

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・3か月前とは単純に比較できないが、今月の販売数量は12月の93.5%であったものの、前年比でみると103.2%と前年を上回っている。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・季節的な面があるかもしれないが、途絶えていた客足が増加している。また単価も、去年と比べて上がってきている。
		住関連専門店 （従業員）	販売量の動き	・市で指定しているごみ袋を扱うようになってから販売量が増加している。
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・宿泊単価が上昇している。また、宿泊に係わる料理や飲料などが緩やかに増収に転じてきている。一方、付帯収入の大部分を占める売店収入の一人当たり単価が減少傾向にある。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・外国人客を中心に、宿泊客が前年比で二けた台の増加となっており、2か月連続での増加となっている。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・愛知万博の影響で国内旅行が上向いている。海外への渡航数も徐々に増加している。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・愛知万博の予約や問い合わせが急増しており、本州方面への動きが好調に増加している。販売額も前年比で二けたを超える増加となっている。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・春の旅行シーズンとなったことに加えて、愛知万博の影響で、客が少しずつ動き出してきているようにみえる。
		通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・札幌都心部の不動産が動き始めている。入札価格等も上昇に転じている。これに伴い新築マンション、オフィスビル建築の話題が出てきており、合わせて通信インフラの相談が増えている。
	美容室（経営 者）	お客様の様子	・春の新商品の売上が昨年より20%程増加している。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・依然として先行き不安感があるのか、購買は慎重な動きとなっている。また春物シーズンに入ってきているが、月末になっても降雪のみられる気候の影響もあって、なかなか購買につながらない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・3月は春物の最需要期であり、春物の出足はそれほど悪くなかったが、その後は気温の低下や天候不安定の影響もあり、今一步、客の購買意欲がかきたてられていない。ただし、その分、冬物の最終処分分、まだ防寒衣料が動いており、結果としてはとんとんといった状況となっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・まだ雪解けが進んでいないので、それほど変化がみられない。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・販売量については3か月前とほとんど変わっていない。下げ止まったのかという感じである。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・春物が本格的に動き出す月だが、いまだに降雪が続き、気温も低いため、春物の出足が鈍い。特に男女とも服飾雑貨の動きに顕著に現れている。また少子化の影響で子供服や学生服が大幅なマイナスとなっている。しかしながら、店舗全体ではマイナス幅が小さく健闘している状況である。人の移動が多く、目的買いの多い月ではあるが、全体としては依然として厳しい状況からは抜け出していない。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・商品アイテム別の売上をみると、例年より、スーツやコート等の重衣料の買上件数が非常に少なくなっている。スカートやパンツの上にカットソー、ブラウスなどを合わせた軽い感じのファッションが流行しているという影響もあるが、例年に比べて圧倒的に重衣料の売上が減少している。全体としては3か月前と変わらない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（役員）	来客数の動き	・ 平年よりも積雪が多く、3月に入っても気温が上がらないなど、天候不順であり、来客数も前年を割り込んでいる。このため春物衣料品や自転車等を含めた季節商品の売上が前年比90～95%で推移している。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ 客数は前年比102%と前年を上回っているが、販売点数が前年比97%と落ち込んでおり、客は入るが買わないという傾向が依然として続いている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ 3月に公共工事が全くない状況であるため、特に工事関係者の動きがなく、客数に関しては横ばいが続いている。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ この時期になると通常は売上が上向きになってくるのだが、これだけの降雪量があると人もなかなか歩いていない。上向きとしているが、他の要因が邪魔をしており、売上もなかなか伸びてこないという状況である。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ 今月は天候が悪く、街中の人出も非常に少なかった。卒業や入学関連の商品も思ったように動いていない。天候に大いに左右された月である。	
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ 最近、客は店を良く回っているようだ。一度ではすぐ買わない。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ 今年は例年にないほど雪が多く、こうした天候のせいか、客の動きが全くない。	
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ 客の状況は予算を抑える形で、売上があまり伸びていない。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ 販売量が前年実績を上回るのに苦労している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 同業者とのタイアップによる「はしご酒企画」で普段なじみのない客も来店しており、相当なPRとなった。しかし全体としては、平日の動きはまだ厳しい。	
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ 3月の年度末を迎え、ランチは年齢層の高いビジネス男性客が減って、売上は前年比で20%のダウンとなった。ディナーは、売上こそ前年並みとなったが、コース料理の客が減少しており、客単価は前年比で20%低下している。個室は辛うじて前年並みとなった。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ 昨年の12月から4か月連続して、客単価が前年実績を5%ほど下回っている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 3月は年度末ということもあり、年間を通して12月に次いでタクシーの需要の多い月であるが、昨年と比べて利用者が減っており、売上も減っている。全体としては3か月前と変わらない状況である。	
		観光名所（職員）	単価の動き	・ 客の購入意欲は非常に慎重である。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ 引き続きモデルハウス等の来場者が少ないまま推移している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 半年間、販売量は低迷したままで、復調の兆しがみられない。悪い状況は変わっていない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・ 来街客の買物は低単価商品が中心であり、単価の増加が見込めない。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・ 客数は前年比91%と、雪解けの遅さもさることながら、北海道の小売業界の厳しさを物語っている。また、北海道の売上を前年比で見ると、全国平均を2%下回っている。内訳では、食品のみ全国を上回るも、衣料品、住居用品、食品、専門店など他部門は厳しい状況となっている。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ 依然として、客単価の減少がみられる。特に高単価商品の動向が非常に鈍くなってきている。前年比で見ると、気温の上昇に伴い若干回復はしてきているが、依然として厳しい状況である。
			家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・ 薄型テレビやDVDレコーダーなど、デジタル家電の単価のダウンが止まらない。
その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子		・ 客の様子が変わってきている。価格調査的な客が増えており、話しかけられたくない様子が分かる。顧客にさせるのが難しい客が増えた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて、3月に入ってからの来客数の動きが大分悪いようである。特に原因は特定できていないが、航空機の便数は変わっていないものの、機材の輸送能力が減っていることが来客数の減少につながっている可能性がある。また愛知万博開催の影響も原因の一つと思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末を控え、客の動きは若干あるようだが、前年比では微減で推移している。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は前年比で5%程度減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月同様、3月に入っても積雪が多く、中高年層の来街が多い商店街は極端に来街頻度が落ちている。商品別では春物衣料が各店とも前年割れとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年3月は歓送迎会や送別会で結構忙しくなるが、今年は前年度、前々年度と比べて歓送迎会、送別会が少なくなっている。特に役所を中心に少なくなっている。
企業動向関連	良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件の受注が増加している。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・事業の再編等の動きもあり、大手荷主の中には積極的な販売政策を出している会社もある。本州の景気回復、また中国の特需等の影響もあり、特に鉄鋼関係はフル生産状態に入っており、その関連会社にも波及が出てきている。ただ、今まで頑張ってきた企業の中で、ここにきて資金繰りに目どが立たなくなり、倒産する企業が出てきていることが一抹の不安材料である。
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・外炭の石炭税が4月1日より増税となることから、駆け込み需要で大幅な増量となった。また、ビート糖やでん粉等の農産物も倉庫保管のピーク数量となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・桜の開花が昨年よりもやや遅く、花見需要の盛り上がりがいまだみられない。ただし、今後はほぼ例年通りの気候で推移すると思われるので、全体としては変わらない。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	競争相手の様子	・昨年からの原料価格の高騰により、製品価格を改定して値上げを行ったところ、手取りが減少傾向にあり、業界全体に影響が及んでいる。また販売不振や契約満了のコンビニ店舗の閉店や看板変更による店舗入替えが多数見受けられる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末であったが、受注量等は例月とほとんど変化はみられなかった。悪くなっている様子もないので、変わらずといった印象である。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。公共投資の削減、観光客の減少などで関連業界は厳しい。また、例年以上の大雪で大型小売店などの客足も鈍っている。住宅業界は、札幌市内に限れば大型マンションなどの着工もあり、比較的堅調である。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・前向きな設備投資の引き合いが増えてこない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設受発注の活動に変化がみられない。
		やや悪くなっている	その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている			
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者は減少しているものの、新規求人は2か月連続で増加している。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比較して、求人総数の増加が続いている。ただし就業地が管内である求人は微増傾向にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・求人情報数も多くなっている。就職情報誌が開催している就職合同説明会の実施回数も多く、企業の採用活動が活発になっている。また採用内定数も順調に伸びている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・中途採用のニーズは減っていないが、その採用基準は以前にも増して厳しく、なかなか採用に至らない。これは逆説的ではあるが、企業に余剰人員を置く余力がなく、正社員を即戦力として考え、業績に貢献してほしいという企業の渴望と思われ、業績がいまだ回復しているとはいえない状況といえる。反面、正社員を補う格好になっているのが人材派遣利用の増加であり、全体としては3か月前と比べて変化がみられない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・地元のサービス業や小売業の求人広告件数に変化はみられない。ただ、本州方面の派遣請負業の求人広告件数は若干だが増加している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・企業では良い人材がいれば採用したいとの希望はあるが、欠員に対するの補充はあるものの、増員計画の対応は足が鈍い。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	周辺企業の様子	・建設関係を中心に倒産が増えている。また市内中心部の空洞化が進み、駐車場ばかりが増えている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年と比較して6%減少しており、2か月連続で減少しているが、前年に進出した大型店の大量求人による反動である。しかし、これらの影響を差し引いた、求人の動向としては横ばいであるものの、建設業や製造業の落ち込みは大きく、依然として厳しい状況は続いている。
	やや悪く なっている			
	悪く なっている			

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、_ : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕(営 業担当)	販売量の動き	・3月は年度末にあたり、例年入用品物も動く傾向があったが、今年は、1、2月の悪かった分がすべて集中してきた状況である。新入社員の数は減っているようである。
	やや良く なっている	百貨店(売場担 当)	来客数の動き	・フレッシュャーズ、リクルート等の関係で来店が多く、高額品をまとめて購入する傾向が多い。親戚からいただいた祝い金による現金支払で商品を求めている客が多く、また、目的を持って購入している客が多い。土日は来客が多く販売員が少ない状態となっている。ブランド品も各店舗で目標額をクリアしている状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車効果と併せて、震災復興による特需もあり、販売台数が増加している。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・慎重な購買行動に関して、変化はないが、気に入ったものであれば、多少単価の高いものの購買率が高くなっている。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・昨年10月に完成した庭園露天風呂等の設備投資効果がじわりと出ていると思われる。大衆演劇も3月特に入りが良く、企画実施以来4年目で、ようやく底ばいを抜けたようである。昨年12月にバージョンアップしたネット販売も引き続き堅調に推移している。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・今月は結婚式関係も良く、一般の会合も大口の法事関係の受注もあり、3か月前、また、前年同月よりも良い結果となった。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・受注は前年比111%、3ヶ月前比115%と2ヶ月ぶりにプラスに転じた。例年以上に雪が多く寒い冬だったことから、お客様の動きは必ずしもよいとは言えない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今月2週間続けて完成見学会を開催し、数多くの新規顧客と即成約につながる顧客取得が多く、住宅取得を考えている顧客が動き始めているのは確かである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月15日の公立高校の入試発表後は、例年来客が多くなるが、気候の関係からか、伸び悩みが見られる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・2月中旬から3月上旬にかけて、低温降雪の厳しい冬型の天候により、来店客が減少した。2月時点での売上、来店客数は昨年に比べ5ポイント程度落ち込んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・教科書、学習参考書（辞典含む）の需要がピークとなる月であるが、今後必要なものでも、すぐに必要なもの以外は検討して後から買う、という傾向が今年は特に強くなっている。客単価の落ち込みがある。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・個人消費については、コンスタントに支出される状況ではない。天候要因、季節要因に大きく左右されており、消費者が自主的に物を買う状況にない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服については、天候要因もあるが、春物コート、スーツ等この時期の主力アイテムである重衣料の動きが悪く、苦戦が続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・異動の時期でもあり、返礼ギフトを全面に展開しておりお客様にアピールしているが、従来の箱物ギフトの動きは非常に悪い状況である。しかし、単価の低いパーソナルギフトの動きが良い。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・全体的に若干低めで推移した気温や月前半の大雪で春物の動きが非常に鈍く苦戦した。来客数は、新規オープンした隣接のファッションビルの相乗効果で増えているが、なかなかそれに伴って売上が伸びず全体的に苦戦した。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・バレンタイン、ホワイトデー等の打ち出しは非常に好調であったが、春物商戦は天候不順のため相対的に苦戦した。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・基本的に今のお客様の消費動向については、大きな変化はない。お客様の買物の様子、中身等に変化はない。お客様の動向は安定している。堅実、節約志向に大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お客様の様子から、目的以外の衝動買いをしない傾向が以前と変わらず強く見受けられる。客数も増えず悪いままである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今後の春物展開は期待しているが、今までの寒さと豪雪のため来客数が著しく減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年この時期から春物が動き始めるが、今年はかなり遅れているようである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・主力スーツを値下げし、販売量を期待したが、単価下落分の数量が伸びず、特にフレッシュアーズにおいて減少の傾向が著しかった。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・学校需要とかシーズン入替えのための購入の時期であるが、それが少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この3月も悪かった昨年を更に割り込む予定である。例年なら若者の来客が活発化するのだが、今年は若者の動きがにぶく、公共事業の圧縮、官民ともに給与、賞与カットなどにより、購買意欲が減退しているものと考えられる。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・今まで悪すぎた呉服の売上はあったが、寝具、衣料品は依然悪い状況である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・対前年比の販売数量がなかなかクリアできていない。また、天候の関係で、春向けの需要が遅いため、3月の売上が4月にずれ込みを起こしている。暖房用の燃料の販売は順調であるが、車両用の燃料が苦戦中である。また、原油価格の高騰により、仕入価格が上がってきており、販売価格への転嫁がずれているために売買差益が低下してきている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊予約は、インターネット予約が好調である。新球団関係の予約等受注でき、売上、客数ともに前年を上回っているが客単価の低下は続いている。宴会については、学校関係の歓送迎会の受注件数が好調で婚礼減少分をカバーしている。一般企業の宴会需要は弱含みである。カジュアルレストランが好調で、高級レストランは苦戦している。総体的には、客数、客単価ともそろそろ底打ちに近づいていると感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会のシーズンであるが、歓送迎会をやらなくなったという話がよく聞かれ、依然として厳しい状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インターネットや旅行雑誌を見ての予約が多かった。逆に電話での地元からの予約は減少している。宮城県内の来客数が少ない。
		タクシー運転手	単価の動き	・単価の動きとして、遠距離の利用が少なく、地下鉄を利用しているようだ。ほとんど1000円以下の利用である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客を訪問した際に、商売、景気等の話が話題になるが県内においてはいい話題が出てこない。自動車ディーラー等では、雪解けが遅く春の商談が遅くなっている。またホームセンターでも全般的に春商戦が遅れているとの話であった。一部大雪のため石油関連で景気がいいという話があるが、全体をけん引するほどではない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客の動きは悪いが、春休みに入り個人客が動いている。団体予約のスピードが落ちているため、先行きが読みづらいが、個人客のアップにより、今月は半年並みの数字になりそうである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・早春とはいえ、冬の景観が十分残っており、冬タイトルの団体が入ったために例年の水準となっているが、フリー客は依然として低迷している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・例年に無く雪が多く残っているせいもあるのか、来客数が前年をかなり下回っている。イベントを企画し誘客を図ったが思った効果が現れず、当月はかなり厳しい状態である。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	それ以外	・2月末から3月初めにかけて、中央市場の青果の卸会社が倒産しており、青果の関係者は混乱している。当社は、生鮮中心であるので売る側の姿勢としても元気がない状況である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・毎年この時期は、食品中心の小型店から大型店への顧客流出があり、本年は特に季節商品、新製品のヒット商品も少なく大変厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順が影響し、客数の前年差が大きくなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・フレッシュ需要は例年並みに推移しているが、寒い日が続いたため、実需型のビジネス層による買い替え需要が立ち遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月に入っても、週末に雪が降ったり、気温も低く、例年に比べ1か月のずれを感じており厳しい日が続いている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・青森市では、新幹線の駅が市の郊外にできる計画であるため、新築マンションの建設も郊外に進むなど、人がドーナツ化現象で中心部から郊外に移っている。そのため、市内中心部にある百貨店の売上が落ちている状況にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・通常では送別会のシーズンであるが宿泊を伴った会合は少なく、一般の企業は皆無に等しい状況である。わずかに学校の先生や役所関係等景気に左右されない所と病院関係の送別会が目立つ程度である。一方で、家族連れの、特に子供をメインとした誕生会や入学卒業等の祝い事に関するお客様が目立っている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・今月は送別会の季節であるが、全体的にお客様の話からすると簡素化していることが伺える。例えば、少人数グループでの送別会や、単価を下げて簡単に送別会を済ましてしまう等である。二次会の申込も減っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・例年になく寒さと降雪がひどく、ようやく春らしくなってきたのは下旬に入ってからである。集客は前年の8割強と減少し、単価も弱含んでいる。また、取引先のこんにやく店が1社倒産した。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・買上金額はもとより、買上個数の減少が顕著である。4月から消費税の総額表示が一巡するので若干変更があるかもしれないが、この傾向はまだ続くと思う。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・新規に高校を卒業し、入学式用に購入される客は堅調であるが、大学を卒業し就職する客が激減している。単価が高いので苦戦している。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・チラシを増やしたり、宣伝広告費を増やしても、売上が減っていくのが止まらない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・例年開催している催事も前年度比で50%減で、厳しさがだんだん現れてきている。客も買い控えが進み厳しい状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客の数が2割位減少している。21年間勤めているが初めて経験する現象である。同業他店もひどい所では約半分の来客である。コンピューター関連会社は忙しいと聞いているが、他からは忙しいという話は聞かれない。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年が明けてから3カ月連続で前年をクリアした。商品のリニューアルと販売方法がうまく噛みあった。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・今月は、前年比で103~104%の売上である。新製品が好評で、全体的に引っ張っている。
		出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注量や販売量の動き	・愛知万博の好影響が東北まで及んでいる。
	変わらない	農林水産業(従 業者)	それ以外	・昨年の農産物の価格が高かったため、消費や生産資材の購入が増えているのがわかる。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・販売面ではここ数か月間、前年比で微減の状況が続いたが、春夏向け新商品中心に定着の動きが見られ、トータルとしてはようやく昨年をやや上回る状況である。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅部材の販売単価の回復がならず、収益性が厳しい。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・第4四半期は、全体的に変動が少なく推移している。ただし、半導体設備や新札対応の機器がここに来てかなり低下している。逆に医療機器関係が増加傾向になっている。管内では、加工関係は自動車関連に忙しい状況が見受けられる。全般的には大きな変化は見られない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・個人情報保護法関連でセキュリティ関連製品を売っているところはやや景気は上向きだが、導入側の顧客は導入管理コストがかかる一方で受注が増えていないという状況がある。
		その他非製造業 [飲食料品卸売 業](経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・メーカー量販店の関係で、常識からけたの外れた価格が以前より多く見受けられる。商品の物流が全く伴わず売れ残しているという話が聞かれる。
		やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き
	繊維工業(総務 担当)		受注量や販売量の動き	・3カ月前に予想した受注量が入らず、各メーカーともに春物夏物は不調に終わった。暖冬でアパレルの在庫が増大したと思われる。
	一般機械器具製 造業(経理担 当)		受注量や販売量の動き	・携帯電話用の部品については、低水準で推移しており、民生機器の売上も減少している。
	金融業(営業担 当)		受注量や販売量の動き	・機械金属、製材など生産の増加が見られる一方、住宅着工数は減少に転じており、地元経済は再び減速の様相を呈している。
	広告業協会(役 員)		それ以外	・プロ野球スタジアムに広告を出すために従来の新聞やテレビ、ラジオなどの出稿を減らしてきている広告主がある。地元のメディアにとってありがたい傾向である。
広告代理店(従 業員)	受注価格や販売 価格の動き		・新球団関連の受注は大幅に増えたが、他物件での価格の落ち込みが激しく、例年通りの年度末売上となっている。3カ月前と比較しても、受注量増加、受注価格低下の減少が続いている。	
新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量の動き		・チラシを見ると新規開店の店がいくつか見られるがすべて県外の資本である。水産関係は厳しく倒産の会社がいくつかあり、その影響で購読を止めた読者も何人かある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・どの業界でも3月の駆け込み需要が発生するものだが、今年はそれらの動きが鈍いと感じている企業が多い。
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3月は年度末の需要で忙しい時期であるが、年度をまたいだ長期の派遣が、新卒対応で静かになるきらいがある。しかし、今月は長期の派遣が、通常の月よりはコンスタントに入ってきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中心部では金融や通信関連のテレマーケティング業界が好調で人材確保に積極的だが経験者を集めるのに苦戦している状況。反対に郊外の工場では増員を検討している企業も多く若年の事務の受け入れが期待できる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新大卒の求人をかける企業が昨年同時期よりも増えている。3月の合同会社説明会の仙台会場では、参加企業は70社から107社に増えている。
やや良くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数において2月が落ち込み景気にも影響が出るのではと思われたが、3月は持ち返すことができた。新球団の効果があると思われるが、地元が回復傾向になく、求人数が増えているのは、出先系や東京資本の流通等によるものである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は3カ月前に比べ、約50%増えている。ただし、タクシー乗務員や飲食店員等の募集が多く、募集人数は多くない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は業種的にばらつきはあるが、災害復旧の建設業、一般精密機械器具を中心とした製造業、構内請負派遣のサービス業で引き続き増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は10カ月連続で増加しており、2カ月連続して30%台の大幅な増加となった。パート求人は、50%台の大幅な増加となっているが、求人全体に占める派遣請負業からの求人の割合は低下傾向にある。一方求職者は3カ月連続で減少したが、在職者は4カ月連続で増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全般的にオーダー（派遣需要）は堅調に推移している。特に通信関係は、ブロードバンドの普及に伴い、向こう2年位の間は事務系、工事系ともかなりの求人が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣依頼は依然として堅調であるが、登録者数が前年よりも少なく決定数に大きく影響し、伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・原材料費、原油の値上がり、情報技術関連の在庫調整等で製造業側の景況感が悪化した流れが続いていると思われる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・業務請負や労働者派遣など期間が定められた雇用や、就業地が県外にあること等から、就職意欲は高いが、希望条件に合わず就職が決定しない。
	やや悪くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村合併に伴い業者間競争が激化している。既存の半額以下という提示などもありかなり悪化している。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（店 長）	販売量の動き	・売上、来客数とも大きく伸びてきているので、今月は販売増にチャレンジしている。店一丸となって1週間デザートのキャンペーンに取り組んでみたところ、100個以上売れる商品が続出し、シュークリームは400個以上売れる日が2日もあり、取組次第で大きく売上を伸ばせることを確認する結果となっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・たまごの高騰が続き、目玉商品に仕入れた場合の赤字が大きい。特に良くなかった2～3か月前と比べるとやや良いが、実際に売上が好転しているわけではない。
	やや良く なっている	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・1月以降3か月間の前年比は、販売客数102.4%、販売額112.9%、客単価110.3%となっている。来客数がなかなか増加しないが、女性層の財布のひもが若干ゆるんできたのが客単価が3か月とも上昇している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・3月は年度末という要因も後押ししながら、新車、中古車とも販売が上向き、車検、整備等の入庫も非常に多くなっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・このところ、情報誌への広告が影響したのか、送別会関係の団体予約が前年よりも増えている。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・2月後半から3月前半にかけてスペシャルオリンピックス等もあり、客の入込みが多く、お金もそれなりに落ちている。また、3月に入ってから歓迎迎会などでいろいろと客の出入りが多い。ずっと続くものではないがやや良くなっている。
		タクシー（経営 者）	お客様の様子	・深夜の客の出足が良く、前年同月比で10%の増収となっている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・特に大がかりな販売促進をしたわけではないが、ケーブルテレビやインターネットの契約数のベースアップがあった。前年同月比でプラス傾向にある。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・受注量が増加している。周りの設計事務所の仕事もそれなりに増えているようである。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街への来客数が少なく、150メートル位の通りのうち8軒も抜けてしまった。今月に入り2軒が入ったのみである。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・入進学関連の商品やレディースの春物商品の動きが悪く、景気の回復感が全く感じられない。
		スーパー（統 括）	単価の動き	・中旬まで気温の低い日が続いたため、春物の薄手のジャケットやコートなど衣料品が不振である。来客数、点数は増えているものの、単価は依然として落ち込んでいる。各食品メーカーのほとんどの新製品は健康を意識しているが、消費者の健康指向は一層顕著となっており、店頭での質問、要望がより専門化してきている。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・小中学校の制服や体操着を扱っているが、長袖ブラウス、靴下等を買控えるなど、客が必要な時に必要な物だけを購入する動きが目立っている。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・同規模の店舗をみても、来客数は大幅には増えていない。デジタル家電のけん引で単価は高めに移りしており、全体の売上が単価で保たれている。
乗用車販売店 （従業員）		販売量の動き	・最大需要月であるにもかかわらず、新車の販売台数は前年の70%であり、3か月前と比較しても一向に上向きになっていない。また、成約も廉価車種に偏っている。	
乗用車販売店 （販売担当）		来客数の動き	・今月に入り来客数がとにかく増えている。前年と比べても良くなっている。	
住関連専門店 （店長）		お客様の様子	・チラシ商品のみを購入するなど、買上点数が減少したままである。	
その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・3か月前との比較では、時期的な要素もあり販売量が増加しているが、前年比では伸びておらず、景気が良いとはいえない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・月の前半は極端に悪く、後半多少回復してきたものの前年比で5%程度悪くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の減少により、客室の売上が前年より10%ダウンしている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春休みの客の出足が悪く、家族旅行、卒業旅行が前年より2～3割減少すると見込んでいる。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入り、例年同様年度末の需要が出ており、期待の愛知万博も開催直前から問い合わせや申込が入り始めている。ただし、いずれも交通機関の手配のみ、日帰りの万博見学など最小限の需要止まりで、販売増にはなかなかつなげない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・別荘への入込状況は例年並みであるが、節約ムードが強いことから、レストラン、ホテル関係の利用は例年を下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・冬季は気象変化の影響が非常に大きく、3月上旬に入っても、特に客足が伸びていた土日を雪でやられてしまった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3月は卒業式などの行事で来客数の増える日もあるが、客単価は下がっている。パーマ客の減少がその原因の一つである。不ぞろいでもそれなりに人気があることから、カットの回数も減っている。売上全体ではそれほど変わらないが、単価は厳しい。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・リサイクル料金1万円前後という車検外支出があるにもかかわらず、在庫増となっている。年度末ということもあるが、前年度を8%上回っている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・公示価格の下落が発表され、春になり多少動きが出てきた土地売買にブレーキがかかってしまう。昨今は公示価格の推移が市場にマイナスイメージを与えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の売買にせよ賃貸にせよ、客が非常に慎重で結論がなかなか出ない上に、最後は値引き交渉、キャンセルということで、デフレ現象に歯止めがかかっていない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・春休みの観光客、年度末の歓送迎会利用客が少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・青果市場でもお彼岸で売れた八百屋はまずなく、客の多くは大手スーパーに行っている状況である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は前年の売上をクリアできていたが、今月に入り売上不振となり、前年比90%前半となっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大型競合店の出店により、ますます競争が激化してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月からかなり落ち込んでおり、歓送迎会の予約も低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宴会、歓送迎会とも、料理に飲み放題もつけて5千円というケースがかなり多く、客単価が問題となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この辺りのタクシーは電話受けがほとんどであるが、電話の鳴る回数が非常に少ない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・今まで現金払いをしていた客が、分割やクレジットにしたりと、集金の形態が変わってきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・年度替わりで新規の仕事が確保できていないという声が多い。3か月前と比べて良くなっているとはとてもいえない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数もちろんであるが、全体的なお金の動きが鈍い。
悪くなっている		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・大型店の売出しがまめになってきている。商店街内と郊外にあるショッピングセンターの間にはさまれ、売出しのチラシ攻勢を受けて売上が非常に下がっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば20名以上の歓送迎会予約が少なくとも8組は入るところだが、今年はたったの3組である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響で予約が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上とも好調が続いている。新規引き合いも多数きているが、現状の仕事負荷が重く、受けきれない状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・空室にテナントの入居が決まり、引越も済んで本格的に稼働を始めたので、賃貸収入が増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価が据え置かれ、収益は依然として厳しい状況にあるが、受注量、販売量は増加している。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・各社ともワイン講習会、工場見学等で様々な工夫を凝らして努力しているが、依然苦戦している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄骨、鉄板などの加工の仕事が全然増えず、ガスの売上が悪い。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・一次下請の場合は、化学や複合化製品等の競争力や技術によって景況感には相当格差があるが、当社の場合はやや良いままで変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・短納期でしかも単価が安く、苦慮している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今のところ景気は悪くない。販売価格、受注価格、取引先の様子もほとんど変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸送受注先を増やしているが、各取引先の出荷量の落ち込みもあり、前年の数字をこなすのがやっとである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業については受注状況など全体的に横ばい状態である。プラスチック加工、鉄鋼関係は、原材料の値上がりによる利幅の縮小で収益が苦しくなっていると聞いている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新年度の広告予算に大幅な増加はみられない。つくばエクスプレスの開業や、大型ショッピングセンターオープンという目玉はあるが、広告宣伝費全体でみると大きな動きはない。
	やや悪く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・試作等の引き合いは出てきているが、量産は相変わらず落ち込んだ状態である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・11月以降、月日を追うごとに受注量が悪くなっている。今月は前年比マイナス13%であり、下降局面に入ってきたと感じている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月上旬の展示会は来場数が大幅に減少し、売上の落ち込みも大きかった。その後来場しなかった取引先を回っているが、売上不振で展示会に行っても買えないといった声が多い。
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・自動車、電機等の製造業からのコマース受注は変わらないが、郊外に大型ショッピングセンターが開店した影響もあり、既存の大型店、商店街からのイベント受注が大幅に落ち込んでいる。官公庁、製造業及び地域からのイベントの値引き要求が厳しくなっている。	
悪く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末の駆け込み生産が大量に入るが、今年は全くそういうことがない。2月までは忙しかったが、3月はとても暇で、4月も3月並みかそれ以下という状況である。各メーカーが在庫調整を始めたような感じで、在庫がはけるまで生産をしないということで、かなり落ち込む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）	受注量や販売量の動き	・取引先でパチンコ関係の仕事の受注がストップしている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・取扱製品により、同じIT関連メーカーでも冷え込んでいた派遣要請が上向いたところもある一方、契約終了も目立っている。年度末の契約更改時期であるが、継続物件が多い。登録者数は、正社員志向が強いことや就業率が高まっている背景もあり、前年同時期に比べ、約半数となっている。全体的にみると、このところの一服感からやや上向きに転じた感がある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・各地区ともに求人数が過去最高の動きで、求人募集の出稿が増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・今回新入社員の採用をしたが、募集内容状況や求職者の動きは前年とあまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・学卒求人数、内定率は前年より伸びているものの、一般新規求人のうち製造業が減少し、就職数も伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・就職者数が1割ほど増加したが、新規求職者数も1割強増加している。年度末にかけて企業整備に関する相談が数件きている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数に大きな変化はみられないが、正社員からパート、アルバイト、派遣、契約、請負といった就業形態にシフトする傾向が顕著になってきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・この3月卒業予定者に対する求人は、結婚、出産、夫の転勤等による退職者の補充で、事務職を主に例年同様、数件の問い合わせがきている。
		学校〔大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・全国的な企業内定率は良くないと報道されているが、本校の内定率は学部が94%、大学院が93%で、就職活動を継続している学生もいるが、わずか数人である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・今月はかなり生産の追い込みで伸びているところだが、住宅関連等は原油製品の高騰などからかなり影響が出てきている。電機電子関連も一通り落ち着き、解雇というところが多くある。販売面では春物に向けた小売関係に期待をしているところだが、まだ動きはみられない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・相変わらずサービス関連のパート、アルバイトの募集は多いものの、依然として正社員の採用は少ない。また、製造業への人材派遣募集の広告は目立っている。
	悪くなっている			

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・消費者の商品選択の二極化が進んでおり、ニーズに合った商品展開ができれば、売上は伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・カメラ関係などの生活用品雑貨関係が、前年比140%伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は連休もあり、販売量が増加している。エアコン、テレビ、パソコン等がよく売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数の割には、販売量を確保できている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・花粉の飛散量が多く、花粉関連商材が例年の3倍売れている。3月に入り、風邪やインフルエンザも流行し、風邪関連商品も販売個数が増加している。 ・健康食品は、テレビ番組での紹介などマスコミの影響で需要が高まり、この半年間、プラスで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が、若干だが増加傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・突発的に発生する歓送迎会で、宴会の売上が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・いままで宴会や得意先との会食会を中止していた会社や、新規の会社からの問い合わせが入り始めている。一方で、宴会や接待を中止、縮小する企業もあり、まだら模様であるが、この1か月は新規の会社からの問い合わせが目につく。ただし、婚礼は相変わらず受注件数の減少が続き、会社全体の売上は前年比マイナスである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・開幕した愛知万博への消費者の意識が高まっている。単価が非常に高いにもかかわらず、万博に行こうとする客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月に引き続き、団体旅行の稼動が良い。特に、九州地区は昨年の実績を上回る数字が残りそうである。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・高速道路の入路ゲートに、23時頃から午前1時くらいまでタクシーが延々と並んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は季節的に忙しいが、今年は前年に比べても忙しい。客がタクシー待ちをする状況も出ている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・デジタル家電の値下がりとも関係して、3月の受注は順調である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築マンション等の内覧説明会では、テレビやインターネットへの加入に対する反応が以前より良くなっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	それ以外	・近隣に大型ショッピングセンターが完成しつつあり、それに伴い、人が増加している。練習場にも客が流れてきており、にぎわっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・アミューズメント施設については、3月の販売量が前年比で良くなっている。前年が悪かったこともあるが、新しい機器の導入効果が表れた結果である。家庭用については、新製品の販売が目白押しであり、活況を呈している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産流通関係は、相変わらず土地の流通が鈍く、低迷しているが、新築は3か月前、前年同月比で受注棟数、金額ともに増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は受注が2、3件しかなかったが、3月は5、6件を見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会でスタンプラリー日帰りバスツアーの売出しを実施した。昨年は2日くらいで満員になったが、今年は1週間でやっと満員になった。客の購買意欲が希薄になっている。
		一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・3月は寒さが続いたため、冬物の薄物は売り切ったが、春物は値ごろ品しか動かず、苦戦している。全体の売上は昨年の水準を何とか確保している。旅行シーズンに入り、ジャケット類の動きは良い。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。単価は良くないが、大きな物が売れているため、何とか通常を維持している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春の新作の動きは相応だが、リビング関連で大きなシェアを占めているギフト売上が低迷している。この時期に需要の多い入学、就職等の内祝いも減少している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・低温が続き、春物の動きが鈍く、特に婦人服は苦戦している。3月は年間に占める売上が大きく、定価で販売できる月であるため、3月の売上減は収益減につながる。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3月は月初の降雪や低温で、春物が低調な出足であったが、気温の上昇に伴い、婦人紳士衣料が活発に動いている。 ・都心の店舗は前年比で高い伸びを示しているが、郊外店は序盤の負けを取り戻せず、苦戦を強いられ、前年割れしている。限定性、希少性やファッション性などで高い付加価値のある商品は好調だが、普通の商品が苦戦している。全体としては横ばいである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的に低迷しているが、首都圏店舗の中でもきめ細かい仕掛けで客をとらえている店舗は好調に推移している。客の購買意欲が全くないわけではない。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・3月に入り、気象の影響により来客数が減少している。特に、天候に左右されやすいミセス物を中心に、春物の動きが鈍い。入卒対応のスーツやセットアップでは、例年以上に兼用希望が多く、新規に購入しようという客が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・3月中旬に改装した結果、売上は多少増加しているが、全体を押し上げるには至っていない。物産展は多くの客を集めているが、買い回りにはつながっていない。買上単価もあまり上がらず、来客数はそれなりに増加しているが、売上は増加していないという傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月は月初に積雪があり、彼岸の入りも雨となってしまった。晴れた日は花粉の飛散量が非常に多く、対策用品は爆発的に売れているが、消費者は外出を控えている。来客数と客単価が落ち込み、売上は前年割れしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候、気温はそれほど悪くないが、主力の婦人服の春物アウターが不振であり、全体の数値を下げている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前から来客数は増加しているが、販売点数は前年割れで、買上単価も上昇してこないの、売上が厳しい状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年比で若干増加しているが、単価が上がらないため、売上は横ばいとなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに、横ばいで推移している。売上に特別の変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもは依然として固く、必要な物しか購入しない。消費者は、値段に見合う価値があるかどうかを考えて購入している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3月は学校関係の売上が大きい、リサイクルの浸透、入学児童数の減少により、販売量は減少している。 ・ファッション関連は、前年比を上回っている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・決算期でも、以前のように大きな販売がみられない。シングル需要も、新品を一式そろえるより、リサイクル店を活用する動きが活発にみえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は整備の仕事が忙しく、例年比120%の売上であるが、販売が例年比80%である。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・3月の新車販売実績見込みは予算達成率91.5%、対前年同月伸張率マイナス11.7%である。中古車販売実績見込みは80.5%、対前年マイナス26.7%で、年度末の動きとしては精彩を欠く。
		その他専門店 〔燃料〕（統括）	お客様の様子	・原油価格が毎月上がっているため、市況価格の乱れがない。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・3か月前と比較すると、売上、単価は悪化している。前年同月比でも、単価が372円低下しており、来客数も若干減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・花粉症の影響が、天候が安定していても、客足にはばらつきがある。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・週の前半は動きがない。木、金曜日にはぎわうが、全体的に伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人利用は増えているが、法人利用が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月の街の様子は悪くないが、3、4月は一年でも好況月であることを考えると、決して喜べる状況ではない。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシーの乗車率は、横ばいか下降気味である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・家族、学生の来客数は増加したものの、値下げ商品や廉価商品しか販売できていない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・月次ベースで昨年と同様の来客数があり、また予約も昨年と同じ件数を確保している。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・5月の連休に向けて良い台が出てきており、客が少しずつ出てきている。しかし、スロットの場合は、逆の傾向にあり、全体として変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・大型マンション以外は、需要が一層減少している。過当競争で、値下げが激しい。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・工事の受注、住宅の分譲ともに、価格が低く、販売量も極端に減少している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターとスーパーが、3月に2店舗開店したため、セールへの来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが大きい。客は、本当に必要な物があるとき以外は来店しない傾向にある。近隣にショッピングセンターが新設され、外部的な要因も来客数減に拍車をかけている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・来客数に変化はみられない。客の財布のひもは相変わらず固く、購入する物を選んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・寒い日が続いたせいか、来客数、客単価ともに前年割れしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は来客数が近年になく少ない。天候の影響もあるが、春物商戦は非常に苦戦している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価が低下しており、今まで需要を引っ張っていたデジタル家電の動きも3か月前に比べて鈍い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・これまで週に2、3回来店していた客の来店頻度が週1回になったりしている。 ・会社での利用もなくなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年比85%程度にとどまっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・以前は大変な売れ筋商品で、頼まれてもなかなか販売できなかった商品が、今では販促をかけても客の反応は鈍い。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・3か月前と比較すると、単価が5%以上低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・毎年3月は販売量が増えるが、今年は販売量がかなり落ち込んでいる。値引き販売やキャンペーン展開などの仕掛け作りをしたが、空振りの結果になっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数はそれほど減少していないが、販売量と単価の下落が著しい。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・売上高が前年比で78%と、過去最低の春物商戦となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅を見に来る客は多いが、相変わらず決断が鈍く、契約ができない。大手の安売り業者が大幅な値下げ価格で販売するので、仲介業者も客もそれらを参考にしてしまう。当社ではその水準には対応できず、契約しても赤字になってしまう。同業他社もその傾向が強い。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月に入り、今まで動かなかった一般企業からの仕事が多量稼働している。絶対量はまだまだ少ないが、土木建築以外の案件が業種に関係なく少しずつ増加している感がある。
		金融業（渉外担当）	競争相手の様子	・銀行は融資先がなく、資金余剰の状態になっており、貸出競争に拍車がかかっている。多少リスクが伴う融資でも協力するケースが多くなっている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有ビルにおいては、新規の入居希望や既存テナントからの増床需要も旺盛で、空室率はかなり改善されている。2003年問題も収束した感がある。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・中小規模の情報通信関連設備投資に対し、多数の予算確定があり、予定を上回る発注があったため、3月だけで今年度売上の大きな割合を占める受注となっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴム印はやや減少傾向にあるが、会社設立の印鑑に関しては、12月の5本に比べ、3月は14本の受注があり、多少上向きな部分もあるが、全体としては変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は相応であるが、受注量が減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・原油価格の高騰による原材料の値上げが、依然として続いている。発注量の増大で何とかしのいできたが、一時的で長続きしない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いがやや活発になっているが、この3か月の成約率は50%を切っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年、年度末には駆け込み受注があるが、今年はその気配がない。小さな注文を数多く受けたので金額は例年並みであるが、手間がかかり経費が増えている分、利益率は低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・予算割れが確実な水準で仕事を確保する業者がいる。そこまでやらないと、仕事を確保できない状況である。
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・商流荷物が頭打ちで、減便されている。
		通信業（営業企画担当）	競争相手の様子	・競合他社の提示価格を基準に、それ以上の値引率を条件として勧奨するケースもみられ、価格競争の激化に歯止めがかかっていない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産業者は商品物件の仕入れが難しくなっており、入札物件は高値で落札していることから、採算が厳しくなっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・倒産した取引先の業種をみると、昔は建設、不動産業が多かったが、今は小売業が多くなっており、消費の低迷を反映している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先工場等の稼働率は、ほぼ例年どおりかやや下回る状況にあるが、新規の問い合わせもあり、受注量は横ばいである。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の年度末の仕事も一段落し、新年度の仕事が立ち上がるまで、暇になりそうである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年、年度末は出荷量が非常に多く繁忙だが、今年は繁忙期間が短く、出荷量も少ない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けての売上が前年度に比べて減少している。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・工場の労働者などから、仕事が忙しく、休む間もないという話をよく耳にする。傍らからみても、明らかに忙しくなっている様子がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3月の求人広告数は前月比で10%増加している。求人数増加の理由の一つに、応募者の減少があげられる。これまで抑えてきた時給や月給の提示では、応募者が魅力を感じなくなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比27.8%増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で12.5%減少している。2月の当所の有効求人倍率も1.57倍と前年同月を0.15ポイント上回っている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・今までは郵送、メール等での求人だったが、遠路来校する企業の採用担当者が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・新人採用を増やした会社が増加しているが、再就職の採用は増えていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣会社間で優秀な人材の取り合いになっており、人材の確保に苦労している。人材募集のための費用等がかかる割には人が集まらない。求職者数が不足している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人倍率は3か月前、前年同月に比べ上がっているが、就職者数は3か月前、前年同月に比べ減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手グループで早期退職の募集による人員削減が実施されている。 ・新規求人数はやや増加しているが、新規求人数は横ばいである。雇用の拡大ではなく欠員補充による求人が多く、正社員枠をパート等に切り替えるなどの雇用調整もみられる。
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・来年3月卒業生用の求人件数は、現在、昨年度とほぼ同様の水準である。	
やや悪くなっている				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・各店の来客数が増えている。購買意欲が出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の特需に支えられて、宿泊、宴会、レストランとすべての部門で好調である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・中部国際空港開港の影響で海外客が増えている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・愛知万博等の影響で街の雰囲気良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・2月末から3月にかけて上向きだったが、3月下旬の愛知万博の開催により一段と販売量は上がっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・中部国際空港開港や愛知万博開催の波及効果がある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は明らかに増えている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・春物の動きはそれほど良くないが、来客数は前年比増で推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価は1.8%上昇している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・愛知万博が3月25日に開幕し、他県や外国からの観光客、関係者等の流入で購買客層は少しずつ増加している。また、愛知万博関連グッズも動き始めている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・景気改善の兆候がみられる。愛知万博関連の特需も若干ある。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・3月は例年春物のピークだが、今年は動きが悪かった。ただし、今月投入の夏物商材の動きが良い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・近隣の企業団地からグループ客が多く来て、高単価品を注文し食後も飲物を注文するので、客単価の上昇につながっている。
スナック（経営者）		来客数の動き	・送別会に加えて愛知万博の影響で関東、関西からの客が増え、来客数が伸びている。	
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因に愛知万博、中部国際空港の動きが加わり、来客数は伸びている。		
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・大宴会、婚礼、レストランは若干弱い、宿泊は愛知万博の効果で稼動、単価とも大幅に良くなっている。		
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・中部国際空港が開港した影響で、非常に好調な売行きである。しかし、周辺の量販店では売上が前年を大きく下回っているところがある。パイが増えたわけではなく、目新しい売店に客が移動した影響である。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・今年の年度末はあまり忙しくない。取引先でも同様な状況である。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・卒業式などに贈る花の売行きが少しずつながら年々減っている。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・3月半ばごろからの低温と風雨による天候不順で、来街者は目立って減少している。大手デパート開店の影響もあり、売上は伸びていない。ただし、来店した客はそこそこの買物をしており、天候不順による一時的な落ち込みである。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・東濃地方では、近隣での愛知万博、花フェスタなどの大型イベント開催や超大型アウトレットの開業、デパートの新館開業などの影響で、土、日は店内が閑散状態である。特に地元ファッション店は青色吐息で、ゴールデンウィークに向けて低迷が続く。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客は数店舗以上を買い回り、比較しながら買物している。他店と当店のバランスは非常に微妙なようで、結果は毎月違っている。	
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景気は踊り場が続いている。動きにメリハリがない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月初めは紳士靴の新作が入荷し来店も好調であったが、名古屋の中心部に大型店が開店したところから来客数が減り、それに伴い売上も減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬のような寒さが続いており、春物の動きが悪い。春物の購入に訪れる客も、試着してもあまり購買意欲がわかない様子である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・前月に続き来客数が減少し、それに伴い売上も下回っている。しかし、外商は商談会への集客、売上、訪問販売のいずれも感触が良い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・寒い日が多く、春物衣料の動きが大変鈍い。 ・月末に特価セールを実施したが、販売量はその時だけ増えている。必要品以外は購入せず価格に敏感な傾向は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年の96%前後と相変わらず低迷している。競合店との低価格合戦で、単価向上は難しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・以前は実施しなかったセールをここ3か月は毎週行っているが、客は慎重で、売上は全体的に伸び悩んでいる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・セールを仕掛けても客は低単価品にしか反応せず、買上点数も少ない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・平日はまずまずであるが、土曜、日曜の売上がかなり落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は若干の低下傾向が続いているが、来客数は少し増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・厳しい競合状態は依然として継続している。対前年比売上も厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・目当て商品の購入が多く、衝動買いがない。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・愛知万博の影響で隣接地域の店舗売上は増加しているが、それ以外の既存店の売上は平行線である。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・新車の販売台数は好調であるが、整備工場への入庫がかなり落ち込んでいる。特に車検は、車検料金だけで判断しない客は当社へ入庫してくれているが、そうでない客は他社の格安車検に奪われている。結果的に、薄利で売上も減少し、思うような利益は確保できていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は最需要月であるが、残念ながら前年実績を下回っている。特に月後半は受注台数が急落している。 ・販売車の車種構成をみると、小型車、RV車が中心で単価の低下による利幅縮小傾向が続いており、利益確保は相変わらず困難である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・低価格商品の動きはやや良いが、全体としてはあまり変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・カー用品店では、消耗品に特化した品ぞろえの小型店、品ぞろえが豊富な大型店は消耗品需要で順調であるが、中型店では品ぞろえが問題なのか良くない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建設業界では公共工事、民間設備投資、一般住宅ともに価格競争が激化しており、厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価来客数ともあまり変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博開催の波及効果は、期待していたほどではない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・雨の日が多いなど天候不順が続き、客足は遠のいている。花粉症の客が飲酒を控えているのも影響している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・送別会の時期であるが、大人数が無くなり、少人数になっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・中部国際空港、愛知万博に加えて新規商業施設が次々誕生しているが、客の流れは総じて芳しくない。旅行需要も愛知万博に向かっていくようで、例年より良くない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・建設業を中心に中小企業は業績が芳しくない様子で、社員旅行や下請け、取引先の招待旅行の復活は期待出来ない。また、昨年まで続けていた旅行も中止になっている。弊社の取扱も横ばいである。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・中部国際空港の開港で飛行機利用の旅行が増加しているが、低料金の商品しか売れていないのが現状である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・送別会シーズンであるが、昨年とほとんど変化がない。愛知万博の開催により街中で外国人の団体も見かけるが、タクシーの売上には関係がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・土曜日など愛知万博の影響か入出があるが、タクシーの売上には影響がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・愛知万博の内覧会ではタクシー利用が多かったが、開幕以降は悪天候のためか期待外れとなっている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・商品の値引状態が続いているため、利益は減少傾向にある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大きな変化はないが、来場者数は全般的に若干の減少傾向である。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・来場者数、園内の売上とも伸びていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は予想以上の来場者数であるが、優待券での入場も多く売上は予算通りに終わっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数はあまり変化していない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月はキャンペーンを実施していないため、売上は減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数はあるが、来店周期は長くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖かくなり来客数は増えているが、客単価は低く販売量も減少している。客は相変わらず必需品以外は買わない傾向で、購入商品も低単価商品である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・愛知万博等の開催で来客数の増加を期待していたが、逆に愛知万博、中部国際空港や新規開業の商業施設に客が流れる結果となり、当店では来客数減となっている。さらに、気温がなかなか上昇しないため、婦人服、雑貨の春物商材の売上が非常に低迷している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が低く、春物の動きが停滞している。愛知万博の開幕が来客数の増加につながっておらず、苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買上品数は減少してきている。今まで以上に慎重な買物をしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、販売量、来客数とも、今年に入ってから3か月連続で前年同月を下回っている。特に3月は10%前後減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価も低く、低迷が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・3月期の売上も良くない。客の様子を見ても、チラシ商品を購入し定番商品はあまり売れない。客は非常に慎重になっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・既存店では販売量、来客数が悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1～2月は来客数も多く好調であったが、その反動からか今月は来客数が減少し、販売台数も伸び悩んだ。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年年度末は活発な動きがあるが、今年は動きが上下にかなり偏っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年末年始は活気があったが、今月中旬を過ぎてから、急激に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は繁忙期なのに、売れていない。買い替え時期が来ている客でも購入を渋っている。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・今までになく悪い月であり、同業者も同様の意見である。原因が分からず困惑している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・中部国際空港開港、愛知万博開幕と続いている割には、今ひとつ伸び悩んでいる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・併営のホテルでは、昨年は浜名湖花博の影響でかなり良かったが、その反動もありかなり宿泊数が減少してきている。会食、婚礼も横ばいもしくは減少傾向である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数が減少している。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・民事再生法、会社更生法を申請するゴルフ場が増加しているため、会員権が買い控えられており、契約件数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。客の会話でも、良い話は聞かれない。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・厳しい状況が続いており、大手の同業者も倒産している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・低価格物件にしか問い合わせが来ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・共同住宅の受注が悪化している。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月決まった量の広告を入れているが、客の反響は悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大手スーパーの攻勢が続いている。当店は自転車販売であるが、最近では食品専門スーパーにも自転車売場が現れている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年に入ってから荷動きが全く鈍かったため3月には多少期待していたが、期待外れである。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもはますます硬くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖かい日が少なく、来客数、売上とも前年比で1割減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・従来は週末、祝日は個人客、家族客を中心に堅調であったが、最近では平日、週末、祝日のすべてで低調である。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・厳しい状況は変わらず、近所の同業者も3人ほど店をたたむ決心をした。本当に厳しい。
		企業動向関連	良くなっている	化学工業（企画担当）
パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・受注量、販売量とも前年比105%となっている。
やや良くなっている	輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・トラックの荷動きはかなり良くなっている。
	金融業（企画担当）		取引先の様子	・中部国際空港の開港、愛知万博の開幕により、人物、カネの動きが活発化している。
	広告代理店（経理担当者）		取引先の様子	・顧客企業は量的拡大を図ってきており、動き始めた感がある。
	会計事務所（社会保険労務士）		取引先の様子	・確定申告が終わり報酬請求をしているが、顧客からの入金はや早い。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）		取引先の様子	・相変わらずの繁忙状態で、高額設備も正式に実施と決まりますます忙しい。ライバル企業も相変わらず忙しい状態が続いており、新製品をどんどん世の中に問う企業は好調である。
	変わらない		印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き
化学工業（人事担当）			受注量や販売量の動き	・販売量、販売価格とも変化はない。
鉄鋼業（経営者）			取引先の様子	・素材単価は高騰しているが製品単価は上がっておらず、中堅企業にしわ寄せがきている可能性もある。
一般機械器具製造業（経理担当）			取引先の様子	・目立った変化はないが、やはり厳しいものがある。単価は低下する一方である。
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・映写機関連の国内売上は、3か月前と比べると増加している。しかし、文教関係からの受注が以前の年度末集中型から分散し、売上自体も減少したため、前年度比ではマイナスとなっている。 ・監視カメラ関連では、価格競争は以前より厳しいが、大型案件があり売上、販売台数とも増加している。
電気機械器具製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・大手縫製企業からの受注はこのところ持ち直しているが、中小の取引先からは著しく減少しており、両極に分かれている。	
電気機械器具製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・年度末であるが、受注単価の厳しい状況は変わらない。	
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・1月に商いが少なかった反動で、2月から3月にかけては受注価格、販売価格にかなりの動きがあった。しかし、3月後半からその勢いが少し落ちている。	
建設業（総務担当）		取引先の様子	・これまでの勢いが収まりつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・法人の移転を数多く手がけているが、今年は移転時期が2週間程度の短期集中となっている。企業では経費の絞り込みが進んでいるため、個々の移転単価も低い。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大きな契約があるかと思うと解約の話が出たりと、どちらともいえない動きである。愛知県は愛知万博の影響で元気ではあるが、他方で二極化も進んでいる。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の業況をみると、愛知万博関連、地元大手自動車メーカー関連以外の中小企業では、4月の昇給や新規採用も最低限である。一方、地価上昇の気配があるため、経営者マインドも少し低調である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中部国際空港の開港、愛知万博の開幕により、愛知県内の関連業者はますますの好況が伺える。しかし、周辺の地方都市では繊維など地場産業の企業が相次いで廃業、倒産しており、必ずしも好況とはいえない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引き合いがあっても、価格が低いため二の足を踏んでいる。原材料価格の値上げ圧力もさらに高まっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高止まりによるコスト増によって投資メリットが薄れるとの顧客の判断から、販売価格の値下げを受け入れざるをえない。その一方で、納入業者からは、原材料の値上げ攻勢を受けている。
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・下請企業の中には仕事量が減少して困っているところが増加している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・鋼材の価格上昇分が売値に反映されないため、利益面で厳しい局面が続いている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主力取引先の業況回復が進まないため、受注量が減少し、単価の引下げ要請も厳しく、採算確保が難しくなっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資をみていると、前向きではないように見受けられる。
輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・3月は通常荷動きが活発な月であるが、今年は例年に比べて工業製品、一般雑貨などの出荷量が減少している。また、出荷時期も年々月末近くにずれ込んでおり、1回当たりの出荷量のロットも小さくなっている。	
経営コンサルタント		それ以外	・宅地開発の動きをみていると、依然として中小では手が出しにくい状況である。	
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期の売上は前年同期比4.8%の減収、経常利益は同74.2%の増益となった。増益の主要因は修繕費、消耗品費や定年退職に伴う人件費の減少など工場経費の削減にあり、減収のほうも懸念される。	
	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高騰しているが、販売価格を値上げできない状況が続いている。	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規、追加ともに注文は前月に続き順調に増加している。特に愛知万博、中部国際空港関連の派遣需要が引き続き活発である。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・年度末で今期の営業利益を上げるため、各企業とも増産傾向にあり、人手確保に躍起になっている。愛知万博とともに人手の確保が難しくなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者数、採用内定者数、転職者数とも伸びている。転職者の採用内定時に現職企業が退職を強く引き留めるケースも目立っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人数は2割程度増加している。ただし、正社員の代替などもある。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パート、アルバイト、請負業等を中心に、3か月前と同様に求人数は増加している。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数の伸び率は3か月前と同等で、右肩上がりが続いている。	
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は前年同月比で派遣、請負求人を中心に増加傾向にある。ただし、就職者数は増減を繰り返している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて月間有効求人数は0.9%増加し、月間有効求職者数は3.3%減少しているため、管内の有効求人倍率は0.06ポイント上昇の1.36倍である。前月比では0.02ポイント低下している。 ・前年同期比の求人状況は、製造業、卸小売業、建設業がそれぞれ18.7%、22.4%、8.2%増加しているが、運輸通信業で29%、サービス業で11.5%減少しているため、全体では0.4%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は依然として増加傾向にあるが、内容的には派遣、請負求人が大半である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者数が減少し求人数も増加しているが、就職件数は伸びていない。求人側には採用条件を緩和するといった柔軟性がみられない。求職者側も希望職種へのこだわりが強い。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職件数は前年同月比で減少傾向が続いている。有効求人倍率は今後も1倍を超えると予想される。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・春商戦で携帯電話の販売量が増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月から紳士服のブランドの入替えや新ブランドの投入を行ったため、ヤング、ヤングアダルトの需要開拓ができた。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客は店内の販売促進策に敏感に反応し始めており、来客数の増加、一品単価や客単価の上昇につながっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・5か月前に店舗のリニューアルを行い、来客数は前年比110%を維持している。単価は同105%、売上は同115%の伸長となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・県内の市場はそれほど良くないが、当社では新発売の車種を中心に受注が好調で、玉不足の状況である。加えて、整備台数も堅調に推移している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・3月の売上は既存店ベースで前年同月比106%と増加している。買上点数が同0.5点減少しているにもかかわらず、来客数が同109.6%と伸びていることが寄与している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・2月からの展示会では来場者数も多く、客の顔つきも真剣である。ローンの金利が若干低下しているため、上昇前に申込を考えている人が多い。
		変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き
	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）		単価の動き	・販売量が低下しているなかで、価格競争が相変わらず激化している。利益がゼロに等しい商談も数多くある。
	スーパー（営業担当）		販売量の動き	・客は各店のチラシを見て買い回っているため、チラシを入れても販売量は増えない。しかし、これを中止すると売上が落ちるため、継続せざるを得ない。
スーパー（副店長）	単価の動き		・来客数は前年並みであるが、依然として客単価が5%前後下回る傾向が続いている。	
コンビニ（店長）	販売量の動き		・3月は下旬に雪が降るなど不安定な天候が続いたため来客数が少なく、各種イベントに連動するインスタントカメラ、ジュース等の飲料、紙コップなどは例年どおり売れなかった。	
家電量販店（経営者）	販売量の動き		・前月に続き、薄型テレビ、DVDレコーダーが好調で、花粉対策として空気清浄器、残寒のせいファンヒーター等の暖房器具の売上が前年より伸びている。しかし、パソコン・同周辺機器、デジカメの売上は前年比で大きくダウンしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・今月も様々なイベントがあり、新製品が続々登場しているにもかかわらず、客の決断はなかなか進まない。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・年度末の3月の忙しさは例年並みであったが、新規顧客の発生状況や顧客の代替意欲は後退している。
		乗用車販売店(経理担当)	単価の動き	・季節的要因で全体の販売台数は増加しているが、当社の主力車種である高額車両の割合が下がり、低価格車やミドルクラスのRV車の割合が高まっているため業績としては芳しくない。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・販売実績は前年に比較して多少上向いているが、来客数や販売単価などはそれほど良くない。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・客は必要な時期に必要な商品だけを購入しており、目的買いの傾向が強い。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・原油の異常高の下でも、業界の過当競争は激しく、仕入高の販売価格への転嫁は非常に難しい。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・月の前半は悪く、後半からはやや良いという感じである。2人、3人連れの来客が目立っており、金額的に締めている感じがする。しかし、客の会話からは少しずつ良くなってきている様子がうかがえる。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・3月中の間近の予約は前半は悪かったものの、中盤から後半にかけて持ち直し、例年並みの予約客数になった。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊人数が前年を下回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・一般宴会の実施件数は減少しているが、客単価の上昇により増収となっている。一方、レストランの通常営業は来客数の減少により減収となり、全体では前年並みとなる見通しである。3か月前と比べるとレストランの通常営業の減収分を一般宴会の増収によりカバーし、ほぼ同額を見込んでいる。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・3月の来場者数は前年並みで推移している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・依然として来店サイクルは延びたまま、結果として来客数が減っている。客単価は営業努力により現状を維持している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・3月に入ってから客の動きも大分活発になり、見積の提出により受注が取れるような状況になってきた。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・悪天候の影響もあって、客に購買意欲があまり感じられない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・今月の買上客数は前年同月比90%で推移している。子どもの入学式、卒業式用の母親の定番スーツの動きが例年に比べて悪く、客単価も上がっていない。また、気温が前年より低いため、春物衣料が不振である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・3月は天候不順の影響が大きかった。客の消費行動をみると、月の前半では卒業、入学、進学、就職などのセレモニー需要、中盤では愛知万博の準備など行楽需要があったが、春のトレンドであるファッションを中心とした衣料品、雑貨が前年の8割程度にとどまった。また、必要な物は買うが、遊び心のある商品は後日に回すという客の動きが目立った。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・週末の来客数は前年とほぼ変わらないが、平日はかなりダウンしている。また、週末にしてもカジュアルの洋品の売上が悪く、入学式、卒業式の関連商品は直前になってようやく必要な物だけを買うという傾向がみられる。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・3月は気温が低かったため、衣料部門やホームセンターで来客数が特に減っている。春物商品の不振が目立つ。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・個人客の多い洋食店は例年に比べ約110%の来客数であるが、法人客の多い和食店は1組の人数や予算の減少が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は良くなかったが、後半は駅前広場の完成で入出があった。また、送別会など夜の街もにぎわったが、タクシー台数が過剰なため、結果的には良くなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	単価の動き	・3月は雪の降る日もあり、来場者数は前年比6%減、1人当たり売上高も同8%減となった。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年配者は休日に家にいることが多く、買物の中身も食料品などとどまっている。一方、若者は車でプラブラしながら時間を消費しているだけで、購買意欲がない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・全体の販売量は増加傾向にある。特に新商品の影響が大きい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の受託製品の売上が順調に伸びている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・昨年の12月から3月まで、月を追って成約面、受注面、取引先の動きがともに活発になっている。加えて、新製品が完成し、これが全体売上の40%以上を占めている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・電子部品、鉄鋼、医薬品製造業などでは引き続き受注が上向いている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・寒さが長引いたことから春物の動きが非常に悪く、婦人衣料が特に厳しい。取引先の発注態度も非常に慎重である。
		金属製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・需要と供給のバランスから、地元の設備投資は弱含みで推移している。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量は増加しているものの、春の新商品展示会に向けての要因が大きく、長期的な上昇傾向にあるとは認識していない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年3月は携帯電話の新規受注が増加する月であるが、今年は昨年並みかやや下回る程度の売行きとなっている。
		司法書士	取引先の様子	・事業に必要な土地を購入する企業がある一方で、後継者不在のための廃業も数多く見受けられる。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬や天候不順もあって、婦人物を中心に衣料関係の動きが悪く、受注の動きも弱い。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先では在庫を持つことを極端に嫌っており、発注を控えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の現場は年度末工期の下請工事の完成に向けて多忙であった。しかし、手持工事量は昨年同月に比較して少なく、また新規工事もそれなりに受注できたものの、発注の少ない4～6月をまかなえるほどの工事量ではなかった。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・決算期末を控えて、各社とも受注量確保のため、見積、入札の激しい価格競争を続けており、適正な価格による落札が困難な状況にある。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・広告件数は3か月前と比べて約40%増加している。季節的要因ではあるが、飲食店などサービス系の業種では、卒業生に代わるアルバイト学生の募集が増えている。また、新規出店による求人も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・正社員としての採用者が増加した。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材不足状態は依然として続いている。個別企業に限られるが、正社員の求人要請が目につくようになってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加基調で推移しているが、その背景としては派遣求人、請負求人が増加していることが挙げられる。非正規雇用求人が増加しても希望者が少なく、雇用のミスマッチが拡大するだけで、雇用環境の改善が厳しい状況にあることに変わりはない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数が前年比で1.0%減少している。また、最近6か月を前年と比較した場合、マイナス15%からプラス6%までアップダウンがあり、安定性に欠ける。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・企業からの求人が早期化しているが、一方では学生就職活動が長期化している。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1月の求人広告は前年比3割増、2、3月は同1割減と一時の勢いはなく、減少傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	衣料品専門店 （営業・販売担 当）	来客数の動き	・既存客の来店回数が増加し、新規客も増加している。
	やや良く なっている	百貨店（経理担 当）	販売量の動き	・気温の高低差が大きいほか、春物が売れかけると寒くなるという状況が続いており、衣料品は好調とはいえない。しかしイベントを仕掛けると来客数の増加がみられる。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・40万～100万円の時計で、ブランドと型番を指定して買う客が急増し、買上金額、数量が伸びた。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・米飯の伸びが、飲料、惣菜、たばこなどの関連販売につながり、またファーストフードの販促も功を奏している。とりわけ飲料に関しては、販促合戦に拍車がかかり、マスコット欲しさにまとめ買いもみられる。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・車を購入する客が増えてきた。また納車前に全額支払をする客や会社が見受けられた。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・世界遺産登録ブームが落ち着いたかと思われる一方、3、4月の予約状況が前年比20%増となるなど、予約は好調である。
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては前月に引き続き好調で、前年の売上に届く予想である。なかでも、客室単価の低いアジアの団体やインターネット等によって稼働が上がっており、稼働率は既に前年を上回っている。 ・宴会に関しては、一般宴会が良かった前年には届かないものの、婚礼が徐々に件数が伸び、売上が予算に届きそうである。
		旅行代理店（店 長）	来客数の動き	・今年は若者のスキーやスノーボードの動きが例年以上に活発で、近郊の日帰りバスツアーがかなり増加した。
		旅行代理店（広 報担当）	販売量の動き	・3月から4月の取扱人員が国内、海外とも昨年と比較して1割前後増加している。特に、3月に入って愛知万博への日帰りツアーなどが好調である。これらは廉価商品であるが、販売額の総額でも昨年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・単価自体は小さいが、乗車機会は増えているように感じられる。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・春商戦で盛り上がり、新商品、新サービスに支えられて前年と比べても売れている。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エ リア担当）	販売量の動き	・商品の大量投入もあり、物販に比べて既存店レンタル売上は好調である。
		住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・先月より引き続き、商業地及び駅近隣の土地相場が上昇傾向にある。物件の品薄感もあるが、新規出店、住宅購入などの需要が強い状態が続いている。
		その他住宅[情 報誌]（編集 者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は年明け以降順調に推移している。例年、年度末にみられる竣工在庫物件の値引き営業などはあまりみられず、予想以上の好調さで在庫が減少している。
変わらない	一般小売店[衣 服]（経営者）	競争相手の様子	・商店街、ショッピングセンター等の創業30～40年近くの店舗が廃業の道を選ぶ傾向が増えてきた。	
	一般小売店[文 具]（経営者）	単価の動き	・セールで格安の価格になると、驚くほど購買意欲が生まれている。	
	百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・気候の影響で、春物アイテムが非常に低調な滑り出しとなっている。ただ、化粧品やハンカチ、アクセサリ等のホワイトデーギフトアイテム、食料品などの季節品以外の商品については、前年と同様の売上を維持している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物衣料品にヒット商品が見当たらず、販売数量は前年を2ケタ下回っている。特に、難波地区は梅田地区の商業集積の影響が大きく、来客数の減少に伴い販売数量が大きく減少している。健康や美などをキーワードにした商品は瞬間的に大ヒット商品となるが、一過性のもも多く、全体のけん引役にはなっていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品に関しては100万円以上の商品は動きが鈍く、20万～30万円の商品についてはある程度動きが出てきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・新しいブランドショップを導入するなど、オープン効果もあり好調に推移しているが、その他は衣料を中心に前年比約10%減と苦しく、全体的な傾向は変わらない。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・昨年は消費税総額表示の導入があったため、前年よりも売上は伸びた。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・駅前の商業施設に新規出店したが、買上個数が非常に少なく、売上にプラスとなる状況ではなかった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月の出足は好調であったが、中旬以降雨が多かったこともあり、売上は伸び悩み気味である。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・花粉関連商品など、一部好調な動きの商品はあるものの、全体として低調な動きである。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・相変わらずデジタル関連は好調であるが、液晶テレビ、デジタルカメラ、DVDは単価の下落が激しい。今月は独り立ち需要に期待があったが、高額セットはあまり出ず、生活に必要な最低限度のセットに集中した。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・最近の健康食品ブームで、テレビで特集があった翌日にはその商品の動きが非常に活発になる。
		その他専門店 〔医薬品〕（店員）	単価の動き	・来客数は若干増加しており、花粉症関連商品が一時的によく出た時期もあったが、その後に変化はない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・近頃は客の方から何名でいくらと値段を指定してくるようになってきた。こちらもそれに対応している。
		観光型ホテル （経営者）	それ以外	・今月も来客数は前年を上回っているが、売上高は下回った。1人当たりの宿泊単価、宿泊に伴う消費が相当減少している。特に2次会利用等が激減している。
		都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・桜の開花が昨年より一週間程度遅く、レストラン、喫茶部門の売上が前年に比べて低調であるが、大きな変化はない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は悲観的に見込んでいたが、春休みから、観光客を中心に若干であるが前年を上回ってきた。大阪市内の競合他社も同様である。婚礼も件数は減少しているが、単価が大幅にアップし、収入では前年並みに落ち着いた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・春休みの期間に入り、大型テーマパークをはじめとした観光客の増加が期待されたが、顕著な増加傾向はみられない。また、流し営業での客の乗車機会の増加傾向も加速感がなく、現状維持で推移している。
		タクシー会社 （経営者）	お客様の様子	・年度末であるが客の動きがない。夜の客が減少しており、最終電車に間に合うように急ぐ人が多い。
		通信会社（社員）	単価の動き	・初期費用の減額を再度行う予定であるが、光ファイバー事業者との競合が激しくなりつつある。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・このところ稼働日数は好調を維持している。今月も毎年恒例の催事が開催された一方、新規のコンサートも開催されるなど順調であった。
		その他レジャー施設 〔球場〕（経理担当）	来客数の動き	・野球シーズンが始まったものの、試合数半減の影響と新球団の集客力が不透明である。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・マンションの契約率が好調の目安である初月70%を切る物件が増えてきている。ただし竣工までには完売の目途が立っている物件が多く、完成在庫が増えるまでには至っていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒い日が多く客の引きが早いので、1日のなかで一瞬しかにぎわいが無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の大型ショッピングセンターの開店が間近になり、オープンに向けた優待券等が地域に配布されているので、それを目当てに買い控えが起きている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が低めで推移したこと、ヒット商品不在で顧客の購買意欲も低く、春商戦は大苦戦している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物商品の動きが衣料、雑貨ともに鈍い状況である。また子供関連商品も引き続き厳しい状況にある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・一部フロアを改装したものの、ほとんど効果がみられない。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・改装を行った部門の売上前年比を3か月前と比べると2～5%の改善がみられるものの、衣料品全般の春物の動きが悪く、全体の足を引っ張っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・日が長くなり、通常なら午後からの来客数が伸びるはずが、伸びずに売上に影響している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イベント関連商品の売上が以前より悪くなっており、今月ではホワイトデー関連商品がかなり売れ残った。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・引越越し、ブライダルのシーズンでもあるが、少子化の影響もあるのかシングル需要はあまり伸びていない。 ・AV商品がパソコンや白物商品の落ち込みをカバーしている状況に変わりはない。そのほか、個人情報保護法の関係でシュレッダーの売行きがよく、花粉の影響で空気清浄器もよく売れているが、全体をけん引する力はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年なら自動車業界は3月が決算月なのでもっと忙しいが、今年は暇である。また、新車販売だけでなくサービス部門も目標が上がっていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・雪で凍結の恐れがある道路状況で、週末は思わしくない状況が続いた。更に、前年と比較して入館者が減少しているほか、客単価も下がった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年と比較しても客が全く動かない。愛知万博があるため今は外出するのを控えている。値段を安くしたり宣伝を増やしたりしているが、効果が全くない。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・年末年始をピークに来客数の伸びは低下している。宿泊部門は愛知万博への流出が考えられるほか、レストラン部門は近隣の新設飲食施設へ客が流出している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年3月後半は人事異動による挨拶回りのための利用が入っていたが、今年は入っていない。
悪くなっている	スーパー（経営者）	それ以外	・昨年は消費税総額表示の導入前で販売促進を強化していたため、その反動で売上の前年比が非常に伸びにくい。その上、週末を中心に天候が悪く、販促策が空回りに終わったことで、2月に引き続き非常に悪い。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の航空機、鉄道車両の両方の業界ともに、17年度は好調との説明があった。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・大学関係、専門学校、予備校からの新学年用の資料作成などが好調である。そのほか、住宅関係は広報予算が縮小傾向にあるものの、医療関係は堅調であり、弱電関係の企業においても新製品等の影響で受注が拡大している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常は競争見積が多いが、価格指し値の特命物件が以前より増えた。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末に入り貨物が活発に動き始めた。特にコピー機や事務機器などオフィス機器関連の入替え等が好調で、車が足りないほどである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業、化粧品等の瓶卸売業等が過去最高の売上を達成している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市内の繁華街の土地もまだ下げ止まっておらず、3%ほどの下落がみられるが、実勢価格は上昇しており、路線価の1.5倍の値段を出さないと買えない状況になってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、数量は横ばいでも金額ベースで伸びている。サイズが大きくなったり、紙の質を良くしたり、チラシそのものにお金をかける傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・同じ鉄鋼関連であっても自動車関連とそれ以外、特殊品と標準品のように、業種や商品により動きが異なっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き好調な薄型テレビに加え、今年的大量花粉の影響により空気清浄機の荷動きも堅調な推移を示している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べると受注量が増えていない。引き合いはあるが、受注に結びつくまでには至らない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手荷主の荷動きは年度末にかけて駆け込みが予想されたが、相変わらず定期便、不定期の特便とも悪く、外販も芳しくない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来月から施行される個人情報保護法に伴い、セキュリティについて問い合わせを行う企業が出始めており、同業他社から流れてくるオーダーの受注が多少あった。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・材料の値上げなどで商品も値上げされ始めたが、値上げ通知を行うだけで、商品はあまり動かない。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月末から3月にかけて受注量が大きく増えるが、各メーカーの在庫調整が長引いており受注が増えない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具業界の動きは依然好調であるが、飲料水業界についてはトラックの台数が昨年の5分の1に減っている。自社便を利用する等、経費削減が大きく影響している。
	悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材の仕入価格が高騰し、販売価格を段階的に見直してきたが、受注量が激減し、月別の販売量、売上が今年に入ってから毎月悪化し続けている。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末、新年度に向けた求人依頼が堅調な伸びを示しているが、企業の要求するスキルを持ったスタッフが少なく、マッチング率が低下傾向にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・特に新卒採用では採用活動の継続や再開傾向が依然強く、企業の求人意欲が大いに高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末の影響も一段落しつつある。新年度の方向性を探っている企業も多いなかで、相変わらず求人数は多いものの、求職者が集まらない状況である。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣の要請は後を絶たないが、正社員前提の紹介予定派遣や人材紹介の案件はあまりみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・季節的要因なのか、ビルメンテナンス関係の設備技術者の募集が昨年より多く感じられた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数については、男女とも25～29歳及びその年齢の周辺が最も多く、自発的理由による離職が最も多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・盛んに採用増が報じられているが、求人依頼数等を見ると、現場ではまだ実感として感じられない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・3月中旬頃から企業の反応が悪く、採用計画を見直す傾向にある。定期採用で対応するという計画もあると思われるが、動きは鈍くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告出稿量が昨年に比べてかなり悪い。新聞印刷可能なフルページ数を達成した日も数えるほどしかない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数全体のなかで、一般求人の増加が3月についてはみられない。パート求人は、1月、2月の水準を維持しており、求人数全体も前月までの水準を維持していることから、結果的にパートの比率が少し拡大している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は、平成15年7月以来続いていた増加が一転して減少となった。特にサービス業においては29か月ぶりの減少となった。派遣、請負求人の伸び率の鈍化が要因となっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人1件当たりの求人数が減少しており、雇用に対する事業主の慎重な姿勢がみられる。また、余剰人員を抱えていない状況での欠員補充求人が多いため、即戦力を求める傾向が顕著になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・2、3か月前と比べ、来客数が2%程度上昇している。さらに依然はなかった若いグループが増加している上に、今後の予約状況もよい。
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	単価の動き	・単品購入客にセット購入を提案すると、ほぼ確実にセット販売につながった。 ・客単価が前年対比156%と推移するなど、客数、客単価とも上昇している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、競合他社が苦戦する中、前年対比の数値が改善傾向にある。 ・特にヤングキャリアをはじめ、サンダルを除いていずれも前年並みに推移している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・リニューアル実施により、売上、客数ともに、大幅に増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、売上が前年対比102%で推移していたが、今月に入り105%に上昇した。販売点数が前年と比べ107%と大幅上昇したことが要因である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は2.8%の上昇となっており、特に客数が3.2%の上昇、単価は全くの横ばいであり、客数・売上で見るとやや良くなってきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・フレッシュマン関連商材の動きが良く、来店客数も多い。 ・低価格のものより、セットで5万円から6万円という価格帯のものが売れている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・売上においては前年比105%と順調に推移している。エアークリーナーが前年の2倍近い伸びを示しており、季節商品が前年アップに貢献している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り、決算期のため、やや法人需要が高まり、これから先は不透明であるものの、前年より売上は増加した。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・新商品の発売ということもあるが、新規の来店数が増加傾向にある。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売量は、前年の販売量と比較して、110%から120%の範囲で上昇している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・天候の影響を受ける商品の動きは別にして、好調とはいえないまでも高額品（ナビゲーション等）を中心にして堅調に推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・下げ止まりの兆しがみられる。客数前年対比二桁増の店舗が増えている。新しい飲食店の進出も増えている中、我が社は良い方向に向かっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・プロモーション効果もあり売上、客数ともに二桁の伸びとなっている。上昇傾向は今月も続いている。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・万博開幕により、需要を喚起できた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ4か月間、いずれも前年同時期を上回るという売上状況は、ここ10年なかった傾向である。 ・歓送迎会シーズンであるが、顧客の出足は少ないように見えても、売上が伸びていることから、景気が回復傾向であると初めて実感している。
変わらない	美容室（経営者）	来客数の動き	・謝恩会需要などが多かった。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・学生服など季節的に動く商品を扱っている店舗はいいのだが、例年に比べて来客数の減少及び購買価格の減少がみられる。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前の12月商戦と現在の期の変わり目と比較してもいい方向にあり、変わらない。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・自社に限れば若干良くなっているが、商店街のクレジット共催店舗売上によると、売上は前年対比9.2%減少、客単価も下がっており、長引いた寒波の影響と思われる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新入学用品を直近まで見極めてからしか購入しない傾向は変わらない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・顧客の価格に対する考えは依然として厳しいが、価格面に細かく厳しい顧客と価格に一切ふれない顧客とに二極化する傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して販売量は1割以上減少している。 ・新茶の販売時期を迎えるが、先行きは不透明である。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・合併需要も落ち着き、ゴム印の注文の減少してきた。 ・印鑑、印鑑ケースもカラフルなものが動き始めており、若い人が個性的な印鑑を持つようになってきている。
		一般小売店〔100円商品〕	販売量の動き	・販売量、客単価とも、やや落ち着いてきている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・就職関連商材など目的購買商品は堅調であるが、ミセスを中心に春物ファッション関連全体の動きは鈍い。 ・特定の商品への売上集中の傾向が見られる。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・来店客数、売上は前年対比で横ばいである。しかし、新規催事が2本好調であったためであり、既存売場は苦戦している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月初の寒さなど天候不順により、衣料品を中心に春物商材の動きがかなり鈍化した。身回品については堅調に推移している。顧客の購入する商品を厳しく選択する傾向が強く見受けられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春物実売期であったが、気温の低下により、雑貨は好調も、衣料品は婦人物、紳士物とも前年を大きく下回る売上であった。特に単価の高いスプリングコートやジャケットが不調であった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・3月前半は、フレッシュャー、リクルートなど学生、新社会人向けのスーツの動きが良かったが、入卒園対応の付き添いマザーニーズが思ったように動かず、売上が伸び悩んだ。 ・特に30代40代の子供のいる女性は、出費が他方面に多い傾向が見受けられ、自分への出費は最低限といった傾向が目立った。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候に左右されたこともあるが、新規ディスカウント店出店、それに伴う近隣競合他社の改装開店による価格を訴求した広告展開のため、顧客の買い回り傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商圏内競合店舗が1店舗閉鎖に伴い、客数は増加しているが、依然として買上点数の下落が続いており、客数の増加で売上を維持している。 ・一点単価の下落も引き続き、厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品部門は客数が増加するものの、衣料品部門は天候により客数が減少し春物商材が不振であった。
		スーパー（店員）	単価の動き	・類似商品の場合でも、内容量ではなく単価が低い商品が売れる傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・産地キャンペーンを行い、通常取扱商品以外のものを展開したが、顧客の買い方も非常に慎重であり、目新しさだけでは購買につながらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年3月後半から花見需要などで売上は上昇するが、今年は寒の戻りもあり、客数も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・国体前の公共工事等の需要は活発だが、一般需要に関しては回復の兆しは見受けられない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・フレッシュマンズーツは新商品により客数が増加したが、一般客に関しては、さほど伸びておらず、全体としてはほぼ例年並みで推移している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・例年と比較し、3月の気温低下により、春物衣料の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入学就職関連の来店はかなり多い上に販売単価も堅調であるが、一般客の来店が減少しており厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売促進担当)	販売量の動き	・客単価は前年より3,000円上昇するなど、まとめ買い顧客も多く見られたが、大型商業施設開店の影響により、週末のファミリー層を中心に客数が大幅に減少している。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・3月中旬に大きなイベントがあったが、来店客数は苦戦し、販売額も前年実績に至らなかった。特に白物家電商材が不振であった。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・家電製品全体の売上が、良くなったり悪くなったり、差が激しい。2月は悪かったが、3月は回復した。しかし、前年の実績には及ばない。不安定な状態である。 ・テレビ、DVDデジタル関係は伸びが良いが、季節物、冷蔵庫、洗濯機、パソコン関係商品の動きがあまり良くない。全体としてやや悪い方向である。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・学生などの単身者用商品の動きがバロメーターとなる月であるが、大きな動きはなくほぼ前年並みの状況である。 ・他の商品の動きにも変わりがない。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・新型発売による販売量の増加はそれほど見込めなかった。 ・3月前半は来店客も多かったが、後半は前年割れした。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・例年であれば、定期的に代替していた法人顧客が、業績回復の兆しがなく経費節減のため、代替サイクルを長くしている。
		高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・低単価商品に集中し、販売単価の低下がみられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3月中旬までは来客状況は堅調であったが、3月下旬より競合他社の出店があり、来客数は減少した。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・現状の販売量は若干良くなってきたが、未だ前年並みには至っていない状況である。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前同様、宿泊及びレストランともに、利用客数が前年を約3%割り込んでいる。
		都市型ホテル(総務担当)	販売量の動き	・販売量について、近時前年対比マイナスが続いていたところ、今月はプラスに転じているが、突発的な需要によるものであり、景気そのものが上向きになってきたとは思えない。
		都市型ホテル(従業員)	来客数の動き	・昼食は前年並み、夕食は宿泊ツアーなどで増加したが、一般客の利用は減少した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、歓送迎会需要は、学校関係から始まるが、今年は何件も少なく、歓送迎会が遅い傾向にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用件数自身は繁華街を中心にある程度見込めるが、全体的に短距離での利用が多く、売上額はあまり変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加している。純増加数が低迷したまま推移して、さらに減少もみられる。
		通信会社(通信事業担当)	販売量の動き	・転出、転入の時期だが双方とも動きは少なく、転入による新規の契約も少なめである。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・例年3月から4月にかけては異動時期であり販売数量の伸びは若干期待される。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・IP系商品の販売が伸び悩んでいる。
		テーマパーク(財務担当)	単価の動き	・入園者数は堅調であるが、入園料の割引実施もあり、売上は減少している。
		テーマパーク(広報担当)	来客数の動き	・週末を中心に天候が悪い日が多く、来客数の伸びも少ない。
		その他レジャー施設[温泉センター](営業企画担当)	来客数の動き	・3か月前からも、日帰り温泉部門は前年比80%代で推移している上に、ホテル部門も大幅減少を続けている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・依然としてあまり景気のいい話が聞かれない上、近隣の同業者で店舗を閉鎖するところが数軒見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		美容室（経営者）	お客様の様子	・顧客の様子は、最近良くなってきているように感じるが、上向きまではいかない。消費喚起の様子までは見受けられない。	
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・所得が上昇しないため、総額単価が伸びず、動きが悪い。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅のリフォームが増えてきつつあるが、単価が低いために売上増には結びついていない。	
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・年度末を控えて販売目標数値の達成に取り組んでいるが、1週間を切った時点で予定の契約数を1割程度下回っている。	
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・総合展示場、イベント会場、分譲売り出しなどの来客数が、前年と比べて2割強減少している。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さが続く中、特に季節商品に対して、購買に対する慎重さがみられる。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店は客数獲得のため、強力に特売広告の展開を行っている。 ・買上点数、客単価とも減少傾向であり、状況は厳しい。
			スーパー（店長）	単価の動き	・3月度は、例年と比べて客単価が約10%下がっている。 ・大型商品、高額商品の動きが非常に鈍い。
			スーパー（販売担当）	単価の動き	・購買に伴うポイント制度が無くなったため、来客数が減少している。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・寒さが続くためか、ひなまつりや彼岸向けの祭物商材は堅調であるが、定番商材の伸びが見られず、既存店の売上が軒並み減少しており、全体として前年割れ前後の状態であり、厳しい。
			家電量販店（店員）	来客数の動き	・例年と比較して、来客数が減少している。
			自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・依然として高単価商材が動いていない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が例年に比べて約5%程度減少している。	
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	来客数の動き	・新年を向かえ、1月からずっと来客数が前年割れである。取扱商品が他の業界と違うからとも考えられるが、担当全店が苦戦している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・送別会シーズンでもあり、宴会場は例年並みで好調であったが、宿泊に関しては来客数が減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光シーズンに入ったが、ホテル・旅館の客の動きがあまりない。夜の送別会などで少しはゆるやかに動いてきた。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数が、減少傾向に拍車がかかっているように思われる。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前の歳暮期と比べると、売上は半分ぐらいしかない。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・顧客の購買意欲が全く見受けられず、3月は、販売額が非常に悪化している。 ・顧客の価格価値感覚がバブル期の3割減である。3,000円クラスの商品を5,000円クラスに感じるようである。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来街者が全くない。通りを人が歩いていない。	
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・春物商戦は、衣料品の売上が婦人衣料を中心に、前年対比90%と今までになく厳しいスタートとなっている。 ・催事場のみ前年並みの売上であり、単価が低くなり売上が厳しい。	
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・家具に対して、結婚のときに準備するという意識が低くなってきている。必然的に単価も下がってくる。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は、例年歓送迎会需要で忙しかったが、今年は、客が全く動かず、街中が閑散とし、競合店も含め苦戦した。 ・月末にやや回復したが、このような3月は初めてである。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年見られる、3月の好景気企業を中心とした駆け込み需要が全く見られないため、3月の売上が例年と比べて3割減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べて10%増の受注販売量である。	
		コピーサービス 業（管理担当）	受注量や販売量 の動き	・年度末の特需が原因で3ヶ月前と比較すると季節変動により受注量は増加しているが、例年と比べて減少している。	
	やや良く なっている	農林水産業（従 業者）	それ以外		・1月度と3か月前の10月度とを比較すると水揚数量で1400トンの減少、水揚金額で4700万円の減少であった。水揚数量減少の要因は中型巻き網漁の減少にあり、水揚金額減少の要因も中型巻き網漁が減少したためである。 ・また2月度の前年対比は、水揚数量454トンの増加（119%増）、水揚金額は1億3400万円の増加であった。水揚数量の増加要因は、大中型巻き網漁、沖合イカ釣漁の増加であり、水揚金額の増加要因も同様である。
		化学工業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・生産量、出荷量ともに先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般的に高稼働率である。物流費、原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益は上がってきている。	
		化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず自動車関連の製品は好調を維持している。	
		電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車関連は国内、海外とも好調であり、向こう3か月間フル操業の予定であるが、携帯電話関連はあまり芳しくない。	
		建設業（経営企 画担当）	受注量や販売量 の動き	・例年、受注量が増加する時期ではあるが、今年は前年同月と比較して、2割ほど多く受注している。特に民間の受注が大きく伸びてきている。	
		金融業（業界情 報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を継続中である。 ・樹脂原料価格の上昇などコストアップから利益率は伸び悩んでいるが、受注拡大により増益は確保している。	
	変わらない	窯業・土石製品 製造業（総務経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・大型案件の生産完了後は、新規の案件がほとんどない状況である。	
		金属製品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量に関しては、3か月前と同様に好調に推移している。この傾向は変わっていない。	
		一般機械器具製 造業（経営企画 担当）	受注量や販売量 の動き	・北米を中心とした海外向け自社製品の売上は引き続き好調に推移しているが、他方、国内向け仕入れ商品の売上が苦戦している。	
		輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量は、ここ2、3か月間は横ばいのまま推移している。	
		その他製造業 〔スポーツ用品〕 （総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず消費動向は思わしくない。売れ筋商品は堅調に推移しているが、通常商品の売行きは低調である。	
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大都市では地価の下げ止まりが見られるが、当地では下げ止まっていない。よって、不動産、建設、関連資材も低調のまま推移している。	
通信業（営業企 画担当）		受注価格や販売 価格の動き	・企業通信サービスの価格低下傾向に変化はなく、通信業界の収益減は続いている。年度末を迎えても好転のきっかけは掴めず、利益の前年割れは避けられない見通しである。		
通信業（社員）		受注量や販売量 の動き	・平成17年度の売上目標額を策定中であるが、状況は益々厳しいものとなっている。既存の顧客からの受注分の増加は見込めず、横ばいもしくは減少傾向である。また、新規事業については今年度以上の売上の目標設定を求められている。		
金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共事業頼みの傾向は引き続いている。例年見られた3月の駆け込み需要も、公共工事の発注が全く見られず、その結果、工事量が全くないという企業が出てきている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気が上向き状態になりそうでならない状況である。 ・この影響のため、賃貸を中心に、顧客の移動が減少傾向にあり、販売実績があまり良くない方向に進んでいる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業関連では、受注量は若干増加傾向にあるものの、経営内容が潤うところまではいっていない。また、販売業関連は売上高、利益ともに前年の水準を割り込んでいる。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・官公庁で合見積の実施、大口顧客の経費削減などで事業者向け商材は値崩れ起こすなど苦しい状況である。
やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年末から、すり身価格の値上げが続いている中、練製品の売価は据え置きで、利益が取れない状況が続いている。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・新学期が近まるものの、制服の受注状況が非常に伸び悩んでいる。
悪くなっている		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・国、地方自治体の発注量が減少しているため、大手業者までも、従来関わらなかった民間の小さな工事まで参画し始めた。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・例年、年度末は求人需要が多いが、今年度に関しては、それを踏まえた上でも求人数は多い。 ・また、具体的に募集活動している以上の求人意欲も感じる。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・地元自動車メーカーを中心に車関連の売上台数が向上しているという所を含めて全体的にそこから波及している景気のよさを感じる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・非常に稀なケースではあると言えるが、海外営業人材の依頼を受け紹介した人材に対し、将来のセールスエンジニアを目指して欲しいとの考えから開発設計で内定を頂いた。以前であれば即戦力しか採用しなかったこの企業にも余力が出てきたと感じた。 ・また別の企業でも条件を緩和し採用活動を行うなどマーケットの人材薄を物語っていると言える。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・倫理憲章遵守の目安としての4月を控え、求職者の動きが非常に活発化している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・正社員のスライドで雇用状況は一見顕著な伸びをみせているように見受けられるが、やはり安いコストへの移行ということでパート、派遣に移っている。これは正社員を抱え込むよりはリスクが少ないという状況からで、それらも含めて社員の退職後は派遣でやっている。 ・大量の仕事するときには社員の常用ではなく派遣やパートに委ねる部分を考えてと決して労働条件等が良くなっているとは見受けられない。
		求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・パートや契約社員の求人は伸びているが、正社員の雇用となると企業が慎重な姿勢をとっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は、前年対比で、金属製品、輸送用機械器具製造業、サービス業で増加した一方、建設業、卸小売業、金融保険不動産業で減少となったが、求人数全体的には安定しており、求人倍率も1倍台を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は例年同月と比べ、件数、人数とも減少している。求人は欠員補充に止まっており、準社員やパートなど非正規雇用が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向が鈍ってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がわずかながら増加しているが、求職者数はそれ以上に増加しており求人倍率も低迷している。
民間職業紹介機関（職員）		採用者数の動き	・欠員募集であっても、正社員で補充する場合は求人企業がなかなか妥協してまで採用しないので正社員の雇用が増えることにはならない。	
やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年度末を迎え、求人依頼数や採用内定者数ともに激減した。また、いずれの件数も前年同時期と比較すると下回っており、地域経済の底冷え感も否定できない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・教育費としての書籍代に費やす金額が増えてきている。
			家電量販店（店長）	販売量の動き	・シングル家電の動きが良い。特に薄型テレビが入ったセットが良く売れている。また、パソコンも前年140%と伸び、全体の売上げに貢献している。
			家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、DVDなどの販売量は予想より、20、30%は増加している。また、冷蔵庫、エアコンも、前年より多少良くなっている。
			乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・以前のように高額な車が良く売れることはないが、決算期ということもあり、売行きは良い。
			旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の相談、見積りも多く受けている。また、愛知万博関連のパッケージ旅行も売出され旅行を取り巻く環境は良い。
			タクシー運転手	来客数の動き	・八十八カ所参りの客の乗車がみられるようになった。
	変わらない		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数や予約は増加している。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・例年の3月は、卒業式や送別会などの注文が多く入ってきたが、今年は最後の1週間に集中し、前半の売上がかなり落ち込んでいる。
			百貨店（総務担当）	お客様の様子	・春物に商品を切り換えたが、バーゲン目当てで来店される客が結構いる。また、バーゲン時期に比べて、春物に切り換えてから来客数が減った。
			スーパー（企画担当）	単価の動き	・客単価のダウン（1%強）が続いており、売上高も前年と比較すると、衣料品は8%程ダウン、食品は魚が10%下回っており、ホワイトデーのあった菓子はまずまずだったものの、その他は良くない。また、セールを行なっても、なかなか来客数が増えない。
			スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数を3か月前の昨年比でみると、103.3%が103.2%と、ほぼ横ばいである。
			コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年と比較すると、単価や来客数は、多少動くことはあっても、売上でみると、微減で安定している。
			乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・3月の各企業の決算需要を見込んでいたが、例月よりは多かったものの期待ほどではなかった。
やや悪く なっている		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年間を通じて、一番の需要期である月であるが、来客数の動きが非常に悪い。結果、受注量が落ちている。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数の動きという部分では、若干良くなっているが、それ以上に単価の長期低落傾向が続いている。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・この時期は、例年なら良くなるが、今年は、競合相手も含めて仕事量が例年よりやや少ない。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が底入れするにつれて、大都市と地方都市との経済格差がますます開き始めた。低成長経済のなかで、地方都市が浮上する要素は現状では考えにくい。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上高ともに前年を下回った。食品類は前年を維持したがファッション関連商品の落ち込みが目立った。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売商品・値引き商品などの単価の安い商品は以前より売行きが良いが、生鮮食品・雑貨等定番商品の売行きが悪い。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宴会などは減っていないが、宿泊客が昨年比に比べ大幅に減った。また、予約状況も余り良くない。この要因として愛知万博の影響で四国への客が減っていることが考えられる。	
悪く なっている		タクシー運転手	お客様の様子	・相乗りして帰宅する客が減って、1人で乗る客が多くなった。その分客単価は落ちている。	
	良く なっている				
企業 動向	良く なっている				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品が貢献し、売上が伸びている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に景気は上向いていると思うが、単価アップや受注量が増えておらず厳しい状況が続いている。消費者は欲しいものしか買わず、価値のあるものしか売れない状況である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型クレーンの稼働状況は、高稼働で推移しているが、買換え需要にはまだつながっていない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・かなりまとまった金額の工事の受注ができていますが、収益面では、依然として厳しい状況が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末は繁忙期であるが、今年は貨物量のにぎわいは無い。荷物の発注の小ロット化が進み、前年割れの状態が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の大型流通店長の話によると3月は後半になると来客数、売上額共急カーブで上昇するのだが今年は例年になく低調で、家電など大型消費財の動きも鈍く、日用品、生鮮食品なども悪かった昨年よりもさらに悪い気がする。と聞いている。
		公認会計士	取引先の様子	・確定申告が終わり、前年比を見ると、売上、利益ともに、前年と伸びている企業は少なく、ほぼ7割が前年比で減少している。
	やや悪くなっている	輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・商業用小荷物の荷動きはやや落ちてきている。
悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えての在庫調整により、販売量が落ち込んでいる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末ということで、求人、求職者数ともに増えたが、4月以降は大きな需要は見込めない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ、3か月ぶりに増加に転じた。情報サービス業では、企業誘致に伴うコールセンターより大口求人があった。卸売・小売業では、新規出店に伴う販売員の大口径求人があったため、大幅に増加した。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・中小企業を中心に、即戦力採用に対し二の足を踏んでいる感がある。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新たな求人広告がない。葬儀社ぐらいしか景気の良いところはない。	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・佐賀城下ひな祭りが開催されている。上旬は天候が不順で出足が少なかったが、今は順調に増えている。佐賀市の中心部という限られた範囲内で客が回っているが、やや良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数、単価が上がっている。客数はそう大きく増えてはいないが、売上が2けた増となっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月に入り曇天・雨天の日が少なく、春模様も感じられ、客の購買意欲が増してきたことにより、客数が増加している。雛祭り商材、春野菜、春鯉、新生活商材等の季節商材の動きが良い。ただし、桜の開花が例年よりも遅く、月末の行楽商材の動きは若干鈍くなっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・最近単価の高い物、液晶テレビ、新製品のDVD、新しい洗濯機等の需要が出てきているので、全体的に良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・契約件数は、決算ということで多くなっているが、利益が伴っていない。
乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・土日に新車や自動車整備のイベントを開催しているが、確実に客数が増えている。特に整備等が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（従業員）	お客様の様子	・2月に続き寒さが続いたため、風邪薬等の季節商品が売れた。また、花粉症の客が昨年に比べて多く、関連の商品がよく売れている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春休みの動きは昨年を上回る。特に国内の東京、名古屋、関西、近場の温泉が目立つ。桜ツアーは昨年より開花が遅く4月が中心になりそうだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪い中で生活のパターンが少しずつ変わってきたと思われるが、若干人の動きが出てきて、少しずつ流れが出来てきたので良くなってきた。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・展示場への来場数、土地の販売量等が良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品の数はそこそこ出るが、単価も販売量も上がってこない。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・2月中旬から3月上旬まで恒例の春のイベントが行われた。市内、県外から多数の観光客が訪れ、商店街は活気があった。それぞれの商店街で独自の接待、サービスを行っていたが好評で、ソフト面で商店街の良さをアピールできていた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・中旬から暖かくなり入出も増えたが、近くの店がまた閉店するなど、良い面と悪い面が半々である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・フレッシュマンセールで新入学、卒業のヤング層が例年なら買いに来るが、今年は動きが少なく、商店街の来街客が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には若い層の客がほとんどなく、どちらかといえば高齢者や近隣に住む客が多く、自分の体調、天候等に合わせて出てくる。今月は雨の日が多かったため、人も少なかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今の時期、陽気が良くなってくると人の動きも良くなり、購買量も増えるが、福岡県西方沖地震でそれが止まってしまい、非常に悪い状況になっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・単価の高い果物の動きがここ3か月かなり鈍くなっている。買い控えが如実に出てきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡市天神地区では、先月の新地下鉄開通や新地下街開業に伴う効果で消費は上向いていたが、福岡県西方沖地震により、3月後半の消費マインドは冷え込んだ。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・食料品・飲食に関しては売上が前年をキープしているが、衣料品が年々落ちている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・昨年の福岡大型店の出店の影響などの反動で好転の兆しはあるものの、3月の気温の低下、福岡県西方沖地震などの影響で、伸び悩みの状況が続いている。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・入店客数がおもわしくない。特に週末の家族連れを含めた入店客数が減っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・必要な物以外は買わなくなり、客単価も減っている。しかし必要なものは高くても買っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月は営業日が1日少なかったにも関わらず、特に衣料品等が月末に向かって良くなった。しかし今月は天候に影響されたのか、春物の動きが非常に悪く、特に子供服、婦人等の分野で落ち込みが厳しかった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は総額表示の影響で買い控えが起こり、購買点数も下がったが、今年はずっと点数が落ちている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が今月に入って若干低めに推移している。全体的な消費マインドの低下傾向が見られる。特に衣料品についてはその傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買上点数が減少しているほか、割引商品の売行きが好調であり、客単価下落の要因となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年天候不順で修学旅行等のまとまった客が自重しているのか、厳しかった。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店向け商品は前年比11%減、コンビニ向けは同3.9%減、ローカルスーパー向けは同3.6%増となった。土日等の充填特売で買上点数は上がるが、客単価は下がっているというのが現状である。また、ローカルスーパーにおいては地域重視の地道な努力が数字として現れている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・3月に入っても春らしい日がありなく、寒い気候が続いたため、春物衣料の動きが活発化しなかった。福岡県西方沖地震の影響もあり、客数が伸び悩んだ。月末になってようやく春物が動き出した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・例年3月は春の創業祭を開催しているが、客数が6%減少している。売上もそれに比例して4%減となった。催事バーゲン会場は、例年はめぼしい商品の取り合いになるが、今年はそう混乱する気配がない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・年間最大需要期ということもあり、販売量は増えているが、1年前と比べるとやや低下している。
		その他専門店 [書籍](店長)	お客様の様子	・来店者は多くなっているが、客単価が下がっている。将来への不安が大きく影響している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・3月は寒さが遅くまで残り、灯油が好調である。3月も元売仕入価格が上昇し、小売価格に転嫁せざるえない状況だったが、売上数量はさほど減少していない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・下旬こそ送別会が増え、少し団体が入ったことで少し盛り返したが、上旬や中旬は客数が伸びず苦戦した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・上旬は人の動きが悪かったが、月末にかけて歓送迎会等で少し増えた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の乗り込みは以前とあまり変わらないが、歓送迎会があるせいか、夕方からの決まった時間帯で車が少し足りないような状態のときがある。夜はよく車が動くようになった。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・ゴルフ場については客数が前年比30%減で、天候のせいかなりの落ち込みである。全体的にゴルフ人口が減っており、当社だけではなく他でも同じ傾向である。
		ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・プレーヤーが安いプレー日を選択しているほか、コンペも減少している。
		美容室(店長)	来客数の動き	・結婚式や旅行等、必要に迫られての来店が多く、カット、パーマの来店周期が長くなった。カラーリングも自分ですするという人が多くなった。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・県内でも地域差があり、都市部は多少動きがある。
やや悪くなっている		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・3月は気温も低く推移し、衣料品が動きにくい状況ではあったが、昨年好調であったコートも動きが悪く、スーツも商品のバリエーションが少ないため、売上に貢献していない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・昨年の新幹線景気の反動でプロパー商材の伸びを期待したが、バーゲンの比重が増加した。また、不安定な気候と福岡県西方沖地震の影響で春物の動きが鈍り、購買意欲が減退している。
		百貨店(営業担当)	競争相手の様子	・競走相手の回りの商店街で、撤退した店が3月だけで13店あり、中心街の冷え込みが厳しい。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・昨年の百貨店新館オープン等のような華やかなトピックが無いため、明らかに来客数が落ち込んでいる。催事で客が多くなる事はあるが、その催事のみを集客・売上で、催事以外の場所への集客・売上というシャワー効果が全く見込めない状況である。加えて福岡県西方沖地震があった3月20日以降の来店客数がやはり落ち込んでいる。目立って大きいものではないが、徐々に落ち込んできている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月は上旬がかなり天候が悪く、中旬も気温が上がらず苦戦し、下旬になってようやく上がってきた。最終的には前年比95%程度で推移しそうである。品目別では、婦人衣料が中旬以降に若干動きが出ているほか、雑貨も前年をクリアしている。一方、紳士衣料、身回品は前年の90%程度とかなり苦戦している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・売場の商品が春物に変わったかと思えば寒くなったりして、商品と気温がなかなかマッチしない。また、大分県はさほど福岡県西方沖地震の被害はなかったが、購買ムードは盛り上がりなかった。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・福岡県西方沖地震の発生により、特に都市部の客の販売額が一時的に落ち込んでいる。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・客数、売上等が昨年に比べ減っている。万博の影響や各地域の景気の変動がかなり響いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・福岡では愛知のような大型イベントもなく、春休みの予約も入っていない。また、余震を警戒して、主に関東周辺からの宿泊予約のキャンセルが目立つ。実際ホテルも福岡県西方沖地震の影響を受けており、修復の間、来客数の減少は否めない。
	悪く なっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費に福岡県西方沖地震の影響が相当出ている。発生後1週間は客足が遠のいているほか、高額品が売れていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競争店が次々に安売りをしたことで、来客数が昨年より8%減となり、大変厳しい状況が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末でもあり、官公庁、民間からの受注が共に活発である。福岡県西方沖地震の影響で工事が延期された現場もあったが、受注減はなかった。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・同業者の業績から判断すると、メーカーは少しずつ良くなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、急に荷動きが良くなってきた。しかし、福岡県西方沖地震により港湾地区の倉庫業は打撃を受けたため、大阪や中部地方等の他の倉庫からの出荷となる等、一時的な大打撃を受けている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は異動時期で大きな期待をしていた。季節外れの雪で前半はあまり伸びなかったが、後半は居酒屋向け等を含め伸びてきた。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・特に人材派遣業の売上が伸びておらず、現状維持のままである。
	やや悪く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ギフトを含め単品が最も動かなくてはいけない時期であるが、今年は天候や災害の影響で、販売、受注関係がかつてない不測の事態である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・IC関連のメーカーからの仕事が劇的に減っており、我々中小企業にも先月くらいから少しずつ影響が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・卸の再編は以前からあったが、現在は酒類小売、量販店の再編が加速している。
	悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春物が店に出回ろうとしているこの時期に、受注量がとにかく少なすぎるほか、追加生産も全くない。新聞等で景気が少し回復しているようなことが書いてあるが、それは中国等の海外の生産によるもので、国内は全くない。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・半導体関連の大手企業は全国的に動きが非常に鈍く、数量的にも大きく減少しており、動きは全く不透明である。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・オーダーベースで前年比40%増となっている。契約更新、年度末需要を含んだものであり、単発でも同10%増である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、就職者数が増加している。ただ懸念されるのは、事業所の採算面が依然厳しいということである。
		民間職業紹介機関（支店長）	求職者数の動き	・求職者が「正社員」へ応募している影響から、人材派遣会社への登録者数が前年比5%減である。有効求人倍率の上昇は、派遣会社には登録者減となって現れている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・年度末を迎え、人の採用が難しくなっている。特にフリーター層の採用が一段と厳しい。昨年の大型商業施設のオープンに引き続き、コールセンターの増設などに伴う求人の活発化が影響している。また時給単価も少し上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車関連以外は動きが期待できない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員に対する雇用需要が依然として少ない。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・景気が良くなってきて就職者数は増えているが、それに合わせて求人も業務請負業を中心に増えている。求人の充足率が以前に比べ上がってきているほか、業務請負業以外の他産業の採用意欲も高まっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客数が前年比101.7%と前年をクリアした。単価の低下を売上点数でカバーすることができ、売上も全体的に比較的に好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・期間限定であるが、特別スタンプラリー実施の影響か、来客数が2、3ポイント程は上昇している。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、先月比、前年比どちらも観光客相手は上向きであった。地元客の動きはかなり減少しているのので、地元客の購買力の回復は少し遅れる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は前年同月対比で89.5%、3月は24日現在で93.6%で相変わらず前年度割れが続いているが、前年度の3月は利用者が非常に多かった月なので、全体として来園者数は回復している。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・子連れの客は多くなっているが、子供がねだっても、購入しないケースが店舗で多く見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光客数が前年と変わらず、宿泊の売上は横ばいである。地元客が売上を左右するレストラン及び宴会の利用は前年同月を下回り、今年に入ってから回復傾向がみられない。3か月前との比較は横ばい状態である。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・戸建て市場全体で落ち込んでいる。限られたパイの中で数を確保したいとの思惑から、期末にかけての受注競争の中で全国大手メーカーでも大幅な価格値引で受注する動きがある。
	やや悪くなっている	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・3月初旬は、かなり良い動きに見えたものの、10日過ぎごろから売上が下降している。新入学、新年度に伴う移動による需要への期待に反し、かなり厳しい。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年ならば3月は歓送迎会等で来客数が多いが、今年は去年の93%で推移している。また、大口の予約が激減して、少人数の予約が増えている。席の回転効率が悪くなっている。
住宅販売会社（経営者）		競争相手の様子	・同業者の厳しい財政状態と、新聞でたびたび報じられている弱小企業の破綻から考えると、景気が悪くなっている。	
企業 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・成約率が良くなっている。
	変わらない	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・競合業者の増加とダンピング競争が原因となり、スポット業務は前年同月に比べ減少している。安ければ良いという事ではなく、品質・安全・スピードが求められる。
		通信業（従業員）	取引先の様子	・米軍に関連してネットワークインフラを提供するサービスを志向してきたが、最近の米軍再編などに関連して取引先が極端に消極的な姿勢であり、今後の展開が絶望的である。
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車製造関連企業の一部では一時受入が少なくなる恐れがあるが、その他の企業ではしばらくは好調な動きが続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・今月に入ってもなお、IT系企業の求人がある。業界の盛況がうかがわれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣の終了、新契約が合計プラスマイナスゼロという状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前比で14.0%の減少である。雇用形態で見ると、一般求人は構成比80.9%で、同18.5%の減少である。パート求人は構成比19.1%で同12.5%の増加となった。2月の新規求人を産業別にみると、教育・学習支援業、金融・保険業、飲食店・宿泊業、医療・福祉業、サービス業、卸売・小売業の各産業で求人が増加となった。複合サービス事業、情報通信業、不動産業、製造業、建設業、運輸業で減少した。有効求人倍率は、0.58倍で3か月前の11月の0.57倍より0.01ポイント上昇している。
		学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・契約社員、臨時社員の採用が増加傾向にあり、いまだに正社員のリストラは続けられている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-