

・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	旅行代理店（従業員）	・愛知万博が開催されることで、現在よりは人の動きが盛んになる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の開催効果や、海外旅行の新商品に対する問い合わせが順調であり、昨年以上の旅行需要拡大が期待できる。
		美容室（経営者）	・納得した商品であれば買う傾向が以前より顕著になってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	・既に春物商品が多少出てきており、カラー等のトレンドがみえてきているものの、春物コートの最盛期の動きがどうなるかが、まだみえてこない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨年12月からの売上の流れからみて、大きくは変わらない。
		百貨店（売場主任）	・春物の動きが、昨年より少し良くなってきている様子がうかがえる。この様子であれば入進学に向けた動きも期待できる。
		スーパー（店長）	・競合各社のチラシの強化が非常に目立っており、そのチラシに左右される客が最近特に目立つようになった。
		スーパー（店長）	・昨年からの販売量の右肩上がり傾向続いていたが、今月は一転して、9掛けと厳しい数字が出てきている。今後の入進学需要を考えたとしても明るい材料はない。
		スーパー（企画担当）	・相次ぐ自然災害や今後予定される定率減税の見直し等、消費者心理に対するマイナスの影響がある出来事が続いており、消費現場においては消費回復の実感はない。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者の食料品支出の減少は毎年続いており、マーケットは縮小している。売上の増加見込みは現状からは有り得ず、道内景気を考えてもこの先の見通しは暗い。
		コンビニ（エリア担当）	・黒手帳といわれる炭鉱離職者への就職促進手当が終了したことなど、悪い要素もあるが、有効求人倍率が増えてきており、釧路管内の仕事も増えてきている現実がある。ただし、継続的に増え続けるかどうかは非常に微妙な段階であり、現状のまま推移するというよりも、今後どのように動くのかは非常に読みづらい状況である。
		衣料品専門店（店長）	・現在の客の状況からみて、2～3月後に良くなるというような話題や素振りが全くみられない。
		衣料品専門店（店長）	・最近、近くにショッピングセンターが開店して売上が下がっているが、通常、こうした場合は単価は変わらないものである。しかしながら、実際には単価が低下しており、今後も単価の低下傾向に歯止めがかからない。
		家電量販店（経営者）	・良くなる材料が見当たらない。12月中旬以降、消費者の動向が急激に変わっており、先行き不透明というのが妥当な状況である。
		乗用車販売店（従業員）	・代替のサイクルを把握する客が増えており、市場としてはとても厳しい状態にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・前年実績の比率がアップしない。
		住関連専門店（経営者）	・客は、ニュース等の情報により、消費を控える感じがあり、このままの状態、又は更に後退する懸念がある。
		高級レストラン（スタッフ）	・新規オープンのホテルがあり、ますます客の奪い合いが激烈となる。
		スナック（経営者）	・今月も来客が減ると思ったが、前年を下回ることはなかった。景気が回復すれば、企業で飲食店に来ることも多くなると思うが、今のところはまだ分らない面がある。
		旅行代理店（従業員）	・販売量の前年比が相変わらず悪い。
観光名所（職員）	・タクシーの空車が依然として目立つ。なかなか改善しない。		
観光名所（役員）	・予約状況等から、2月以降はロープウェイの利用客の回復が見込まれる。		

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
		住宅販売会社（従業員）	・一戸建て住宅の場合はデフレから脱却しなければ売れるようにならない。政策の転換や変更等がなければ今の状態が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の中心である百貨店の今後の成り行き、12月の火災により空き地化した一画の成り行きなど、マイナスのイメージが大きく影響してくる。
		商店街（代表者）	・客が低価格商品に移行し始めている傾向がみえる。また、買物の間隔が長くなっている傾向が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	・安い商品を求める動きが一層進んでいる感じがする。消費者の収入が実質的に減少している気配がある。
		家電量販店（地区統括部長）	・競合店の出店もあり、市場環境が更に厳しくなることが予測される。
		高級レストラン（スタッフ）	・3月以降の予約は前年より少なくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博の影響を懸念している。国内の遠距離旅行者が減少するのは必至で、集客力のある大手旅行業者からのツアー客送客に期待せざるを得ない。一方、地元客の動きは依然として鈍い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・道内客が不振でツアー客も減少している中、昨年の台風災害等から旅行マインドが停滞している。2月から愛知万博の影響が出ることもあり、極めて厳しい環境にある。
	タクシー運転手	・市内の業種は全般に低調のままである。先には新幹線開通の話もあるが、まだ調査費等を議論している段階なので、着工が正式に決定するまではこの状態が続く。	
	悪くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・海外の客は、アジアを中心に多くはなっているものの、観光だけで終わっていてなかなか購買までつながらず、4月末に南千歳駅の裏にアウトレットモールができることで、団体ツアーのバスがそこへ立ち寄り、空港売店への影響が懸念される。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		輸送業（支店長）	・今月の落ち込みが大きいと、相対的にはアップする。ただし、絶対量でみた場合、特に第3四半期と比べると、数量の面ではさほど伸びていないのではないかと考えられる。また、荷主の業界によってもばらつきが大きく、道内需要よりも、本州又は中国等に関連した荷主が道内景気のけん引役となってくる。
		通信業（営業担当）	・映像関係など、少し先を見据えたビジネスの動きが活発化しており、その動く資金の大きさ、波及効果から少しは良くなるような感じを受けている。
	変わらない	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・鉄鋼に関連する副資材の再値上げが予想され、ユーザーの在庫積み増しなど駆け込み需要が見込まれる。また材料の不足感が浸透しており、ユーザーとしても値上げは認めざるを得ず、結果的には売上増が期待できる。
		食料品製造業（団体役員）	・4月からの新年度の景気に期待するものの、地方の経済と雇用環境の状況は変わらず推移する。また、当地の大企業の撤退や工場閉鎖などがあり、地方の景気状況は芳しくない。
		家具製造業（経営者）	・全体としては不透明な景気ではある。しかし、本物志向は根強く、高級品の市場には底堅いものがある。
		金属製品製造業（統括）	・需要環境は現時点と大きく改善はしない。
		金融業（企画担当）	・雇用環境は幾分改善されているが、所得環境は厳しさが続くものと考えられる。総じて明るい材料に乏しく、横ばい状態と見込まれる。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・来年度に期待できるような長期的な案件が少ない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・地区の責任者会議で情報報告を受けたが、機械の出方が非常に鈍く、特に道東方面の機械がほとんど動いていない。この状況は2～3か月続く。
やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・船会社から燃料油価格の値上げ分を上乗せした運賃を強制される一方、荷主からは価格転嫁に対応してもらえない現状から、厳しい収支となる。	
悪くなる	司法書士	・先行きに不安のある企業は、余力のあるうちに廃業するケースが増えてきている。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・勤務先は旭川であるが申込は札幌からというような、地元以外からの求人依頼が増加傾向にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業関連の求人が伸びてきている。また、昨年と比べてデパート、スーパーの求人伸び始めているほか、地方では大型商業施設が数店出店するといった動きもみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2月に学内で開催する会社説明会では、昨年度と比較して約2倍の企業が参加する。また、就職情報誌主催の合同企業説明会においても、多数の企業が参加している。会社訪問して人事担当者の説明を聞いても、採用活動はおう盛である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・多少ではあるが、本州方面からの製造業関連の比率が高まっている。ただし、地元企業の求人受理件数は横ばい又は若干下がっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・前年に比べると求人件数は10～20%の伸びを示しているが、求人企業数が急増しているというよりも、採用に至らず同一企業が再度求人広告を出稿するリピート求人が増えてきている。したがって、今後、必ずしも景気が上向きになるとは一概にいえない状況であると感じている。
		職業安定所（職員）	・小売業で求人の増加がみられるが、製造業、サービス業の求人が減少しており、全体的には横ばい傾向で推移する。
	職業安定所（職員）	・増員によるパート求人は見受けられるが、正規型の求人は欠員補充であり、求人数の伸び幅も小さい。	
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

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	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・カメラ等の機材については、限定品、新製品等が予定されており動きがある。写真関係はこれから冬祭り等もあり、また今年は昨年よりは旅行する客が多いようなのでショット数も増える。
		百貨店（売場担当）	・若い人達も景気が悪いとはいえ、欲しい物は分割払いを組んでも買う傾向であるし、年配の客でも下見ついでに買う傾向である。シャワー効果があると見込んでおり、イベントを組んでいく。
		スーパー（経営者）	・12月の後半に農作物が安くなり、農家が困っていたが、今月に入り持ち直している。これが3月辺りまで高値水準で推移すれば、この辺の農家を中心とした景気は幾らか良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・これから春物が本格的に立ち上がる。天候にも左右されるが、秋冬物が苦戦したため、今年は春物の動きが早い。
		乗用車販売店（経営者）	・9月から1月まで6つのニューモデル投入効果が3月一杯は続くと思われる。中越地震からの復興も雪解けから急速に進むことも予想される。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・マスコミを通じてエコノミストの景気見通しが明るくなってきている等の発言に呼応するように、足元の売上が徐々に上向き始めている。
		住宅販売会社（従業員）	・新春キャンペーンでランクアップした管理客の受注確約が相当取れている。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上高、来客数を前年と比較すると、ここ数か月はどちらも前年を割り込んでいるが、売上高の方が割り込み幅が大きく、客単価の低下が続いている。当面この状況は続く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・不況不況と周りが騒ぎすぎるので、当社の顧客年齢層の小・中・高校生まで、親の所得を気にして、単価の低い商品を選ぶ傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月より悪くなるということは、想像を絶するので、変わらないと思う。2か月後は卒業その他の諸行事があるが、それでも変わらないということは、悪いということである。
		百貨店（売場主任）	・既に春物スーツ関係を探している客は多いが、購入予算が低くまた買い方も慎重であり、現状維持が精一杯である。
		百貨店（売場主任）	・2～3か月後は人が動く時期であり、消費が活発化することを期待しているが、なかなか客は必要以外のものは買わない。新生活応援商品や返礼ギフトをきちっと提案し、消費を促していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・新入学、就職を含めたパイ、バレンタイン、ホワイトデー等の需要について、どんどんパイが小さくなっている中で、同じ業界、業態の中でパイを奪い合っている状況に変化はない。全体のパイが膨らまないため苦しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・とりわけ上がる要素はないが、暖冬が当たり前ということで、昨年も4月前後はとても暖かかったが、それに伴っての売上向上も無く、客は必要なものしか買わず、身の回りのにはそうした状況である。
		百貨店（広報担当）	・2～3か月後は人の異動に伴う返礼、答礼等で購買のモチベーションが上がる時期であるが、昨年の状況や、ここ数年のギフト需要のパーソナル化、通年化ということを勘案するとあまり期待はできない。
		百貨店（販促担当）	・春物商品の動きも前年同様ほぼ変わらない状況である。しかし客の商品を選択する目が安心、安全という点で厳しくなっており、歳時期を捉えてバレンタイン、三月人形、五月人形を地道に提案していくしかない。
		スーパー（店長）	・特に来月は前年と比較し、営業日数が日曜日が1日少なくなっている。競合各社もチラシ強化を行い、客の奪い合いになる。結果として売上を作るのが厳しい月になる。
		スーパー（店長）	・ビール等の値上げに加え、大学の授業料が値上がりする等、生活環境はますますきつくなる一方である。また各社苦戦を強いられ、安売り競争に拍車がかかっている状況である。
		スーパー（店長）	・大手競合店の影響が続いており、客数、点数、一点単価の前年割れが続いている。特に点数の落ち込みが大きい。この状況はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・当面、競合等の外的要因は変わらず、売上、客数等の推移は現状と変わらない。
		スーパー（総務担当）	・年が明けたが、周りの話を聞くと、一部の企業のみが突出して良いようだが、中小のほとんどの企業は横ばいか、コスト特に人件費削減対策を続けることでイキを吐いているようだ。まだまだ地方には良い話は聞かえてこない。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなる理由が全く見当たらない。またこの先増税含め、金が使えないだろうという気持ち的な部分がある。
		衣料品専門店（経営者）	・地方都市ではまだまだの感があり、まだ少し時間がかかる。市町村合併の一段落や異常気象の沈静化等で不安が解消されれば、活気が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・直接大きな影響はないが中越地震等で被災した取引先もあり、期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・現状、上向きに売上が推移している理由が、年末苦戦分のずれ込みであり、春物等の次シーズンの動きが今ひとつの現状では、先行きが明るくなるとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	・当社で取り扱っている輸入車では、6月以降に中型タイプの新型車が投入される。春の需要期を他社の新型車攻勢の中でいかに小型車を販売できるかということであり、厳しい中でやっていかざるを得ず、いいとはいえない状況である。
		住関連専門店（経営者）	・衣料品に関しては実需指向がますます強くなっている。必要な時に必要なものしか買わないという状況は当分続く。
		その他専門店【呉服】（経営者）	・客の話でも、将来が不安と言っており、普通の生活をしていればものがいらぬ状態であり、物品販売は何を扱っていても苦しい状態である。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	・一般的にはまだ苦しい生活状況が地方に行けば行くほど激化している様に感じる。官公庁、報道に関して意見を言える立場の人達は、現状、生活水準が上の人たちで地域全体から見ればほんの一握りで、その意見を鵜呑みしているのが表立った報道である。まだ、全然良くなることはない。
		その他専門店【酒】（営業担当）	・このままで推移すると見ている。動き出すとすれば春が過ぎて天候が変わってきてからであり、ここ3か月は停滞する。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	・2月には、原油価格上昇に伴う仕入価格の値上げが予想される。末端価格への転嫁がスムーズに行かないことも予想され、収益の悪化が懸念される。収益の悪いガソリンスタンドの閉鎖が続いているが、新設のガソリンスタンド（セルフ）に販売数量が流れ、既存のスタンドは厳しい状況になり、収益の回復の期待できないスタンドの閉鎖が3月末に増える懸念がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・年明けから、新年会といった団体の動きに期待していたが、地震の影響もあってか、自粛しているようで、団体での動きが少ない。このままの流れでならだと2～3か月推移する。
		観光型ホテル（経営者）	・今月はあまり良くないので、以後悪くなくても、良くなる要素は無い。特に2～3月に宿泊できる客層は限られ、新規開拓は困難である。そこでこれまで消極的であった大学や専門学校の学生オリエンテーションの集客にも積極的に取り組む。なお地域全般でのウィークデーの入込は厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・中越地震以降からの旅行需要の冷え込みと、愛知万博には十二分に警戒をしていく。3～4月は1～2月に続くオフ期であり、地元中心の短期の追い込みの部分が多々あり完全に読みきれていない。しかし設備投資効果と、HPのリニューアル効果が期待できる。
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼の予約状況は依然として厳しい。一般宴会も歓送迎会時期になるが、それを除くと予約が活発に動いているという状況ではなく、厳しい状況が続く。業界としては新球団に期待するところが大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年度末を控え、復興への歩みが、全く一時的なものなのか確実な歩みとなっていくかは、どうなるかはしばらくしないと分からないというのが現実であり、全国から注目されているが、県内においても地域間格差がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・震災後初めて、グループホテルの協力を得て、北関東、首都圏の旅行社を中心とした集中セールスを展開したが、各社でも同情的ではあるものの、ビジネスとしては愛知万博への期待度の方が高い。
		通信会社（経営者）	・サプライヤーの激しい価格競争等に消費者も困惑しているケースが多々見受けられる。しかしそれに比較し顧客の購買意欲は高まっておらず、景気回復の兆しはあるというものの実感は無い。
		観光名所（職員）	・2～3か月先では、東北はまだ冬という印象が強く、中越地震の影響による雪での事故等が報道され、暗い東北のイメージが定着し、来客数は伸びず、景気は悪いまま変わらない。
		遊園地（経営者）	・新球団進出の盛り上がりで、地域経済は活性化が見込まれる。当社にとってはマイナスの影響が考えられるが、まだ見極めがつかない。
		設計事務所（経営者）	・年が明け、話だけは少し出てきている。しかし決まって動き出さなければ、仕事にならないが、年末よりは話の数が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	・受注については春先まではこのまま続くと思われるが、展示場への来場者が2か月連続で前年割れとなっている。4月以降ちょっと不安である。
	やや悪くなる	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・現在は郵政民営化等が話題になっているが、個人消費に関しては、今後の増税、減税の廃止に伴う増税、消費税率引上げ等、厳しい局面となっていくといわざるを得ない。
		スーパー（経営者）	・今の客足が信じられない。地域経済が少なからず痛んでいるから必ず消費は落ち込むと思う。
		スーパー（経営者）	・当県だけの限定的な要因かもしれないが、地震の影響が経済には今のところマイナスに作用しており、当県に限って言えば、2～3か月後に景気が良くなるというよりは、むしろ厳しくなると考えられる。そういった点では当地の経済はマイナスに動いているというのが実態である。
		スーパー（店長）	・企業の業績悪化や社会保険料の負担増等で給与の手取りが少なくなってきたことが、ボディブローのように効いてきている。
		コンビニ（エリア担当）	・逆にいえば、良くなる材料が何も無い。勝ち組と言われる企業はあるのかもしれないが、平均的なところ、所得層で言えば300～600万、1,000万円以下の層においては良くなる方向性が全く見えない。そういった中で良くなるとはとても考えられない。
		コンビニ（店長）	・当社のような流通業は明らかな飽和状態でありながら、なおかつそこに大手スーパー等の出店が加速しており、景気回復の見込みが立たない現状の中で、更にその飽和状態が加速するというところで、流通業は厳しくなるしかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・天候並びに大雪の影響だけでなく、客の買い渋り、買い控えが顕著に表れており、単価ダウンいわゆるデフレにますます拍車がかかり、安い商品しか買わないという傾向が出ている。
		衣料品専門店（店長）	・この春のフレッシュマンの状況が例年より厳しい様相を呈している。簡単にいえばシビアに単価がダウンしている状況であり、今後これが4月に向かってどう動くか楽観できない。
		乗用車販売店（経営者）	・1月1日から施行された自動車リサイクル法も、客の抵抗がもっとあるものと予想していたが、おおむねスムーズに立ち上がっている。また販売量への影響は軽微であったものの、引き続き予断は許されず、期末の最大需要時期になってからその影響が表面化するものと見ている。
		乗用車販売店（経営者）	・当市で起きた官制談合の追加処分があることにより土木、建築業の更なる景気低迷でやや悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・これから良くなるような様子はなく、消費もしぼんで以前の状態に逆戻りする。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近所の洋食屋が今月で閉店する。その先の空き店舗には2月中旬に居酒屋が開店する。この閉店と開店が通りにどうした変化をもたらすか案じている。この1年だけで閉店、開店が数件あり、飲食業の厳しさを痛感している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・自動車の強制保険の保証部分も少なくなるということで、その分高い任意保険に加入する必要が出て、掛け金が増え、家計を圧迫し景気は悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・飲み物の主として利用頻度が多いビールの仕入れ価格が高騰している。その高騰部分を客に転嫁できず、内部調整せざるを得なくなり、利益率が下がってしまう。グロスでの売上が上がっても利益が下がるため、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルの宿泊部門では、去年春に進出した2つの新規ホテルの影響があったが、それでも11月までは何とか持ちこたえていたが、12月に入り急激な客数ダウンに見舞われ、来年早々に2つのホテルが進出してくると考えると非常に前途暗い感じがする。物販についても常にリニューアル等を仕掛けていかないと客に見向きもされないため、いずれアクションを仕掛けていかないと厳しくなる。
		タクシー運転手	・客が減少している状況が続いており、客が増える材料が見当たらない状況で、まだ増車の話が出ている。
悪くなる		スーパー（経営者）	・競合の激化から客数の減少が顕著になっている。単価の下落は歯止めがかかっている。最大は競合の激化でありこれが客数の減少になり、業績の低迷を招いている。業界全体としての動きである。
		スーパー（経営者）	・税負担の増加及び給与の目減りに伴う可処分所得の減少が影響する。
		自動車備品販売店（経営者）	・土地柄、降雪に関する仕事に依存している業者は多数ある。除雪はもとより暖房用の燃料配達であったり、水道凍結の解凍であったり、自動車板金工場は降雪がないため事故が少なく工場が空いた状態である。今期の暖冬はそんな関連業者の収入を減らし従事する人の今後の個人消費にも影響を与える。
		一般レストラン（経営者）	・夜の繁華街のタクシーが暇である。客の話では増税の話が多く、こうしたことから消費意欲が減退していることを感じる。また親の教育費が大きな負担になっている。カウンターで聞いていても、会社の業績が悪く、賃金が減らされるという話ばかりである。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（従業者）	・果樹農家としては、昨年の桃、リンゴの販売価格が良かったので、今年の生産に意欲を燃やしており、生産資材購入も活発になる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年この時期になれば、売上が上がるが、現在の流れである価格競争や役所の予算削減を考えると、例年通りの売上は期待できない。
		広告代理店（従業員）	・新球団の開幕に伴う期待はあるものの、これまでの流れ（価格低迷）を考慮すると、プロ野球での増加分は穴埋め的なものにしかならないと判断せざるを得ない。世間で言っている経済効果も？との見方もできる。

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	食料品製造業（経営者）	・4月に入れば、ほとんどのスーパーは春夏商品へと棚換えになる。いかにして定番を取り得るかが今後のポイントになる。今春は12の新商品を投入するので、その商談にすべてが課せられる。しかし大極的に消費の減退傾向には変わりがない。
		食料品製造業（経営者）	・自分の将来がはっきり見えない中、年金問題等もあり、自分で防衛していかなければならないとなれば、当然財布のひもは固くなり、消費が停滞し、良くは回らない。この先もこうした状況が繰り返されている。
		食料品製造業（経理担当）	・受注量は前年比103～105%くらいで推移する。しかし仕入れ、原材料、燃料のコストアップと製品単価安が続くので、収益面では厳しさが続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度末を控え、例年であれば各取引先から追加受注があるが、今年は全般的に変化がない。しかし自動車関連の下請け企業は活発な引き合いがあり、業種によってますます差が目立ってきている状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・短期的な凸凹はあるが、継続した受注の確保は望めない状況にある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・市況が低迷しており、2～3か月先では回復の見込みは無い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・良い因子と悪い因子がせめぎ合う“踊り場”の状況で当面継続する。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・食料品を供給しているが、高齢化と少子化がとてまかかわってきている。食べる健康者の需要が停滞する状況になっていく。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・半導体関係はどん底に着いたばかりで、この状態が当分続く。
		やや悪くなる	
繊維工業（総務担当）	・繊維業界そのものの不況が大きく、構造不況といえる。特に中国流入品の影響が大きく、他の業界同様に生産拠点の中国移転が大きい影響を及ぼしている。		
一般機械器具製造業（経理担当）	・現状の為替水準では採算面でかなり厳しい水準であり、この水準が更に続くようであれば、輸出環境は大幅に悪化する。携帯電話用部品は引き続き低迷しており、計画比30%減少の状態がしばらく続く。		
広告業協会（役員）	・この時期税金、教育費など支出が多いシーズンでもあり、消費は手控えられがちであるが今年是一段と厳しいようである。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・現在集金の時期であるが、当地最大手の建築会社が民事再生法の適用申請をしており、それが一番の話題になっている。心理的な不安も広がっており、関連企業や従業員も多いため、波及を心配している。		
その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅建設の着工件数の月別の凹凸は毎年あるので、それ自体の影響は無視してよいが、建材出荷の1割ダウンは受注価格の低価格化を引き起こし、マイナス要因となる。		
悪くなる		コピーサービス業（経営者）	・商談件数、見込み件数も2～3か月先は何も無く、景気が回復状況にあるということも感じられず、先が見えない状況であり、昨年と比べても悪化している。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・開発系、メンテナンス系、製造内務系の注文が増えそうである。
		人材派遣会社（社員）	・例年3～5月にかけて繁忙期になる職場は多い。恐らく今年はこの期間、非正規雇用者の需給が逼迫し、時間給が上昇するかも知れない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新球団効果もあってか、求人等に多少の上向き感が出てきている。業種的にも良いところ、悪いところの差が出てきており、全体的な底上げには至っていないのが現状である。このまま続いていけば、底上げ感が出てきてもっと上向き感が増す。
		職業安定所（職員）	・機械器具を中心とした製造業、及び構内下請け、派遣を中心としたサービス業の求人の増加が今後も見込まれる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・派遣依頼をしてくる企業のニーズと、派遣スタッフが希望する仕事内容との需要と供給が不一致のケースが増えており、なかなか成約に至らなくなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・リクルートに対し、中途採用したいという問い合わせの数が、3か月前と比べ変わっておらず、営業活動をしているとこの部分は当面変わりそうにない印象である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人意欲は、同一の業種業態中でも、積極派と消極派に分かれる傾向が強いので傾向把握が難しくなっている。第四半期の業績で今年度の動きが明確になってくる。現状では変化なし。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当県における明るい材料は、自動車メーカーの子会社で10万台の増産体制強化があるが、この動きは秋以降であり、当面は変化がない。
		職業安定所（職員）	・求人は増えているが、中身は請負や就業場所が県外というようなものが多く、実態を反映しておらず厳しさに変わりはない。
		職業安定所（職員）	・求人、紹介、就職件数が伸び悩んでいるとはいえ一定の水準を維持しており、求人倍率も下落傾向ではあるものの比較的高い状況である。ただし、求職者は若干の増加傾向がうかがわれ、人員整理を行う企業もここに来て散見され、企業を取り巻く環境は楽観を許さない。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向は続いているが、中身は派遣、請負業からの大口求人やパート求人の増加が要因であり、求職者とのミスマッチから就職件数に伸びが見られず、必ずしも雇用の改善にはつなげていない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・採用意欲の高い企業は、新規参入の情報通信業や就業地を県外とする製造請負業が目立つものの、地元企業からの採用は増えていない。
	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	商店街（代表者）	・学校指定衣料を取り扱っているが、2月から小中高の新1年生への販売が始まり、かなり良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街でイベント、売出しを行うことで集客し、各店に客を呼び込む。
		スーパー（店長）	・雪の多い年の春は、スキー場等の関連業界の景気も良くなるので、当店にもそれが波及する。
		コンビニ（店長）	・節分やバレンタイン、ホワイトデーに加え、地元のイベントもあり、数字を伸ばすチャンスである。雪が降ると売上が減少する傾向があるが、3か月後は春めいてきて天候に左右されることが少なくなるので、やや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今まで買換えを我慢してきた客や新卒需要に向けて大型イベントを開催する。うまくマッチングできれば売上は伸びてやや良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・安い物しか売れない状況ではあるが、来客数が増加してきているので良くなる。
		其他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新機種も出そろい、春の商戦期に向かうことから、現在よりは販売状況が良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・1月前半の売上が、ここ4～5年と比較して多少増加していることから、先行きにも少し期待できる。
		都市型ホテル（経営者）	・市内の特区構想に関連して、その視察などで利用予約が入っており、売上、客数とも前年を上回る勢いである。
		タクシー（経営者）	・11月以降、前年同期比で売上が伸びているので、この先も良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦から新学期に向けてデジタル家電の伸びが期待できることから、節目のイベントごとにアナログからデジタルへの移行が相乗的に伸びると見込んでいる。
		ゴルフ場（副支配人）	・年末からの大雪により、来客数が前年比で40%程度マイナスになっている。天候によるが、引き合いはそれなりにあるので、2～3月は来客数が増加し、活気が取り戻せる。
設計事務所（所長）	・まだ変わってはいないが、少しずつ仕事の情報が増えてきているので、少し良くなる。		
変わらない		商店街（代表者）	・客の財布のひもは固く、なるべく支出を控えるような傾向なので、変わらない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・確定申告の時期も近づき、子供の入学など、もろもろの要件が重なり、皆消費を控えているので景気は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・店頭販売が若干増加しているものの、販売量は相変わらず増加に転じていないので変わらない。
		百貨店（売場主任）	・創業記念の奉仕市もあり、多くの来客数が見込まれる。3月は天気も良く、新入学関係に期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・消費は依然として冷え込みがちである。今後は郊外へのショッピングセンター進出の動きが盛んになるので、売上が現状から上がるとは予想できない。
		スーパー（経営者）	・競合店出店による影響、単価の下落傾向は今後も続く。
		スーパー（統括）	・防寒商品は多少取り戻した感があり、入園、入学、新生活等のモチベーションは前年比105～108%で推移している。客の購買意欲は依然として低く、価格に敏感な上、無駄な衝動買いをしなくなっている。
		コンビニ（経営者）	・必要な物だけで済ませる客が多く、衝動買いは少ない。この状況は今後も変わらない。
		コンビニ（店長）	・正月は良かったが、1月中旬以降の週末、特に日曜日の来客減が目立っている。近隣同業すべてに酒免許がおりたことが客に認知された影響、大型ホームセンター等への買物などの状況は好転することがない。
		衣料品専門店（経営者）	・給与所得の減少が止まり、収入の安定感が消費行動をプラス方向へ押し上げつつある。景況の足踏み状況が消費に影響を与える雰囲気ではない。
		衣料品専門店（統括）	・とにかく客の動きが悪い。例年品物が動かない時期ではあるので、この先も2か月くらいはあまり期待できない。
		家電量販店（店長）	・前年はオリンピック効果があったが、今年はないので変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・訪問活動、ユーザーへのアプローチを多めに実施しても客の反応は鈍い。
		旅行代理店（経営者）	・先行きへの不安から良くなることは難しい。しかし、3月末から愛知万博という何十年に一度のイベントがあるので、底割れのように悪化はしないで、今の状態が続く。
		観光名所（職員）	・年間で最も来客数の少ない時期に入ることに加え、依然節約ムードが漂っていることから、来客数、客単価が下がり、ホテル、レストラン等の売上は例年を下回るものと見込まれる。
		ゴルフ場（支配人）	・雪による長いクローズで、キャンセルもさることながら、予約申込が低迷するので、先行きは天候にかかっている。
		美容室（経営者）	・2～3月に向かって美容院は忙しくなる。前年並みの仕事量を見込んでいる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・2月からリサイクル料金の支払が義務化されるので、客の諸費用負担が増大し、車検整備は安くやってほしいという客が増加することから、売上はそれほど伸びない。
		住宅販売会社（経営者）	・いまだに地価が上昇する要因がないので、下落傾向のまま変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・まだ不景気感があり、客の動きが鈍いので、同じような状態で変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・町の柱となる会社の工場が閉鎖となり、1,000人以上がリストラされる。町の中がますます暗くなり、買い控えなどが出てくる。
		衣料品専門店（店長）	・春物商品の実売時期であるが、これといったヒット商材がないので、厳しい状態は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ホテル関係、観光地がある程度良くなると、商売が良くなれない。大型ホテル関係の再生法適用などで、身の回りの景気はあと半年は悪くなる。
		高級レストラン（店長）	・収入が増えない上に、保険料の負担増や税金引上げ、控除の中止など、家計を直撃する最悪の状況である。先行き不安から消費者は必要最低限の出費に抑えざるを得ないので、やや悪くなる。
		一般レストラン（業務担当）	・各種団体の年度代わりでの総会、宴会や卒業、卒園の謝恩会、進入学後のPTA関係の集まりなどの申込件数は、ほぼ前年並みで、出席者数も減少してはいない。ただし、当日の飲料（特に酒類）の売上は減少する見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月は年間を通じて一番悪い時期となる。毎年のことなので、合わせて営業努力は行っているが、一向に上がってこない。自己資本には限りがあるので、地元の銀行が活発にならないと変わらない。

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
		旅行代理店（従業員）	・例年、正月明けから春までは収入の少ない時期である。今年は3月から愛知万博が開催され、増収を見込んでいるが、客の反応はまだ鈍い。
		タクシー運転手	・自家用車で患者の自宅や駅から病院までを送迎するという個人病院などが、市内でも5～6か所出てきており、タクシーの出番が少なくなっている。
		タクシー運転手	・2月後半にはスペシャルオリンピックスなどの特需で、ある程度タクシー需要が見込めるが、その後は低迷する。
		悪くなる	衣料品専門店（経営者） 観光型ホテル（経営者）
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・1～2か月先は、新製品等が生産開始になるとの情報を得ているので、やや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・一頃のポリフェノールブームのように消費者のマインドをとらえることも考えられるが、しばらくは厳しい状況が続く。
		化学工業（総務担当）	・ここにきて取引先の価格見直しが出てきており、4月あたりから利益が減少するのではないかと懸念している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・多くの企業が3月の調整状況によって4月以降の仕事を出すということで、下請企業は見守っている状態である。極力現状維持でいきたいが、若干下がるという見方が強い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・1、2月は通常あまり宝飾品の売れない時期である。様子見状態で変わらない。
		輸送業（営業担当）	・輸送量の確保は2月も厳しいが、新年度に向かって良くなっていく。
		金融業（経営企画担当）	・自動車部品、試作品の製造など、一部順調に推移する取引先もあるが、半導体製造は国内の在庫増に伴い、受注量が減少するとのことである。
		不動産業（管理担当）	・頓挫していた入居テナントの話もいくつかまとまる方向にあり、空室が徐々に埋まっていくような感はある。契約になると値下げを強く求める状況は今後も続く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・百貨店のリニューアル計画はあるものの、市内中心であったチラシ出稿地域が前年後半ごろから郊外へと移っている。市内中心地の再開発計画が動き出しているが、完成は来年度以降であり、新規出店計画も今年の後半なので、勢いづくような要素は薄い。
		経営コンサルタント	・市場環境の好転が期待されるが、資金繰りの停滞で調整を余儀なくされる状況である。
		やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・自動車関連の仕事は引き続き好調で活発な動きがみられるが、建設機械関連の仕事が落ち着いてきているので、先行きはやや悪くなる。
電気機械器具製造業（経営者）		・売れたら作る、売れなければ止めるということで、発注ロットがどんどん小さくなってきている。新製品を出す際も、本当に必要な量しか作らない。ロットが細かいのは売行きが芳しくないということなので、生産もあまりできない。	
電気機械器具製造業（営業担当）		・受注確保が非常に難しくなっており、受注価格が上がる気配は一向にない。原材料高騰など、どれをとっても明るい見通しが無い。	
不動産業（経営者）		・契約が新たに取れたとしても、条件が厳しくなるので、良くならない。	
悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・3か月先の売上高は前年同期比で3%程度減少する見込みである。コマーシャル件数の落ち込み、イベント受注の極端な減少に加え、受注競争の激化により、1件当たりの価格も落ちてきている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・2月は前年比15%程度落ち込む見込みである。自動車業界はピークとなる3月が前年並み、4月もあまり期待できない状況なので、前年に比べて悪くなる。	
	建設業（総務担当）	・石油製品の値上げのため、重機使用時の燃料費やアスファルト合材の材料費とダンプ損料値上げの影響が5%くらい出てきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・年度代わりでいろいろな募集が活発に出るので、相当良くなる。
	やや良くなる	職業安定所(職員)	・月間有効求人倍率が1倍台で推移しているため、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	・登録者が依然として少なく、オーダーが来ても駒不足で対応できない深刻な状態である。社員の退職や産休などの穴埋め需要が散発的に発生しているが、このところ大口でのオーダーはほとんどない。特段上向きという業種も見当たらない。単発的な需要としてスペシャルオリックス関連で短期のオーダーが来ている。
		職業安定所(職員)	・年度末に向け、市内中心部に北関東最大規模となる大型書店や、JR駅に総合家電量販店など約80店舗の専門店が構成された都心型商業施設がオープンする予定である。一方、県営競馬場の廃止、AV機器工場の大規模な人員削減などもあり、全体としては変わらない。
		職業安定所(職員)	・多数求人は請負、派遣など非正規求人が多く、約2割を占めており、今後も増加すると見込んでいる。一方、約2割の求職者が在職中であり、より良い条件での転職を希望する求職者と求人内容とのミスマッチが広がっている。
	学校〔短期大学〕(就職担当)	・地元ハローワーク主催の大学等と企業の産業、職業研究セミナーが行われ、地元有力企業10社が参加した。情報関連、製造業は専門的な技術者の採用に前向きであるが、金融、流通関係等は新卒等、正社員採用に慎重である。	
	やや悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・求人活発さはあるものの、求職者が増加していることもあり、先行きは落ち込む見込みである。
人材派遣会社(社員)		・官庁関係では来年度の予算が削減され、雲行きが怪しくなってきた。合併解消となった市町村では特にその傾向が強い。民間でも予算アップの企業はまずない。	
悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・毎年のことであるが、1～3月は徐々に売上が減少して悪くなる。	

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		
	やや良くなる	百貨店(企画担当)	・ギフト関係のモチベーションは堅調に推移している。2月のバレンタイン、新入学の内祝いのギフトは、今後も伸びる。
		コンビニ(経営者)	・来客数、単価共に緩やかに上昇している。2、3か月のうちに大きな変化はなく、今後も上昇する。
		乗用車販売店(経営者)	・市場全体の規模が成長するとは見込まれないが、台替え需要が底固く、少しは良くなる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・今のまま何もしなければ悪くなる一方であるが、今年は例年の30倍花粉が飛ぶといわれているので、花粉症対策に力を入れている。
		一般レストラン(経営者)	・自社の販促活動において、良くなる兆しがみられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・今後3か月の販売量の動きが活発化してきている。
		旅行代理店(従業員)	・2～3月にかけて、特に九州地区への団体旅行が好調で、予約人数では昨年の実績を上回りそうである。間際での予約も見込めるので、今後も数字が伸びそうである。
		旅行代理店(従業員)	・3月から愛知万博も始まり、旅行業界では動きが出る。海外旅行については、津波の影響で東南アジアは当面厳しいが、ハワイ等へ行きたいという客の声は増えている。
		観光名所(職員)	・4月から2か月間イベントを実施する予定で、来客数は若干増える見込みである。
		ゴルフ場(支配人)	・3月中旬以降の予約が急激に入っている。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕(職員)	・家庭用の携帯ゲーム機が消費者に受け入れられ、予想を超える勢いで売れている。日本のみならず、米国、欧州で更に今後の売上が見込める。		
設計事務所(所長)	・建築主から企画やコンサルタント等の仕事の情報が多少入ってきたので、多少具現化するのではないかと期待している。		

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	一般小売店〔家電〕 （経営者）	・商品の動きはあまり良くないが、電気工事等のメンテナンス業務の発注が増えているので、今後も全体としては変わらない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕 （経営者）	・暖冬のため春物を早めに展開したが、新年に入り寒さが厳しくなっているため、売行きは良くない。2、3月の気温次第であるが、変わらない。
		一般小売店〔食料雑貨〕 （経営者）	・暖冬のため、立ち上がりの悪かった冬物処分は文字通りの在庫処分で、利益には結び付かない。パレタインデー、ホワイトデーも以前のような盛り上がりはなく、入園入学需要も少子化のため売上を見込むのは難しい。
		一般小売店〔靴・袋物〕 （従業員）	・5月まで毎月開催するイベントでは、単価を1割アップしたギフト商品の需要が見込める。昨年のクリスマスをもみても、前年比で来客数が2割程度増加しているため、イベント商品、ギフト商品の見込みはある。一般商品については、正規価格品より2割安い単価戦略を続けられない限り厳しい。
		百貨店（売場主任）	・一時的な気温の変化で冬物商品が動くことはあっても、春物は客が本当に欲しい商品しか動かない。良くなることは考えにくい。
		百貨店（総務担当）	・冬物衣料の動きが急に活発化し数字を押し上げているが、このまま推移するとも思えず、先行きが不安である。
		百貨店（広報担当）	・3か月先は春物、初夏物衣料がピークを迎え、新入学や転居などの季節要因が重なり、様々な商材が動く。新しく価値の高い商品を提案できれば売上を確保できるが、気温や気候の不安定さや、厳しさを増す競合環境は続く。欲しい時に欲しい商品がなければ買わない、必要がなければ買わないという消費者の購買行動は続き、売上が大きく伸びることは期待しにくい。前年実績を維持できればよいという状況になる。
		百貨店（営業担当）	・定率減税もなくなり、個人消費の大きな伸びを予見できる展望はない。今後、顧客ニーズの変化に対応した商品構成、提案をしていかなければ、減収さえ考えられる状況である。
		百貨店（営業企画担当）	・客は自分の本当に欲しい商品のみ購入し、ただ安いだけでは買わない傾向が強まる。
		百貨店（販売管理担当）	・現在は冬物が活発に動いているが、春物は入卒関連等の目的買い以外は、気温に左右される部分が多く、読みづらい。また、3月末に同商圏内で58,000平方メートルの競合店舗が出店することもあり、厳しさが予想される。
		スーパー（店長）	・今年は春にかけて花粉の飛散量が観測史上最大になると予測されている。外出を控える人が多く、消費が低迷する懸念もあるが、早い時期から予防と対策商品、健康をテーマにした商品提案が鍵になると思われる。
		スーパー（店長）	・1月のクリアランス時期に寒さが戻り、現状は徐々に婦人服が昨年水準となっているが、今後の春物については、主力の婦人服に大きなトレンドもなく、秋と同じように苦戦が予測される。
		スーパー（運営担当）	・増税、年金問題等、将来の不安定さが相当感じられる。
		コンビニ（経営者）	・客は安いものを求めるのと同時に、商品を選別する目も厳しくなっているため、需要が拡大する見込みがない。
		衣料品専門店（次長）	・新たなヒット商品が見つからないため、今後も現状と同様に推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・商談数のみならず、商談の内容もかなり厳しい。必要に駆られて来店する客が多く、今後も良くならない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車の販売台数について、受注ベースでは前年を上回る状況が続いているが、生産の制約もあり登録が2月以降にずれ込んでいる。新車についても、新しく発売した車については受注が増加しているが、全体的に増えている状況ではなく、今後が見通しにくい。
		乗用車販売店（販売担当）	・ユーザーである運送業界では、運賃を引き上げられる状況にはなく、今後3か月、現状のまま推移する。
		住関連専門店（統括）	・来客数、販売量とも良くなる見通しが立たない。
		その他専門店〔眼鏡〕 （店員）	・以前のように12月の繁忙期に客が集中することもなく、売上、来客数とも各月で平均化してきている。目に見えて伸びる様子もないが、下がり続けることもない。
		高級レストラン（支配人）	・外の人の流れやこの2、3か月の来客数はやや減少しているが、売上には大きな変動はないので、今後もこのまま推移する。

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		
		一般レストラン（店長）	・今年花粉の量が多いと言われており、酒を飲むと花粉症が悪化するらしく、2、3か月先も今と変わらない状況が続く。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後、陽気が良くなるにつれて外出が増え、個人客の利用は伸びると予想しているが、歓送迎会の受注獲得も少なく、法人需要がどこまで回復するか、先行き不安は残る。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・手持ちの予約件数はさほど良くないが、最近では直前に予約が入る可能性もあるので、全体としては変わらない見込みである。		
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博などのイベントがあっても、宿泊単価は上がっていないので、これから先も景気はまだ明るくならない。		
		タクシー運転手	・タクシー乗務員を集めるのに苦労しているという話を聞くので、今後若干は上向く。		
		通信会社（営業担当）	・当地域では、新築戸建て住宅、アパート、マンション等、新築物件が増加しており、明るさはあるものの、加入契約には至らない。		
		パチンコ店（経営者）	・店内設備も新札対応の設備に替えたので、金の流通がもっとあるかと思ったが、思ったほど伸びていないので、先々も難しいのではないかと。		
		設計事務所（所長）	・昨年10月以降の計画物件が、なかなか具体化せず、先の予定を立てることができない。		
		住宅販売会社（経営者）	・売却のスピードアップや量的拡大など、景気が上向く兆しを感じられるものはない。		
		住宅販売会社（従業員）	・正月やその後の連休においても、展示場や各イベント等の集客状況が、前年比で約20%減少しており、今後の仕事に結び付かない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・税金や諸経費が上がると言われているので、消費は控えめになる。
				百貨店（営業担当）	・売れ筋がなく、気温も不安定である。個人消費にはまだ回復の兆しがみえない。
				コンビニ（経営者）	・来客数が伸びず、同業者の話でも良い話がないので、今後はやや悪くなる。
				衣料品専門店（営業担当）	・年金や増税の不安材料がある限り、一般消費者の財布のひもは固くなる一方で、先行きの見通しは明るくない。
家電量販店（営業統括）	・販売量の伸びが単価の低下を支えきれなくなれば、全体的な業績は低下する。製品価格がこのまま下落することが予想されるので、先行きはやや悪くなる。				
家電量販店（営業部長）	・新生活需要をいかに早くつかむかが鍵である。好調の薄型テレビや生活家電を中心にセット販売を仕掛けるが、デジタル家電の単価が昨年比で10～20%低下している影響で、苦戦しそうである。				
スナック（経営者）	・税金、社会保険料の見直し等により、消費者の手取りが減ったため、このままでは我々の業界は悪くなる。				
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の減少分をカバーできる高単価の一般宴会を受注する見込みはない。宿泊も、ビジネスホテルの新規出店で更に競争が激化する見込みで、館内のリニューアル計画もない状況では、客単価も上げられない。				
旅行代理店（支店長）	・海外旅行の受注は年明けから堅調であるが、増税意識が浸透すると、消費マインドが冷えてしまうと懸念している。				
通信会社（営業担当）	・販売店のスクラップアンドビルドや淘汰が本格的に始まり、中小販売代理店の統合、大手代理店による吸収がますます増加する。				
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新年度の生徒を募集しているが、昨年より若干少なめで推移している。				
設計事務所（所長）	・新築物件が激減する中、改修等を含めても良くなるとはいえない。				
企業動向関連	良くなる			輸送用機械器具製造業（経営者）	・遅れていた材料が入荷するようになったので、1月は忙しい。今後、トラックの新車が発表される予定となっており、3か月先までは忙しい。
				広告代理店（営業担当）	・取引先の業況に比例して良くなる。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・加工しない低価格製品の受注は増加傾向にあり、特に、液晶関係は期待が持てそうである。		
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・得意先が注目商品を見極めており、サンプル作成や量産の段階に入ってきている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（審査担当）	・電子部品は一時的に調整局面に入っているが、潜在需要はあり、春以降の回復を見込んでいる企業が散見される。	
		金融業（渉外担当）	・企業の新規設備投資が増えない中、資金運用の観点から不動産投資意欲が出てきたのは明るい兆しといえる。	
		不動産業（総務担当）	・当ビルの空室率が改善傾向にあり、賃料水準も底入れ感が出ている。賃料の引上げを検討しているビルもあるという情報も入ってきている。	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今は仕事自体が少なくなっているため、仕事を待っているだけでは先細りになってしまう。オリジナル性のある自社製品を作らないと先がない。	
		化学工業（従業員）	・生産量の変動がなく、現状とほぼ同量の生産予定である。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料等が若干値上がりしており、景気が良くなることはない。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・取引先や薬品業者が、中国で技術が進歩してきており、仕事がなくなるのではないかと話している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在新製品の販促を実施しており、その効果が出ることを期待しているが、業界大手の企業が軒並み売上を落としている現状や、当業界全体の仕事量が減っていることから、売上は現状維持が精一杯である。	
		建設業（営業担当）	・企業の設備投資額は増加しているが、依然として業者間の価格競争が激しい状態は続く。	
		建設業（経理担当）	・対象企業を絞って実施する提案営業では成約率は高いものの、大きな見積り依頼は減少している。公共工事については、2けたの予算減では受注が見込めず、景気の上向き気配はない。	
		通信業（営業企画担当）	・粗利ぎりぎりの水準での受注となっており、客からの値下げ要求は更に強まる。	
	やや悪くなる	不動産業（経営者）	・明るい兆しがない。賃貸の古いアパートでは、1年から1年半以上空室となっている物件もあり、どうしたらよいか悩んでいる。	
		繊維工業（経営者）	・昨年と比較して、春夏物の受注が少ない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・全国からの引き合い件数が減少傾向にあるため、やや悪くなる。	
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・新しい仕事が入ってこない。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）		・鉄、化成原料の高騰や、デジタル家電等の下火傾向の影響からか、取引先工場の稼働率が低下しており、この状態が続くそうである。		
雇用関連	良くなる	輸送業（総務担当）	・年度末までの繁忙が一段落した後は、例年仕事量が減少する。資金繰りが非常に厳しく、環境対応の車両購入ができない分、減車策で対応せざるを得ない。運転手の雇用条件が厳しくなり、不安で離職者が生じることも予想される。	
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の仕事を探すが現れている他、仕事の条件を選ぶ求職者が出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣会社の業績は上昇すると思うが、平均賃金は増えないので、家計レベルの景気回復には直結しない。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・地元の大型SCの各テナントを回ってみると、大方の意見で春先から攻勢をかけたいとのことである。業務拡張や業態転換を模索している様子うかがえる。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数（速報）は、一般社員が20か月連続、パート社員も13か月連続で前年同月を既に大幅に上回っている。1月は一般社員で銀行コールセンター業務員、ケーブルテレビ加入営業員、パート社員ではビル施設常駐警備員、調査票回収員の大量求人が目立っている。	
	変わらない	学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界の人事の方々の求人に対する勢いを非常に感じる。	
		人材派遣会社（支店長）	・1～3月にかけての受注が増加しているが、これは例年と大きく変わらない状況である。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・今後、年度末に向けて一時的な増加は予想されるが、あくまで欠員補充が多く、拡大志向の求人は、まだ多くはない。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用の動きが、金融を筆頭に活発に行われており、今後も好調が続く。	
			職業安定所（職員）	・中小企業からの現下の雇用増に向けた需要は依然として高いものの、中長期的展望が開けないため、雇用調整の容易な派遣、請負求人ニーズが流れる傾向が表れている。

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
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は0.8倍台を維持しているが、パートタイム求人や非正社員求人が増加しているためであり、就職数は伸びていない。求職者の希望とのミスマッチは続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は今がピークである。求人要件が高度化し、求職者の能力とのギャップが広がっている。企業には人員に余裕を持つ考えはなく、大幅に雇用景気が良くなる兆しはない。むしろ、慎重さが増し、失速する可能性がある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・現状では、来年度採用見込企業件数が前年度とほとんど変わっていない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・例年、年明けはアルバイト、パート系の求人広告件数が急増するが、今年は年末まで好調に推移した求人広告件数の伸びが、年明けから急激に鈍化している。
		職業安定所（職員）	・12月の当所の有効求人倍率は1.60倍で、8か月連続で上昇しており、前年同月比でも0.31ポイント上回っている。しかし、求職者の減少とともに、求人数も減少しており、特に製造業の減少が著しい。円高や原油高による輸出コストの増などで生産活動にブレーキがかかる。
	悪くなる	-	-

5. 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	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・中部国際空港と愛知万博の効果で確実に上向く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博を前に客の予約が好調に入っている。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博の開催、中部国際空港の開港で消費活動が活発になる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・3月から愛知万博が始まるが、それに伴い来名者も増え、売上も増加する。
		商店街（代表者）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催の影響でここ数か月は上向きになっていく。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・店内改装の効果が徐々に出ていく。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・2月は例年通り厳しいが、3月後半からは愛知万博開催で名古屋の街中も一時的に客が増える。
		百貨店（売場主任）	・愛知万博が開催され新しい商業施設も開業する。
		百貨店（企画担当）	・中部国際空港、愛知万博がオープンし、県外からの来訪者に加えて普段は街に出ない県内居住者の人出も見込める。
		百貨店（企画担当）	・中部国際空港や愛知万博のニュースが日々報道されているため街全体の雰囲気は明るい。客の消費意欲も少しずつ高まっており、万博開催後の消費動向に期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	・決算期で商談が多くある。ディーゼル規制などこの地域特有の要因もあり、法人の代替も増えている。 ・今までは現金一括の支払方法が多かったが、クレジットやボーナス払いを併用して無理のない返済計画で車を購入する客も増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が増える。それに伴い販売量も増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・中部国際空港の開港や愛知万博の開催により雰囲気が盛り上がる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・中部国際空港、愛知万博や都心商業施設の充実など、名古屋圏の環境が変わる。昼間人口も変化するため活気が出る。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催で、これから景気は盛り上がる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・新商品が開発されるため売上は増える。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の開催に伴う好影響があるが、人件費を中心に経費が上昇しているため収益は期待するほどには見込めない。
		タクシー運転手	・愛知万博が始まり国内外から客が集まる。
		通信会社（開発担当）	・ソフトウェア開発の受注量増加が見込まれるため、開発プロジェクトの増員を図っている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・年初より問い合わせ件数が増加している。また、近隣のライバル校の1つが閉鎖されるため、生徒の移動が見込まれる。

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
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・年度末に向けて企業の設備投資の見積り依頼などの引き合いがある。
	変わらない	商店街（代表者）	・商品構成なども変えているが、思惑通りにはいかない。年金生活者の来客数が目に見えて減少しており、財布のひもを引き締めている。
		商店街（代表者）	・地域の電気専門店がデジタル家電品が好調だが、客単価の低下が激しく利益を出すのは難しい。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・愛知万博が開催し超大型アウトレットも開業するが、岐阜県東部地域にはどのような影響が出るか心配される。
		百貨店（売場主任）	・1月はクリアランスで売上があるが、3～4月は通常に戻る。
		百貨店（売場主任）	・好調なのはバーゲンの立ち上がりのみで、その後の客の様子は平常に戻る。春まで買い控えの状況は続く。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博開催による客の増加が予想され、お土産など食料品に期待ができる。
		百貨店（経理担当）	・紳士関連、外商の売上に良くなる兆しが見られない。
		百貨店（販売促進担当）	・1月は昨年秋冬の定番商材の不振の反動でセールが好調であるが、今後は端境期で消費が落ち込む懸念がある。
		スーパー（店長）	・昨年12月中旬に大型店が出店した影響が年明けから始まっている。
		スーパー（店長）	・増税に対する消費者の懸念が大きく、消費の低迷は変わらない。また総額表示による割高感もいまだに残っており、客単価の低下は今後も続く。
		スーパー（店員）	・急激に寒波が到来し、野菜価格が高騰し始めている。暖かくなればおさまるが、春物野菜が登場するとまた価格が上がってしまう。
		スーパー（店員）	・来客数の落ち込みは今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が出店する影響が出る一方で、愛知万博の開催、中部国際空港の開港による効果も見込める。
		コンビニ（エリア担当）	・客の節約志向は当面継続する。
		コンビニ（売場担当）	・ここ数か月、単価は変化していない。今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・先行きは必ずしも明るくないが、悲観的になるほど仕事が暇というわけでもない。
		乗用車販売店（従業員）	・現在は良い状況にあり、これ以上良くなるとは思えない。
		乗用車販売店（従業員）	・例年3～4月は販売量が伸びる時期であるが、様々なメーカーから新型車が発表されるため市場はより活性化する。ただし小型車を中心に厳しい面もある。
		自動車備品販売店（経営者）	・売れ筋やヒット商品がない。これまでと同様な傾向である。
		住関連専門店（店員）	・寒さが続いており冬物の動きが良くなっているため、売上を多少底上げしている。しかし継続的な回復の手ごたえではない。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅を含めた民間物件、公共工事共に価格競争が厳しく、販売単価も引き続き低下している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・客の様子からは守りの姿勢がみられる。
		スナック（経営者）	・歓送迎会などで人通りも増えるが、1次会で終わり、2次会まで流れるパターンは少ない。ただし愛知万博が始まるので、多少の期待感を持っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催と大きな動きがあるが、新施設や飲食店も数多くオープンする。
		都市型ホテル（スタッフ）	・OB会や大口研修会の予約が入り、予約状況は良い。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博の開催、中部国際空港の開港で多少の動きはある。しかし勝ち組、負け組が分かれているため、景気の方向性は判然としない。
		旅行代理店（従業員）	・中部国際空港の開港と愛知万博の開催で人の動きはあるが、客単価は依然として悪い。その結果売上は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・イベントを絡めたツアーが人気である。今年は隣県で愛知万博が開催され期待できるが、岐阜県の旅行会社には会場が近すぎてメリットがない。
		タクシー運転手	・愛知万博開催や中部国際空港開港によってどのような影響が出るかまだ分からない。

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
		タクシー運転手	・経費削減を更に進める企業が多いため、タクシー業界は働く時間を増やしていくしかない。
		通信会社（営業担当）	・通信料金の値下げに伴う収益悪化が予想される。
		テーマパーク（総務担当）	・昨年11～12月はほぼ前年並みであったが、1月は落ち込んでいる。今後も飛躍的に良くなるとは考えにくい。
		ゴルフ場（経営者）	・料金を大幅に下げているため、3か月先の予約数は前年比でやや持ち直している。しかしコンペは大幅に減っている。
		パチンコ店（店長）	・パチンコは新基準機の導入が進むが、スロットの客が流れるだけで、全体の来客数の増加は見込めない。
		美容室（経営者）	・客の考え方が少しずつ変わってきている。少しでも長くもたせる考え方が定着している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・外国製品が流入しており、価格の低下傾向がなかなか改善されない。
		スーパー（経営者）	・近隣の大型店が改装するため競争がやや厳しくなる。
		スーパー（総務担当）	・お歳暮商品の動きが良くなかったため、先行きも厳しい。
		スーパー（仕入担当）	・来客数は現在でも前年を数%下回っている状況である。近々競合店が2軒出店するため、来客数や売上にかかなりの影響が出る。
		コンビニ（経営者）	・近隣店舗の閉鎖に伴い当店に良い影響が出る可能性もある。しかしその一方で、酒類販売免許が増えた影響もあり、現状維持は非常に困難である。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化が更に進む。
		コンビニ（店長）	・ビールのオープン価格化による実質値上げに伴い、今後は飲食店や消費者の動向に影響が出てくる。
		コンビニ（店長）	・来客数はしばらく前年並みで安定していたが、今月は落ち込んでしまった。1人当たりの買上点数の増加で今月は売上を維持できたが、今後消費が活発になるとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・明るい要素が見えない。
		家電量販店（経営者）	・客の様子は厳しくなっている。全体の売上もやや減少傾向である。
		家電量販店（店員）	・現在は社会保険料や増税に伴う心理的な影響が出ている。今後は更に良くない方向になる。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・世界的な輸入枠規制撤廃の動きに伴い中国などから安価商品が先進国・地域に流入する影響で、今後は日本の生産量を確保することが難しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・最近になって知人の老舗飲食店2店が店じまいしている。3～4月は客が他のことにお金を使ってしまう。
		旅行代理店（経営者）	・追い風となるイベントがないため、営業を東京と名古屋に振り分け人海戦術で数字を上げたい。しかし話題がないと客は来ないため、工夫が必要である。
テーマパーク（職員）	・予約状況はやや減少傾向である。		
美容室（経営者）	・暮れから寒くなったためか、常連客が髪を伸ばしたまままで回転が悪くなっている。		
理美容室（経営者）	・髪を切る期間が徐々に長くなっている。		
設計事務所（経営者）	・2、3か月先に実設計に入る案件が少ない。		
住宅販売会社（従業員）	・アパートの空室が増加しているため、土地所有者のアパート建築意欲も減退している。		
悪くなる	商店街（代表者）	・新潟県中越地震の影響で家具の需要がかなり落ち込んでいる。当分は回復の見込みがない。	
	住宅販売会社（経営者）	・客の所得が少なくなっているため、住宅を購入するにも慎重でなかなか購入に至らない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	鉄鋼業（経営者）	・鋼材などの価格が今後も上昇する方向であるため、価格上昇に伴って売上増加が見込まれる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年度末に向けて活況を呈している。
		建設業（経営者）	・法人需要は、大手自動車メーカーを中心に設備投資が相当増加している。
		建設業（総務担当）	・補修作業が増えてくる。
		輸送業（エリア担当）	・顧客企業の職場に活気が出ている。
		金融業（企画担当）	・業種によりばらつきが見られるが、住宅ローンは好調である。
		公認会計士	・不動産価格が下げ止まっている。経営者の間では下げ止まりの意識が広がりつつある。地銀や信用金庫による中小企業の支援体制もしっかりしてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	変わらない	その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	・各企業の経営者は、他社との差別化を図るため積極的に高額の設備投資を計画している。
		食料品製造業(企画担当)	・取引先や小売業への納入価格は依然として厳しく、低価格商品中心の販売になっているが、販売量は増加していない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	・平年と同じ受注量、販売量が見込める。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・原油価格の高止まりが、受注活動に対する向かい風となっている。値下げ要求を受けて苦慮している。
		電気機械器具製造業(経営者)	・新たな開発設計による試作が出てきているが、量産に至るものは少ない。しかも、実現するのは4月以降である。
		電気機械器具製造業(経営者)	・国内販売は、価格面では厳しさが増すが販売台数は増加し、前年とほぼ同水準になる。海外販売は米国で引き続き堅調に推移する。ただし、円相場が100円を切ると収益面に影響が出る。
		電気機械器具製造業(従業員)	・1月初めまでスポットの受注があったが、これも終わり、受注増につながる要素が見当たらない。
		輸送業(従業員)	・原油価格高騰の影響で軽油価格が高止まりしており、トラック業界の経営を圧迫している。また、原油高がメーカーや消費者に影響を与えて業績、消費意欲を悪化させると、荷主から運賃のダンピング要請が出てくる。
		輸送業(エリア担当)	・当社の売上は確実に伸びているが、燃料費の価格が高止まりしている。
		金融業(従業員)	・取引先では例年並みの販売状態が多い。
	広告代理店(経営者)	・市町村合併に伴い、地元の経済活動が活性化する。	
	広告代理店(制作担当)	・自社のホームページ上で製品などのPRをする企業が増えており、印刷物の発注が少なくなっている。	
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・窯業界の景気の先行指数となる住宅着工件数は、直近3か月で前期比0.67%減となっている。また、原材料関係の商況もやや悪くなる。
		金属製品製造業(従業員)	・プロジェクトの谷間となり仕事量は減少する。
		輸送用機械器具製造業(統括)	・主要取引先の再建計画が発表されたが、収益回復の見込みは不透明である。当分はコスト低減要求が続き、受注量も減少する。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	・原材料価格の上昇を売価に転嫁できるか、不透明である。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕(経営企画担当)	・受注、引き合いとも減少している。顧客からも、先行きが少しずつ悪くなっていると聞く。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・見積を受注につなげるのが難しい。
		職業安定所(所長)	・ここ数年求人募集をしたことのない中小企業からの求人が増加している。愛知万博の開催を控え、この経済効果を期待した募集活動と見ている。
雇用 関連	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・愛知万博の開催と中部国際空港の開港が迫っており、派遣依頼は活発である。雇用が拡大していく傾向が顕著になっている。
		人材派遣会社(社員)	・新年度から派遣社員を正社員に転換するという企業も若干ながら増えている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・1月後半になって求人件数は伸びている。中途採用でも未経験者可という企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・愛知万博が開催されるため、パート、アルバイトや派遣を中心に更に活気が出てくる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・自動車関連を中心に、来期の採用計画はおおむね増加している。また金融、サービス業などでもキャリア採用による増員計画がある。
		民間職業紹介機関(職員)	・中部国際空港の開港と愛知万博の開催に伴い、引き続き求人、求職によい影響がある。

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〔大学〕（就職担当）	・建設、卸小売、金融、運輸や各種機械、一般機械、精密機械の製造業から、既に新年度の求人が来ている。採用意欲は高い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後も求人案件は増えるが、派遣社員の不足が当分の間続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・IT関連の求人数がやや減少しているが、輸送用機器関連は変わらない。全体ではやや減少傾向で、取引先が要求する労働者の技能水準に合わない傾向も徐々に強くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・中部国際空港の開港や愛知万博の開催で、景況感は上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・雇用は製造業が全体を押し上げているが、それ以外の雇用は特殊なものを除いてそれほど良くない。好調な業種が増加していないため、しばらくは現在の状態が続く。
		職業安定所（職員）	・増税、社会保険料の負担増の中で、労働者の賃金は増えない。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少しているが、在職中の求職申込は増えている。また、求人数は増加しているが、派遣、請負求人占める割合が高まっている。求職、求人のミスマッチは今後も懸念される。
		職業安定所（職員）	・製造業では輸送用機械器具製造業、電気機械器具製造業、一般機械器具製造業が好調を維持している。サービス業も情報サービス関連の求人が目立つなど、当地域の雇用環境は比較的安定している。 ・しかし、事務、管理職、生産工では人員削減や、直接雇用から間接雇用への切替えが進んでいる。また求職者の経験、技術水準の違いからくる求人、求職のミスマッチも続いている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・3月期に向けての求人はピークを超えつつある。
		職業安定所（管理部門担当）	・雇用面に明るい兆しは出ていない。
	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	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・3月は新しいブランドの導入や売場のリニューアルを行うため、売上は増加する。
		百貨店（営業担当）	・昨年まで低迷していたファッション部門が、パーゲンなどの影響もあり、かなり活性化してきた。この春のファッション志向は多少カジュアル寄りの「エスニック」というトレンドになる。これは現状のはん用性の高いファッションスタイルに非常にマッチするため、客のモチベーションが高い「食・住」に「ファッション」が加わることで、先行きは多少明るい。
		スーパー（店長）	・年末の売上は前年比115%、年始は125%と伸長しており、緩やかな景気回復傾向が続く。
		家電量販店（経営者）	・4月からの電気料値下げのテレビコマーシャルが盛んに放映されているが、ビルトインタイプのIHクッキングヒーターなどオール電化の需要の盛り上がり期待できる。
		住関連専門店（店員）	・客単価の低下傾向は前年と変わらないが、来客数の増加傾向が明るい材料である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・「自分の体は自分で守る、なるべく病院へ行かず予防する」という本格的なセルフメディケーション時代が到来するため、ドラッグストアで扱う健康食品や医療用品の需要がますます高くなる。
		観光型旅館（スタッフ）	・2、3月の予約保有は前年比で大きくマイナスになっているが、4、5月の予約受注は前年を上回っており、やや上向き傾向がみえる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博への営業活動の展開により、受注の増加が期待できる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新機種の発売が予定されている。
	住宅販売会社（従業員）	・最近、家賃を払うことに疑問を持つ客が住宅購入計画を前向きに考えている。特に30歳代の賃貸住まいの客が引き続き活発に動いており、販売量の伸びが期待できる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕(店長)	・客単価の低下が若干気になるものの、周囲の競合店の出店も一段落し、当面は客の様子に大きな変化はない。
		一般小売店〔精肉〕(店長)	・来客数の増加はほとんどが好天によるものであり、景気回復と断定するには疑問がある。
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	・昨年1月は大雪に見舞われたため、今年の売上は前年比で若干改善すると予想していたが、ほとんど変わらなかった。宴会やパーティーの減少が影響しているが、この傾向は今後も続く。
		一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	・年度末に向けての受注見込みが少ないが、4月から施行される個人情報保護法に関連して、シュレッダーや入退室のセキュリティなどをPRしていく。
		百貨店(営業担当)	・カーディガンなど春物商品が多少動いている店もあるが、まだヒット商品がみえていないため、2、3か月先の春物実需のピーク時に息切れするか、それとも新しいヒット商品でブレイクするかは見極めがつかない。
		スーパー(店長)	・客の低価格商品を求める傾向は変わらない。
		スーパー(店長)	・定率減税の縮小や消費税の増加などの話があるため、特にスーパーでは家計を預かる主婦の財布のひもは固く、これが更に強まる。
		スーパー(副店長)	・正月営業や冬物バーゲンにおいて、来客数は前年より増加しているが、客は必要な物しか買わないという傾向がますます顕著になっており、今後も続く。
		コンビニ(経営者)	・競合店の出店から約1年が経過し、前年比の売上は改善方向に向かうが、立地的な厳しさは変わらず、総体としては今後も変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	・今冬の婦人服のファッションは毛皮を中心に流行があったため、単価も上がり、販売量、売上とも増加した。先行きの流行は読めないが、前年並みの売上を予想している。
		乗用車販売店(経営者)	・イベントでの集客数がなかなか伸びず、新規顧客も極めて少なくなり、先行きに期待できない。
		乗用車販売店(営業担当)	・直近の土、日曜日の来場者の動きは前年や1週間前に比べて相当悪くなっており、当面は現状が続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・昨年からはじめた2月のキャンペーンを今年も継続したため、今後の予約状況は例年並みである。
観光型旅館(経営者)	・今年に入ってから来客数は戻りつつあるが、3月開幕の愛知万博の影響が心配である。		
	やや悪くなる	百貨店(営業担当)	・春先のファッションの重点商品やヒット商品の見極めができず、手探りの状態である。春先の商品の動きは厳しい。
		一般レストラン(店長)	・寿司の安い皿をとる人が徐々に増えている。
		スナック(経営者)	・数社の常連客を除いて、来店回数は減少しており、また業種によって厳しい客の声も聞こえているため、期待できない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊客、レストラン利用客の減少、婚礼受注件数の減少などにより、減収の見通しである。
		タクシー運転手	・卒業式、春休み、入学シーズンなどで人出が予想されるが、他社との競争は激しく、まだまだ厳しい状態が続く。
		タクシー運転手	・他地域の料金値下げ競争が県内に波及してくる恐れがある。また、燃料のLPGガスが大幅に値上げされたことが今後に響く。
		テーマパーク(職員)	・来客数の動きがここ数か月低迷している。加えて、周辺の旅館・ホテルからも先行きの明るい情報が入らない。
		競輪場(職員)	・大口の車券購入者が減少したままで、また入場者数も徐々に減少しており、先行きはやや悪化する。
		住宅販売会社(従業員)	・販売促進に反応してくれる来客が前年に比べて減っており、先行きは不安である。
		悪くなる	テーマパーク(職員)
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業(企画担当)	・原料の値上げは若干落ち着いているため、一方の製品価格の値上げが浸透すれば、現状より若干上向く。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	・食品業界では付加価値の非常に高い商品が一部大きく伸びているが、一般商品は客の価格意識が強いため数量が伸び悩んでおり、この状況が続く。
		化学工業(営業担当)	・大手メーカーからの順調な受注状況は今後も変わらない。

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
		一般機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 精密機械器具製造業（経営者） 金融業（融資担当）	・生産能力が限度いっぱいになっている。また、パーツや素材の納期が延びる恐れがある。 ・3月までの受注は非常に多いが、一部に来期への延伸等もあり、4、5月まではあまり変わらない。 ・眼鏡の春商戦では、ある程度の生産量を確保できるが、リピーター性がないため収益的に悪くなる。 ・取引先の動きをみると、製鉄など素材製造業では前年ほど大幅増ではないが、今年も微増という計画が多い。一方、電子部品製造業では春先以降受注は持ち直すという話が多い。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経理担当） 輸送業（配車担当） 通信業（営業担当）	・昨年後半から始まった電子部品関係の在庫調整は全く終了しておらず、今後もこれが継続する。 ・物量は変わらないが、運賃が前年を下回っているため、総合的な売上は落ちる。 ・通信業界は非常に冷え込んでおり、受注数が極端に落ち込んでいる。当面はやや悪化傾向となる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者） 建設業（経営者）	・2、3か月先の注文の入りが非常に悪い。 ・2、3月は前倒しの公共工事がほとんど発注されず、4月は役所の年度初めで発注がなく、4月は惨たんたる状況になる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（経営者）	- ・一般求人の増加が続き、パート求人が減少気味になっている。 ・一般求人もさることながら、学卒求人が前年同月比で20%も増加しており、先に明るさが少しみえてきた。 ・好調業種の家電や自動車関連が拡大するにつれ、雇用も改善方向に向かう。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・派遣社員の需要は堅調であるが、スタッフ不足は相変わらず深刻である。また、正社員雇用の動きも少なく、現状が続く。 ・新規求職者数が2か月連続で増加しており、年度末に向けて若干の増加も予想される。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業に求人広告費の削減の動きがある。また、今後の求人に消極的な声が聞かれる。
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：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〔酒〕（経営者） 家電量販店（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 高級レストラン（支配人） 旅行代理店（店長） 旅行代理店（広報担当） 競輪場（職員） 美容室（店長） その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当） その他住宅〔情報誌〕（編集者）	- ・予約状況が良く、生バンドによるコンサートも非常に好評であることから、先行きに期待が持てる。 ・デジタル家電の動きが少し良くなってきている。提案次第で動きは良くなる傾向にある。 ・来客数が1月後半から増えている。4月は各社のキャンペーンの時期でもあり、期待できそうである。 ・今後はイベント等による来客数の増加が見込めることから、先行きに期待が持てる。 ・海外旅行の先行受注も前年比で130%を超える状況であり、先行きに明るさがみえてきた。 ・中部国際空港の開港、愛知万博の開催、ピジットジャパンキャンペーンの浸透による訪日旅行の活性化等、明るい要素に期待できる。 ・今月開催中の特別競輪の車券売上からみて、売上の減少傾向に一定の歯止めがかかったのではないかと考えられることから、先行きに期待が持たれる。 ・セット販売を行っている化粧品で商品がリニューアルされるため、販売増加が期待される。 ・昨年度よりも店舗の新規出店、改装が増える。 ・昨年半ばからの土地相場上昇による、不動産の先高感が少しずつ話題に上ってきている。また、この春の新規物件は相場上昇前の仕入物件が多く、ある意味で底値物件といえるため、需要喚起が期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	百貨店（売場主任）	・売上の中心となる衣料品では一部好調なブランドもあると予測されるが、全体的には新商品、新アイテム、ヒット商品に乏しく、従来の傾向から上向きになる可能性は少ないと思われる。
		百貨店（営業担当）	・福袋、マークダウンによる1月特有の売出しは非常に好調であった。しかし月末にかけて売上が減少しており、消費は低価格の商品に向けられている。今後プロパー時期に入っても低価格傾向が続けば、売上は不調に陥ると考えている。
		百貨店（サービス担当）	・春物の早期立ち上げや新ブランドの導入、店舗の一部改装により集客の強化は期待できるが、全体的に前年実績が確保できれば良い方だと思われる。
		スーパー（経営者）	・必要な物以外は買わない行動が定着してきたことから、素材関係の商品を中心に厳しさが予想される。しかし、その反面で一人用、二人用の調理済み商品など、捨てる部分の少ない商品が伸びてきていることから、ある程度落ち込みがカバーできると思われる。
		コンビニ（経営者）	・競合店の出店の影響は徐々に薄れ、来客数は少し戻ると思うが、単価の高いヒット商品が最近あまりなく、客単価が相変わらず伸び悩んでいることから、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売も少なく、車検台数もあまり良い兆しが見込めないことから、先行きの見通しは厳しい。
		都市型ホテル（支配人）	・新入社員の研修予約は例年通りであるが、他の部門の予約動向は今後に期待するしかないため、現状維持であると思われる。
		タクシー会社（経営者）	・客の様子から節約ムードが継続すると思われる。2、3か月先についても、必要な人はタクシーを利用するが、それ以外の人は節約するという傾向が強いと推測される。
		観光名所（経理担当）	・来客数、販売額共に、11月、12月は前年に近い数字を上げられたが、今月は例年に比べて気候に恵まれた方であるにもかかわらず、来客数も販売額も上がっていない。新潟県中越地震、インド洋大津波の心理的な影響もあると考えられるため、当分この状況が続くと推測される。
		観光名所（経理担当）	・このところの業績不振により、来年度の販促、イベント等へ投入する金額にも限りがある。そのため状況は変わらないと考えている。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・これから先、2月は長期公演物が入ったため、フル稼働する。なお3、4月も各種コンサート、恒例イベント等が目白押しである。
住宅販売会社（従業員）	・一部好立地の高額マンション及び低価格の大規模マンションについては、売行きが好調であるが、中規模の一般ファミリーマンションは、販売を小出しにすることで契約率は好調に見えるものの、実情は苦戦している物件が多い。したがって今後も厳しい状況が続く。		
やや悪くなる		一般小売店[時計] (経営者)	・近隣に大型ショッピングセンターが開店するため、オープニングセールにかなりの来客が予想される。ただ、バンド交換や電池交換など必要最低限の来客は期待できるが、それ以外は望めなくなるので厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・今月はクリアランス月で冬物商材にお買得感があったが、決して良い状況であるとは感じていない。今後春物の実需期に入るものの、購買動機の核になる物が見当たらないことから、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（売場主任）	・春先の不安定な気候が予想されるなか、先取りファッションの部分は多少みられるものの、ジャストシーズンという風潮が一層加速し、売上が伸びないと予測される。
		百貨店（営業担当）	・業界を超えた競争が更に激しくなり、子供服などは郊外のショッピングセンターで買う傾向になってきている。また、高額品に対する引き合いは更に減ると考えられることから、先行きの見通しは厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・オフシーズンのなかでも一番弱い時期であるが、今年は更に愛知万博などが重なり、客の関心が中部地域へ流れるのではないかと懸念している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼はますます低調になることが予想される。宴会、宿泊は前年並みと思われるが、宿泊は愛知万博の開催により、大阪地区への観光客は国内、海外ともかなりダメージを受ける。

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
		タクシー運転手	・夜の客が減少しており、この状況はまだ続きそうであることから、先行きの見通しは厳しい。
		通信会社（営業担当）	・昨年はある程度の価格で売れたが、今は安くしないと売れなくなっている。春商戦では販売量は伸びると考えられるが、利幅を小さくして価格を下げねばならないと考えている。
	悪くなる	一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の動きをみても良くなるとは思えない。周りの店でも閉める所が少しずつ増えてきていることから、先行きの見通しは厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	・3月末から始まる愛知万博の影響は避けられない。特に団体客は名古屋方面にかなり集中してしまうので、いかにマイナスを食い止めるかにかかっている。先の予約状況の数字からもマイナス効果を読み取ることができる。
企業 動向 関連	良くなる	金属製品製造業（管理担当）	・鋼材などの品不足で仕入価格が高騰するなか、当社は材料確保のめどがついたが、同業他社は確保のめどがついていないため、当社に注文が増えたと見込んでいる。
		建設業（経営者）	・公共工事、電線類地中化工事、土壌汚染調査共に受注量が増える気配がある。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・愛知万博の影響が出てきており、良くなる。
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・昨年のような景気回復感はないが、高付加価値、特殊品などの利益率の高い物が伸びてきている。売上全体としては伸び悩みかもしれないが増益が見込まれる。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・鉄鋼価格の高騰による影響を大きく受けると思われるが、自動車関連については輸出も含め、まだ伸びていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月以上先まで受注済みであることから、引き続き好調が予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気を引っ張ってきた家電デジタル機器が値下がりし、薄利での販売が続く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビ等のAV機器は堅調な推移を継続すると思うが、他の商品の伸び悩みは解消が難しいと思われる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・工場設備の改修の予算見積があることから、好調の持続が予想される。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・得意先の受注状況等を総合すると、家電、住宅は若干悪いが、店舗、施設は依然好調が持続する見通しで、全体としては昨年とほぼ変わらない。
		建設業（経営者）	・鋼材や石油の高値により建設資材の高値が続いている。一部の元気な業種が設備投資を行っているが、競争は厳しい。官庁工事も先細りであることから、引き続き厳しい状況が続く。
		輸送業（営業担当）	・一般貨物は引き合いが多く来ているが、運賃は従前のまま低く抑えられている。成約が難しい状況なので、このまま好転するとは考えられない。
		輸送業（総務担当）	・昨年に比べて大手メーカーの荷動きは活発になってきているが、中小企業については依然変化がないことから、厳しい状況が続く。
		不動産業（経営者）	・ペイオフ解禁の影響で収益物件への需要が増えているが、市内中心部等の良好な立地を除いて高い利回りを求める傾向にあるので、価格も慎重な状況が続く。
		不動産業（営業担当）	・神戸の中央区から芦屋方面にかけてのマンション用地は非常に引き合いも良く、値段も上がっているが、北区、西区の住宅用地、もしくは中央区の中心地での事務所ビルの需要はまだ少ない。そういった二極化が進んでいるため、まだ当面景気は横ばいで推移すると思われる。
		経営コンサルタント	・前年比が100%近くに達したクライアントが少なくなかった一方で、落ち込みの激しい小売業のクライアントでは、前年比が70%となったところもあり、明らかに二極化が進んでいる。このため、全体の景気が良くなるとはまだ思えない。
		コピーサービス業（従業員）	・3月から6月にかけて印刷関係は受注拡大が見込まれるが、今年4月から実施される個人情報保護法の影響でDM作成依頼等の規制が厳しくなるため、全体的には受注量が減少すると予測される。
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・この時期は売上の2割増しが例年の予測であるが、前年よりダウンするのは確実である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・靴下の国内生産品と輸入品比率は、輸入過多の状況が続いている。昨年だけみても、年初と年末では輸入比率が20%アップし90%になったとのことから、先行きの見通しは厳しい。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・震災復旧・復興対策のための補正予算が組まれるため、日雇い建設作業員の求人数増という波及効果が、もう一段大阪にも及ぶとの期待が高まっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・金融機関からの注文が絶えず来ていることから、先行きに期待できる。 ・先日実施した新卒予定者対象の就職面接会の状況を見ると、内定者が増加していることを反映して、参加学生数は前年比で約25%の減少となった。一方、参加企業数は早々と目標数に達し、申込段階で参加を断らなければならないほど、参加希望の企業が多かった。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・アウトソーシングを請け負う企業からの広告は、活発化しそうな気配であるが、その他の変化は当面望めないと考えられる。
		職業安定所（職員）	・求人はパートの伸びよりも一般求人の伸びの方が大きく、総じて堅調に推移している。しかし一方で、デジタル家電を中心に輸出が伸び悩むという不安や、雇用調整の動きが若干懸念されるという不安材料があることから、一進一退の状況が続く。
		職業安定所（職員）	・請負、派遣求人の増加が一段落し、製造業の大手企業による自社雇用の求人がみられるようになった。中小企業からの求人も新たに出始めていることから、先行きには引き続き期待できる。
		職業安定所（職員）	・業務増に伴う雇用拡大のような求人は少なく、欠員補充や慢性的人手不足の職種の求人が多く見受けられることから、今後もこの状況は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年明けの来校社数は昨年と比べ少し減っている。中堅、中小企業は大手企業の動きをみながら採用計画を立てているので、採用情報の発信はこれから本格的に始まる。しかし、同じ業界でも勝ち負けが分かれてきており、企業の動きを注視する必要がある。
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・特定スポンサーへの受注競争が激しく、単価を非常に安くしないと受注できなくなってきたことから、先行きの見通しは厳しい。
		民間職業紹介機関（支社長）	・デジタル家電関係の企業が短期的には引締めモードになりそうである。近畿は関連会社、周辺企業も含めて電機系企業の影響を大きく受けることから、先行きが懸念される。
	悪くなる	-	-

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	スーパー（店長）	・ずっと少しずつ上回ってきており、よほどの事がない限り、この状態が続くのではないかと。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・季節要因でやや客は増えるが、客単価の下落は依然として歯止めがかからない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・市町村合併需要は1、2か月は続く。しかしあくまで一時的なものである。
		コンビニ（エリア担当）	・客数が低迷しているが、スーパーの24時間化や競合出店等、特に外部的な要因がないため、回復する。
		コンビニ（エリア担当）	・若干の新規取引先もあるし、キャンペーン等の実施もあるので若干だがプラスもあるのではないかと。しかし、パイは変わらないため、競合メーカーとの取り合い等商売の環境は悪くなる一方である。
		家電量販店（予算担当）	・花粉の飛散が例年以上となる予測により、空気清浄機など花粉対策グッズの売行きに期待できる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・ペイオフが実施されれば、金やプラチナなどの地金商品が動くかもしれない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・大河ドラマの影響で、多少でもこちらに客が流れてくるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・去年は少なかった修学旅行が、今年は順調に入っており、売上の回復が見込める。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・郊外型大型店の出店、新規出店がないなど、商店街を取り巻く現状から今より良い方向へと向かっていく要因が見あたらない。逆に撤退店や廃業店があり、地盤沈下が更に進んでいく。
		商店街（代表者）	・景気はますます悪い。来街者はバーゲンであっても商店街には来ず、悪い状態がこのまま続く。
		商店街（代表者）	・今より悪くはないだろう。季節物のバーゲンを早くする、季節物のサイクルを短くするなど、とにかく売上を増やす努力をしている。
		商店街（代表者）	・需給バランスが崩れ、供給過多で非常に苦しい。また政治的、経済的要因、先行きを不安視する報道等に客が非常に敏感になり消極的になっている。
		百貨店（営業担当）	・春が早くくると予想され、そろそろ店舗にも春物が入りつつあり、3月ごろはにぎわうのではないかと。ただ逆に本格的な春の4月には商材がタイトになる懸念がある。
		百貨店（販売促進担当）	・入進学に伴うモチベーション・マーケットが今後大きくなっていくが、服については単品購入による単価の低下、寝具、家電等は価格が切り口になっており、大きな期待は掛けられない状態になっている。
		百貨店（購買担当）	・1月の下旬には春物が各ショップに出始め、するとこれを見にくる顧客がいてこの人達は多少は購入するが、今年はフレッシュマンやリクルート、プライダルなど目的購入以外の顧客はほとんどなく、春先が非常に心配される。
		百貨店（売場担当）	・特に目立ったヒット商品もないため、このままの状態かやや悪くなる。ただし一部のヤングキャリア対象のミュール、黒のパンプスなど注目するアイテムはあるが、目立った動きにはなっていない。
		百貨店（売場担当）	・3月に同じ商圏内に新規店が出店し、オーバーストアな状態が更に進み、売上がしばらく厳しい。
		スーパー（店長）	・最近話題の酒のリベート問題もあり、値上がりも考えられるので買い控え等が予想される。客数は伸びているが、買上点数、客単価の伸びは上昇が見込めずこのまま横ばいで行く。
		スーパー（店長）	・新規出店した店との競合の影響が残る。
		スーパー（店員）	・相変わらずお客様の価格に対する目がシビアである。価格をうんと下げて損をして売っているものは早くなり、ほどほどのものは残るなど、客は店舗により使い分けをしていてこの傾向は今後更に強まる。
		スーパー（経理担当）	・地方ではまだ景気回復には程遠い。大型店の出店などもあり、厳しい状態が続いている。
		スーパー（管理担当）	・店内にも客足からみても活気がみられない。時節がらかもしれないが、好材料がない。
		スーパー（店舗運営担当）	・花粉症のシーズンに入って、当地域では例年の26倍ということで、マスク等が活発化する。しかし目的買いのバーゲンハンターによる買い回りなどの動きは依然として活発であろう。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の開店、閉鎖が続く中、コンビニの店舗過剰の状態は継続すると思われ、売上の伸びは期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・賞与が上がったと聞くと、消費に結びついていないことから、相変わらず厳しい状態が続く。
		衣料品専門店（店長）	・去年来の傾向と似ているが、単価的にも必要最小限のものしか購入しないという傾向が今後も続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・3月になればフレッシュマンセールが始まるが、少子化の影響で客数は増えず、単価も去年と変わらない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・客数が伸びていないこと、バーゲンまで待つ客も多いこと、気候を見て判断する客も多いことなどから、まだまだどうなるか分からない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・競争店の出店により売上不振が続いている。これにより当面は売上増は見込めない。
		家電量販店（店長）	・売上が良くなったり悪くなったり不安定であり、総体的には今とあまり変わらない。
		家電量販店（店長）	・これといった商品もなく、今後ますます苦戦となる。メーカーも以前のような過剰生産もしない変わり、ユーザーのニーズにこたえきれていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・景気が良くなるといった感覚が全く肌で感じられない。一部の輸出企業は活発らしいが、一般的には非常に重苦しいものが感じられ、円高や海外要因、株価の低迷なども含めてなんとなくしゃきっとしない状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・2月、3月は新車販売の最大需要期でかなりな目標を掲げているが、客に不況感が強く買い控え等も予想され、まだまだ楽観できない。
		乗用車販売店（統括）	・今後、地元自動車メーカーの工場火災事故に対するリカバリーがどれくらいできるかによる。
		乗用車販売店（総務担当）	・2月から4月の需要期に向かいながら、見込み客の絶対数が少ない。また新車、モデルチェンジも先のことで当分辛抱の時期が続く。
		自動車備品販売店（店長）	・今月は寒さのためチェーン、スタッドレスタイヤが売れたが、暖くなればいつもと同様になる。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・大型の売れ筋商品が当面なく、しばらくはこの厳しい状況が続く。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	・現状、業界はかなりの店舗が廃業をするようになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・この先の予約件数が少ない。平日は特に少なく、土日も予約の数がいつもより少ない。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上共に良くなってきているが客単価は変わっていないため、これからも大きな動きはない。
		一般レストラン（店長）	・3月からのフェアに期待したいところで、少しでも客単価のアップをとデザートメニューを増やそうかと考えている。ビールの仕入れも上がるし、相変わらず仕入価格の高騰も続きそうである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・トレンドは上昇方向にあるが、今月以上はなかなか難しい。
		都市型ホテル（経営者）	・客室の予約状況が良くもなく悪くもなく、前年からの低迷がこのまま持続する。
		都市型ホテル（従業員）	・年が明けてからの予約状況は今一つで先行きに対する不透明感は否めない。
		都市型ホテル（総務担当）	・例年の受注を比べても落ち込んでおり、特に婚礼の落ち込みがひどく、当面はこの流れは変わらない。
		タクシー運転手	・悪いなりに安定していて、良くなることもないが悪くなることもない。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。
		通信会社（企画担当）	・今後、ADSL商品は足踏み、他方ひかり商品は右上がりになっていくが、今年前半はまだその動きは目に付くまではない。
		通信会社（管理担当）	・市場が盛り上がり欠けている。
		テーマパーク（財務担当）	・今の感じからして明るさは見えない。これといったイベントもなく客数増、消費単価のアップに結びつくものはない。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約数が去年とほとんど変わらないが、わずかだが減っている。
		美容室（経営者）	・客や同業者からは、これから店を閉めるといった話しか聞こえてこない。
		設計事務所（経営者）	・今後も客数、単価、客層の動きは変わらず、あまり大きな変化はない。
		設計事務所（経営者）	・年度末、年度始めを迎えるに当たって特に上昇の動きが見受けられない。公共工事、民間工事共にアップする要因が見当たらない。
	やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・気温や気候にも春夏物、特に夏物商品の動きが非常に不透明である。
		スーパー（店長）	・客に買い渋り、将来への不安を感じ、客単価も上がらずこの状態が当分続く。
		スーパー（店長）	・新入学に伴う出費、固定資産税の支払等により食費への出費が減る。
		スーパー（総務担当）	・暖冬でおでん鍋材料の動きが悪い。又ビールの値上がりの影響が思った以上に相当の気温上昇以外動きそうにない。
		コンビニ（エリア担当）	・収入が増えないために必要以上は買わない傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・商店街では、2月には空きビルとなったファッションビルの解体が始まる。また1月20日物販の跡に出店した飲食店も撤退してしまい、空き店舗となってしまった。明るい話題がないこのままの傾向が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・新商品、拡販期等のお客様の動きが依然として鈍く、当分の間続く。
		乗用車販売店（サービス担当）	・販売量、単価とも以前に比べて悪くなってきている。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・3月にオープンする地方初の大型アウトレット専門店のために界限の客はそちらに集中し、また単価も下がってくる。
		スナック（経営者）	・寒かったり雨が降ったりで今月は悪かったので暖かくなれば多少は増える。
		タクシー運転手	・客と話しをしても我々の仕事が増えるとは思えない。単価も減っているし乗車回数も減っている状態がこのまま続く。
		通信会社（広報担当）	・携帯電話市場に飽和感があり、他社と競争が激化する。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入数は、ほぼ例年通りだが、解約数が増えつつあり、純増加数がなかなか伸びない。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・温浴業界においても限られたパイを奪い合っている様相が強くなっている。大型競合店の増加に伴い、既に広域客の取り合いの影響が出始めており、今後更に厳しくなってくる。
		設計事務所（経営者）	・県の財政が危機的な状況にあることから予算削減、事業の凍結などが予想される。
		設計事務所（経営者）	・建築材料のコストの値上がりなどのため、客が工事を見合わせるのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	・当月の来場者の来場内容が悪く、受注減少につながる動きになっているように思われる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規の発売物件の予定がなく、既存物件も販売が進んでいることから、売り難い物件の割合が増えることが予想され、それに伴い販売戸数は減少するものと思われる。
		住宅販売会社（販売担当）	・住宅総合展示場、各種イベントの来客数、土地売出しへの来場者数が前年に比べ20%以上ダウンしている。
悪くなる	住関連専門店（営業担当）	・2月に目の前の大型店が家具を大々的に取り扱うようになる。	
	旅行代理店（経営者）	・台風により落ち込んだ受注が回復せず、2月、3月も前年比で2割程度減少している。	
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・3か月先には、顧客は災害復旧を果たし、反動的な好調が見込まれる。
	やや良くなる		
	変わらない	化学工業（総務担当）	・先月とほとんど変わりなく、経費節減や業務の合理化・効率化等の社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、依然として物流費や原燃料費高騰の影響を受け収益面での景気回復は厳しい。今後は、原燃料費については石炭税等が収益に影響することが考えられる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規の受注がなく、今の案件が終わると生産は低水準となる見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要については、国内需要については製造業を中心に堅調を継続している。輸出需要についても全般的におう盛だが、一部の家電、自動車等で生産減・在庫増が見受けられる。
		金属製品製造業（総務担当）	・原料の値上がりがこれからあり、受注は順調だがこの影響が気になる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・特に海外向けの商品の売上は順調だが、原材料の高騰が続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連、家電関連が好調だが携帯の受注が入ってこず、底上げが見られない。
		通信業（社員）	・現在の営業展開においては大変厳しい。今後2～3か月後に景気好転に向かうとは思えない。グループ会社経営面でも大変厳しいものがあり、次年度計画策定に苦慮している。更に一層の効率化と売上増が求められている。次年度以降の受注に向けて種まきをしたい。
		通信業（営業企画担当）	・IT促進、固定電話基本料値下げなど、ユーザーサイドにとっては追い風が、通信業界にとっては収益圧迫要素であり、シェア争いが更に激化する。収益確保に向けたコストダウンや体質改善が従来以上に求められるため、通信業界の景況は当分上向くことは考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・良いところの下請も元々受注価格が厳しく、コストの削減がきつくて人件費に回せない。基本的には仕事の確保も難しく、とにかくコストの削減に追われるといった状況が続く。
		金融業（業界情報担当）	・生産水準は引き続き高水準が見込まれるが、原材料高と為替の円高懸念は依然強く、景気の先行きは不透明である。
		会計事務所（職員）	・公共機関の入札の見通しがかなり厳しく、予測がつけにくい状態で、かなり厳しい対応を迫られている事業所もある。全体的に、活気が感じられない。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・店個別では前年並みの売上が確保できそうだが、全国ではマイナス成長である。事業者市場では末端の値崩れが止まらず、家庭用では解約が止まらないといった状態である。
		食料品製造業（総務担当）	・大手取引先の売上が減っていて、カバーできておらず先行き不安定である。
	やや悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・電子材料関連は在庫調整に向かっているのではないかと。国内消費だけをみればモノ余りで使い捨て前提となっているが、そういった成長戦略では持続的発展は無理な気がする。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・ここにきて原油高のあおりでさまざまな材料が値上げとなってきたり、国内市場の低迷とあいまって更に厳しくなる。
		輸送業（統括）	・関係会社から値引き要請が2、3か月後には出てくること覚悟している。そうなるとは多少収支が悪くなる。
		コピーサービス業（管理担当）	・見込み件数が少ない。この調子だと昨年と比べて受注量が減少するのは間違いない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料の値上がりに加え、受注単価の引下げや金利の上昇が懸念される。
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（担当者）	・採用計画を立案するペースが以前より速くなってきた。
		民間職業紹介機関（職員）	・年度末を迎えるに当たり来期予算枠を増加させ、更に生産性向上を図るための施策を講じるのではないかと予測する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は相変わらず堅調で、幅広い職種の求人があるが、事務系、作業系、営業・販売系のいずれも人材の供給が不十分で、需要に対応しきれない状況になっている。
		人材派遣会社（支店長）	・これから大型出店の進展に伴い淘汰されてくる所も出てきて、去年ほどは良くなるのではないかと。特に市内デパートなどは集客状況が悪くなってくる。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・求人数は高位安定といったところ。年度末の時期的な要因による振れ幅はあるが、当面は継続する。
		職業安定所（職員）	・最近の大きな動きだった菓子製造業の規模拡大やコールセンターなど新規事業展開に伴う大量求人も一段落し、しばらくは求人数は今の状態が続く。
		職業安定所（職員）	・小規模な建設業者で募集を中止した所もあり、先行きは不透明である。
		職業安定所（職員）	・派遣やパート、請負求人、臨時求人が増加傾向にあり、まだまだ先行きが不透明であることを示している。また求職者も在職者やパートを中心に増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	・企業、業種によるばらつきがあるが、人手不足が生じているかについて明確な判断はできない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・特に新年度に対する求人が4月に向けてゆっくりと動いて行く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・活発な求人・採用活動があるのは一部の専門職に限られていて、その他の専門職や、いわゆる一般事務系については良質な正規雇用の求人が少なく、また、年度末に向けて更に求人件数全体が減少する時期になる。
		職業安定所（職員）	・正社員に担当させている業務で就業難易度の低い方から、補充を派遣等に切り替えてくる求人が増えている流れが大きくなっている。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

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	-	-
	やや良くなる	スーパー（店長）	・暖冬の影響で、冬物の売行きは今一つであるが、その他の商品がそこそこ売れているので、今後も春物を含めて期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店(経営者)	・1月初めの売上が一時的なものかと思っていたが、後半になってもそれが持続しており、明るさが見えてきている。	
		旅行代理店(従業員)	・気候が良くなり、春の行楽シーズン到来で、旅行の動きも良くなる。3月25日開幕の愛知万博も期待される要素の1つである。	
		タクシー運転手	・3月半ば過ぎには八十八カ所回りが始まり、少し潤う。また、年度替わりの異動の時期で、夜もそれなりに増加が見込める。	
		通信会社(営業担当)	・今後も、新商品販売、新店舗展開を予定しており、販売数の増加を見込んでいる。	
	変わらない	商店街(代表者)		・春物商品が立ち上がっているが、売行きがあまり芳しくなく、来街客も減少に歯止めがかからない。空き店舗なども入替えがあるが、シャッターが長い間閉まっている店もあり、底をはったような状況が続いていく。
			一般小売店[菓子](販売担当)	・一向に客数の減少が止まりそうにない。
		スーパー(財務担当)	・酒の売上が、1月21日の値上げの影響から減少する見込みであり、先行きは暗い。	
		コンビニ(エリア担当)	・年明けから、例年同様の客数、客単価で推移しており、特に大きな変化がない。食料品、日用品共に変化がなく、ここ数か月で変わるといった要素は見受けられない。	
		コンビニ(店長)	・売上額はやや低調であるが、来客数や客単価は一定している。今後も大きな変化は期待できない。	
		衣料品専門店(経営者)	・春物の品ぞろえを早めに予定しているが、客の単品買いは相変わらずで、客単価の回復も期待できない。	
		家電量販店(店長)	・来客数は前年を上回る傾向にあるが、単価の下落は止まりそうになく、売上は横ばいで推移する。	
		家電量販店(営業担当)	・商品の動きに大きな変化はみられず、現在の状況が数か月続く。	
		乗用車販売店(従業員)	・年度末の決算期を迎えるが、今年は、新型車がないこともあって動きが鈍く、今より良くなるとは思えない。	
		一般レストラン(経営者)	・宴会などは減少傾向で、また、注文も単価の低いメニューに集中し、売上増を見込める状況にはない。	
スナック(経営者)	・今後どのように変わるのか、様子見している状態であり、店舗投資とか、設備の手直しなどを行っている風はない。			
住宅販売会社(従業員)	・銀行がキャンペーン金利でマイホーム融資を展開しているが、客は焦っている様子もうかがえない。			
その他住宅[不動産](経営者)	・土地の値下がり、まだまだ続いており、しばらく景気が良くなるとは考えられない。			
やや悪くなる	観光型旅館(経営者)	・四国の観光が全体的に良くないという状況の中で、愛知万博の影響を受け、四国の観光客が減るのではないかという危機感がある。現実には3月の予約状況はあまり良くない。		
	都市型ホテル(経営者)	・先行きの予約状況が芳しくない。また、予約が入っていても単価が安く、今後も厳しさが続く予想される。		
企業 動向 関連	悪くなる			
	良くなる			
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・3月は、例年ギフト関係が上昇し、それに伴い新商品が少しずつ伸びてくる。	
		食料品製造業(従業員)	・2、3か月後には新商品を投入するので、売上は良くなると考えている。	
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	・東海地域で引き続き受注が期待できる。また、各地域の有力ユーザーの循環型社会への取り組みによる受注も、具体的な動きにつながってくる。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・設備投資をして景気を引っ張っている企業はあるが、場所が限られており、現状維持になるとみられる。	
		輸送業(役員)	・愛媛県下に絞ってみれば、松山から南、中予地区、南予地区では、景気が良くなるような材料とか話題は、今のところ何も聞こえて来ておらず、当分、今のような状態が続く。	
		輸送業(支店長)	・青果物の物量回復は見込めるが、一般貨物は低調に推移する。	
		金融業(融資担当)	・引き続き、県内の主要産業である公共土木工事が低調で、先行きは悪い。	
	やや悪くなる	公認会計士	・取引先の社長との会話の中で、売上が今後伸びると答える人は、1割にも満たない状態である。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	・需要の落ち込みが続いていることに加え、大型クレーンの車限令による通行規制強化などに伴い、購入を見合わせるユーザーが増えないか心配である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高の影響で年明けから生産を一段と海外へ移転しており、国内での生産は減少していかざるを得ない。
		建設業（総務担当）	・公共工事の受注が幾分増えてきているが、すべてジョイントベンチャー扱いで小口化しており、売上増にはつながりづらい。
		不動産業（経営者）	・学生や社会人が新住居を探すために来社しているが、単価が非常にシビアになってきている。それに加え、家庭の経済情勢等から、地元大学への進学志向が非常に強くなっている感じがする。
		広告代理店（経営者）	・歓楽街にあるスナックやバーが新年会の終わる時期に廃業する店が例年多いが、今年は特に目立っている。場末の飲食ビルの中には、3割が空室の所も出てきそうである。
	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（編集者）	・市場としても即戦力のためには、求人広告はかけていくという企業の風潮もできあがっているため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人申込人数のうち、パートの占める割合が下がりがつつある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	・新卒者の雇用が一段落し、同時にその他の雇用状況も刺激を受け、活発な動きが出る期待感がある。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比2か月連続して増加した。求職者の中には、経験不問の軽作業的な仕事であれば、収入は低くても良いとするものが多く見受けられる。
	やや悪くなる	-	-
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	百貨店（営業担当）	・福岡市天神地区では2月に地下鉄新路線の開通及び地下街の拡張があり、来街者の増加が見込まれる。消費は若干上向く見込みである。
		百貨店（営業企画担当）	・競争環境が一巡し、客の支持が戻りつつある。
		スーパー（店長）	・衣料品の動きが久しぶりに良くなっている。冬物が処分できたため春物との切替えがうまくいき、婦人、紳士に加え今まで悪かった子供服の動きが非常に良くなっている。やや良くなるとみている。
		家電量販店（経営者）	・展示会やメーカー主催のキャンペーンを予定しており、お買い得な商品が紹介できるので、若干の売上増が見込まれる。
	変わらない	一般小売店〔青果〕（店長）	・客の様子として単価の高い商品を買う雰囲気はあまりなく、売り手としてもこれから上向きになるような商材を確保しにくい。変わらないか、少し悪くなるような状況である。
		百貨店（営業担当）	・ここ3か月は前年実績を下回ってきたが、現在は前年実績に届くという良い状況となっている。この傾向がしばらくは続く。
		百貨店（販売促進担当）	・福岡市営地下鉄新路線の開業により集客が見込まれ、景気は多少良くなる可能性がある。しかし、地下鉄の価格はバスに比べ高いため、学生や会社員以外は地下鉄を利用しないのではと読んでいる。消費者の動向は変わらないため、再度景気は悪くなる。
		百貨店（売場担当）	・天候不順の影響が懸念されるが、今のところ購買単価、客単価とも下がっていない。若干来客数に左右されることもあるが、10～11月に経験した悪さはみられないため、衣料品関係の落ち込みがあまりなければ、やや良い方向に行く。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価、買上点数がここ数か月ほとんど変わらない。今後もこの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・今後も天候に左右されることとなる。また、客数の伸びはあるものの、嗜好品がなかなか売れない状況が出てくる。無駄な買物はしないという状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・気温の低下に伴い防寒着等が少しずつ動き出し、売上が少し好調になっている。しかし今まで比較的好調だった食料品については、買上点数が少し減少気味である。この傾向が今後も続く。

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
		スーパー（経理担当）	・3～4月は前年の総額表示導入による買い控えの反動が見込まれるほか、福岡都市圏でのスーパーマーケットの出店ラッシュも小康状態である。現状が維持される。
		コンビニ（エリア担当）	・現在の状況が改善する見通しは立たない。さらに既存店の近くに競合店の出店が予定されており、売上がかなり下がる可能性がある。
		衣料品専門店（店員）	・最近の客は近隣の方ばかりで、昨年できた郊外大型店に移った客が戻っていない。
		一般レストラン（スタッフ）	・前年に比べ客数が減少している。常連客が減ったようであり、あまり客の増加は見込めない。
		スナック（経営者）	・関東や、愛知万博が開催される中部等に比べ、九州はまだまだ景気が上向いているとは思えない。現状維持の状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約をみても、あまり改善する見込みがない。
		都市型ホテル（副支配人）	・客との打合せの中ではなかなか景気の良いような話は出ず、2～3年は厳しい状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・学生旅行は出足順調だが、家族旅行は一段と決定が遅くなっている。客のたくさんの情報から商品を選択する傾向がますます強くなっている。
		旅行代理店（業務担当）	・社会保険料負担増等の影響からか、家族旅行の動きが鈍い。
		タクシー運転手	・建築・土木関係の客の話では、2～3月の仕事が入っていない客が多いようである。また、安いものを買っていくという客が多く、なかなかタクシーを利用しない。
		観光名所（職員）	・観光施設については、昨年は2～4月に新幹線開業効果はかなりあったが、今年は特にそういったものもないため、先行きが懸念される。
		美容室（店長）	・消費者は買物を控えているようで、店の品物も売れなくなった。また、ヘアダイやパーマの間隔も2～3か月伸びたようである。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税効果が弱まり、住宅需要が動きそうなネタがない。景気は変わらない。
		やや悪くなる	
衣料品専門店（総務担当）	・高級品の単価が下がる傾向にあり、その傾向が今後も続く。		
住関連専門店（経営者）	・婚礼家具や新築家具等の動きは依然として厳しい。輸入品の比率が高く、客単価は下がっており、見通しは厳しい。		
高級レストラン（専務）	・鹿児島は昨年九州新幹線開業効果で少し良かったが、現在は鹿児島県だけでなく九州全体が落ち込んでいるようである。		
タクシー運転手	・買物客がかなり減り、下げ止まりの気配が全くない。客の数よりもタクシーの台数の方が多い状況である。また、客の財布のひももかなり固い。		
テーマパーク（職員）	・旧正月とスポーツキャンプに連動する時期は例年並みの動きである。ただし、2～4月の一般旅行の動きが鈍い。		
悪くなる		スーパー（店長）	・生活不安、家計負担が多いということから、客の購買は不要なものを買わない等、節約する風潮が出ている。
		コンビニ（販売促進担当）	・昨年は新幹線開業効果から鹿児島に150万人も来たが、今年は、例年であれば1月の2週目まで売れないのが、それを上回って売れない。景気の不透明さもあるが、これから何か月かは売上は上がってこない。
		衣料品専門店（店長）	・1～2月は例年売上が減少する月であるため冬物一掃バーゲンをかけるが、今年は全く盛り上がらない。郊外大型店に客が流れているようである。商店街に近接する食品スーパーもついに閉店し、最寄りの買場を失った客はますます商店街に寄り付かなくなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	家具製造業（従業員）	・2～3月の物件情報は、過去の実績に比べかなり多い。特に3月度の物件情報は官公庁の入札物件も含み大変多い状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ロボット関係の仕事が多いほか、関連する新製品の開発等の仕事が従来に比べ増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（総務担当）	・鹿児島はマンションの建設ラッシュがあと2～3年続く。このブームが続く限り、将来の展望は開ける。
		広告代理店（従業員）	・10月以降、受注額が前年を上回る月が続き、しかも伸び率が徐々に上向いている。今月の受注額は前年比110%と2けたの伸びを示している。感触としては、今後この伸び率は変わらない。
		輸送業（従業員）	・12月は暖冬の影響を受け取扱量は低迷したが、1月に寒さが戻り、取扱量も前年比2%増で推移した。今後も取扱量は微増で推移すると予測するが、運賃単価の低迷は相変わらずであり、利益は前年並みに推移する。
		輸送業（従業員）	・以前は良く売れていた商品でも、今の消費者は品質に対して敏感になり、クレームが入るとすぐその商品が売れなくなってしまう。そのためプロモーション等キャンペーンをする予算もなくなり、メーカーが運賃や保管料等、物流費を削減する動きがみられている。この傾向が今後も続く。
変わらない		輸送業（総務担当）	・冬物衣料品が大量に残ってしまった。代わりとして良くなるようなものが今のところ見当たらない。この状況がしばらく続く。
		広告代理店（従業員）	・3月に毎年恒例の企画を実施するが、セールス状況が例年に比べ苦戦している。現在の悪い傾向が今後も続く。
		食料品製造業（経営者）	・3月に開催される愛知万博の影響で、南九州への観光客の減少が予測される。どの程度売上に影響するかは不明であるが、6か月間続きそうであり、大きな懸念材料である。
		建設業（従業員）	・官民共に入札の数が少ない。また競争会社が多すぎてなかなか受注することも難しい。受注が取れても利益確保が困難である。
やや悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・大手ユーザーに新年のあいさつに行ったが、ほとんどの大手企業が3～6月にかけての動きが不透明という状況である。良くなるのは7月以降という見通しなので、この3か月くらいは非常に悪い状況が続く。
		経営コンサルタント	・大手の酒類量販店が2件ほど民事再生法を受けることになった。悪い状況にある。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業側が積極的に雇用を行っているのは事実である。ただ、求める人物像も高く、雇用のミスマッチが多くある。
		民間職業紹介機関（職員）	・各種エンジニアの採用枠が増加傾向にあり、今後も期待ができる。また、中高年層を対象とする幹部クラスのオーダーも続き、若干ではあるが需要と供給のバランスが良くなってきた。
	変わらない	職業安定所（職員）	・非正社員化が進んでおり、安定した雇用需要につながっていない。
		職業安定所（職員）	・造船以外は、景気が良くなっているという感じが出てきていない。また、若干リストラも出てきている。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

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〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・2月前半までは同じ状況が続くと思われるが、ホテル等の宿泊施設によれば2月後半から3月にかけては県外からの卒業旅行などの観光客が多数来る予定があるとのことであり、現在よりも1.5倍の売上目標額を十分達成できる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・2月以降は観光客の増加が見込める。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・4月には沖縄サミット以来の大型国際会議があり、ホテル業界は上向きマインドがある。しかし、現時点で仮予約はあるものの、具体的な受注状況はみられず、直前で空きが出るなどのリスク感も同時にある。

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
	変わらない	百貨店（担当者）	・月末から天候が崩れ、雨が多く、客の動向が鈍化傾向にある。また本土も気温低下により冬季セールが好調に推移していることから、春商品の展開・入荷が全般的に遅れる傾向にある。結果として沖縄においても春商品の入荷状況が悪くなっており、冬セール商品の在庫減と連動し、月初の好調に陰りがみられ始める。今後の動向は気温の変化と春物の入荷状況により変化することから、若干景気動向は悪化もしくは現状維持にて推移する。
		スーパー（経営者）	・去年の夏場から年末にかけて競合店の出店が相次ぎ、競争も一段と激しさを増している。来客数では前年を上回っているものの、依然として客単価が厳しい状況であり、結果として既存店の売上では前年並みがやっとの状況である。今後2、3か月後もそのような状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・客単価は引き続き低く、極端に上がることはない。しばらくは、来客数の伸びでそれをカバーしつつ、売上増につなげられる。
		コンビニ（経営者）	・競合店に勝つため、売れ筋の商品と粗利が良い商品を取り入れ、利益を出す努力をしている。
		コンビニ（エリア担当）	・新規出店は好調に推移しているが、5年以上経過している店舗の売上は落ち込みが激しいことから、総合的には現状維持となる。
		コンビニ（エリア担当）	・沖縄の経済環境が急速に悪化しない限り、マーケットニーズに的確にこたえてさえいれば、変わらず好調に推移する。
		観光名所（職員）	・台風、地震、海外の大津波等、暗いニュースが多く、旅行環境が依然として良くない。また、3月には愛知万博が開催されることから、沖縄への入域客の増加は厳しい。
		ゴルフ場（経営者）	・年末年始に、東京・沖縄間の航空料金が上がったことの影響が大きく、航空会社は急きょ、航空料金を下げて集客を図ったようだが回復が難しい。この流れは2、3か月は続くと思われ、今後は現在と同様に推移し、前年を下回る結果になる。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・消費税の上昇ムードやガソリン価格の高値感など、どれをとっても庶民の財布のひもを緩める材料にはなり得ない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・今までは停滞期でも比較的低価格のイベントで客をひき付けることができたが、低価格というだけでは客をひき付けられなくなっている。地域密着で情報の発信や外商を行っている店舗は目標を達成している。相当な努力をしないと、安定した来客は望めない。
		住宅販売会社（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・市町村、県、国の財政は良くなる見通しはなく、また、増税が予想されることから景気の回復は難しい。 ・今年に入り建築資材の値上げが取りざたされているが、とりわけ鉄鋼材の値上げによる影響は厳しく、今年も厳しい状況が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街には、観光客の来客数は多いがリピーターが多く、なかなか売上には結び付けられていないようである。一般客は相変わらず外周部の大型店に流れており、危機的状態が続いている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い件数が増加している。
	変わらない	通信業（営業担当）	・高速、安価の通信サービスが主流になっているので、受注量を大幅に増やさない限り売上増に結び付かない。受注量自体は増加しているが、伸び率は依然として低料金による売上の減少をカバーできていない。
		不動産業（支店長）	・景気が回復する良い材料が見つからない。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・生鮮貨物の船便へのシフトが進む中、航空便の扱いがより厳しくなる。
悪くなる	不動産業（従業員）	・賃貸部門の契約のピークが1～3月であるため、3か月後はかなり落ち込む。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・4月にIDB総会という大きなイベントが開催される。IDB総会の開催に伴って非常に多くのものが動くという期待感があることからやや良くなる。
		人材派遣会社（営業担当） 求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数の増加傾向が引き続きみられる。求職者の動きも活発に動き始め、年度末に向けて期待が持てる。 ・新卒者を迎える時期で繁忙期になるが、いろいろな職種・新会社・新店舗などの掲載が増えてきたことから求人数の増加が見込め、先行きはやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社 (総務担当)	・今のところ、特に悪くなる要因が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・求職申込件数は、新規で前年同月比27.4%、月間有効で14.8%とそれぞれ増加傾向となっている。また、求職者は滞留傾向にあり、いったん離職すると再就職は厳しく、特に新規求職者申込件数においては主婦層を中心としたパート求職、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が増加している。新規求人数は前年同月比で67.9%増加しており、求職、求人とも増加傾向で、今後も改善の動きがみられるが、求人、求職間のミスマッチから、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
	学校[専門学校](就職担当)	・県外でも県内でも業界により好・不調がはっきり分かれている。IT系の企業は採用活動が活発であるが、建設業やサービス業全般に関しては採用を見送っている企業も多数ある。全般的にはプラスマイナスゼロとなっており、今後もこのような状況が続く。	
	やや悪くなる	学校[大学](就職担当)	・公共工事の減少で建設業を中心に厳しい状況を迎えつつあり、3月銀行決算と3月末決算を控え、各企業のリストラは当面続き、雇用情勢は厳しくなる。
	悪くなる	-	-