている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物流量の減少と運賃の値下げがいまだに続いている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・企業の倒産や廃業が増加しており、給与振込口座数が減少している。
	悪くなっている	その他企業[管理業](従業員)	それ以外	・交代勤務ではワークシェアリングが始まり、収入が7万円ほど減少している。
		食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・消費者が安い商品を購入するという流れが広がっており、デフレ感が高まっている。このような低価格志向がメーカー間競争を加速させ、企業の収益性を低下させている。
		通信業(企画担当)	取引先の様子	・医療報酬制度の改定により、各病院では2~3%の収入減が見込まれ、システム投資に向ける原資がなくなることから、情報化投資の動きが鈍い。
公認会計士		受注価格や販売価格の動き	・これまでの受注量を確保するため、取引先の値下要求を受け入れざるをえない。	

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
		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	・現在の商品の動きは、量的には前年よりも上回っているが、価格だけが先行しており、売上そのものは前年実績を割っている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・減少が続いていた新規求人数が、サービス業の求人増加により若干増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前との比較では変わらないが、年度末を控えた忙しさはあるものの、例年よりも低水準である。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・例年、求人数はアルバイト、社員共に月を追うごとに増えるが、今年は月を追うごとに前年実績を下回っている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・求人広告の申込みが1、2月同様に前年実績の80%程度で推移している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が6か月連続で前年実績を大幅に上回り、高い水準を保ったままである。特に事業主都合による離職者が倍増している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・合理化を進める会社が増え、関東に事務センターを設置して業務を集約するなど、地方の仕事が取られている。仕事を取られることは人手が不要になることであり、派遣どころか社員の枠まで削減されている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	雇用形態の様子	・新卒、中途でも正社員の雇用が減少し、アルバイトなどの臨時雇用になっている。
	悪くなっている	アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・主な取引先である市町村では、首長や職員の給与カットが続いており、委託費も最低価格が下方修正され、悪循環に入っている。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・今月は会社都合による人員整理がかつてない規模で発生している。
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・新規求人が9か月連続で前年実績を下回り、新規求職は7か月連続で前年実績を上回っているため、有効求人倍率が0.26倍で全国最下位となっている。	
職業安定所 (職員)		求職者数の動き	・新規求職者数が全年齢階層で前年より2けた台の増加率となり、有効求職者数も大幅に増加し、有効求職者数が滞留している。	

3. 北関東 (地域別調査機関 : (財) 日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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	・競合2店舗が閉店したこともあり、来客数が対前年比で約123%となっている。近隣に競合の大型店出店の予定があるが、開店するまでは、上向きの状況で推移する。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今まで話が具体的に進まなかった客で、プランの打ち合わせや見積作成など、具体的に家作りの条件交渉に入る客が増加してきている。
	やや良くなっている	一般小売店 [金物] (経営者)	来客数の動き	・細かい工事が少し増加しており、来店客が増えている。
		スーパー (経営企画担当)	来客数の動き	・来客数が伸びており、年々売上が増加している。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・買上点数が増加しており、まとめ買いも取り込めている。3か月前と比べ、客単価がかなり上昇している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3月は世界フィギュア大会の影響で客が入り、やや良くなっている。世界的な大会の集客力を実感している。
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・春休み、5月のゴールデンウィークの申込があふれてきている。
		遊園地 (職員)	来客数の動き	・消費者への話題提供が奏効し、来客数の増加につながっている。
		その他サービス [自動車整備業] (事務長)	競争相手の様子	・自社系列企業、法人関係の顧客が増加しつつある。今までフランチャイズ工場に整備を出していた法人客が、一般整備工場に入庫し始めるようになってきている。
	変わらない	一般小売店 [家電] (経営者)	単価の動き	・単価の安い輸入品が売れ、高付加価値の国内製品については売行きが悪く、依然として客単価が上昇する兆しがみえない。
百貨店 (営業担当)		お客様の様子	・客の商品選択が、より慎重になっている。	

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
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・気温の上昇に合わせて、婦人衣料の動きが2週間ほど早くなっている。 ・ブラウスなどの単品買いで、複数の商品購入が目立ってきている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・依然として消費の低迷が続いており、消費拡大の動きは実感できない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上ともに増加する時期であるが、今年は会社関係の景気もあまり良くなく、公共工事関係者の来店もほとんどないので、変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年同期の客単価との差は縮小しているが、改善しているとの変化を感じるほどではない。ただし、セット販売で割安感のあるもの、新商品については、販売の手応えが出ている。 ・客は外出やお金のかかる行楽を控えており、日曜日の来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は金がないわけではなく、本当に欲しい物がないだけである。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・土日の来客数が特に悪化している。客は、完全に郊外ショッピング型になったのではないかと心配している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、売上は増加しているが、通常の忙しさが無い。3月は一番の繁忙期であるが、例年になく決算期の落ち込みであり、客の支出に対する警戒心の強さを感じる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンのまとまった宴会予約がある一方で、フリー客が落ち込み、全体として売上は変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・依然として安いツアーしか売れない。企業の慰安旅行など団体の動きが鈍い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・法人関係の旅行の話がなかなか出てこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・送別会等のタクシー利用がなく、3か月前と変わっていない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・レストラン、ホテルなどの来客数が落ち込んでいる状態で、回復の兆しが見えない。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客単価が低く、客は商品単価に敏感である。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・競輪界で一番大きいダービーの売上が、対前年比で10%以上低下している。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客からは必要最小限の注文しかもらえず、客単価が伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・3か月前と仕事量は変わっていない。周囲の事務所では、やや仕事が減少していると聞いている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・3月に発表された土地公示価格の影響もあり、客の間で下落ムードがぬぐえず、住宅地の販売が振るわない。客が大幅な価格ダウンを要求してくる。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・新聞折込の広告に対する反応は多少出てきているが、それなりの状況で、3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新入学の季節を迎えているが、来客数がやや少ない。化粧品では、単価が5～9万円のクリームが売れている一方で、新規顧客が取れない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温上昇により、冬物処分の動きが悪くなっている。春物商品も低単価商品しか動かず、売上が苦戦している。
		スーパー（統括）	単価の動き	・1点当たりの単価は、食品では対前年比マイナス3.9%と低下を続けており、衣料品については1800円前後で下げ止まっている。来客数は依然として増加傾向にあり、対前年比105～107%を維持している。1人当たり買上点数は10.3～10.4点で横ばいだが、客単価の低下により売上全体は厳しい。
		スーパー（副店長）	競争相手の様子	・現在、青果は相場安で、売上が対前年比80%で推移しており、売上を上げるのは厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は最大需要月であるが、販売台数が対前年比76%と落ち込んでおり、売上単価も低下している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・新年度に向けての入札、単価等の契約に行くたびに、単価の引き下げを要求され、売価が低下している。

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人の利用が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・歓送迎会の料理単価の予算を、前年より500円から1000円引き下げる客が多くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・食べていくのがやっとの売上である。
		通信会社（営業主任）	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入獲得数が減少している。客は、良いものと理解していても、今この時期に利用する必要はないと考えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・2～3か月前は、かなり受注もあって忙しかったが、今は問い合わせも少なく、厳しい状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・スニーカーの販売において、非常に珍しい商品を求める客がいるが、その数は限られている。一般商品はほとんど売れなくなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・町内の美容院では、客の来店回数が減少している。当店の売上も、対前年比で20%以上の落ち込みが続いている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・学生販売が主体であるが、少子化、不況の影響等で、衣料品を他の人からもったり、購入枚数を減らしたりする客が増えてきて、厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・対前年比で、宿泊が1割、宴会等は2割近く、割烹関係は2割以上の減少となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・賃貸関係は、契約率がやや良くなってきたが、商業地域の店舗、事務所等については、悪化の一途をたどり続けている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の飲料品関係の販売増加に伴い、荷動きが良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・3月の工場見学者は前年より増加しているが、売上は対前年比99%にとどまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、年度末の駆け込み需要がかなりあるが、今年は少ない。4月以降の受注量もまだ不確定要素があり、厳しい状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注等の価格は、中国と同水準になっており、値下げ攻勢が強い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が更に減少しており、競争もより激化している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ペイオフ解禁による金融機関への警戒心、預金を守るようとする動きがある一方で、住宅等を中心に消費意欲も多少あるので、変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業を取り巻く状況は依然として厳しく、建設、土木業についても、受注減が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・3月のチラシ出稿量は、12か月連続で前年を下回っており、過去にない長期の前年割れが続いている。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・引き合い案件や受注、納入状況から判断しても、特段の変化はみられない。コスト要求は更に厳しくなっており、早急な対応を検討している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大口ユーザーからの受注が少なくなっている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事が非常に少なくなっており、価格面で厳しくなっている取引先が多い。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	それ以外	・製造業、小売業ともに、厳しい状況に追い込まれている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の不採算部門からの撤退や再編の動き、外注先のリストラなどで、業界全体が悪化しており、上期、4月以降の計画で、40～50%減の注文が普通になってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が極端に減少している。同業他社も同様で、業界全体として大変深刻な状況が続いている。
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・周囲の様子は、解雇など雇用面で非常に悪化している。それに沿って、注文も減少している。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	それ以外	・仕事が非常に少なく、取引先、親会社等も大変な不況の状態にある。

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
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	取引先の様子	・店頭で商品が売れないため、取引先は仕入れに消極的になっており、新商品に興味があっても仕入れができない。在庫のこう着化がみられる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・3か月前と比べ、求人広告の掲載件数がやや増加している。広い意味でのサービス業が広告主体となっている。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・製造業の中小零細企業が仕事の激減により従業員を減らしている。地元の大手企業でも希望退職者を募集しており、雇用情勢は厳しい。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者の増加にやや落ち着きが見られるが、依然として事業主都合離職者の割合は高い。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人倍率に変化がみられず、一進一退で推移している。製造業の求人は、前年の約半数と低調である。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・県内大手、中堅メーカーの希望退職が増加している。業績が上向きの部門を持つメーカーは、相変わらず正社員採用を手控え、派遣、構内請負で乗り切っている。大手、中堅のリストラにより、下請業務が増加している一部中小零細メーカーでも、いずれ生産が中国にシフトされるとの予測から、アルバイト、パートの採用で対応している。固定費となる正社員を抑え、変動費で対応する動き、働く人々の二極分化は今後止まりそうにない。両者の賃金格差が一層広まるのは避けられない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・年度替わりに集中する、販売促進キャンペーンへの派遣需要が、今年はほぼゼロの状態である。
		人材派遣会社 (経営者)	採用者数の動き	・製造関係の派遣需要は、生産調整の関係で3か月前と比べて、やや悪くなっている。全体では、時給を下げた雇用形態を採っている業種が多い。
職業安定所(職 員)		周辺企業の様子	・管内大手電機メーカー及び各グループ企業が、希望退職者を募り、人員整理を行っているが、3月決算での業績悪化の発表と同時に、応募者が急増している。 ・企業の先行きとリストラの不安から、在職者の職業相談が増加している。 ・雇用保険の受給終了後も就職できない者も増加している。 ・非自発的離職者も増加の傾向にある。	
学校[短期大 学](就職担 当)		求人数の動き	・結婚、出産、夫の転勤等で管理的な仕事に欠員が生じて、企業は配置転換等で対応している。そのため、求人にはつながらず、例年の同時期と比べ、20%程度の求人状況である。	
悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・中小企業の経済環境が良くない。大手の不況により、大きなあおりを受けている。	

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、.:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・天候が良く、気温も平年より高いため、客の出足が良い。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・気温の上昇で、サングラス、ハンカチ、帽子などの夏物の売上が好調である。
		百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・3月は暖かい日が続き、雨も少なく、衣料や雑貨等の婦人関連ファッション商品が極めて好調で、売上高は前年を5%程度も上回っている。ただし、気温が高すぎる影響で、本来3月までは売れるコート等の重衣料が不振で、4月に売れる商品を先食いしている感がある。 ・生鮮食品売場の改装が完成し、食料品の売上が大幅に増加している。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・今まで悪かった衣料品、特に紳士関連の売行きが伸びており、前年比で2割の増加となっている。単価は15~20%低下しているが、それ以上に来客数が増加している。	

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
		スーパー（統括）	販売量の動き	・1、2月に比べ、買上点数がかなり増加している。買上単価も若干高くなり、全体的な売上は、前年を上回る状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年ない暖かさで、花見客の出足が良く、ファーストフードの売上が1%増加している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・春の新作を求める客が多く、低価格重視の客が少なくなっている。買い控えをしていたビジネスマンや、来店2～3年以内の客の来店が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率が前年を上回り、宴会商品では送別会利用が非常に好調であるため、売上は20%増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売額が着実に増加している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・来客数が増加しており、イベントによる商品の購入率も上昇している。
		その他レジャー施設[アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・リピーターの来場が増加している。新規顧客は依然として変わらないが、3か月前に比べ、全体としては上昇傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べ、住宅の契約件数が増加している。販売単価の低い物件が売れており、雇用の不安がない中堅サラリーマン層が動いている。
	変わらない	一般小売店[米穀]（経営者）	お客様の様子	・必要な物だけを、できる限り安い店で買う客が、相変わらず多い。
		一般小売店[雑貨]（経営者）	それ以外	・日常生活に密着した商品はよく売れるが、それ以外の商品の売上は見込めない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の影響もあり、婦人服、紳士服、子供服、ベビーなどの衣料が非常に順調に推移しているが、売れるときに一気に売る体制で臨まないと、後が先細りになる傾向は変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・食料品は底堅く推移し、ファッション関連商品も、春物を中心に動きが活発である。一方、美術、宝飾品などの高額品は動きが悪く、低単価志向が依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ブランド品の服飾雑貨や高級食料品は好調であるが、婦人服、紳士服が足を引っ張っており、全体的にみると変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・流行のデザインを施した衣料品に対する客の関心は高く、単価も上昇しているが、ベーシックデザインの商品については、必要最低限の支出しかしない傾向に変わりが無い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3月は、来客数が1年ぶりに前年を上回っているが、単価が10%低下している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、欲しい商品については、品質に見合う価格であれば、客は低価格でなくとも購入している。
		家電量販店（店長）	それ以外	・販売数、単価に大きな変化はないが、プラズマ、液晶テレビ、パソコン、DVD等、新しい商品に人気が出て、売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、月間販売台数がほとんど変わらない。
		その他専門店[燃料]（統括）	販売量の動き	・市況は改善されつつあるが、一般需要家への販売は減少している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・生ビールは1杯にして、焼酎のボトルを分け合う、大勢で食べられるつまみを注文するなど、客は単価の高いものは注文せず、安いものを選んでいく。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・販売量は相応にあるが、国内の宿泊単価が上昇せず、ぜい沢を控える傾向は変わっていない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネットの単価に、下げ止まりの兆しが窺える。		
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・台替えをして、一時的に来客数が増加しても、すぐに元に戻ってしまい、来客数が安定的に増加しない。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・日々の来客数の変動が激しい。		
その他サービス[語学学校]（総務担当）	販売量の動き	・来客数は多少増加しているが、販売量は変わっていない。		
設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事は2か月間ないが、民間の仕事が入るようになっている。		

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の小売商全般、全業種にわたって売上が低迷し、来客数も減少している。
		一般小売店[茶]（経営者）	お客様の様子	・客は、必要な物以外は買わず、毎日の買物に慎重である。割引セール開催時は売れるが、それ以外は売れない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月に入り、春物の正規価格品が活発に動き出したものの、不規則な気温の変化で、中旬以降は苦戦が続いている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・返礼等のギフトの売上が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・酒の販売も行っているが、単価が500～600円のワインの購入が多くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・婦人服は好調で、トレンドであるボヘミアン関連の商品が良く売れている。しかし、紳士、服飾雑貨、子供、食品が不振で、特に食品に関しては、肉を始め、鮮魚、青果の単価が低下し続けている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品を中心に単価の下落が続き、販売数が上回っても、売上を確保できない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数の大幅な増減はないが、客単価の低下に伴い、売上も減少している。500円で1枚くじを引き、飲料水等が当たるキャンペーンを展開しているが、客は最低額以上の購入はしない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・入学用品に関して、友人や知人からもらえる物ももらい、その上で足りない物を購入する傾向が、今年は非常に顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物を導入していたが、3月は非常に暖かく、初夏物の需要が多いというミスマッチがあり、売上に結び付かない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・実際の販売額は、下方修正している販売予想額を大幅に下回っている。購入の最終決断に至らない客が多い。
		その他専門店[眼鏡]（店員）	お客様の様子	・新作サングラスが出揃い、売れ始める時期であるが、今年は非常に厳しい状況で、売上は10～12%減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・昼間はあまり変わらないが、夜の売上が悪くなっている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は多少増加しているが、客はつまみを注文せず、できるだけ安く抑えようとしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は本来は忙しいはずであるが、客が少なく、前年よりも5～6%の減少となり、8か月連続でマイナスとなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の態度が更に慎重になっており、加入営業は厳しい。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マンション販売現場で、週当たりの来場者数が減少している。	
	悪くなっている	一般小売店[家具]（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、人事異動等により販売が増加する時期であるが、今年は来客数、販売量ともに少ない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・客が慎重に考えて買物をしている。 ・顧客である自営業者の来店が大幅に減少している。 ・近隣の同業者が業種転換、廃業等を行っており、商店街の中で衣料品店の苦戦が目立つ。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・異動の時期であるにもかかわらず、宴会が入らない。
都市型ホテル（スタッフ）		それ以外	・ワールドカップ開催で、報道関係者の予約が集中する予定だったが、全く集まらず、空室をどのように解消するかが大きな課題となっている。	
その他レジャー施設[アミューズメント]（職員）		来客数の動き	・例年、春スキーシーズンに雪不足の影響が出ると、来客数の増加につながることが多いが、今年はその傾向も見受けられず、来客数が前年を下回っている。	
その他サービス[学習塾]（経営者）		単価の動き	・授業料を下げても、新しい生徒が入ってこない。	
住宅販売会社（経営者）		お客様の様子	・客は、地価や住宅価格がまだ低下するかどうか、様子見をしている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・天気が良好で、春夏の婦人物が売れており、仕事の受注が入っている。

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
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・3月には、企業関係の氏名印を1000個以上も受注し ている。通常は100個もないので、例年にない動きで ある。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・単価は相変わらず低いが、受注量が増加し、新規受 注も何件か決定している。
		その他サービス 業[情報サービ ス]（従業員）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べると、情報産業系の設備投資が若干 出てきている。
	変わらない	プラスチック製 品製造業（経営 者）	取引先の様子	・年度末の駆け込み需要があるはずであるが、予想よ り受注量が増加していない。
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・依然として、マンション、土地等の不動産物件の安 売りが目立ち、景気の回復が見受けられない。
		輸送業（営業担 当）	それ以外	・仕事量は増加しているが、値引き要請も強烈で、全 体として売上は変わらない。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・資金需要が依然として低迷しており、赤字補てん資 金の需要が目立つ。
		金融業（渉外担 当）	取引先の様子	・市場金利が限りなくゼロに近い状況下でも、新規借 入を行って、新たな設備投資に資金を向ける企業はほ とんどない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・健康保険や厚生年金保険等、社会保険料の負担が重 いと嘆く事業主が非常に多い。
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・入札への参加希望等を電子メールにて通知するこ とが多くなり、入札参加者が増加しており、高額な物件 では参加企業が50社にのぼるケースもある。新規の参 加業者によるダンピング競争が、更なる価格の下落を 引き起こしている。
		金属製品製造業 （経営者）	競争相手の様子	・競合相手として外資が参入し、今まで以上に価格が 低下している。競争が非常に厳しくなっている。
		建設業（経理担 当）	取引先の様子	・民間の取引先で、事業規模の縮小や閉鎖をしてい るところが出始めている。
		広告代理店（営 業担当）	競争相手の様子	・通常は競合しない大手の同業他社が、多く参入して いる。
	悪く なっている	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・特注もキャンセルされ、得意先は在庫を減少させて いる。トラックの回転率、稼働率も悪く、非常に苦戦 している。
		金融業（渉外・ 預金担当）	取引先の様子	・取引先の売上が減少している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・積極採用に向かう企業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・3か月前と比較し、周辺企業の求人はほとんど増加 しておらず、悪い状態で変わらない。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・パートの求人数は相応にあるが、正社員の求人数は 減少している。派遣関連の需要も低迷し、新聞広告も 数か月間減少している。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・登録者数は増加しているが、求人数が以前と変わら ない。
		学校[専門学 校]（教務担 当）	それ以外	・IT業界では、求人募集が昨年より約1か月早まっ ており、求人意欲も高い。一方、他業種、特に流通業 では、求人見送りの返答も受けている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・単発の受注は多いが、派遣増員となるような長期の 受注が少ない。 ・大企業の早期退職者に対し、再就職のための研修が 多く実施されている。 ・新年度の派遣料金アップの改訂に応じる企業がほと んどない。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者は増加し、在職者の相談も相次いでいる。 ・採用については、選考が厳しい。 ・リストラを行う企業から、雇用保険受給の問い合わせ 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
	悪く なっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・毎週募集を出していた事業所も、予算や経費節減のため、求人の募集ができず、既存の人員で時間外労働を増やすなどしており、求人数が減少している。 ・新規求人数、月間有効求人数が減少し、求職者数が増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	

5. 東海(地域別調査機関:(株)東海総合研究所)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・単価の高い物、セット商品で数の多い物は低迷しているが、それ以外は個人客向けによく売れるようになってきている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今まではとにかく安いものをという客が多かったが、必要に合わせて機能を重視する傾向が出ており、客単価は上昇している。
		一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・土産の菓子、地ビールの他にも、レストランなど全事業部門において、プラスで推移している。 ・新規取引の話も増加している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・来客数は前年を下回っているが、春物ファッションの動きが良く、全部門において動きが良い。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・商品単価、客単価は前月と同様前年比96.5%で推移しているが、販売点数と客数増加でカバーしている。食肉の売上は前年比100%を超え、衣料品も早い春の到来で衣料が好調に動いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・低迷気味だった衣料品が良くなっている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・客単価は低下しているが、客数は増加している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・客単価は依然として上昇していないが、来客数の増加が目立ってきている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上の対前年同月比は100%以上に回復している。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・コンビニの主力である弁当やおにぎりがやや上向ってきている。
	乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新型車がよく売れている。若者の購入が増加している。	
	住関連専門店(店員)	販売量の動き	・客単価は低下しているが来客数は増加しており、販売量は増加している。	
	その他専門店[雑貨](店)	来客数の動き	・客数は少し戻ってきている。	
	高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・全体としては減収傾向が続いているが、一部の店舗では売上目標の達成もしくは前年比増収に転じ始めている。	
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・単価は横ばいだが、来客数は多少増加している。	
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・イベントの参加者数が順調に伸びており、来客数、売上ともに増加している。	
	テーマパーク(職員)	販売量の動き	・弁当持参の客が多く財布のひもは依然として堅いが、来客数は増加している。	
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・定番商品は動いているが、自家消費が伸び悩んでいる。
		一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・無駄な買物を控える傾向が続いている。
		一般小売店[酒](経営)	販売量の動き	・新製品に飛びつく客は少なく、新商品が売れてもその分従来商品が売れなくなるため、売上は伸びない。
百貨店(売場主任)		お客様の様子	・入学、卒業服を購入する際に、単価の安い物や必要最低限の着こなしで済まそうとする動きがある。	
百貨店(企画担当)		単価の動き	・カード顧客の優待セールでまとめ買いをする客が増加しているため、客単価が低下している。	
百貨店(売場担当)		単価の動き	・客単価に変化はない。	
スーパー(店員)		お客様の様子	・販売状況は相変わらず悪い。	
スーパー(仕入担当)		単価の動き	・競合店のスーパー各社のチラシをみても、数か月前に比べて安くなっている。	

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		
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・単品ではヒット商品といえるものもあるが、全体的な売上は対前年比で98%程度の状況は変わっていない。		
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・バレンタインデーに続きホワイトデー商品も売れず、本当に必要な物しか買わない状態が続いている。		
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールなどを実施すると客は増えるが、通常では客は来ない。		
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・必要な物しか買わない傾向が続いている。		
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・若干上向いている感もあるが、販売量に大きな差はない。		
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・昨年のリサイクル法の反動で、対前年比約80%で推移している。		
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・数量、単価ともに、各メーカーの商品とも下げ止まっていない。		
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減少している一方で、客単価は相変わらず上昇してこないため、売上が増加しない。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・動きの良い週の翌週はさっぱりということもあり、客の動きが持続しない。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の販売に伴い、来客数が増加している。また既存車も前年を上回る売行きで推移している。ただ工場の入庫率は対前年比で減少しているため、トータルでみると変わっていない。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人需要は期待ほど伸びなかったが、個人消費に助けられて対前年比10%程度の落ち込みでくい止めている。		
		乗用車販売店（総務担当）	競争相手の様子	・新型の小型車は上向き始めているが、全体にはまだまだである。		
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・来客数と売上点数は増加しているが、客単価が期待ほど上昇しない。		
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	お客様の様子	・スーツの価格は相変わらず上昇せず、数量は出ても売上が変わらないため利益が取りにくい。		
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・半額セットがよく注文され来客数は増加しているが、単価の下落で売上は前年並みである。		
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・1泊2食のセット型よりも宿泊と食事が分離している選択型が増加しており、宿泊の総合単価は低下している。		
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会の件数は減少しているが、宿泊、レストラン利用は増加している。		
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量に変化はない。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・料金が安い物はそれなりに売れているが、高い商品には客はなかなか飛びついてこない。		
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・低額商品をターゲットにした人が多い。		
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規顧客数、追加契約ともに大きな変化はない。		
		通信会社（社員）	販売量の動き	・受注数は大きな増加はないが、極端に減少することもない。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・上向きにはなっていないが、極端に少ないということもない。		
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖かい日が多く入場者数は順調だが、他のゴルフ場との集客競争でプレー料金の安売りが目立つ。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・散髪回数が依然として減ってきている。		
		住宅販売会社（企画担当）	単価の動き	・契約単価が非常に低下している。		
		やや悪くなっている		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・平日の紳士フロアが閑散としているなど、来客数はさらに減っている。土日は家族連れが多いが、あまり買わない。
				百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ヤング向けファッション商材は好調であるが、それ以外は前年実績を確保できない商材が多い。
				スーパー（経営者）	単価の動き	・地域に大型店が進出し、競争がますます激化している。地元のスーパーのなかには閉店するところもある。
				スーパー（店長）	お客様の様子	・各店舗をこまめに回って、買い得品を少量ずつ買っていく傾向が顕著になっている。

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	
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として低迷している。また、低単価商品も販売量は以前ほど動いていない。産地偽証問題も買い控えに影響している。	
		コンビニ（経営者）	それ以外	・年度末を迎え、実際に廃業したり廃業を考えている店舗の話をよく聞く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は順調だが、送別会利用が少ない。	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・売上が増加していない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会後にタクシーを使用する客が少ない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会のシーズンだが、終了後は公共交通機関に直行しているようである。	
	悪くなっている		美容室（経営者）	来客数の動き	・カットやヘアカラー、パーマの周期が延びている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・春の需要期を迎えても、一向に売上が増加していない。
			一般小売店[わさび漬]（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が少なく、客単価も低い。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・暖冬の影響で燃料の売上が極端に悪い。また1人当たりの買上点数が伸びず、余分な物は買わない。
			スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるが、単価の下落に加えて、来客数の減少に頭を悩ませている。
			設計事務所（営業担当）	それ以外	・売上は過去最悪の状態である。
			住宅販売会社（業務担当）	お客様の様子	・倒産の影響が間近に出ている。
			企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	
化学工業（企画担当）	取引先の様子	・欧米からの引き合いが活発になってきている。			
変わらない	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き		・貨物量の増加が見られる。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き		・原材料が値上がりしているにも関わらず、値下げしないと受注できない。	
	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き		・コスト競争が安定してきている。低単価でのコスト競争が減少してきている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・国内販売は勢いが続かず、外国販売も米国テロの影響から依然として立ち直れない状況にあるが、円安による為替差益がプラス要因となっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・通常に戻りつつある。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・国の事業関連で、ケーブルテレビのインフラ整備による好影響が依然として続いている。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き		・依然として新規の大型工事物件がなく、工事物件が小型化しており、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		・例年と比べても荷動きが非常に低調である。運賃単価の値引き要請もある。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き		・荷物量に変化はない。	
	金融業（従業員）	受注量や販売量の動き		・受注件数等に変化はない。	
やや悪くなっている	広告代理店（制作担当）	取引先の様子		・顧客企業からの受注量等はほとんど変わらない。	
	公認会計士	取引先の様子		・IT関連企業の業況回復兆候がみられず、中小企業の廃業も依然として多い。	
	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数、特にマンション建築が下降に転じたため、タイル業界からの受注量が減少している。		
	非鉄金属製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・単価の下落が一段と厳しくなっている。		
		一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・キャンセルになる引き合いが増えている。	
		電気機械器具製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・ほとんど動きのない物にまで値下げ要求がきている。外注価格の全面見直し、多くの顧客で行われている。	

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	輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価の低減要求がますます強くなってきており、採算確保が難しくなっている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数に大きな変化はないが、請負金額がかなり低下している。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コストダウンの依頼が多く単価は低下しているが、販売量も減少し、見積依頼も減少している。	
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注量や販売量の動き	・競争が一段と激しくなっており、販売量の減少と単価の下落が続いている。	
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・売上低迷のため、トラックの買い換え、代替えを先伸ばしている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・引き合いが減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・IT関連と自動車関連の一部で採用者数が急増している。全体的にも、求人数が上向きつつある。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・中小零細企業の求人も、アルバイトやパート中心ながら増加傾向が見られ始めている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・依然として求人広告は低迷しているが、パートやアルバイト、業務請負はかなり回復してきている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告受注は、対前年同月比で1月から上向き傾向となっている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・住宅、運輸、卸関係はやや低調であるが、メーカー、情報関連では急激に伸びている。全体の求人数は前年比で30%増である。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・依然として求人広告は低迷しているが、パートやアルバイト、業務請負はかなり回復してきている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員の代替のための派遣社員要請が依然として多い。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・契約を打ち切られるケースが相変わらず増えている。特に通信、銀行関係で業務縮小理由が目立っている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・不況対策による派遣解雇は一段落した様子が、多くの企業でうかがえる。	
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者数の増加傾向が続いている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数はかなり減少している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業のリストラが一層進んでいるため、会社都合による退職者の求職申込が激増している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は依然として増加傾向にある。また、求人数も増加しているものの、マッチングする件数が減少している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・対前年同月比で求人数は新規、有効ともに減少しているが、求職者数は新規、有効ともに増加している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・前年同月と比べても、3か月前と比べても、明らかに受注が減少している。	
		民間職業紹介機関（エリア担当）	求人数の動き	・求人数の落ち幅は小さくなりつつあるものの、まだ下げ止まっていない。	
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業の受注減による人員整理、資金繰り悪化による倒産で退職を余儀なくされ、求職に来所する人が増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・下落傾向に歯止めがかかりつつあるものの、有効求人倍率は悪化を続けている。	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・国内旅行が見直しされ、また休憩昼食が増加している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	販売量の動き	・当業界はここ数か月間非常に悪かったが、価格はまだ元に戻らないものの、徐々に販売量は回復している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・パソコンについては客との商談時間が短くなっており、積極的な購入志向がみられる。

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		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は特別イベントの実施により、買上客数、買上客単価ともに大幅に増加し、実売につながった。 ・客の購買動向は、必需品は購入するものの趣味的、し好的商品の購入にはまだ慎重である。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種が発売に季節的要因も加わり、販売数は当初計画より大幅に増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・2月から動き始めた客が、3月に入って更に加速している。来場者も増加し、展示場での客の反応も良い。契約も量的にかなり増加している。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・あまり必要でないギフト関係の購入が控えられており、売れる日と売れない日が非常にはっきりしている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数も増加せず、春物の動きがいまひとつ良くない。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・3月は気温の上昇に伴い、客単価の上昇がみられる。しかし、来客数は前年の99%を割り込んでおり、まだ前年比でマイナス傾向が続いている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価が上昇せず、買上点数も増加しない。いわゆる余分な物は買わず、買う物を事前に決めていた様子が見える。
			スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の変動はないが、客単価は低下している。安い商品を必要な都度購入し、買いだめや買い置きする客が少なくなっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・相変わらず、客単価の落ち込みは大きくなっている。しかし、低下率は前月、前々月と変わらないため、客単価は一応底にきたとみられる。また、客単価が低下している反面、買い回り頻度が高くなり、来客数が増加しているため、プラスマイナスゼロである。
			スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ファッション関係、衣類部門の売上は前年を下回っているが、食品、ホームセンターの店舗ではほぼ前年並みの売上推移になっており、全体的には落ち着いてきたように見受けられる。
住関連専門店（店長）			販売量の動き	・買上点数が伸びないため、客単価も若干低下している。売上は昨年対比の減少がほとんど変わらない状況である。	
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）			競争相手の様子	・競争各社の販売価格が下げ止まらない。	
都市型ホテル（スタッフ）			単価の動き	・旅行会社扱いの募集団体の宿泊により、宿泊、レストラン部門は前年を上回っているが、一般宴会、婚礼宴会は1件当たり売上高が減少しているため、全体としては前年同月を下回る見通しである。	
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年の3月は卒業、入学、入社など、内祝いやお礼の進物が増加する時期であるが、今年はそれらしい客があまり目立たない。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は増加しているにもかかわらず、売上は増加していない。一品単価の低下が全く止まらない。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・進物品やギフト品の交換が非常に多い。なかにはお金に換えてほしいという客も見受けられる。	
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・一品単価がまだ下がり続けている。2、3か月前は単価の低下を点数でカバーしていたが、今は一品単価が低下し、買上点数は横ばいのため客単価が低下している。	
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・相変わらず、営業マンの商談件数が少ない。また、新型車が出ているにもかかわらず、ショールームへの来場者数は前年同月に比べて格段に少ない。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・先月と同様に、昼のランチタイムの日替わりメニューが完売しない日が多い。また、女性の来店客は多いものの、男性サラリーマンが少ないため、売上はあまり増加していない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・相変わらず、じりじりと単価が低下しており、底が見えない。レストランの一部では下げ止まりがみられるが、まだ安定したとは言えず、宿泊、宴会は相変わらず単価の低下が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客数は変わらないが、日帰り旅行が多いため売上単価が非常に低下している。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・ファンサービスの向上により、入場者数は多少増加しているが、車券購入単価が低いいため売上が伸びない。	

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
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から引き合いがあっても、計画案の段階でとまったり、規模が縮小したりしているため、受注が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず、値引き競争が激化するなかで、客は契約の決心がつかず、受注は非常に低迷している。ただ、来場者数は3月から若干増加傾向にあるが、受注に直接結びついていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では今月初めに2店舗が閉店し、中旬には老舗の1店が倒産した。また、来客数も減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・低価格志向が依然続き、買上品への吟味がより厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価が前年の98%に対し、来客数は88%と大きく減少している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・高額車の受注、販売ともにぱったり止まっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、中旬から客が動き出すが、今月は地元の大手ゼネコンの倒産により、中小の下請け、孫請けへの影響が大変厳しい。月末には社員全体の会議を開き、リストラまたは会社の存続に関する方向を打ち出すという会社の話も聞こえてくる。 ・送別会のシーズンに入っているが、1次会限りで2次会は2、3人だけという日もあり、来客数は例年の7割程度というところである。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入園者の動向は団体客、個人、グループ客ともに減少傾向にあり、具体的には2ケタ近く減少している。特に個人、グループ客の動きが鈍く、春休みに入っているものの減少に歯止めがかからない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・引き合いから成約までの確率は1、2月と変わらないが、2月末から3月にかけて、引き合い件数が2～2.5倍に増加している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月に入り急に受注が回復している。まだ、2年前に比べると3割減少しているが、前月比では約3～4割の増加になっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込チラシの申込件数と取扱高は増加しており、前年同月に近い水準になっている。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月の売上が久しぶりに前年同月比で約20%増加している。新製品の寄与もあるが、長期低下傾向に歯止めがかかったという感じがする。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加傾向にあるが、工事価格は依然として厳しい状況が続いている。更に、支払い条件が厳しいため、立替資金が増加傾向にある。
		輸送業（配車担当）	競争相手の様子	・受注量が非常に減少しており、空車台数が多い。また価格も非常に低下している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話市場の飽和により、受注量は低い水準で安定している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・大手ゼネコンの倒産ショックで、経営者は設備投資に一段と慎重になっている。特に建設土木関連では顕著である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当） 建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き 競争相手の様子	・販売価格が前年同月比で数パーセント低下している。 ・3月は官公庁の年度末のため、受注は上向きであったが、大手ゼネコンの会社更生法申請に伴う連鎖倒産が生じている。業界では同社に対して債権を持っている会社の行方に日々神経をとがらせている。
悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数の減少及び商業施設の低迷により、親企業からの発注量減少と単価引下げの影響が大きい。	
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の取扱金額は前年同月の85%で、内容的にはパートやアルバイトが多く、正社員は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年より3割弱増加しており、またリストラ等に遭っている人も前年より多い。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3月に派遣契約が終了するため、体の空いているスタッフが随分増えている。また、スタッフから仕事をしたいという電話もかなり頻繁にかかってくる。	

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	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手電子部品製造事業所からの希望退職者が3、4月にかけて離職する。また、契約社員についても4月の契約時を迎えて、今回は更新しないという事業所が多いなど、企業の雇用意欲は依然として低い。

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンへの観光客が卒業旅行、春休みの家族連れなどを中心に好調である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・他社を含め業界全体で値下げや新商品投入が行われ、その盛り上がりで販売の増加につながっている。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年になく暖かく、春物の動きが月初から堅調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ペイオフ凍結解除が近づき、預金を取り崩して、金製品や美術品など高額品を買う傾向が目立ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店売上の伸び率が上昇している。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・春物スーツのオーダー時期となり、高額品が予想以上に売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が増加している。買い換え客から下取りする車の年式は、平成元年～5年の古い物が増加している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・月初めは低迷したものの、中旬から下旬にかけての売上は持続しており、安定性が増している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加し、売店、レストラン、食材等の販売量も比例して増加している。客単価も上昇している。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は予約が遅めではあるが、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの客の利用が当日までには入り、ほぼ前年並みで推移している。 ・宴会は婚礼、一般とも、前年をやや上回って推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は3月中旬から来客数が減少し、レイトブッキングが落ち込んでいる。受注の多い土日の伸び率が悪く、単価が下落している。一方、海外旅行はまだ前年を下回っているが、ポイントは確実に上昇している。特に電話での受注が増加している。全体としては海外の押上げによりやや良くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末のピーク時と比較しても70%程度の達成率を記録しており、例年の30%増の実績であり、かなり良い状況である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年実績を上回るようになってきている。
		その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・3月は衣替え需要の前哨戦となる時期であるが、今年は暖かくなるのが早まったこともあり、まずまずの出足である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・昨年末ごろより来客数は徐々に増加している。以前ならまったくの見込み客であった客が、ここ数週間は成約し始めている。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・デベロッパー各社の決算期とユーザーの買い時感的な効果もあり、概ね新築マンションの販売は順調である。 ・新築戸建の都心化傾向が強まり、相場の低下と相まって売行きもまずまず好調である。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・低価格の物ばかりがよく売れる。安い方を選ぶ傾向に変化はない。
			販売量の動き	・ヤング女性の衣料品は好調だが、紳士、中高年女性の衣料品は不振である。ファッション雑貨、趣味雑貨も不振で、全体としては厳しい売上が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は気に入れば購入する傾向にあるので商品次第である状況は変わらない。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・同じショッピングセンター内の競合店の退店により、来客数は増加しているが、客単価が低下しているため、全体的には変わらない。
一般小売店【花】（経営者）		単価の動き	・注文を受けても、1個にかける単価が例年より抑えられている。	
一般小売店【衣服】（経営者）		お客様の様子	・客は無理をせず自分の気に入った物しか買わない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔野菜〕(店長)	販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わず、単価も全く上昇していないため、非常に厳しい状態が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・単価は相変わらず低下傾向にあるが、数量が増加しているアイテムもある。季節品の衣料品に動きがあり、2、3か月前と比較するとややまとめ買いの動きも見られ、今後この傾向が続くと本格的な回復に向けてのきっかけとなる。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・訪問して話をしていると頻繁に「難しい時代ですね」という話が出てくる。また、今日は買う物がないという客も多く、外販活動は非常に難しい時代となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・食品については牛肉が8割まで戻るなど売上、来客数とも増加しているが、単価ダウンは引き続きみられる。住居関連は苦戦し、昨年、リサイクル法施行前の駆け込み需要のあった家電では昨年の7掛けに落ち込んでいる。化粧品、消耗品が良く、昨年比の落込みは5%ダウンにとどまっている。
		スーパー(経理担当)	お客様の様子	・例年に比べ気温が高く季節性が出しやすい商品構成になるものの、買上個数、量に変化はなく、客は値ごろ感のある商品を選択している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・売上は、比較的堅調に推移していたが、月後半以降の雨の影響でやや予定額を下回る。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数、販売数、単価の動き、客の様子等がほとんど変わらない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・早い気温の上昇で、春物の出足は3月上旬から堅調であったが、先買いが多かったようで、下旬のピークにはあまり伸びていない。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・電気製品に関しては故障しない限り買い替えられず、買い替えサイクルが伸びている。必要な物以外買わない傾向が続いている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・販売数は増加しているが、商品単価が依然として上昇しない。高額商品と低価格商品の動きがはっきり分かれてきている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・来客数は増加せず、今ある客もなかなか決定しない。依然良くなっているとはいえない。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・引続き顧客の消費マインドが低く購買意欲がない。目的買いに終始しており、購買に余裕がない様子である。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・安い物がよく売れる一方、必要な物は多少値段が高くても売れる傾向に変わりはない。
		一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・来客数はやや回復基調にあるが、客単価が大幅に下落しており、全体では前年割れが続いている。依然回復基調になく低価格志向が顕著である。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比10%以上落ちたまま、横ばいで推移している。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・単価を落とさなければ前年並の集客はできない。
		都市型ホテル(支配人)	単価の動き	・宴会部門は個人グループを中心に件数は増加したものの客単価が低下している。レストラン部門も同様の傾向である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会とも来客数にあまり大きな変化はない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・海外旅行は熟年層の購買がまだ鈍いが前年同水準まで戻ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の回転数は落ち込みもなく変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・顧客数、販売金額などに変化はみられない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・暖冬により来客数が増加したが、前年並には到達していない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕(職員)	お客様の様子	・イベントに関して主催者サイドの話では、良い企画はあるものの、クライアント側の慎重かつ臆病な動きにより実現しないケースが多い。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	販売量の動き	・前年比でCD販売が90%程度と悪い状態が続いている。 ・レンタル部門については100%を少しオーバーしており、まずまずの売上である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者の話では、今までは悪くなっている話ばかりであったが、それ以上に悪くなっているという話も聞かれなくなり、これ以上は悪くならない横ばいの状態である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築住宅の契約件数が横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・核店舗である大手スーパーとファーストフード店の閉店で来客数が減少している。
		一般小売店[家具](経営者)	お客様の様子	・一部売れている商品もあるが、全体的には高額品が売れず、客は生活に必要な性の高い物のみ購入する。
		一般小売店[精肉](経営者)	来客数の動き	・客単価は上回っているが、来客数の伸びがみられず、全体的には、悪化傾向になっている。狂牛病騒動に続く虚偽表示問題で消費マインドが落ち込んでいる。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・特に宝飾を始めとする高額品の動きが鈍い。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・セールを終えて3月から普通品に転換しているが、客は見るだけで購買意欲がなく、前年比12%減少で推移している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・引続き客単価が下落し、来客数は減少している。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・スーパー同士の競合が一段と激しくなっている。最近も競合店が全面改装し、更なる低価格戦略で攻めてきており、非常に厳しい状態である。
		スーパー(広報担当)	単価の動き	・農産物の単価が、昨年10月以降ずっと下降傾向にある。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・ヒット商品が出ない。客単価が大幅に下落している。
		家電量販店(経理担当)	販売量の動き	・前年はリサイクル商品の駆け込み需要で盛り上がったが、それを差し引いても悪い状況である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・前半は前年並みに推移したものの、後半から失速し、販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店[スポーツ用品](経理担当)	販売量の動き	・店頭での春物衣料の動きが悪い。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・昼夜ともに来客数が5～6%の減少で、売上も7%近く落ち込んでいる。
	一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・宴会、飲み会等の予算に関して、以前は5～7千円が多かったが、3～5千円に低下している。	
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・宣伝広告を含め集客のための様々な手立てをしているが、昨年比10～15%の減少が続いている。	
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・1月以降、売上は3～5%程度減少している。3月はコース改良により若干増加しているが、それを修正すると5%は減少している。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価もかなり低下している。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・就職、入学シーズンで、できるだけ出費を抑える傾向にある。
衣料品専門店(経営者)		販売量の動き	・取り扱い商品の動くシーズンに入っているが、商品の動きが感じられず、客の動向も慎重で購買意欲が全く感じられない。周りの人の話も景気が悪い感じを受ける。	
乗用車販売店(経営者)		販売量の動き	・競合により価格競争が更に厳しくなっている。	
その他専門店[宝石](経営者)		来客数の動き	・来客数は引続き悪く、他店で扱っていないなどよほど付加価値がある商品でリーズナブルな物に限って売れている。売上高は依然として前年比2割以上減少している。	
観光型旅館(経営者)		来客数の動き	・観光地に来ている客自体がめっきり減少している。	
その他住宅[展示場](従業員)		お客様の様子	・客は、30代以下と50代以上の二極分化の傾向にあり、低価格帯と高級路線の二方向になっている。本来の主要顧客となるべきファミリー層の40代の動きが鈍く、成約率も悪い。	
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)	取引先の様子	・取引先からの見積依頼が増加している。ビジネスが動き出した証拠であり、勝ち組企業はかなり調子が良い。

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はわずかに増加しており、見積依頼等も増加している。特に代理店への来客数の増加により、景気が良くなっていると感じられる。 ・輸入貨物の配達が好調である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・全国展開の大型問屋に押されて地域問屋の倒産、廃業が多発している状況が変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注状況は低迷が続いている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい受注が出るようになってきている。ただし、設備投資等についてはいずれも慎重である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ゼネコンの倒産による影響を受けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末にも関わらず、例年に比べ受注量が少なく、繁忙さが少ない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争相手も消費者の購買意欲の高揚、販売実績を考え、必要以上の低価格で販売している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅、マンション用土地の購買意欲は旺盛であるが、価格面がシビアである。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・テレビ番組の提供料金やスポットの料金も相変わらず低い水準で推移しており、4月以降の番組提供もなかなか売れていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・月末に取引先関係の倒産が多数発生するのではないかと不安視していたが、意外と発生していない。
		その他サービス業[イベント企画]（経営者）	取引先の様子	・継続物件に関しては軒並み予算が縮小しており、新規物件は現在動きがみえない。
	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	・売上の良い店と悪い店の格差が広がり、悪い店の方が目立っている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先では仕入れが減少し在庫調整が進んでいる。売り込むと値下げの依頼があり、利益が出ない状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年3、4月は新年度に入るに当たり、予算を余している先は駆け込み発注を行い、予算を使い切った先は新予算で発注し、売上高のピークとなっていたが、今年はそのような動きが全くない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼材料の値上げにともない、仕事量が減少している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が減少し、各社の年度末目標金額達成への動きにより、競争が激化している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先は将来の見通しがつかず、投資リスクを抑える企業が多く、設備投資の需要が少ない。投資を行うことになっても、極力リスクを抑えた投資額になるため、価格が折り合わない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・営業上関連する会社での売上の落込みも大きく、リストラに伴う直営化や、コストの低い外注先を模索する動きが強まっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引銀行の企業選別が表面化しており、資金調達が主力銀行に集約されつつある。
金融業（支店長）		取引先の様子	・取引先より貸出金の返済猶予や返済元金の減額の申出が目立ってきている。	
コピーサービス業（従業員）		取引先の様子	・通常、3月は税金対策のため印刷物の受注が多い月であるが、今年度は各企業ともその受注はなく大変苦しい月となっている。	
悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量がかつてないほど減少している。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品の注文が減少している。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンションや戸建て建売業者の土地取得意欲はまだまだ旺盛であるが、立地条件や再販価格に対してまだ厳しいものがあり、土地の値段は下落している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の製造業では減産、生産中止が続いている。サービス業でも来客数の減少、売上減少が著しい。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・すでに来年度の予算が決定し、3月まで動きの鈍かった求人が新年度のスタートを迎えて動き始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月からの新年度に向けて、短期、長期共に派遣需要が回復基調へと転じている。ただし、派遣料金のベースアップ等の交渉に余地はなく、低価格による受注が相次いでいる。
		求人情報製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新年度を控え、アルバイトはもとより、パート、正社員の募集も増加している。新媒体も軌道に乗り、昨年対比120%近くまでいっている。
		職業安定所（職員） 学校[大学]（就職担当）	周辺企業の様子 採用者数の動き	・製造業において、受注量が増加している企業が出てきている。 ・採用が確定した学生が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・今までは一般企業のリストラとは反対に一般のパート、派遣の需要がかなりあったが、今月から一般事務職員の派遣が減少しており、高い全体が縮小している。
		新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・派遣会社の求人広告が減少している。
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	採用者数の動き 求職者数の動き	・3か月前とほぼ同数の就職者数となっている。内訳ではパートの就職者数が全体の42.3%を占めている。 ・新規求職者が多く、雇用情勢が厳しい状況に変わりはない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・例年に比べ、取引先企業が派遣社員の出勤制限をずらす日が増加している。
		新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人数が減少している。新聞求人広告の申込依頼の電話が以前は毎日最低5件程度はあったが、今では2日に1件程度しかない。
		新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・案内広告を扱う広告会社でも、仕事量は変わっていないが、売上が減少している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・電気機器メーカーや繊維関係企業の業績悪化は深刻で、契約社員の雇止めや事業廃止が相次いでいる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人依頼数の減少が止まらない。減少先のうち、業績悪化、景況感の悪化が50%を超えている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春物の商品の動きが良く、客足も伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売件数が少しずつ上向いている。例年に比べて販売数量が101～102%と徐々に増加してきている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・売上が約3%増加しており、客単価も若干上昇している。
		その他専門店[贈答品]（店員）	来客数の動き	・冠婚葬祭などで全体の売上が伸びている。
		その他専門店[書籍]（店員）	来客数の動き	・売上も例年以上の数値が見込まれ、大口で一括の注文が増加している。
		その他飲食[ハンバーガー]（エリア担当）	来客数の動き	・新商品のキャンペーンを開始した直後から、来客数の増加が続いている。今までは瞬間的な増加であったが、今月はかなり継続性がある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼件数、一般宴会件数ともに大きく増加している。
		旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・近距離より長距離の旅行客が増加し、単価が上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・近距離の利用は多いが遠距離のものは少なく、利用客数の割には売上は伸びない。自家用車やビジネスホテルを利用する人が多い。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・月の契約数が順調に伸びている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・新しい発売方式が導入され、来客数が増加している。
	変わらない	住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規発売物件への来客数、契約数が好調で、全体の契約数も20%程度増加している。
商店街（代表者）		単価の動き	・客の求める単価が低下しており、値踏みしながら買物する客が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12年ぶりの店舗リニューアルの結果により売場は良いが、催事場は悪い。	
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・単価の下げ止まり感はあるが、まだ低下傾向は続いている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は1.2%増加したが、バーゲンハンターが多く、客単価は低い。	
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気温が高く、おでん等鍋材料のピークアウトが半月程度早まったが、その分乳飲料が伸びており、全体としては例年並みで推移している。	
		スーパー（店員）	単価の動き	・野菜や果物は、低価格が続いており、その他の物は、安い物しか売れない。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・値段や量などを吟味して納得したうえで買う客と、値段の安い弁当をためらうことなく買う客との2通りに分かれている。 ・客はおまけがついた商品など付加価値のある物を選択しており、シビアに買物をしている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・以前は単価を下げればそれなりの売上は出ていたが、最近は単価を下げても販売量はあまり増加しておらず、売行きも悪く利益が出ていない。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・販促効果により来客数は増加するものの、売上単価は低下している。 ・フレッシュマンの売上単価も低く、低価格を要望する客が多い。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、販売単価が低下し、販売点数も減少している。	
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・好調なのは新型車が発売されたときだけで、あとは変わりがない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出て販売が伸びているものの、予定の90%ほどで厳しい状況になっている。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昼の来客数が回復傾向にあるが、依然夜の来客数が回復しない。特に遅い時間の減少が目立つ。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・会社関係の客が減少している。	
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・個人の消費単価が低下しており、館内利用の消費単価が下落している。	
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・歓送迎会の回数が少ない。 ・加入契約が前月実績をやや下回り、従来平均も下回っている。	
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・30～40歳代の客が減少しているが、おおむね横ばいの状態である。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事がない状況が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は横ばいであるが、売上は減少している。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・男性向けの衣料全体が厳しい状況にあり、特に紳士服の動きが極めて悪く、単価も低下している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・新メンズブランドに対する関心はあるが、一般商品、特にミセス物は低迷している。 ・客の購買姿勢はより厳しくなっている。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・サンダル等の夏物に客が反応していない。
			スーパー（店長）	単価の動き	・目玉商品を買う客が増加している。
			乗用車販売店（所長）	お客様の様子	・車検の依頼はあるが、最低の値段を希望する客が多い。 ・販売に関しては交渉が長引き、商談がまとまっても条件が厳しい。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き		・毎年3月は一番売れる月だが、例年に比べ80%まで減少している。 ・新型車との端境期も原因となり、3か月前との比較においてもやや悪くなっている。		
その他専門店 [時計]（経営者）	お客様の様子		・土、日の商店街への来客数は多いが、買物客は少ない。		
都市型ホテル（従業員）	単価の動き		・レストランや宴会の受注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
		タクシー運転手	お客様の様子	・官公庁の送別会は控えたり、派手にならないようにするよう内部通達が出ている一方で、中小企業では新入社員がいないため、歓迎会などは少なくなっている。 ・歓送迎会からの帰り客も電車などで早く帰り、タクシーには乗らない。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・同業者の代理店で、店舗を閉鎖するところが増加している。
	悪く なっている	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・閉店する店舗が目立つ。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・必要な物以外は買わないという傾向が強まっており、高付加価値の物でなくては売れない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・低価格な小型車への問い合わせが多く、販売は厳しい状況にある。
都市型ホテル（営業企画担当）	お客様の様子	・県内の食肉業者の不祥事が明らかになり、沈静化しつつあった食肉不信が再燃しそうな状況にある。 ・デザートバイキングやランチバイキングの客足は好調であるが、ディナーバイキングは料金的な面から敬遠され、客足が鈍りつつある。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がこれまでの60%から100%まで急激に回復しており、受注量の回復に伴って、採用の要請が現場から出ている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・有機化学品、樹脂、電子材料など、依然として需要が低迷している一方で、無機化学品など一部需要が伸びている物もあるが、全体としては2、3か月変化していない。
		鉄鋼業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材の国内在庫が徐々に減少し、鋼材市況価格が落ち着きつつある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電気材料製品は受注量、販売量ともに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	・液晶部品については回復の傾向があるものの、完成品については回復の傾向がみられない。
		通信業（社員）	取引先の様子	・客に値引きを要求され、ほとんど利益の出ない工事の取引がまだある。
	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	・通信サービスの販売量は年度末が近づいても伸びておらず、顧客の手控え感が強い。
		その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一部伸びている商品もあるが、全体としては一段と悪化しており、顧客からの発注量も減少傾向に歯止めがかからない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・多くの企業で売上の減少が続いており、固定費をカバーするのが苦しい状況で、借入金の圧縮を図っている。 ・売上の減少は10～20%がほとんどで、設備投資などの前向きな需要はほとんどない。
悪く なっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・親会社がこれまで出していた見積りを打ち切ったり、これまでになかった割合での受注額的大幅カットを要求している。	
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）	雇用形態の様子	・人材派遣の需要は依然堅調であるが、企業のコストダウンに対する意識は非常に高く、人件費の安い非正社員のウエイトを高めており、正社員の雇用は依然厳しい。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	雇用形態の様子	・求人、求職ともに量は変わらない。正社員は減少傾向にあり、パートや嘱託が増加している。
		新聞社職員 [求人広告]（広告営業担当）	求人数の動き	・依然として求人件数は、例年を大幅割れている。 ・求人企業の偏りが見受けられる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月は28人の人員整理がある会社が1社あるのみで、景気の悪化による解雇が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・窓口に来る求職者の数に変化がない。
民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業からの求人はより高度な人材を求めるようになっている。当初は採用の可能性のあった者が日を追うごとに不採用となっている。		

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
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用基準を上げてくる企業の増加が顕著で、採用に結び付きにくいことから、採用者数は増加しない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒者に対する求人企業数は例年並みである。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒採用を打ち切り、採用数を削減する企業が出てきている。 ・中途採用の募集も相変わらず不調であり、人員のスリム化が進んでいる。
	悪くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・官公庁は外注化の動きが大きいですが、民間企業における外注に対する意欲が急速に低下しつつある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業での人員過剰の調整が進み、系列やグループ内での雇用維持、確保に走り始めている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・電気部品製造業、衣料品製造業、建設業からの求人の落ち込みが更に大きくなっている。	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が順調に伸びている。
		やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き
	変わらない	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が対前年比マイナス3%から5%程度で推移していたが、今月に入り、ほぼ前年並みか1%程度のマイナスに止まっており、高額品も売れ出している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・創業記念セールという大きな販促もあり、来客数は前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年は春物の動きが比較的早く、また、今までとは違い、高価格商品の売れ行きが良い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・独身者の動きが良く、全体としては対前年比10%増で推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春休みの家族旅行、卒業旅行の受注が、国内海外ともに少しずつ増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・週末、平日ともに、来客数が例年より非常に多い。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者から、中古住宅や住宅用地の売買が多くなっているという話を聞く。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・ホワイトデーやお彼岸の月であったが、相変わらず対前年比10%減の状況が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は回復基調にあるものの、前年割れが続いている。酒類では、ビールの代わりに発泡酒が売れている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・新社会人の客単価も低い。
	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・販売企画により来客数が増加してきているが、前年割れが続いている。依然として厳しい状態に変わりはない。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・企業の決算期ということもあり、来客数は増加しているが、予想以上には増えていない。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売台数に変わりはないが、低価格車に集中している。	
	乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・お金は学費等に使われ、車の購入までは回ってこない様子である。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・客数は増えているが、相変わらず短い距離ばかりで、それほど大きな動きはない。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・同業者の求人広告はほとんど見受けられなく、料金の割引等のチラシだけが目につく。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔中古書籍・CD〕（従業員）	販売量の動き	・既存店の売上が下降傾向にある。
スーパー（店長）		競争相手の様子	・同業者が目玉商品の強化やポイント倍率の加算を行うなど、競争が激化している。	
その他専門店〔CD〕（店員）		来客数の動き	・来客数が少しずつ減少しており、回復の見込みが立っていない。	
都市型ホテル（経営者）		来客数の動き	・宿泊客、レストラン、宴会ともに、来客数が減少している。	

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
	悪くなっている	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・春の需要期を迎え、今までの落ち込み分をなんとかカバーできると期待をしていたが、前年を大きく下回る最悪の状態になっている。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・来客数が少なく、動きが非常に悪い。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者） 不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・製薬会社、農業関係等から、まずまずの引き合いが来ている。 ・新入生や新社会人が希望する家賃の水準が、昨年よりやや高くなっている。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手ユーザーが、3年間で20%から30%のコストダウンを打ち出しており、厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先では、単価が半額になっているケースもあり、廃業する企業が出てくるなど、依然として厳しい。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・今月も、中規模の同業他社が危機的状態にあり、存続が危ぶまれている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告出稿ボリュームが小さくなっている。チラシの折り込み広告では、全戸配付をエリア選別している企業もある。
	やや悪くなっている	公認会計士	受注価格や販売価格の動き	・小売、卸、建設、サービス業ともに、売上、利益の状況が悪い。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・国内の工場は不振であり、海外の工場でなんとかカバーしている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明け以降、店頭注文が不振で、受注が厳しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、3月は予算消化とみられるギフト需要があるが、今年は非常に少ない。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・大手ゼネコンの倒産により、数社で回収不能が発生している。そのため、大手ゼネコンとのJV（共同企業体）について不安を抱く企業が多くなっている。
家具製造業（営業担当） 電気機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き	・一段と受注量が落ち込んでいることに加え、4月からの値下げ要求があり、採算が厳しくなっている。 ・得意先が中国に発注し始めたため、受注が大幅に減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・優秀な人材を採用したいという中小企業が増えており、少し力強くなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求職者数は増加し、求人数は減少している傾向に変わりは無いが、有効求人倍率が2カ月連続で上昇している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	周辺企業の様子	・人材派遣、業務請負、製造関連は、若干回復傾向にあるが、小売、サービス業に回復がみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・リストラによる離職者は減少していないが、求人数は若干増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣の求人依頼が減っているにもかかわらず、求職者である派遣の登録者が確実に増えている。また、3月末での契約解除が非常に多い。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・有効求職者数が3カ月連続して増加しており、それに伴い、有効求人倍率が低下傾向にある。	
悪くなっている	-	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	一般小売店〔生花〕（店長）	販売量の動き	・大型店舗がオープンしたり、送別会や卒業式が多かったため、販売量が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・佐賀城下では先月から離祭りがあり、多くの客が県内外から訪れ、商店街の売上増につながっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が暖かくなったため、特に年配の方の小旅行が多くなり、来客数が増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・催事などをやると、比較的単価が上がってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・売上そのものは大して増加してないが、客の動きが大変良くなってきている。

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
変わらない		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・春物、婦人服の動きが良くなっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・購買単価はやや悪化しているが、購買客単価はやや改善している。来客数、購買客数、販売数量がアップしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・婦人衣料品（例えば春物のブラウス等）の単価がかなり上がってきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・競合店の閉鎖などが、相対的な売上増につながっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ウインドウに飾ってあるものをすぐに試着し、かなり高額のもので「下さい」という客や、そんなに吟味しなくてもすぐに購入するという状況が見受けられる。
		衣料品専門店（経理）	来客数の動き	・来客数が増えており、また、高額なものを買っていく客も多くなっている。次の購買につながるような言葉をかけて帰っていく客も見受けられる。
		その他小売[雑貨卸]（総務担当）	来客数の動き	・家具やインテリアの展示会を開催したが、来客数が前年よりも多くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客がたくさん入り忙しい日と、暇な日が極端に分かれてきているが、全体としてはやや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・現在650円くらいの安いランチをやっているが、その売上が少しずつ伸びている。また、宴会需要も伸びている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・官公庁の発注工事や、民間の企画等が若干増えている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・近くの大型スーパーの閉店により、人の流れが大きく変わり、来客数が減少している。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商圈範囲内にある大型店の出店と営業時間の延長、近隣駅前の利便性向上により、商店街への客足が遠のいている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・紳士服の売上は前年実績を確保しているが、記念品関連商品が数量、買上単価ともに減少しており、全体では依然として厳しい状況にある。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数はやや低下傾向にあるが、高額品の動きがやや良くなっている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ホワイトデー商戦などで見れば、客は期日が迫ってこないとなかなか購入していない。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・特に非食品の客単価が上がっていない。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣の大型スーパーが閉店しても売上が思ったほど上がっていない。当社は営業形態が変わり、24時間営業しているが、昨年の水準にやっと追いついてきている。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価の動きが以前と比較してほとんど変わっていない。衣料品関連商品は若干低め、食料品はほぼ変わらないが、住関連商品は若干回復の兆しがある。	
	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数は伸びているが、客単価は従来通り下がる傾向にある。食料に対する消費者の信頼感・不安感が払拭されておらず、依然として厳しい状況にある。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・景気が良い時は、飲食店のスタッフが客と一緒に食事に出ることが多かったが、最近はコンビニで弁当等を買って済ませるようになってきている。また、弁当も単価の低いものに需要がシフトしている状況にある。	
	乗用車販売店（社長）	単価の動き	・店頭買いをする客数に変化がない。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・単価は相変わらず下がり続けているが、来客数や売上額が下げ止まりになっている。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ブロードバンド系の商品は3月末から問い合わせや申込みが増えているが、季節変動的要素であるため、全体としては変わらない。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については、入場者が前年比20%増となったが、客単価が下がっているため、どちらとも言えない。ゴルフ場においては前年より10%近く減少している。		
住宅販売会社（常務取締役）	お客様の様子	・来客数はそう伸びないが、マンション需要を中心に契約率が高まり回復してきている。住宅金融公庫の制度変更前の駆け込み需要及び季節的要因ということを差し引けば、変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・物件に対する問い合わせや来客数は増加しているが、契約まで至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来年度の住宅金融公庫の制度改正を控え、客の動きが若干良くなっているが、全体としては変わらない。
		一般小売店[青果]（店長）	お客様の様子	・依然として高額商品の動きが鈍い。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・商店街でも閉鎖する店が続出している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数の割には、買上率が低下している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・購買単価、購入の一品単価のともに落ちてきている。
		コンビニ（販売促進担当）	競争相手の様子	・次々に競合店が出店し、競争が厳しくなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシー業界も他の業界のように値引きをしなければ客が取れない状態になっている。仕事の量は変わっていないが、売上が若干下がってきている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・卒業や入学シーズンで少しは忙しくなる時期であるのに、客が増加していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・資金力がある客とない客、高額物件を購入する客と低価格物件を購入する客、というように二極分化しており、営業展開がより難しくなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・早々と春物処分セールを実施したが、客足、売上ともに悪くなっている。
		乗用車販売店（管理部長）	販売量の動き	・新車販売額が、前年同期比が75%くらいであることとあわせて、来客数の減少という現象が重なっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は移動、退職があるので、二次会を期待していたが、若い方はカラオケボックスに行き、当店へは落ち着いて飲みたい人達が少人数で来るため、10人以上の団体客はゼロであった。来客数は3か月連続の前年割れとなっている。
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・競合店で閉鎖するところが徐々に現れてきており、当店の来客数も減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・具体的に物件そのものが増えてはきている。物件の情報量自体が多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・リードフレーム関連の大手製造会社の動きが非常に活発になってきている。また、機械加工においても、包装機械部品等が動き出したということで、景気は多少上向いてきている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に輸出量が増加しており、残業を行う状況である。同業者も人材派遣等を利用して対応しているということである。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の仕事量がかかり増えており、それなりの売上・出荷が見込まれる。しかし業界の状況は非常に荒れ含みで、価格競争がこれからかなり熾烈になりそうであるため、全体としては変わらない。
		金属製品製造業（企画担当）	それ以外	・売上が減少しているため、給与カットを含めた様々なコストダウンで何とかしのいでいる状況にあり、厳しい状況は変わっていない。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・特に官庁工事において工事量の減少や、入札制度の改革等で受注が非常に厳しくなっている。仮に受注ができてても利潤が少なくなっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関係は少し上向きとなってきたが、食料品やその他の商品については、荷動きが依然として悪く、全体としては良くない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・IT関連企業では、発注の中国シフトが加速している。
	やや悪くなっている			
悪くなっている	不動産業（従業員）	取引先の様子	・資金繰りの厳しい取引先が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・酒販売店のコンサルタントをしているが、酒販売店は、よりコストを下げようということに目が向いている。特にホワイトリカーや氷砂糖が、酒税が上がっても昨年と変わらない価格が要求されており厳しい状態にある。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣料金の値下げ傾向はまだ続いているが、求人数の動き、派遣の需要が若干増えてきている。
	変わらない	民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・ユーザー企業への動きにほとんど変化がなく厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業都合による退職者が増えている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	採用者数の動き	・取引会社約3000社に対するアンケート調査によると、新卒採用者数の全体数は、九州では昨年より8.2%減と2年ぶりのマイナスとなっており、新卒採用が0人の会社も57%を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の新規求人数が前年同月比で5か月ぶりに減少し、パートをあわせた全数においても、新規求人数が前年同月比で5か月ぶりに減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大手スーパーの破綻に加え、依然としてIT関係を中心とした製造業でのリストラが進行している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年のような中途採用の動きが見られず、逆に倒産、閉鎖などによる人員削減の動きが目立ってきている。特に中高年層の離職率が高まっている。
	悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・一段とパートの解雇が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当社では、3月末の退職者の受け入れが急増している。年代別では、若年層の増加が目立っている。
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・今年に入り、求人数の落込みが顕著になっている。それにつれて当社の売上も、今月は前年比20%以上減となりそうである。特に消費関連の求人の落込みに伴い、物流や製造の求人も減少している。訪問販売企業では、売れ行きの落込みに伴い採用に慎重になっている企業が多くなっている。	
職業安定所（職員）	採用者数の動き	・高卒の採用内定者が昨年を下回っている状況で、今後もフリーター及び無職者が増加する可能性がある。		

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	一般小売店〔輸入ブランド品〕（経営担当）	来客数の動き	・大型店舗が出店し競争は激しいが、その状況下でも来客数は増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・米国テロによる観光客の減少も回復し、今月は対前年比でプラスに転じている。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価ともに増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客が購入する一個当たりの単価が下げ止まりの傾向にあり、一人当たりの購入品数も対前年を超えている。競合店出店による影響を踏まえても、購入意欲は少し上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客による需要が回復している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の傾向としては新商品に対して非常に興味があり、気に入れば高額でも購入する。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	単価の動き	・米国テロの影響は感じない程改善されている。利益及び売上は、3か月前より改善しているが、現状はまだまだ厳しく、不況の弊から抜け出すには、個々の企業努力が必要である。
	変わらない	高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・観光客数が改善している。これは旅行者及び県を上げた取り組みによる効果である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の12月と比較して来客数はほぼ回復しており、3月の来客数は対前年比で105.6%、有料施設への来客数も97.8%となっている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・昨年からの割引販売などの顧客メリットを付けるなどしている。加えて新鮮な商品でないと購買率はあがらないというのが現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上額及び客単価ともにほとんど変化はない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・100円のお菓子や80円のおにぎり、390円の安い商品がよく売れている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに伸び率は良い状況ではないが、単価は底を打っている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・イベント等を企画したものの来客数は増加せず、平均単価が低下傾向にある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・来客数は徐々に増えつつあるが、安売商戦の中で平均単価が低く、対前年同月の2380円と比較して今年は1820円と大幅に下落している。特に若い客は徹底して、安いもの、特価商品を注文するので、2名で1000円以下という場合も珍しくない。さらに、味やサービスに関しても敏感で、安い金額で最高の品質を提供していかなければならず、徹底した効率化を図らなければ、利益を残すことはできない。
やや悪くなっている		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の分譲マンションの新聞広告、ちらし等の織り込みをしても新規の来客が少ない。客が慎重になっており、動きが鈍くなっている。
悪くなっている				
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の引合いが増え、高額な住宅契約につながっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量が増加している。
	変わらない			
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・高速で低価格な新サービスへの乗換えが増加している。
不動産業（支店長）		受注価格や販売価格の動き	・問合せの希望価格が低くなっており、問合せ数も少なくなっている。	
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般企業からの年度末の処理等やイベント開催による依頼で、派遣件数は3か月前より増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は12月期と比較して73.2%増加し、先月比でも19.2%増と大幅に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・対前年比で派遣依頼数減少の状況が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業からの採用人数は依然として増えていない。
やや悪くなっている				
悪くなっている				