

・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（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	-	-
		コンビニ（エリア担当）	・来客数等の状況が上り調子で推移している。
		住関連専門店（営業担当）	・単価が落ち込んでいる状況を上回る勢いで、来客数が増加している。
		観光名所（役員）	・宿泊客等へのアンケート結果では、観光ニーズが安さだけを魅力とする旅から、アメニティグッズの充実を求めるなど、安価でゆとりのある旅へと変化する動きがわずかであるがみられる。
		美容室（経営者）	・客にとって価値観のある物や、今のブームになっている物を買う傾向が強まっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・バーゲン商戦で、来客数は増加するが、夏物なのでかなり単価が低くなり、売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・現在の初夏物の商品が売れない状況をみていると、客に購入する雰囲気が見られず、売り尽くしバーゲンを待ち望んでいる様子もない。
		スーパー（店長）	・中元商戦がスタートするが、これまでの歳暮や内祝いの状況からみて、単価や販売件数の落ち込みが懸念される。
		スーパー（企画担当）	・サッカーワールドカップによる消費の喚起や、それが醸し出す消費に対する心理的な好影響が期待できるものの、販売単価の持続的な低下傾向等も懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・継続している客単価の下落に歯止めがかかっていない。
		コンビニ（店長）	・近所に新しいホテルが開業したこともあり、来客数が増加し、例年並みの良い状態に回復しつつあるが、この先はこれ以上のことは望めない。
		衣料品専門店（店長）	・客の様子をみていると、自分の欲しい物、目新しい物には関心を示す傾向がある。今後、大型の新商品が発売される見込みがなく、売上が増加することは難しい。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客に物を買わないで自衛するという雰囲気が一気に始めている。客はおまけ商品を付けても、値引いても反応しない「しらけ状態」であり、この道25年で最大の危機を感じている。
		高級レストラン（スタッフ）	・地域内でホテルの倒産があり、地域のイメージダウンが懸念される。
		一般レストラン（スタッフ）	・例年だと6月ごろから観光シーズンに入り、イベント、祭りなどで売上が増加する時期であるが、今年はサッカーワールドカップが札幌で3試合開催されるため、人の動きを読みにくい状況である。
		スナック（経営者）	・周囲で店を閉める飲食店が依然として多い。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行の需要には期待できるが、海外旅行が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・タクシーの利用状況は天候に左右され易く、長期天気予報で暖かい日が多いと予想されていることからみて、あまり期待できない。また、3月から施行された規制緩和に伴い、札幌市内でタクシー台数が50台以上増加しており、タクシー台数の過剰な状況に拍車をかけている。
		通信会社（企画担当）	・携帯電話関連の需要については、今後新たな機種が出てくるので、消費が喚起され、それなりの売上の増加が期待できる。
		美容室（経営者）	・客に様々な提案をしているが反応が鈍い。また、すばらしい技術だからといって商品価値と認める客が非常に少ない。
やや悪くなる		スーパー（店長）	・一品単価の下落の継続に加え、同業他社との競争が激化している。
	乗用車販売店（従業員）	・例年と比べて、来客数が少なく、なかなか成約に結び付いていない。	
	旅行代理店（従業員）	・個人客の申込の動きが鈍い。また、海外における地域紛争の頻発、膠着状態等のマイナス要素が懸念される。	

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
	悪くなる	タクシー運転手	・日中は人の動きがあるが、夜間は街に入がほとんどいない状況である。
		設計事務所（所長）	・現段階で、これから先のプラス要素になる部分が、全くみえない状況で、銀行の貸し渋り等で、2か月、3か月先を読むのは大変難しい状態である。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・ワールドカップという大きなイベントを控えているが、その影響で一般の団体ツアーの来客数が減少し、土産需要の減少が懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・周辺で空き店舗がどんどん増加し、人が寄り付き難い雰囲気になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業界では、デフレが止まらない限り、客の購買意欲が喚起されない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（営業担当）	・案件数が大幅に増加する気配はなく、価格競争も激化しているため、あまり楽観的にはなれないが、取引先の投資意欲は上昇傾向にある。
	変わらない	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・取引先からの照会の電話が増加しており、メーカーと頻繁に情報交換をする状況になっている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・鉄骨業界では単価問題はあるが、仕事量の増加により工場の稼働率も向上しており、夏場までの仕事が確保されつつある。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・昨年よりは受注状況が好転しており、これから徐々に回復していく。
	やや悪くなる	金属製品製造業（統括）	・季節要因により住宅着工は増加するが、取引先の話を経合すると、公共関連の物件や民間物件等の大型の案件は減少する。
		金融業（企画担当）	・ワールドカップ関連の効果も見込まれるが、潤うのは限られた業種、限られた地域で、札幌など周辺だけである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・公共投資に期待できず、受注量がこれから大きく伸びる要素はない。
	悪くなる	輸送業（支店長）	・金融機関の融資の引き上げによる融資企業の事業意欲の減少はさらに進むとみられる。また、倒産件数も増加傾向にあるとみられ各社とも大変心配している。
	悪くなる	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・6月に終了するいくつかの案件を現在作業しているが、その後の受注がどうなるのか先がみえない。
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）	・求人件数が下げ止まったが、すぐに求人件数が伸びる兆しはない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農業関連は堅調であるが、建設・土木業関連が若干悪くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業、運輸業、製造業に加え、飲食サービス業の求人数が前年を下回ったが、卸売業、小売業で前年を上回っており、全体としては下げ止まり感がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・倒産件数は減少しており小康状況だが、市街地中心部の空き店舗が増加する等、廃業件数が増加している。
		職業安定所（職員）	・依然として小規模事業所における人員整理等が行われており、雇用環境が改善する見込みはない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・様々な業種の求人数をみても昨年の同時期と比較して求人広告の出稿頻度が低下している。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・求人状況は、土木・建設業を中心に厳しい状況である。特に、住宅関連では営業部門を当地域から撤退する等の合理化を進める企業もある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	職業安定所（職員）	・ 欠員補充や増員をする事業所では、パート雇用が目立ち、求職条件とのミスマッチが拡大している。

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	-	-		
		商店街（代表者）	・ 新たな改装開店が予定されており、時期的にイベントが目白押しであるため、来街者数の増加が期待できる。		
		百貨店（広報担当）	・ 地元では、国際イベントやワールドカップ開催などが控え、短期的でも多少は特需的な活性化が期待できる。		
		スーパー（経営者）	・ 3、4月と来客数が少しずつ増加しており、このまま夏場まで来客数の微増状態が続く。		
		スーパー（経営者）	・ 節約、堅実指向が定着し、落ち着いている。一品単価の下落も止まり、買上点数も下げ止まり感が出てきて、売場での客の雰囲気も以前のような厳しさよりも、明るさが目立つようになっているため、急速な好転は望めないが、じわじわと良い方向に向かう。		
		スーパー（店長）	・ 来客数は回復しているが、客単価が下がり続けてきた。しかし、ここに来て客単価も回復傾向に入りつつある。		
		スーパー（店員）	・ 当社では食の安全に取り組んでおり、客の支持を得て来客数の伸びが大きくなり、期待できる。		
		コンビニ（エリア担当）	・ 競争チェーンの台頭はあるが、新規事業としてチケットなどメディア関係の商品が充実するため、当チェーンでは良くなる。		
		衣料品専門店（経営者）	・ 例年GWに満開となる桜も散っているため、今年のGWは行楽や買物に出る人が増える。		
		衣料品専門店（店長）	・ これまでのデフレ価格が下げ止まっており、ボリュームゾーンの客層が当店のような専門店にも足を運びやすい環境ができてきた。		
		高級レストラン（経営者）	・ 今年に入って全般的に上向いており、客の顔にも笑顔が戻っている。 ・ 業種により濃淡はあるが、全く先が見えない状態からは少しずつ脱している。これは来客数にも単価にも、客の態度にも出ている。		
		一般レストラン（経営者）	・ 100円均一実施による来客数の伸びが期待できる。		
		観光型旅館（経営者）	・ 相変わらず先行き不透明で、低価格傾向や客の入込も悪く、周囲も不景気ではあるが、当館は堅調で、客からの高い評価も増え、テレビスポットの量なども増えていることから、今後は少し強気に出て行く予定である。		
		競馬場（職員）	・ 馬券の新しい商品を発売するので期待できるが、時期的にワールドカップと重なるため、心配である。		
		美容室（経営者）	・ 客との会話の中で、景気が悪いという話が少なくなっている。		
		変わらない		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・ 売上の平坦な時期に入るが、女性雑誌が伸びており、月刊誌の創刊ラッシュもあるため、堅調に推移する。
				一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ 本来なら、5、6、7月と暑くなって夏物が売れるはずなのに、今年は3月から暑くなって夏物が売れており、夏に期待ができない。
				一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ 客の旅行に行った話や旅行計画の話は増えているが、全体的なものではなく、販売量も増えていない。
				百貨店（売場主任）	・ 母の日、父の日などのギフトの動きを期待したいが、来客数の減少はこのまま続き、単価の低下も免れない。
スーパー（店長）	・ 競合店の度重なる出店で、チラシ価格のディスカウントが更に強まっている。いくらディスカウント価格を出しても買上個数の増加は見込めず、結果して売上が低下しており、この状況はまだ続く。				
スーパー（店長）	・ 行楽シーズンに入っているが、メインとなる焼き肉も牛肉の不振が思ったほど戻らず、良くなる要素が見当たらない。				
スーパー（企画担当）	・ 客の低価格志向が強くなり、競合各社でもチラシ強化の流れが強くなっており、当面客単価の低下は続く。				
コンビニ（店長）	・ 老後の問題や政治不安などで将来が不透明であり、消費者個々人の気持ちは沈んだままである。所得が激減している訳ではなく精神的に買物を控えるという動きであり、この状況は当面続く。				

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
		衣料品専門店(店長)	・一品単価は上昇しているが、買上点数が増えるとは期待できない。
		家電量販店(店長)	・チラシを入れても思うように売れないが、入れなければますます悪くなる。チラシの有無で客数に差が出ている。
		乗用車販売店(経営者)	・新型車の投入により、その商品の魅力で動きはあるものの、依然として既販車は現状の販売が精一杯であり、今後も高額車両から低額車両へ、また新車から中古へという動きが進む。
		乗用車販売店(経営者)	・低価格志向に拍車がかかっており、単価の低下や売上減少は避けられないが、クリーン化税制に対応した5月以降の新型車発売で、総体的には変わらない。
		住関連専門店(経営者)	・夏場に向かい、Tシャツなど低単価のカジュアル系商品が中心になるため、状況は変わらない。
		住関連専門店(経営者)	・特別なイベントや催事を企画しても、来客数が伸びない現状であり、消費意欲が衰えたままである。
		住関連専門店(経営者)	・今月の売上はやや良いものの、2、3か月先続くかとなると不安な面もある。しかし、新分野に進出する計画があり、売上が良い状態は続く。
		その他専門店[家電](経営者)	・取引企業などから、来期はきっと良くなると言われてきたが、新年度に入っても変化がない。商店街の中には閉店する店もあり、残念ではあるがこのままで推移する。
		一般レストラン(経営者)	・経費が使えなくなり、自腹で支払わなければならないため、来店しても少額で済ませている。
		スナック(経営者)	・ここ数か月新規の客が少なく、常連客の来店頻度も減少している。 ・売上や客単価など、悪い状態が続いているが、月々の売上の差は小さい。
		その他飲食[そば](経営者)	・当店は既製品を一切使用せず、全て手作りで添加物も使用していない。このような不安定な時代だからこそ食事に気を付け、身体に良いものを食べる人が増えている。来客数の増加や単価の上昇は望めないが、一定の客を獲得している。
		観光型ホテル(経営者)	・遠方の客に期待している。また、喜寿や退職記念など人生の節目の家族会合が増えている。 ・ゴルフ客が戻りつつある。
		都市型ホテル(経営者)	・多忙な毎日であるが、単価が上がらず、宴会一件あたりの人数も減少し、忙しさほど売上が増加しない。 ・これから大型イベントが続き、一時的な売上増は期待できるものの、そのために他の客が入り込めず、売上が相殺されるため、総体的には変わらない。
		観光名所(職員)	・観光客の予約数は前年並みであるが、依然として低単価の要望が強い。
		遊園地(経営者)	・学校完全五日制などのため、団体客の入込時期はずれるかもしれないが、全体的には前年並みの集客を見込んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	・新年度に入ってから、客の顔色が良くなっている。 ・近隣の団地では供給が減少し、価格の下落が緩和され、横ばい状態が続く。
		住宅販売会社(従業員)	・高額商品の売行きが依然として悪い。 ・ローン審査基準が依然として厳しい。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・リニューアルした冠婚葬祭センターの会員割引きが、今月これだけ響いていることから、今後さらに強く影響してくる。 ・自分が貰う場合は良いものが欲しいが、買う時には安いものを少しでも安く、という動きがあり、お茶屋としては厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	・民事再生法を申請した競合店に引き受け手があり、立ち直りを図っており、市内における競争相手が増えていることもあって、売上が伸びず厳しい。
		スーパー(経営者)	・客単価の低下が落ち着いたとされているものの、単価の下落傾向は全体のデフレ経済と共にまだまだ続くため、当社の状況も下降線をたどる。
		スーパー(店長)	・客単価が下落するばかりで、今以上購買を促す材料も手段も無くなってきており、競合店の出店攻勢でますます競争が激化している。
		衣料品専門店(店長)	・余裕を持ってファッションを楽しむ客層が減少しており、最低限の購買で済ませる客が増えている。
		乗用車販売店(経営者)	・金が無いから検査に出せないという客が増えており、整備不良車が多数出て、環境汚染が懸念される。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格の高騰により、4月に引き続き5月もガソリン、軽油、灯油の3円値上げの通知が来ており、4月値上げの小売価格転嫁も不十分な中、再度値上げは厳しい。
		高級レストラン（支配人）	・法人予約が依然として低調で、個人客の予約状況も芳しくなく、イベントを企画しても回を重ねるたびに集客力が低下している。
		スナック（経営者）	・薬品メーカーでは今月から一斉にドクターへの接待が禁止となり、薬品メーカーの利用が今後減少する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・当社のような営業形態は、予約が前提となっているため、先々の予測は予約状況で判断できるが、今後厳しくなる。
		通信会社（営業担当）	・定額制の料金体系を持った新規事業者が参入してくる予定であり、影響を受ける。
		通信会社（営業担当）	・最近通信業界では、IT電話が取りざたされ、異業種からもIT電話に本格参入することになっている。IT電話の普及により今後ますます料金競争が激しくなり、通信業界の過当競争が始まり、厳しくなる。
悪くなる		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・来月以降も仕入コストの上昇が予測され、販売価格の値上げが遅れたり、十分でなかった分だけ収益減が続く。
		タクシー運転手	・独立して個人タクシーになった仲間もひどい状態で、個人タクシーが朝まで客待ちをしているという異常な事態である。
		通信会社（営業担当）	・電話料金の値下により、収入が減少している上に客が増えないスパイラル状態で、今後も厳しい。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		繊維工業（総務担当）	・秋冬物の仕掛かり時期になり、直接売上に結び付かないが、前年の受注残よりは多少状況が良く、先の売上に結び付く可能性が高い。
	変わらない	電気機械器具製造業（企画担当）	・産業のキーパーツである半導体の供給が増えることにより、これからセット物も回復する。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・少しずつではあるが、価格の下げ止まりやデジタル家電の回復の兆しが見えてきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・あくまでも在庫が減少しての調整受注であるが、7月頃までは受注が増える見込みである。
		輸送業（従業員）	・航空貨物数量が2か月連続して前年実績をクリアしており、輸出入業者にもオーダーが増えている。
		輸送業（営業担当）	・取引企業の動きが活発化しており、この状況はしばらく続き、やや良くなる。
変わらない	食料品製造業（経営者）	・酒類の総消費量の減少が続き、価格競争はまだまだ進行するが、一方で価値訴求の新商品の新市場も育っている。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・民間企業の受注量が伸びず、期待できない。	
	建設業（経営者）	・小口工事は量に限度があるため、将来的には不安がある。	
	広告代理店（従業員）	・得意先でコスト削減や人員整理など、組織整備に力を入れている会社が多い。情報量からも前年実績からもあまり変わらない。	
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・原料のほとんどを輸入に頼っており、円安の影響で今月から原料費が大幅に上昇しているため経営的には厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・周囲の加工業や組立業では、当月の仕事はあるものの、先の見通しが立っておらず、当社も第1四半期は低調で下期以降に期待がかかっている。
悪くなる		食料品製造業（経営者）	・もともと夏場は不需要期であるが、昨年秋頃から定番商品の売上が減少し、低価格帯の特売品しか売れない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、携帯電話部品、OA機器、住宅設備機器などの販売価格の下落は今後も続く。 ・下支えをしてきた為替も、ここに来て円高の懸念が出ており、円高になれば、景況感はますます悪くなる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・販売業からの引合いがあることから、個人消費は多少上向いている。
	人材派遣会社（社員）	・企業のリストラも進み、新しい動きをするために採用を始めるという企業がごく一部ではあるが、出てきている。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・新規登録者数は増加しているが、新しいオーダーは見通しが立たず、当面この状態は続く。

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
		人材派遣会社（社員）	・派遣利用の大口である金融や通信業界では、統合や分社などの再編が進み、業務見直しを実施するため、一時的に派遣数の減少が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・出先系企業の求人数が急激に減少しており、回復の見込みはない。東京からの出稿が増えれば回復に結び付くが、それが見えてこないため変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が減少し、9か月振りに前年実績を下回ったものの、新規求人は依然として減少しており、有効求人倍率も横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	・在庫調整が進み、一部製造関係で動きは出てくるが、反面資金的な部分での破綻もあり、一進一退である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者は、製造業からの離職者の増加により、今後も増加が続く。
		職業安定所（職員）	・大手上場企業の会社更生法申請後、支援企業が決定してきてはいるが、更生計画の動向により、大幅なりストラの可能性があり、下請、関連企業も含め影響が出ることが予想される。
	悪くなる		

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	住宅販売会社（経営者）	・契約予定の客が、3か月前と比べて3割程度増加しており、今後も良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・高校総体の開催による人出があり、ホテル、土産物屋、タクシー等を中心に、売上が見込まれる。
		商店街（代表者）	・学校の5日制導入に伴い、野外でのスポーツ活動が盛んになり、各市町村でも活動が多くなるので、やや良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣百貨店の閉店で、ギフト中心の来客数が増加し、売上が拡大する。
		スーパー（店長）	・競合店が出来てからの客の戻りが予想より早いので、このまま計画通り進めば、やや良くなる。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・携帯電話の新機種の発売予定がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	・数か月前までは大きく前年割れしていた商品が、前年並み、あるいは一部で前年を上回っており、最悪の状況を脱したので、今後はやや良くなる。
		高級レストラン（店長）	・少しずつではあるが、夜の来客数が増加傾向にあり、今後に希望が持てる。
		一般レストラン（経営者）	・このまま家族客が増えていけば、店の活気も出て、今後は回復していく。
	遊園地（職員）	・新規導入アトラクションのパブリシティ効果が期待できる。	
	変わらない	一般小売店〔金物〕（経営者）	・農具等の需要は増加するが、工事全体は減少しているので、相殺して変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・以前はショッピングバッグをいくつも下げている客が多かったが、最近ではあまり見掛けず、状況は変わっていない。
		スーパー（経営者）	・競合店との競争が激化しており、客単価の低下傾向に変化はない。特売品のみを購入する客が増加し、利益への影響が懸念される。
		スーパー（営業企画担当）	・夏物商戦がスタートする5～7月は、前年と比較して、来客数は横ばいで、単価は低下し、売上全体は70%前後になると想定している。6月にはワールドカップ等の効果を期待しているが、総じて現状と変わらない、あるいはやや悪くなる。
コンビニ（経営者）		・天候に左右される商品が主力になるため、冷夏になると厳しいが、平年並みであれば何とか。5月に銀行ATMを導入するので、単価の上昇につながると期待している。	
コンビニ（店長）		・ゴールデンウィーク等、様々な販売ツールや販売促進を使って売上アップを狙っていくが、厳しい状況は変わらない。	
衣料品専門店（経営者）		・前年と比べ、来客数、販売額ともに苦戦しており、この傾向はなかなか改善されない。	
衣料品専門店（店長）	・客のカジュアル志向、客単価の低迷は依然として続く。		

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
		乗用車販売店（営業担当）	・乗客数や商談件数が伸びず、1件の商談から成約までにかかる時間が長くなっており、厳しい状況は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・観光地を控えた地域にある当店の売上は、観光地が良くなる限りは上向かない。セールスに行ったホテルで、3か月後の予約は単価の安い客ばかりだと聞いているため、今後も変わらない。
		住関連専門店（店長）	・乗客数は増加しているものの、必要な物以外は買わないため、買上点数があまり変わっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後、仕入れ価格が横ばいもしくは、下がる商品もあると懸念される厳しい状況で、変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・春休み、ゴールデンウィークともに、家族連れの動きが大変鈍いため、夏休みも期待できない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・直前にならないと宴会、宿泊予約が入らず、見通しが立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行きに良い材料がない。ワールドカップ等の効果も期待できない。
		タクシー運転手	・経費節約ムードが緩む様子がない。休日の入出は増加しているが、タクシーの利用には結びついていない。
		通信会社（社員）	・携帯市場は飽和状態に近く、新規契約の伸びは期待できないが、携帯情報端末（PDA）の売上数は、徐々に伸びている。
		観光名所（職員）	・レストラン、ホテルの客数の伸びが期待できず、売上も望めない。
		ゴルフ場（従業員）	・客の予約数が伸びていないため、変わらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・車歴が10年以上の車が増加しており、特に貨物車ではその傾向が顕著である。在庫車両は若干増加しているが、売上は減少しており、この傾向は変わらない。
		設計事務所（所長）	・特に目立った物件や動きはないが、仕事は途切れることなくあるので、2、3か月は安定する。
		住宅販売会社（経営者）	・民間金融機関の融資が非常に厳しく、客が買う気になっても、ローンが組めずにキャンセルとなるケースがかなり出ている。銀行が慎重過ぎるので、不動産担保の掛け目が低く、審査が厳しい。不動産が動かず、動かないから値段が下がる悪循環が起きている。
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・当店の場合は、目的買いの客を重視し、固定客が多くを占めている。グループの郊外店は10%の伸びで推移しており、今後もフリー客は郊外店に行く。
		衣料品専門店（経営者）	・4月末日に駅前百貨店が閉店するため、その影響は計り知れない。
		乗用車販売店（販売担当）	・乗客数は変わらないが、販売量が徐々に減少しているため、今後はやや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年は65～70%であった客室稼働率が、今年は52～60%前後と1割程度低下している。今後、伸びる可能性は低く、厳しい。
		美容室（経営者）	・同業者が多く出店しているため、今後はやや悪くなる。
悪くなる		商店街（代表者）	・平日の商店街は閑散としており、催し物をして、動員数が以前より少ない。
		コンビニ（店長）	・当店の近隣に、大型スーパーを核とした150店のショッピングセンターと2,500世帯の団地ができる予定で、今後はその影響を受けて、悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新社屋オープンに伴い、店舗及び当社主催の教室の利用が見込まれる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・連休明けに立ち上がる新規受注品が軌道に乗り、新規設備、勤務体制の変更等を検討している。ただし、受注単価の下落に歯止めがかからない状況である。
		金融業（融資担当）	・金利の底ということもあり、上昇する前に家を建てようという動きがみられるので、やや上向く。
		司法書士	・県内の同業者の状況をみていると、一部地域で受注量が増加している。
変わらない	金属製品製造業（経営者）	・悪いままで変わらない。量産の仕事は、中国への生産シフトや中国での調達が増えつつある。多種少量の仕事は、系列を越えた見積合戦による仕事の取り合いで、仕事のないところが採算を度外視した見積を入れてきている状態で、単価の厳しさは問題外である。	

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
		金属製品製造業（経営者）	・建築関連業界では、首都圏の大型プロジェクトが一段落している。新規物件は秋口からの立ち上がりとなり、4～9月には仕事量の少ない状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世間一般や大手が動いてきても、自社の受注量が増加するようになるまで、半年くらいは低迷状態が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・地元の大手企業で、仕事が少し忙しくなってきたと聞いているが、自社の得意先は良くなっていない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・現在の低迷が続く。良くなるという判断材料が見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシは前年並みであるが、新聞本紙の広告は20%台のマイナスとなっている。2万部発行のミニコミ紙の広告も、同様の数字となっている。
やや悪くなる		化学工業（総務担当）	・仕入れ金額が少額になっているので、従来、手形で払っていたものが、現金払いになっている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・製造業の工場の統廃合、大型店の閉店等の影響により、受注契約が落ち込んでいるが、新規のスポットコマースの引き合いが出てきている。イベントの受注は依然として悪い。
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産によって、大変な空洞化が起きている。
		建設業（総務担当）	・民間工事受注は、今後ますますの価格競争を強いられる。
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）	・生産活動がかなり活発にならないと、派遣者数の増加に結びつかない。半導体がやや忙しくなってきたが、全体的には低迷している。
		人材派遣会社（社員）	・受注できる物件数が若干増加しているが、条件が厳しいので利益が出ない。今後、それほど好転はしない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業の状況、取引先等の仕事の発注量が変わっておらず、支払いが滞る場合が多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・営業が各地区の企業、店舗を訪問しているが、広告数の伸びが今一つ足りない。
	職業安定所（職員）	・管内の大手電機メーカー及びグループ企業からの離職者に加え、大手電線メーカーとそのグループ企業でも、今後半年～1年間に余剰人員の削減が予定されている。新たな離職者が予想され、求職者、雇用保険受給者とも増加し、引き続き雇用情勢の悪化が見込まれる。	
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・明るい兆しは見当たらない。有効求人倍率をみると、求職者にとって大変厳しく、この状況はまだ続く。	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・4月に4回開催している来春卒業生対象の就職合同説明会では、参加企業、求人数とも、前年の70%程度となっている。職種も、専門的な技術職が多く、事務的な仕事は3分の1程度であり、今後も厳しい。	
悪くなる	-	-	

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	家電量販店（営業統括）	・インターネットを通じて、商品を選択、購入する客が増加しており、今後もこの傾向は続くと考えられる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ワールドカップ開催が近づくにつれ、関連商品の販売等で盛り上がり、街の店主の間に楽観的な見通しが出ている。
		百貨店（売場主任）	・3、4月は、入店客数、売上とも昨年を上回り、活気を感じる。ワールドカップの影響で、良い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・購入した商品に合わせ、コーディネートする商品の需要が見込まれ、今後、婦人服の売上は多少増加する。
		スーパー（店長）	・来客数が相当増加しており、この状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・今年は、例年に比べて気温の高い日が続いており、夏に向けた動きが活発になると予想される。
		家電量販店（店長）	・徐々にではあるが、商品に動きが出てきており、売上につながる。
		乗用車販売店（経営者）	・5、6月には新型車の発売があり、需要を刺激する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光施設の新規オープンで、集客に期待できる。

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		旅行代理店（従業員）	・乗客数が増加する傾向がみられる。個人で旅行に行きたいという意欲が客に出てきている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・既存店の売上が好調な状況は、夏までは続く。客単価はさほど上昇していないが、乗客数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅購入者の予算は変わらず、低額物件が売れている。中古マンションの動きも活発化しているため、中堅サラリーマン層の戸建て新築への買い替えがやや増加する。
		商店街（代表者）	・商店街の通行者は多いが、足取りが速く、買物袋を持っていない。今後も懸念している。
		一般小売店[家電]（経営者）	・プラズマハイビジョンなどの付加価値商品に対して、客の引き合いが多く、単価が上がるため、やや良くなっている現状が継続する。
		一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	・夏物の展開が早い分、客が気に入る上質な商品であれば、今後期待ができる。
		一般小売店[パン]（従業員）	・店のリニューアルオープンに多少期待するが、客単価は変わらず、極端に良くなることはない。
		一般小売店[茶]（営業担当）	・新茶の予約が例年通りであり、それほどの落ち込みにはならない。
		百貨店（企画担当）	・イベントや催事の仕掛けを行い、売上を維持するのが精一杯である。何もしなければ、売上が下がる傾向は変わらない。
		百貨店（企画担当）	・割引や、食品、催事が好調であるが、ファッション関連の正規価格品は不振なので、大きくは変わらない。
		百貨店（広報担当）	・個別のヒット商品はあっても、関連商品に広がらないため、迫力に欠ける。バーゲンセールなども、初日には爆発的に売れても長続きしないため、特に7、8月の夏物クリアランスでは、短期決戦が想定される。
		百貨店（販売促進担当）	・最近の乗客数並びに売上状況からみて、現状がしばらく継続する。購買商品を見ると、高額品が動いてきており、中単価、低単価のものの動きが非常に悪い。
		百貨店（営業担当）	・全般的に気温が高いこともあり、ファッション関連が普通商品を中心に良く売れており、特に、婦人関連は好調である。その反面、BSEや表示偽装問題で、食品が低迷している。売上の回復には、まだ時間がかかりそうで、景気に悪影響を与えていると考える。
		スーパー（店長）	・ゴールデンウィーク、母の日関連商品の売行きは良い。母の日関連では、従来の衣料関係よりも、健康、花、お茶などが売れており、客のニーズをとらえられたら、今後もやや良い状態で推移する。
		スーパー（店長）	・婦人衣料は、現状を多少上回る水準で推移するが、紳士、子供、雑貨、食料品については、現状をやや下回る。
		スーパー（店長）	・季節や気温の変化が早まり、季節商品の動向、見切りの判断が付き難い状況は今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・食品に対する消費者の不信感があり、今の状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、乗客数、客単価ともに、改善する傾向がみられない。
		コンビニ（経営者）	・1人ひとりの買上金額が少ない。乗客数が増加する様子もなく、変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・大きな流行商品がない等、急激に好転する要素がなく、自店舗を含め、対前年比維持が目標となっている。取引先メーカーも過剰在庫を避けるため、商品の供給を抑える傾向にあり、一部百貨店やブランド直営を除き、業界の苦戦は続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・給料日後の乗客数が相変わらず増加しない。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップの開催、パソコンの新商品販売に期待しているが、客が財布のひもを緩める雰囲気にはならない。
		乗用車販売店（総務担当）	・単価が低下し、売上が増加しない傾向に変化はない。
		乗用車販売店（販売担当）	・定期点検に金を出す客が減少し、高額車が売れない状況は、今後も変わらない。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・この数か月、乗客数、買上点数は若干増加している一方、単価が低下し、売上が変わらない状況が続いており、今後もこの傾向は続く。
		その他専門店[眼鏡]（店員）	・高級ブランド品の動きは好調であるが、ファッションによって掛け替えて楽しむという複数購入にはならない。

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
		スナック（経営者）	・今年の4月は団体客も少なく、歓送迎会も少ない。歓送迎会があっても、客単価が低い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼については、3か月後の予約が入っており、一般宴会も取り止めを予定したものが、急に決行になるなど、明るい材料はある一方で、直前に予約し、短期間のうちに準備をするものもあり、今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月先の夏に向けた予約は良くなく、現状のまま推移する。
		タクシー運転手	・地元密着型のタクシー会社にとって、規制緩和による減収は避けられない。
		通信会社（企画担当）	・5月は連休があり、多少の不安もあるが、良くなっている状況に変わりはないと予想している。
		観光名所（職員）	・来客数も伸びず、客単価も低下する状況が変わらない。
		美容室（経理担当）	・業者の回転が予想以上に早い。新規顧客の獲得も難しく、固定客の維持に専ら努力している状態である。
		その他サービス[語学学校]（総責任者）	・1～4月の累計販売量及び顧客訪問者数からみて、相応の売上が見込まれるが、楽観はできない。業界そのものは収益をあげているが、全般的な景気はまだ悪いので、足を引っ張られる可能性はある。
	設計事務所（所長）	・この数か月、将来入る仕事がほとんどみえず、現状のまま推移する。	
やや悪くなる		百貨店（営業企画担当）	・重衣料が動かず、単価の下落傾向に更に拍車がかかる。トレンドのピークも短くなっている。
		スーパー（経営者）	・客は、低予算で毎日の食生活を考えている。高い物が売れないわけではないが、価値があれば買うという購買行動は、しばらくの間は控えられる。
		コンビニ（経営者）	・3月に周辺の店舗が閉店し、地区に活気がなくなっており、この状況は今後も続きそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッション性よりも、実用的で安い商品に客の目が向いている。
		一般レストラン（経営者）	・店舗数の増加により客は分散され、つぶし合いの競合状態が続く。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークに消費した分の反動が、2、3か月後に現われる。夜も官庁の利用が相応にあるだけで、駅から家へのタクシーの利用はほとんどない。
		タクシー（団体役員）	・組合本部で把握している仕事の内容、集計表から、景況は悪くなっている。組合の賦課金等も、この2、3か月、滞納が急増している。
		美容室（経営者）	・例年は、暖かくなると消費意欲が高まるが、今年は明るい見通しが無い。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・春夏物の整理期を迎える今後、商材不足、ヒット商品の不在などにより、苦戦が予測される。
		自動車備品販売店（経理担当）	・今まで集金ができていたところも、滞納するようになっており、今後不安が残る。
		通信会社（総務担当）	・1年間の総決算を行った数字をみると、良くなるとは思われない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・新規顧客からの見積件数が増加し、成約も2件出ている。従来からの部品でも、ロットは小さいが、受注件数は増加しつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今年に入り、売上実績が前年同月比を上回っており、景気は底を打った感がある。
	税理士	・取引先の金属加工業の一部に、受注が若干増えてきたという声がある。	
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・季節要因で多少明るい面も出ているが、大きくみると受注量が大きく増加することも見込まれず、当面現状のまま推移する。
		繊維工業（経営者）	・中年の婦人服は、柄物が動いている。無地物は輸入品に押されるので弱く、柄物に力を入れるつもりであるが、3か月先の全体の見通しに、大きな変化はない。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		・コストよりも納期を優先する客が多くなっており、受注単価の底打ち感が出ている。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・先の注文が全く入っておらず、悪い現状と変わらない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックメーカーは生産量が20～30年ぶりの低水準であり、仕事が少ない。他分野の仕事も難しく、悪い状況のまま推移する。	

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
		建設業（経理担当）	・今後の受注につながるような案件が、なかなか見当たらない。
		輸送業（総務担当）	・当社の取扱品は公共性の高いものであるが、公共事業が動かず、輸送量も少ない。得意先の出荷も増加しておらず、計画や荷動きが出てくる8月までは、苦しい現状のまま推移する。
		通信業（営業企画担当）	・各社による競争が激化しているIP系サービスについては、サービスの品質及び低価格化の傾向が依然として続き、景気の上昇は見込めない。
		不動産業（従業員） その他サービス業[情報サービス]（従業員）	・仕入れ価格、売却価格ともに、今後とも下落が続く。 ・ユーザの年間予算が厳しい配分になっている。
		やや悪くなる	化学工業（従業員）
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材の流動化を積極的に推し進める企業が多く、新しい人材を採用したいという要望は増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人企業の採用の動きは上向いている。
	変わらない	学校[専門学校]（教務担当）	・コンピュータ業界の採用担当者の話題が、以前と比べて明るくなっている。
		人材派遣会社（社員）	・中小企業の社長から、体力強化のため採用を開始する話が出ている。長期的には良くなるが、2、3か月後はまだ変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・底を脱した感はあるが、この先3か月は広告が増加する公算はなく、期待は持てない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・企業整理の相談件数がほぼ横ばいである。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、求人条件が悪化している。
	悪くなる	学校[専修学校]（就職担当）	・採用確定時期を先延ばしする企業が多くなっている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・ここ2、3か月の間に、10社近くの企業が、廃業、部門統合、他企業への業務委託を予定しているため、求人が更になくなる。
		職業安定所（所長）	・1月以降、新規求人の増加幅が縮小する一方、新規求職者は増加する傾向にあり、今後ともこの状態で推移する。

4. 東海（地域別調査機関：（株）U F J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[介護サービス]（職員）	・レンタル介護用品の貸出先はまだ増加するため、売上は増加する。	
		やや良くなる	商店街（代表者）	・客の買物意欲が少し上がっている。
			商店街（代表者）	・注文が増えている。
			一般小売店[土産]（経営者）	・観光地には学校の週5日制の効果が出てくる。
			百貨店（売場主任）	・土日に家族で買い物に来る客が増えている。
			スーパー（店長）	・夏物商品が好調に売れており、夏物商戦はこのまま活発に動いていく。
			スーパー（店長）	・客数が増加してきている。
			スーパー（店長）	・従来の低価格志向から、値段が高くても価値のあるものへと需要がシフトしてきている。節約疲れが消費を喚起している。
			スーパー（店員）	・売上、来客数ともに、わずがずつではあるが上向いている。
			スーパー（総務担当）	・地域の企業の昇給率が思っていたほど悪くなく、個人消費は増える。
			スーパー（仕入担当）	・客単価は前年を下回っているが、客数はかなり回復し前年を上回っている。
			家電量販店（店長）	・高額な付加価値商品に対して客の関心が高まっており、単価が高く、来客数も多くなっている。
			乗用車販売店（従業員）	・新商品の投入がある。
			乗用車販売店（従業員）	・法人よりも個人の購入が多くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		テーマパーク（職員）	・客にややゆとりが出てきているため、乗客数は増加してきている。
		テーマパーク（職員）	・近隣に大型リゾート施設がオープンし、相乗効果が出てきている。
		商店街（代表者）	・来客数がやや増加しており、客の買い方に明るさが垣間見える。徐々にではあるが、一時期の悪い状態から脱してきている。
		商店街（代表者）	・単価の上昇や来客数の増加は見込めないが、一時よりは安定してきている。
		商店街（代表者）	・競合相手は今後もむしろ増える。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・客単価が上昇しない。
		百貨店（企画担当）	・季節商品の動きはまずまずであるが、定番商品の動きが鈍い。
		百貨店（企画担当）	・夏物が既に売れているため、夏場の商材が不足する。
		百貨店（企画担当）	・時間消費のための来客数は依然として多いが、購買にはなかなかつながっていない。この傾向は一層強くなる。
		百貨店（売場担当）	・客の購買単価や販売量に変化がみられない。
		スーパー（経営者）	・来客数は増加しているが、販売単価が低下しており、売上を確保するのが大変である。
		スーパー（店長）	・安くて簡単な総菜の動きが活発で、閉店前の見切り商品狙いの客も増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・客数は順調に増えているが、客単価は相変わらず下げ止まりがみられない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の回復スピードが鈍化している。
		衣料品専門店（店員）	・客単価の低下傾向が常態化している。
		家電量販店（経営者）	・客は買い物するのに非常に慎重である。
		家電量販店（店員）	・販売量が増加していない。
		家電量販店（店員）	・客の消費心理はまだ堅く、大型店同士の競争もますます厳しくなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	・消費者は、消耗品でも堅実な買い物をしている。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数は増加しておらず、買い替えを我慢していた人のみが動いている状況は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・単価が低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車は好調だが、他車種やサービス品の値引き要求が厳しく、トータル的には変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・家族でじっくり車を選ぶ傾向が強くなってきており、成約に時間がかかり、回転率が落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	・個人消費はそれほど落ち込まないが、法人の買い替え需要が例年よりも少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の話では昇給なしや一律カット等が多く、消費者の財布のひもは当面緩みそうにない。
		住関連専門店（店員）	・夏物売上の先取りをしたので、やや苦戦する可能性もある。
		高級レストラン（経営者）	・法人利用の増加は期待できず、単価を下げて個人客を狙うしかない状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	・売上は一進一退だが、イベントやフェア等に対する顧客の反応がやや弱い。
		高級レストラン（スタッフ）	・3か月先の予約状況は前年より多少悪いが、最近は予約が直前になって入るため、結果としては変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・最近は好調だったため、数か月後はその反動が来る可能性がある。
		スナック（経営者）	・連休の増加と学校の週5日制により、消費は飲食代よりレジャー費に流れていく。
		スナック（経営者）	・最近は値段交渉する客が増えており、単価の低下傾向は続く。
観光型ホテル（スタッフ）	・日帰り利用の客は増加傾向にあるが、宿泊の客室稼働率が60%と大きく落ちている。		
都市型ホテル（従業員）	・予約件数は例年通りである。		
旅行代理店（経営者）	・サッカーのワールドカップが開催されるが、様々な料金、手数料、運賃等が上昇するため、消費はそれほど上昇しない。		

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	
企業動向関連		タクシー運転手	・終電、終バス利用の帰宅が定着しているが、深夜タクシーの利用客が少ない間は景気は上向かない。	
		通信会社（社員）	・電話利用に急激な増加はみられないが、減少しているわけでもない。	
		通信会社（営業担当）	・インターネット接続件数は伸びているが、競合が激しく売上は伸びない。	
		通信会社（営業担当）	・携帯市場は飽和状態に近づいている。	
		ゴルフ場（企画担当）	・来客数はそれなりにあるが、客単価はなかなか伸びない。	
		パチンコ店（経営者）	・全体の景気に底入れ感はあるものの、客の所得が増加しない限り景気は良くならない。	
		美容室（経営者）	・カット、パーマ、ヘアカラーの周期が遅れている。	
		住宅販売会社（従業員）	・現場からの値引き要求が強く、消費の冷え込みもあり、厳しい状況がしばらく続く。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・同業他社が相次いで倒産している。
			百貨店（経理担当）	・外商を中心に売上の落ち込みが激しい。
			百貨店（販売促進担当）	・初夏物の動きが1か月ほど早くなっているため、需要の落ち込みがある。
			百貨店（販売促進担当）	・客は必要な物しか買わない傾向にあるため、今の状況が良いと数か月後にその反動が必ずくる。
			百貨店（外商担当）	・建設業や製造業の客など、販売先は月を追う毎に厳しくなっている。
			コンビニ（エリア担当）	・競合は激しさを増す一方で、再投資する体力のない店はどんどん閉店に追い込まれる。
	コンビニ（店長）		・ディスカウントショップやスーパーの値下げ競争により、コンビニは今後も苦戦する。	
	コンビニ（店長）		・来客数、売上ともに伸びない。	
	衣料品専門店（経営者）		・春先の好調は続かず、客単価は低下気味である。	
	衣料品専門店（企画担当）		・夏物の先取りが現在の売上に貢献しているが、数か月後にはその反動がくる。	
	家電量販店（従業員）		・パソコンは販売台数とともに値段も下落してくる。	
	一般レストラン（経営者）		・学校の週5日制により週末を家族で過ごすことが増え、ファミリーレストランなどの大型施設に客が取られてしまう。	
	都市型ホテル（スタッフ）		・会社、法人の利用が引き続き厳しく、個人消費も期待できない。婚礼、披露宴の件数、単価ともに、低下傾向にある。	
	旅行代理店（経営者）		・斬新な商品企画、開発ができていないため、客の消費につながらない。	
	タクシー運転手		・直近の売上が25%低下しており、底がみえない。	
	美容室（経営者）	・来客数がどんどん減少している。		
	美容室（経営者）	・同業で値下げ競争をしている状態である。		
	設計事務所（経営者）	・契約件数が減少している。		
	設計事務所（経営者）	・計画案件自体が少ないため、実設計になる数はかなり少なくなる。		
	住宅販売会社（企画担当）	・契約件数が極端に悪い。		
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅購入のための借入金利が上昇傾向にあるため、住宅購入や新築件数が鈍る。	
住宅販売会社（業務担当）		・販売量が落ちており、全体的な住宅着工数にも陰りがみられる。		
	良くなる	輸送業（エリア担当）	・貨物量が急速に伸びている。	
		税理士	・取引先企業は各社とも売上が順調で、アルバイトも積極的に採用している。	
	やや良くなる	化学工業（企画担当）	・国内向けはあまり期待できないが、海外からの引き合いが増加しており、輸出は伸びる。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・マンションの着工数が伸びているため受注量は増えるが、価格はより下落する可能性がある。	
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・注文状況から判断すると、単価の上昇は望めないものの、受注量は多少良くなる。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	・取引先の多くは海外の設備投資を増やす予定であり、受注量は増加する。	
		電気機械器具製造業（従業員）	・取引先から新製品の話が出るようになり、IT不況は収まりつつある。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・国内のIT関連市場は次第に拡大する。	
		建設業（総務担当）	・新分野開拓に関する問い合わせが増えており、やや上向きになっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・小売の販売単価が低下しても、販売数量の増加につながっていない。
		食料品製造業（企画担当）	・販売先の流通業、小売業の売上は依然として前年を下回っている。
		化学工業（総務担当）	・IT関連以外の動きはさほど変わらず、楽観できない。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・受注量が回復してこない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・得意先からの値引き要求が厳しい。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業況が回復途上である。
		金融業（融資担当）	・大手から回復してきているのは確かだが、地方の中小企業にはまだ波及してきていない。
	広告代理店（制作担当）	・企業は自前でホームページなどを作成し、印刷代など外注予算を削ろうとしている。	
	税理士	・顧問先各社は現状維持が精一杯という状況にある。	
	その他サービス業[社会労務士]（経営者）	・顧問先では相変わらず売上が低迷しており、従業員の解雇も続いている。	
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・サッカーのワールドカップの関係で、パチンコ関連の仕事が減る。
		非鉄金属製品製造業[鑄物]（経営企画）	・受注量は減少する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量は減少傾向にある。
		経営コンサルタント	・土地の新規取得件数はまだ低調である。
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-
		-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・製造業を始めとして非常に厳しい状況に変わりはないが、若干上向きの企業も少しずつ出てきている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・コスト下落は続いているが、IT関連と自動車関連に活気が戻ってきているのが好材料である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現在の求人広告数は最低水準だが、取材先企業からは中途採用への意欲が出始めている。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・大手自動車部品メーカーの採用計画が前年並みかそれ以上の計画であり、求人数は少し増える。
		学校[大学]（就職担当）	・情報、流通、外食、レジャー、警備など、一部業種では確実に上向いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の受注も当分は低調に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・新規注文が少ない状況は継続している。
		人材派遣会社（社員）	・活発な企業とリストラを推進する企業が混在しており、プラスマイナスが相殺しあって現状維持が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・製造業では採用を手控えているが、外食、理美容、医療などサービス業では求人を増やしている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・人員過剰感を持つ企業が多く、雇用状況は相変わらず改善されていない。
		職業安定所（所長）	・求職者数の対前年比の増加幅は縮小しているが、まだ不安材料もある。
		職業安定所（職員）	・新規求人は建設業では減少しているが、製造業には下げ止まりの傾向ももうかがえる。
職業安定所（職員）		・雇用調整やワークシェアリングを検討する企業が増えつつある。	
職業安定所（職員）		・新規求職者数は対前年同月比で減少しているが、その反面で、新規求人もまだ減少を続けている。	
職業安定所（職員）	・新規求人数は対前期比プラス4.8%で増加しているものの、例年の半分程度の増加にとどまっている。		

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	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・求人はこれまで回復基調にあったが、正社員の求人を中心に再び悪化の兆候が出てきている。
		民間職業紹介機関(職員)	・企業からの注文数が全く伸びない一方で、値下げ要求は増えている。
	悪くなる	-	-

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	百貨店(営業担当)	・改装と同時に営業時間を延長したため、勤め帰りなどの来店客の増加が期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・陽気が前倒しで良くなったことや、大河ドラマなどの影響で金沢へ客が流入しているため、販売量に動きが出ている。今後徐々に上向きになるという期待感がある。
		家電量販店(経営者)	・「ブロードバンド」という言葉がマスコミ関係で盛んに取り上げられているが、今後、情報関連商品の動きに大きな期待が持てる。
		高級レストラン(スタッフ)	・大河ドラマの効果により、観光客が増加している。
		観光型旅館(スタッフ)	・大河ドラマの効果が連休以降の予約状況に徐々に表れてきている。
		タクシー運転手	・観光客が徐々に増加している。また、サラリーマンからもやや明るい話が聞かれる。
		テーマパーク(経営者)	・前年に比べて、団体客の予約が増加している。
変わらない		商店街(代表者)	・以前は空き店舗が生じると出店の問い合わせがあったが、最近はありません。
		商店街(代表者)	・当社がテナントとして出店しているショッピングセンターの特売日には、時間制限や個数制限の商品に向けて、開店と同時に客は殺到するが、目玉商品のみを買い求める傾向にある。また、衣料品売場では値下げの正札が何枚も重ねて貼られており、価格を大幅に下げても在庫がさばけない状況にある。
		一般小売店〔果物〕 (経営者)	・来客数が相変わらず増加せず、客単価も上昇しない。
		百貨店(営業担当)	・春、夏のファッション全体の傾向はエレガンスとカジュアルの両極にあるため、客は非常に迷っている。一つのヒット商品に向けて、わっと集中するような傾向がみられない。ファッション傾向の二分化と購買に対する慎重さからみて、当分現状が続く。
		スーパー(店長)	・販売数、来客数、買上単価などの数字は数か月間変化していない。今後の販売予測でも、売れ残りのロスが怖いので、非常に消極的になっている。
		スーパー(店長)	・一品単価はほぼ下げ止まりであるが、1人当たりの買上点数はなかなか伸びない。
		スーパー(総務担当)	・客単価の上がる要素がなく、このまま低下が続く。来客数の増加も難しい。
		乗用車販売店(経理担当)	・新製品登場の予定もなく、店頭、ショールームの来場者数からみて急に回復するとは思えない。
		自動車備品販売店(従業員)	・大型高額商品に対する客の購買姿勢は、どうしても必要な商品であれば夏のボーナスまで待つ、またローンやクレジットでの購入の際も万一のことを考えて確実に現金が入る目処がついてから買うというように、今まで以上の慎重さが目立つ。
		住関連専門店(店長)	・細かい商品はある程度購入してもらえが、高額商品はなかなかすぐには買ってもらえない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	・原油高は当分変わらず、国内の過当競争もまだ続く。
		スナック(経営者)	・「数か月先までの仕事を確保した」という客の話もまれには聞こえてくるが、「不渡り手形をつかまされた」「賃金もカットされた」など、瀬戸際で苦闘している客の声が多く聞かれる。

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	
企業 動向 関連		都市型ホテル（スタッフ）	・ 婚礼、宴会の件数は前年並みであるが、1件当たり単価の低下や、サッカーのワールドカップのテレビ観戦によりレストランへの来客数の減少が予想されることなどから、全体では前年を下回る見通しである。	
		通信会社（営業担当）	・ 料金未納者数が相変わらず高い水準で推移しており、契約者の収入面では厳しい状況が続いている。	
		競輪場（職員）	・ 競輪の入場者は年金生活とみられる高齢の固定客が多く、今後売上高が大幅に増加するとは思えない。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 営業サイドから上がってくる受注見込数が、4月の受注数とほとんど変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 来場者数は前年同月比でやや増加しているが、受注量は約15%減少している。各社とも新商品を投入しての販売強化に努めているが、客の成約にはなかなか結びつかない。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・ これから夏本番に向けてのヒットアイテムがまだ見つからない。	
		スーパー（店長）	・ 良い商品を単価を下げ提供しても、バーゲン期にならないと買わないという傾向がますます顕著になっている。	
		コンビニ（経営者）	・ 百万石博の人気は期待したほどでなく、観光客も週末を除けば寂しい限りである。	
		コンビニ（エリア担当）	・ 来客数の減少とともに、客単価の低下、1人当たり買上点数の減少が続いている。	
		家電量販店（店長）	・ 競合店が新しい大型店をオープンするため、来客数が減少するとみられる。	
		乗用車販売店（経理担当）	・ 4月に入り、例年以上に一段と落ち込み感がある。雇用不安などで、特に中年以上のユーザーはますます慎重になり、新車購入を我慢して先送りしている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 婚礼は引き続き予約件数が増えず、内容も安価なものが多い。宴会部門の予約件数は多少良くなっているが、単価や1件当たり人数が減少している。	
	悪くなる	タクシー運転手	・ 最近になって、病院や駅からの乗客数が減少し、運賃収入は前年同月より減少している。午前零時を回ると、タクシーの動きが一気に止まる。	
		旅行代理店（従業員） テーマパーク（職員）	・ サッカーのワールドカップ開催の影響がマイナスに働く。 ・ 周辺の温泉地では永平寺の行事や金沢の百万石博での利用客が多少出ているが、当観光施設ではその影響を受けて、逆に利用客が減少する。レストランの予約状況も前年割れであり、かえって厳しい状況が続く。	
	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）	・ 新製品及び他社からの従来品の振替などにより、受注はある程度確保している。
			通信業（営業担当）	・ 通信のアナログからデジタルへのシフトが進んでおり、IT系のシェアは今後徐々に拡大していく。
			新聞販売店〔広告〕（従業員）	・ 新聞購読者の解約理由で挙げられた「経費節約」の声が少なくなり、購読状況も一応安定し、今後上昇する。
		変わらない	繊維工業（経営者）	・ 受注の先行きは相変わらず不透明な状況が続いている。
			化学工業（営業担当）	・ 来年4月に予定されている健康保険法の改正により、患者の負担が増えると予測されるため、医療用ではなく消費者向けの医薬品が規制緩和の後押しもあって、拡大の兆しをみせている。しかし、価格の下落傾向も加わり、マーケットのバイは大きくはならない。
			プラスチック製品製造業（企画担当）	・ 受注量、単価など、いずれの面からみても明るい情報が少ない。
電気機械器具製造業（経営者）			・ 価格は低下しているが、新規商談が若干出始めている。	
通信業（営業担当）			・ 新規客の見込みが少なく、既存客の奪い合いが今後も続く。	
不動産業（営業担当）			・ 建設業、製造業を中心に住宅や資材置場などの大型の売り物件が増えており、これが地価の下落につながっている。このような状況下では、積極的に土地を買って設備投資に踏み切る経営者は少ない。	
司法書士	・ 商業登記、不動産登記、裁判事務のいずれの分野においても、企業関係が新しい事業を展開する、あるいは新しい会社を興すという内容の件数が非常に少ない。			
やや悪くなる	-	-		

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
	悪くなる	建設業（経営者）	・例年4～6月は公共工事の発注の少ない時期であるが、最近の発注工事は限られており、小型化している。また、Aランクの業者の仕事が少なく、B、C、Dランクが潤っているというように、業者間でのアンバランスが目立つ。地元の中堅業者にとって厳しい状況が続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材派遣の事務系において、軽作業や若干幅のある業務内容で求人を行う企業がやや増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用企業の動向をみると、前年より若干減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数、有効求人倍率はいずれもほぼ変わらずに推移している。
	職業安定所（職員）	・特にサービス業での新規求人が伸びており、全体でも求人数が増加傾向にある。一方、リストラによる解雇者が増加しており、求職者全体でもいまだに増加傾向にある。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人全体では前年同月の水準に近くなると思われるが、内容的には常用求人からパートへ切り替える傾向が強い。	
	悪くなる	-	-

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	商店街（代表者）	・客単価が少しずつ上昇している。
		百貨店（売場主任）	・サンダル等の商材が夏に向かって後ろ倒しになっており、7月から始まるクリアランスでは在庫もあり、販売量の動きは活発化する。
		百貨店（営業担当）	・客の心理状態が良くなっている。
		スーパー（企画担当）	・高所得者、資産家が、ブランド品を中心に今以上に購入する。
		スーパー（広報担当）	・電化製品等の高額商品、輸入商品、衣料品の動きが活発になってきている。
		スーパー（広報担当）	・買上点数が増加しており、この傾向はしばらく続く。
		衣料品専門店（営業・販売）	・気に入った物は購入するという購買姿勢が顕著になってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が3種ほど発売になる。ボーナス需要と景気の底打ち感から新規客の発掘に期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況が改善している。低価格であるが、団体客の動きもある。
		旅行代理店（広報担当）	・夏休みの旅行申込のピークを迎えるが、現在の動きから「昨年我慢したが、今年は旅行に出かけよう」、「少し単価が上がっても良い旅行をしよう」という客の志向がみられる。
		観光名所（経理担当）	・少し高価な買物を行う客がわずかではあるが、増加している。
		競輪場（職員）	・施設のリニューアル、新しい賭け式の導入、場外発売の増加により良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商品に対する意欲自体は出てきているが、将来の不安のために実際の消費に結びついていない。
		商店街（代表者）	・客は購買決定に慎重で、単価も低く、販売高は期待できない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・販売量は増加しておらず、客の来店頻度も少ない。飲食店関係からの注文も少なく、悪い状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・レストラン街のオープンに伴い、来客数は増加しつつあるものの、購買意欲がうかがえない。
		百貨店（企画担当）	・婦人ファッションを始めとして、今後ともプラス効果の見込まれるヒット商材は見当たらず、同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・耐久消費財等、高額商品は販売量が伸びない状況が続いている。
		スーパー（店長）	・無理な安売りでの来客数増加では限界があり、単価落ちも落ち着いてきている。
スーパー（店長）	・客は用途や自分のスタイルよっての使い分けがはっきりしており、質を重視する時がきている。		
スーパー（店長）	・単価の動きに回復の兆しはみえない。		
スーパー（経理担当）	・商圏内では他企業の進出もあって供給過剰の感があり、安売り合戦を行っている。結果として単価の引き下げとなり、消費額の増加にはつながらない。		

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
		コンビニ（経営者）	・多少の乗客数の増加は見込めたととしても、客単価の下落傾向が続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の購買意欲が湧き上がってこない。
		家電量販店（店長）	・新機能のある商品や、今までにないコンセプトの商品は大きく伸びているが、冷蔵庫等を中心として故障しない物、新しい変化の見られない商品には買い控えがみられ、総合的にはあまり変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・マスコミ報道で今年は冷夏と報じられており、夏場商戦が厳しいと予想される。
		その他専門店[医薬品]（経営者）	・客の様子に、購買欲や活気がない状況が変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・客の選別志向が強くなっている。普段は安い物を買ひ、良い物があれば高くても買っている。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数がわずかな増加で落ち着く傾向にあり、大きな景気の動きはないが、業績に大きな落込みもない。
		観光型ホテル（経営者）	・単価を下げなければ来客数を保持できない状況が変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・大型連休の前半の様子からみて、使い渋る様子も、大きな買物の様子もなく変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が宿泊、宴会いずれも現在の状況とあまり変化がみられない。
		旅行代理店（営業担当）	・大型連休後、順次夏商品が発売されるが、今のところ問い合わせや前受けは少なく、6月の夏のボーナス水準も期待できないことからマーケットは鈍くなる。
		タクシー運転手	・依然としてタクシーチケットを利用する客が少ない。
		通信会社（経営者）	・新規の需要を引っ張るような雰囲気はない。
		遊園地（経営者）	・来客数は減少したまま、当分回復の見込みはない。
		ゴルフ場（経営者）	・割引料金を設定しても予約の反応が鈍い。
		競輪場（職員）	・今月は月初めから月末までかなりの回数の開催があったが、客の動きや来客数、販売高からみて今後ともあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の下げ止まり感が客に感じられない。展示場の来客数も変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・特に土日、祝日の来客数が目立って減少している。
		百貨店（売場主任）	・百貨店で買物するより、専門店のあるファッションビルに人気が集まる傾向がある。この傾向が強まれば、人と同じより、人とは違う何かを見つけるために、衝動買いの傾向が弱まり、セール等の勢いもなくなる。
		百貨店（売場主任）	・大型連休中の来客数、売上に注目しているが、この2日間に関しては絶望的である。当社は一部売場の改装を行なったが、改装効果も1週間程度で薄れ、現在は売上が前年を下回っている。客は消費に対する罪悪感すら感じているようである。
		百貨店（経理担当）	・お中元が昨年より悪くなると予想される。夏物が前倒しで売れているので3か月先は不明である。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良い時であれば、客はある程度妥協して商品を購入していたが、現在は一切といって良いほど妥協をしていない。「迷ったら買わない」が徹底されており、この傾向が一層強まる。
		自動車備品販売店（従業員）	・所得の向上が望まれないなか、消費意欲は低迷しており、賞与やセールの時期以外は購買を控える姿勢が定着してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・6月開催されるワールドカップの大阪、神戸の6試合に期待していたが、ほとんど集客できていない。通常入る修学旅行も今年は敬遠されて予約が入っておらず、ビジネス客もこのまま低迷する。
		ゴルフ場（経営者）	・業界全体で需要が減少するなか、民事再生法を受け身軽になったゴルフ場が安売りを仕掛けてくる状況で、今後良くなる見込みはない。
		美容室（経営者）	・4月は来客数が多い月にも関わらず、前年比で10%減少している。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・消費低迷のなかで、これ以上の教育関連費は望めない。 ・学力低下問題がとりざたされているが、それはごく一部の人の間で、大多数の保護者は金銭的に背に腹は代えられぬといったところである。できればもっと費用を削りたいという気持ちが続いてくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス[クリーニング](経営者)	・3、4月は例年の同時期と比較して早めの流れできており、ピークとなる大型連休明けと6月に至るまでの期間は落ち込みが懸念される。
	悪くなる	衣料品専門店(経営者)	・客の気持ちは将来の収入による不安から、安い物で辛抱しようという方向に変わっている。
		乗用車販売店(経営者)	・商談の量が非常に減少し、価格も競争により下落している。
		都市型ホテル(副総支配人)	・4月末にライバルホテルがユニバーサルシティ駅に開業し、大阪駅付近には飲食店ビルが開業したため、影響を受ける。
	タクシー運転手	・2月からの規制緩和で出された申請が、6月ごろには認可され、様々な料金体系がでてくる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業(経営者)	・地元プロ野球球団が例年になく好調なため、包装資材関係を中心に出荷増が期待できる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・見積額が増加し、代理店の雰囲気も明るくなっている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・自動車関連の企業から、具体的な引き合いが出てきている。
		その他サービス業[イベント企画](経営者)	・全体的に物件が増加しつつある。雰囲気も徐々に明るくなっている。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	・新しい物が売れても古い物が売れない状況もあり、あまり変わらない。
		繊維工業(経営者)	・中間での在庫が減少する様子もなく、小売の段階でも仕入ではなく借りて行う商売が目立ち、商品は動くが売上に繋がりにくい。
		化学工業(経営者)	・新規企画が少なく、受注合戦でのデフレは続き、悪い状況は変わらない。
		金属製品製造業(営業担当)	・IT関連、自動車関連は良くなってきているが、建設、住宅関連はこの10年で一番悪い。
		一般機械器具製造業(経営者)	・当社のここ数か月の景況は悪くないが、周りの取引先は依然として悪い景況感のまま推移している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・依然として前年の売上を上回らない。
		その他製造業[ゴム製プラスチック製履物](団体役員)	・受注状況からみて変わらない。
		建設業(経営者)	・これだけ倒産が多いにもかかわらず、建設会社の数は減少しない。倒産したはずの大手建設会社も官庁関係の入札に参加している。
		建設業(社員)	・地価、建築費の底がみえ、取引が動き出しているものの、依然として、設備投資は抑えられている。
輸送業(営業所長)		・見積や大口貨物輸送等の情報が少なく、大きな変化はない。	
金融業(支店長)	・住宅に対するニーズが強く感じられる反面、一部企業の資金繰りにおいて悪化傾向が顕著である。		
不動産業(経営者)	・廃業する工場、倉庫の跡地の処分について、建売住宅に転用可能なものは比較的容易であるが、転用不可能なものについては処分が容易でなく、市場での滞留期間が長くなっている。		
広告代理店(営業担当)	・ライバル会社との値引き合戦が続いている。		
やや悪くなる	木材木製品製造業(経営者)	・受注量は減少し、価格はより低下する。	
	建設業(経営者)	・工事量の減少、それに伴う過当競争によってますます価格が低下する。	
	コピーサービス業(従業員)	・どの企業も厳しい予算内での受注となり、アウトソーシングから自前主義へと後戻りしていく感が否めない。	
悪くなる	繊維工業(団体職員)	・円安にもかかわらず、中国からの輸入品は低価格を維持し、数年来急増を極めているが、さらに前年比で5%増加している。一方、国内の市場は消費減退により縮小し、国内製造業に全てのしかかっている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・前年に比べ、3月末に派遣終了する企業が少なく、引き続き長期派遣も含めた発注が回復基調にある。

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・エリアによって差があるものの、売上は前年を上回っている。 ・店舗のオープンやリニューアルの件数が増加傾向にあり、マーケット全体は活性化している。 ・求人数の動きが回復基調である。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・製造関連で求人が増加がみられる。
		職業安定所（職員）	・求人広告の見積や問い合わせの件数が少なく、積極的に大量採用する企業がほとんどみられない。注文も小口が多く、しばらくは低調な状況が続く。
	変わらない	新聞社[求人広告]（担当者）	・新規求人が減少する一方、新規求職者は増加傾向にあり、特に事業主都合離職者も前年比16.8%増加しており、景気の低迷は続く。
		職業安定所（職員）	・求人数の動きに底打ち感はあるが、変わらない。
		学校[大学]（就職担当）	・取引先でさらに派遣社員が削減される。 ・派遣単価値下げにより派遣社員の賃金も減少していく。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数や求職者数、就職数は長期悪化傾向にあり、また窓口においても事業所、求職者とも厳しい状況にあることがうかがわれる。
悪くなる	職業安定所（職員）		

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（店長）	・5月から8月まで商品力の高い新型車の投入があるため良くなる。
		百貨店（売場担当）	・他店のリニューアルで、全体的な売上が伸びる。
	やや良くなる	スーパー（総務担当）	・客単価が上昇傾向にあり、売上に結び付く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数が増加傾向にあり、客の購買意欲も増加する。
		家電量販店（店長）	・年末から売行きがやや右肩上がりになっており、昨年の家電リサイクル法施行に際しての需要の増加部分と同等の需要が続く。
		一般レストラン（店長）	・狂牛病の問題もやや収まってきたので、若干の動きが出る。 ・企画商品の予約が入っているため若干良くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼受注状況が、例年と比べて順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	・これ以上悪くなる要因が見当たらないことに加え、耐久消費財、情報通信機器関係のリプレイス時期が迫っており、その設備更改や増設の気運が高まっていることから、消費が活発になる。
		通信会社（通信事業担当）	・1～4月までの契約数が例年と比べて増加しているため、今後も期待できる。
	テーマパーク（業務担当）	・来園者数が軽微ではあるが、例年にプラスする形で推移している。	
	レジャー施設（営業企画担当）	・宿泊部門においては口コミによる定着が図られ、リピーターの増加により4月度の実績も利用人数では例年を上回り、この先もその傾向が続く。 ・日帰り温泉の部門においても、企画の推進により、例年以上の導引増加を見込んでいる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客が安物には飽きた感じがあり、良い物であれば少々高額でも買おうとする姿勢がみられる。 ・一般の消費者は購買力がない。
		一般小売店[印章]（営業担当）	
		百貨店（営業担当）	・昨年秋にオープンした新しいビルの業績もまずまずの状況であるため、景気はしばらくの間同じように推移する。
百貨店（営業担当）		・消費の低迷が続く、客が現状の生活レベルに慣れて、必要最低限の品しか購入していない。	
スーパー（店長）		・食料品販売が中心の店舗では、現状の必要な物を必要なときに必要な量しか買わないという状況が続く。	
スーパー（店長）		・客の買い控え傾向が依然続いているため、売れる商品はバーゲン対象の商品が非常に多い。そのため売上の金額は伸びないが、来客数の増加にはつながってきているので全体では変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		スーパー（店長）	・客の生活防衛感が非常に高く感じられる。 ・一品単価の低下傾向がますますひどくなっている。		
		スーパー（店員）	・売れる商品とは広告の商品、単価の安い物、もしくは必要最小限の物とに限られている。		
		スーパー（店員）	・特に良くなる理由が見当たらないことに加え、狂牛病問題を相変わらず引きずっている。		
		コンビニ（エリア担当）	・客単価はやや底入れ感があり、横ばいが続いている。 ・来客数は週末の客の伸びが回復しなければ良くなる兆しはみえない。		
		コンビニ（エリア担当）	・来客数に変化はないが、販売個数が減少し、売上が減少したままの状態が続いており、今後もこの状況が続く。		
		衣料品専門店（店長）	・景気の良いときであれば、来店客がスーツを2着、3着と購入し、ワイシャツやネクタイなども合わせてトータルで購入していたが、現在はスーツ1着のみの客が増加している。		
		家電量販店（店員）	・来客数も増加しており、単価も上昇傾向にあるが、将来に向かってはまだ不透明な部分がある。		
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車効果が出ているものの、従来の商品、特に高額な商品については動きが全くなく、新型車効果もいつまで続くか分からない。		
		乗用車販売店（総務担当）	・稼働日が少なく、消費者の購買意欲も期待できない。		
		自動車備品販売店（経営者）	・例年ならば夏のボーナス支給を当てにして高額商品が売れる時期に入るが、今年は特にメイン顧客層である若年層の購買意欲が盛り上がらない。		
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・1、2か月前よりも売上が例年を割っており、長くはないがこの状況続く見通しである。		
		一般レストラン（店長）	・メニュー変更で目新しさが出たため、今後に期待が持てるものの、現状では減少を止めることで精一杯である。		
		観光型ホテル（スタッフ）	・日曜日、祭日に人の動きがかなり少ない。		
		旅行代理店（団体営業担当）	・米国テロのリバウンド需要も頭打ちになっている。		
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年を大きく下回ったままであり、客の反応もより厳しく、財布のひもが固い。		
		通信会社（営業担当）	・インターネット利用者が増え、従量制データ通信量の増加が期待できる一方、新既契約が減少し、解約も増加している。		
		テーマパーク（広報担当）	・団体客が少なくなってきたおり、個人客もイベント、宣伝を行わないと集まらない。		
		美容室（従業員）	・不景気にもかかわらず、ライバル店となるであろう店が市内、市外にも出店している。 ・客が安い価格のところに行く傾向にあるため、価格を下げざるを得ず、現状の来客数でそれを行うとなおさら売上が伸びなくなる状況である。		
		やや悪くなる		百貨店（売場担当）	・4月の状況が悪かったため、婦人靴メーカーが生産を7割に抑えているため、夏本番には商品不足になる。
				通信会社（総務担当）	・他社の新サービスが始まる予定なので、ユーザーの減少が考えられる。
住宅販売会社（経理担当）	・発売後数か月を経過した物件では、チラシ広告や電話営業によっても週末の来客がほとんど確保できない。 ・契約交渉についても値引きを前提という顧客が大部分となっている。				
悪くなる		乗用車販売店（営業担当）	・新規の来客数が次第に減少している。		
		都市型ホテル（営業企画担当）	・イベントなどのチケットは、低料金のものであってもなかなか販売がしにくい。 ・休日は大阪のUSJに目が向いている傾向が強く、特に休日の団体等の宿泊の動きが4月に入ってから良くない。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-		
		鉄鋼業（総務担当）	・4月に入ってからエレクトロニクス向けの材料に動きが出ており、受注も活発になっている。 ・客の話からも半導体を中心に回復している状況がうかがえる。		
		非鉄金属製造業（経理担当）	・主力製品である電池の材料は、今後上向いてくるが、販売価格は低迷したままであり、それほど大きくは伸びない。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	・開発、試作の商談が活発化している。		

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
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品向けの部品の生産が予定よりも大幅に増加する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量に改善がみられる。
		化学工業（総務担当）	・一時的に稼働率が上昇しているが、原料価格の高騰もあり今後については不透明である。
		化学工業（総務担当）	・近隣企業も含め経費節減で非常に厳しい状況にあり、今年一杯は製品の需要が伸びる見込みが立たないので回復しない。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・鉄鋼業界は今後2、3か月先も市況回復をほとんど期待できない。
		鉄鋼業（広報担当）	・一方、IT関連業界は在庫調整の進展で、引続き生産が上向くものと想定され、今後の受注量の増加にわずかながらも期待できる。
		通信業（営業担当）	・市中の在庫レベルもまだ高めであるため、今後も引き続き減産対応が続く。
		金融業（業界情報担当）	・大量のリストラを伴う体質改善を進めてきた顧客企業等が、急激に積極的姿勢に転じるとは言えず、個人消費も低迷のまま、当分スローペースの景気の動きにならざるを得ない。
		コピーサービス業（管理担当）	・受注量の回復は期待できるが、単価の厳しさから採算難は続くともみられ、景気反転までは至らない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-
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（支社長）	・年度末で企業からの引き合いが減少したり、契約終了が多かったことで、若干悪くなっておりこの状態が続く。
		職業安定所（職員）	・窓口を訪れる求職者の数が減少していない。
		民間職業紹介機関（職員）	・欠員補充での採用は生じているが、先行投資型の採用が少ない。
		学校[大学]（就職担当）	・新卒者に対する求人は長期化しており、2、3か月後の求人数は例年を上回らない。
		学校[大学]（就職担当）	・現在の状況が特別悪くなる前兆はないため、3か月後も現状並みの求人が見込まれる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業において雇用調整の相談がある。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業や建設業を中心に、事業所閉鎖、事業縮小、一時休業などの情報が複数寄せられており、新規求職の一層の増加が見込まれる。

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	住宅販売会社（従業員）	・来客数が増加しており、具体的な商談も増えていることから、受注増加が見込まれる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街にある大型店のリニューアルオープン、新規オープン、改装等があり、人通りが増えている。
		スーパー（店長）	・今年は気温の上昇が早く、夏物商戦に好材料である。
		スーパー（企画担当）	・花見需要、初夏物の動きが3月に前倒しになったため、今月は若干の落ち込みがあるが、客の購買意欲に好転がみられる。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップの需要、家電リサイクル法の影響による買い控え傾向の落ち着きが期待される。
		乗用車販売店（従業員）	・今後発売される新型車に期待される。
		通信会社（営業担当）	・買い控えの我慢も限界が来ていることから、春夏物、ブランド物が売れ出しており、購買意欲が旺盛になっている。
		観光名所（職員）	・築城400年祭のイベントがあり、多少の増員が見込まれる。
		その他住宅[不動産]（経営者）	・住宅関連、事業用の土地の引き合いがやや多くなっている。
	変わらない	一般小売店[菓子]（販売担当）	・来客数の低迷が続いており、また、購買を刺激する材料も見当たらない。

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
		百貨店（売場主任）	・これから夏物シーズンを迎えるが、客の購買意欲があまり感じられない。また、単品買いの客が増えており、客単価も厳しい。
		百貨店（営業担当）	・ファッション関連は、コーディネート購入が続いている。また、有名ブランド商品も一部に翳りが見られるが、購入意欲は高水準を維持している。しかし、目的買い商品以外に対する購入意欲は低い。
		百貨店（営業担当）	・客単価は大きくは落ち込んでいないが、来客数が減っている。必要な物以外は買わないという傾向が続いている。
		スーパー（財務担当）	・売上は回復してきているが、客単価は昨年10月以降、毎月下落しており、過去最低となっている。
		衣料品専門店（店長）	・必要な物は買うが、衝動買いは全くなく、選ぶのも慎重である。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入が当分なく、購入が増えるとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	・目新しい商品がなく、厳しい状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	・2、3か月先の見積、受注は、前年同期とあまり変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者数は、前年を上回って推移しており、今よりは悪くならない。
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（従業員）	・分譲マンションの勢いに翳りがみえる。 ・受注価格の低下傾向と客の慎重な考えはあまり変わらない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・来客数は2ケタの増加をしているが、単価、購入点数ともに伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	・現段階で良くなる要素が何も見あたらない。
		設計事務所（職員）	・今年度の公共事業の減額率が確定しており、地方自治体から受注が減ってくる。今年1年はかなり悪くなる。
悪くなる	コンビニ（店長）	・売上の減少が続いているが、今月は落ち幅が大きい。特に酒類は、完全にビールから発泡酒に切り替わっている。	
	通信会社（企画担当）	・通話料が非常に少なくなってきた。客の財布が固くなっている。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（営業担当）	・4月実績、5月の出荷見込みを見ると、今が底である。得意先の状況から、6月後半以降、少々持ち直す気配がある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・投入した新商品が少しずつ受注につながっている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・得意先の仕事見込みが好転してきたためか、買換えによる受注が増えている。また、複数台の受注も出てきている。
		食料品製造業（従業員）	・売上は多少上がっているが、単価が低下しており、利益を圧迫している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンの総需要は3か月連続で前年を下回っている。クレーンのチャーター料金の回復が見込まれない中では、新車の販売意欲は出てこない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・見積件数は、例年と変わらない。また、こちらから提案してもあまり反応がない。設備投資は、慎重である。
		輸送業（配車担当）	・荷動きは、若干動いているようにも取れる。しかし、景気が良くなると感じるほどではない。
		広告代理店（経営者）	・新聞、テレビなどマス媒体の出稿量が低迷しており、今後の見込みも厳しい。
		公認会計士	・取引先の倒産の噂が絶えない。取引先の決算数値を見ても、急激に景気が良くなる兆しはない。
	やや悪くなる		
	悪くなる		
	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（従業員）	・リストラなど暗い話は聞かなくなったが、企業の採用意欲は弱く、人材確保より仕事量の確保に必死である。
		職業安定所（職員）	・求職者の増加が止まらず、高水準で推移している。求人については、臨時契約、雇用期間など、不安定要素のある求人が多く、正社員の増加が見られない。
やや悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・取引先企業の業績悪化による派遣契約の終了、あるいは、基幹支店への業務集約による派遣契約の終了というケースが出ている。また、料金の安い派遣会社への移行が見られ、人件費にシビアになっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求人数の減少とあわせて、パートや賃金水準の抑制傾向が強まっている。
	悪くなる	-	-

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	商店街（代表者）	・来客数、売上高共に顕著に伸びており、今後もその傾向は続く。
		コンビニ（店長）	・近くに大きな商業施設が出来たために、県内各地からの客が来て、街が活性化していく。
		衣料品専門店（店員）	・ゴールデンウィークはかなり旅行者が多く、4月は旅行用の衣料品等を買う客が多かった。3か月後は夏なので、単価は低下するが、出かける客のニーズが見込める。
		衣料品専門店（総務担当）	・4月はヤング、ミセスともに、売上、単価、客数が増加しており、これまでとは違う力強さを感じている。
		衣料品専門店（経理）	・高額品を買う客が増え、買上点数も増えている。
		家電量販店（企画担当）	・全体的に商品の動き、回転が良くなっており、販売量も前年をやや上回るようになってきた。全体的に上向きつつあるので、夏場にかけてもっと良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が増えてきている。
		テーマパーク（職員）	・これから会社で新しいプランが発表されてくるので、来客数が増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・地場大手企業が倒産し、良い材料があまりない。
		商店街（組合職員）	・街の中心地やバスセンター、バスターミナル近辺での空き店舗が徐々に増加しており、厳しさは変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・人の流れが減少している状況は変わらない。
		一般小売店〔生花〕（店長）	・大型店舗オープンによる効果も、2～3か月先は薄れる。
		百貨店（営業担当）	・紳士服の動きが依然として低調であるが、婦人雑貨は前年を確保し、食品は生鮮部門を中心に若干の伸びを見せている。ただ、売上全体から見ると店頭売上が伸び悩んでいる。この状況はまだ続く。
		百貨店（営業担当）	・個人向けの商品は良くなるが、法人需要は低迷しており、特に6、7月の中元商材を見極めなければ判断しかねる。
		百貨店（営業担当）	・バーゲンセールなどでの客の買い方が、依然慎重である。
		百貨店（売場担当）	・客の財布のひもはやや緩くなっているが、景気を底上げするほどのパワーがあるとは思えない。
		百貨店（売場担当）	・来客数は増えていないので、客単価と購買単価がどれだけ上がるかが売上を左右する。
		百貨店（業務担当）	・大手小売業の破綻のニュースなど、消費を喚起する側が低迷しているため、厳しい状況は今後も続く。
		スーパー（店長）	・すぐ近くに超大型店がオープンしたが、その影響もそう受けなかった。客はやはり、ファッション性の高いもの、付加価値の高いもの、美味しいもの、健康関連商品であれば多少金を使ってもよいと考えているようだ。
		スーパー（店長）	・客数の伸びはあるものの、客単価が上がらないため、売上が増えない。
		スーパー（企画担当）	・チラシによる客の動き、販売量は若干改善しているものの、不安要素がまだ多くある。
		コンビニ（エリア担当）	・客の動き、客数、客単価を考えると、売上は上がらない。
		コンビニ（店長）	・周囲の状況も厳しく、客の反応も鈍い。良くなるような要素がなく、今後もこの状況は続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・最近はどこでも値段を下けているため、客は、2～3割くらいの値下げでは買わず、半額ぐらいにならないと飛びつかない。
		家電量販店（店長）	・レジ単価は上がってきているが、レジ客数が10%ほど低下している。
		家電量販店（店員）	・単価の高いデジタルテレビや大型冷蔵庫等が動くようにはなってきたが、家電リサイクル法施行前の駆け込みの反動でほとんど物が動かなかった昨年に比べ、伸び率が少なくなっている。

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
		家電量販店（店員）	・パソコン販売では、製造原価が上がったことにより販売単価も上がってきたおり、そのため買い控える客が出てきている。今後もこの状況は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・形の良い車を導入すると客の動きは良くなるが、いざ商談してみると、高い車は売れない。
		乗用車販売店（管理部長）	・DM、CM広告をどれだけ打っても、その効果は非常に薄い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・石油業界では、セルフスタンドが多くなってきており、価格自体も下がり気味である。セルフスタンドにすると従業員数も少なくなり、雇用の面ではでも厳しくなる。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・大型連休に入っても売上が伸びず、みな買い控えをしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会レストランの予約状況にあまり変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ワールドカップで若干の効果は期待できるが、基本的な回復にはならない。
		都市型ホテル（副支配人）	・客の動きはやや良くなっているが、団体や顧客の単価から見ると状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・ワールドカップ開催のため、サッカーファン以外の人の動きが鈍くなる。6月の旅行の申し込みが非常に悪く、厳しい状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・客に金と暇がないと旅行が増えないため、ここ何年かは期待できない。
		タクシー運転手	・郊外に大型店が開店したせいもあるが、自家用車で行動する客が多く、タクシーを利用することが少なくなった。
		タクシー運転手	・サービス業などの倒産で求職者が増え、人の動きが少なくなっている。
		通信会社（業務担当）	・携帯販売も需要の低迷と価格の高値安定により、限られた顧客を他競合店と囲い込み、奪い合うという状況である。今後もこの状況は続く。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場については、依然として客単価が下がったままであるが、もし多少でも高くしてしまうと客は別の方にいってしまうのではないかとこの危惧がある。建設業関係の不振で客が減っているのも事実である。
		パチンコ店（店員）	・店舗存続のために各店一生懸命に営業努力をしているが、その上で現状維持という状況である。
		美容室（店長）	・まだ高校を卒業したばかりの客で、就職がなかなか決まらないという話を聞く。
		設計事務所（社長）	・新しい仕事の物件が将来的にあるわけでもなく、今の悪い状態が続く。
		住宅販売会社（常務取締役）	・供給・需要ともに低調である。
		住宅販売会社（従業員）	・客のニーズに合わせたものを作るのだが、ニーズが多様化し、値段等の設定が難しい。
		住宅販売会社（従業員）	・公募の融資条件に適合しない客が出てきている。また、公募の受付に人が来ない。
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・1人当りの買上単価が伸びる兆しがなく、来客数も近隣スーパー閉店の割に微増にとどまっている。
		百貨店（総務担当）	・客の考え方が、生活レベルを上げたいという気持ちより、今のレベルを維持したいという方向にあり、余分な物を購入しなくなっている。
		衣料品専門店（商品担当）	・客数の減少と単価のダウンで景気はやや悪くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・周りの競合店の様子を見ても、来客数が増える傾向にはない。
		観光型ホテル（支配人）	・客と話をするが、まだまだ会社を縮小したり、倒産するところが増えてくると聞く。
		パチンコ店（店員）	・月毎に客の使用単価が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の着工戸数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・近いうちに住宅金融公庫が廃止になるが、それに代わる受け皿がはっきりと出ていない。
悪くなる		高級レストラン経営者	・予約状況からみて、昨年より悪くなることははっきりしている。例年、長崎地方では6月は厄入り、厄払いなどを料亭でしていたが、近年はそういう機会が少なくなっている。

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
		スナック(経営者)	・最近の客の様子を見てみると、目に力がなく、以前のように仕事について活発な意見を交わすことがない。ただ毎日を無事に過ごせたらよいという感じの客が増えている。また、退職をいつするかという話題が増えている。
企業 動向 関連	良くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・一般的に半導体関連は、底打ちされたと認識している。リードフレーム関連と液晶関連、半導体装置関連も平行してやや上向いてくる。
	やや良くなる	食料品製造業(経営者)	・全体の売上を底上げするには至らないが、営業部門においては部分的な売上の増加を見込める情報を得ている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・引合い件数が少し増えているが、まだ完全に回復したという感じはない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・本業の製造業は半導体を中心として良くなっていくと思う。また、新規に立ち上げた保育事業やカルチャーセンターも良くなっており、攻めの経営ができるようになる。
		精密機械器具製造業 (経営者)	・最近、新規見積りや取引先の状況からみると、IC関連を中心に景気が少し良くなりつつある。また、受注が今までより増加している。
		輸送用機械器具製造業 (営業担当)	・輸出用機械器具(特にアメリカ向け)が6~8月にかけて多くなる。
		建設業(総務担当)	・上半期の公共工事の発注や、民間の見積り依頼が出始めたため、今よりは良くなる。
変わらない		輸送業(従業員)	・従来の価格と量では消費の向上は望めないため、各メーカーはおまけを付ける、単価を下げる、大口発注をした人に特典をつける、など試行錯誤している。その結果、売上は現状維持できている状況である。
		広告代理店(従業員)	・チラシの枚数、件数等を考えると、ここ何か月は悪くなる傾向にあったが、最近は底を売った感がある。
		広告代理店(従業員)	・広告取扱量を増やすクライアントもあるが、総じて単発の注文が少なくなっており、好転は望めない。
		経営コンサルタント	・企業の経営体質の強化がまだ終わっていない。
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・同業者間の競争が激化し、市場単価、取り扱い量が急激に下降している。今後も業界では厳しい状況が続く。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・連休中に陶器市があったが、昨年より客の商品選びが慎重になっており、価格が安い方へに流れているようだ。また、陶器市の人手も昨年と比較して少なく、今後の受注に対しても心配している。
悪くなる		繊維工業(部長)	・周辺の縫製工場の閉鎖がまだ続く。品物によって閑散期が違うが、その閑散期に耐え得る力がなくなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・夏の商戦に向けて動き始めた企業が多く、販売促進のために人を増やそうという試みがある。
		人材派遣会社(社員)	・業界にとらわれず長期派遣の依頼が増えている。
		職業安定所(職員)	・IT関連企業の在庫調整が終息の状況にあるため、若干求人が増える。
		職業安定所(職員)	・3月の新規求人数、5人以上の企業整備状況、企業訪問状況などから判断すると、やや良くなっている。
		民間職業紹介機関(職員)	・半導体業界の求人が活発化しているため、業界によっては見通しが明るい。他業界はまだ低迷が続くと思われる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・いろんな求人や求職の状況を見て、良くなっている傾向もあるが、まだまだそれが今後良くなるという確信的なものではない。
		人材派遣会社(社員)	・派遣の需要が少なくなっている。景気の回復を雇用が引っ張るのではなく、景気が良くなって雇用が生まれるという、今までとは逆の傾向にある。新しい雇用を誘発するような起爆剤が無い。
		求人情報誌製作会社 (総務担当)	・企業のヒアリングや調査等を見て、新規求人を増やす動きが感じられない。新卒、中途ともに慎重である。
やや悪くなる		職業安定所(職員)	・地場大手スーパーが民事再生法の手続中であり、今後どのように進むか非常に懸念される。また、ある製造業では、200名程度の解雇が6月末に予定されており、まだ油断を許さない状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今後、地方では特に男性の40代・50代の方のリストラが増加する。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今後もリストラが進み、就職は難しい状況になる。

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〔衣料・雑貨〕（店長）	・観光客数の増加に伴い、来客数が増加する。
		コンビニ（エリア担当）	・県及び民間企業による観光キャンペーン効果で低価格パックの個人フリープラン旅行者が増加しており、団体客よりも個人フリープラン客の方がレンタカーの利用などでコンビニを活用する割合が高いことから、今後も来客者の増加が期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・会社関係、法人における販売増加は見込めないが、個人客に対しては新商品の効果がそのまま維持する。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・ビジネスマンが購入する本は金融に関するものが多く、銀行の信用状況に対して慎重な様子が見え、主婦層ではインテリア関連等の本が売れていることから全体的にゆとりが出てきたように感じられる。
		都市型ホテル（支配人）	・来客者数は対前年比で増加しているものの、客単価が例年並に回復するにはまだ時間がかかる。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロによる全壊現象が改善してきており、国内旅行を中心に客の動きが良くなっている。
	変わらない	百貨店（副店長）	・買上行動が慎重になっており、特に6時以降の客の滞留時間が短い。
		スーパー（経営者）	・来客数の動きや販売量は横ばいであり、今後もこの状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・単価が上がる要因は見受けられないため、しばらくは低価格化や競合各社の競争が続き、売上も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・不況は間違いなく底を打ったと感じるが、減税等国民一人あたりの実質収入等が増えなければ、景気は変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・極端な変化は見られない。地場産業の発展と振興を目的としたオリジナルイベントの実施、またマンツーマン対応による親身な顧客サービスの提供により現状を維持する。
		高級レストラン（副支配人）	・これまでの観光客数の増加はコンベンションビューローや県、航空会社の取り組みによるものであり、沖縄県を観光目的とする本当の意味での観光客は減少している。また、個人旅行型観光客の増加により来客数が減少している。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光客の動きが活発になっているが、冬の避寒を目的に来県する高齢層から、卒業旅行や夏シーズンを目的とした若年層に客層が移行してきたため、飲食する客単価が下落している。	
	やや悪くなる	家電量販店（副店長）	・チラシ等の広告に対する客の反応が鈍くなっており、高額な商品の買い控えが続き、特売商品のみ購入するという状況が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・街中では観光関連の来客者数は持ち直しているようだが、現時点での観光客は激安ツアーなどのためなかなか消費に結びつかない。大型店は多少の持ち直しもあるだろうが小売店に関してはなかなか対応ができておらず、今後とも厳しい状況に置かれる。多少持ち直している店と売れていない店との格差ができており、全体を平均すると今後も悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・銀行の融資状況が厳しくなっている。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・クーラー等の販売増により物量も増加する。
	変わらない	通信業（従業員）	・今後は業務サポートを事業分野に取り入れることになり、新たな展開に期待するものの、楽観視は出来ない。
		通信業（営業担当）	・受注量増につながる具体的な案件が少ない。新規ユーザー獲得には時間がかかる。
	やや悪くなる		
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・求人数が増加しており、今後は改善する。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・観光、情報通信関連業者からの受注が回復傾向にある。また、今年度に入り、緊急地域雇用対策が実施されている。

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・景気が良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない。求人数、周辺企業の様子もさほど変わらず、現状とほとんど変わらない。ただ、懸案事項として、企業からの単価の値下げ要求が続いているため、現状のままか、さらに値下げが続くかで状況も変わる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・デフレーション現象には慣れてきた感があるが売上減少等の状況に変わりはなく、今後も倒産は増えるため現状はかわらない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-