

・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	商店街（代表者）	・2～3か月先になれば、気温も確実に上がってくると思われる。春物のずれ込みも考えられるので、今の状況よりは売上も上がってくる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年は大雪の影響が大きく、外出するにも道路が良くないなどの事情があって、相当出控えがあった。これから雪解けが進めば、客が外出する機会も増えるので、売上も増えてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・先月や今月は例年以上に雪が多いという天候の影響で春物の動きが悪く苦戦したが、来店客数は戻ってきているので、天候が良くなれば回復すると期待している。
		スーパー（店長）	・12月は別として、昨年11月以降は販売数量が右肩あがりには伸びているので、今後も期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・経済環境は非常に悪い状況ではあるが、天候が回復した週などの数字は前年を上回る傾向がみられ、短期的にみれば若干回復はしてくる。
		旅行代理店（従業員）	・客の出足が早く、国内旅行、海外旅行ともに好調な予約状況にある。
		美容室（経営者）	・新しい物に対する興味を持つ雰囲気以前よりも増しているように感じられる。
	変わらない	一般小売店〔土産〕（店員）	・愛知万博も始まるほか、地元空港の周辺にアウトレットモールがオープンするなど、外部を取り巻く状況の変化というものがある。愛知万博をきっかけとして、国内旅行の需要が増えていけば、決して悪い要因ではないので期待している。
		百貨店（売場主任）	・愛知万博がスタートしているが、客の声からも近いうちに旅行に行かれるというような話が結構出ている。旅行着や旅行バッグ、旅行関連の品物が少し動くような動向が見受けられる。
		百貨店（売場主任）	・郊外の量販店等の出店が相次いでいる。旭川近郊では今後も出店が予定されており、中心部に客を集めづらくなっているため、今の状況が続いていく。
		百貨店（役員）	・空港では外国からのチャーター便乗り入れなど明るい材料があるが、今後の観光客の入り込みはマイナスが予測され、将来的に明るい材料が見当たらず見通しが立たない。
		スーパー（店長）	・客一人当たりの買上点数が6.3個と、前年と比較して落ち込んでいる。無駄な物の買い控えが続いており、明るい兆しがみられない。
		コンビニ（エリア担当）	・消費支出が増加しない中で、競合店が増加しており、食品小売業にとってみれば景気が良くなるとは考えられない。また、公共工事も10%減少しており、工事関係者の動きも更に悪くなるのが予想され、景気が良くなるとは考えにくい。
		コンビニ（エリア担当）	・現状の景気を見ると、2～3か月前と変わったことは全く何もない。これから所得が増えるとは考えられず、客の購買行動にプラスになる要因がない限り、現状の動きとは変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・商品の販売量は増えている反面、前年と比較して客単価が下がっている。
		家電量販店（店員）	・ここきてエアコンの動きが、昨年よりも良くなっており、今後エアコンの需要が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・客や業者の話聞いても先行きが良くなるという話はない。
		住関連専門店（従業員）	・3月は市指定のごみ袋を扱い始めたことで、販売量が増したが、こうした特需が長続きするとは思われない。
		高級レストラン（スタッフ）	・5月は予約人数が増えているが単価が下がっており、前年並みに落ち着く見込みである。

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
		一般レストラン（スタッフ）	・道内への団体観光客の入り込みの減少が続いている。今後も個人旅行、グループ、ファミリーでの利用が増えることで、消費単価が下がる。
		観光型ホテル（経営者）	・道外からの団体観光客は、首都圏が伸び悩む一方で、東海や九州圏からのツアーが好調である。ただし、一団体当たりの構成人員数は小規模になっている。今後は愛知万博の影響が懸念されるが先行きが読めない状況である。
		観光名所（職員）	・依然としてタクシーの空車が目立つ。これでは変化がでてこない。
		住宅販売会社（従業員）	・所得低迷の不安から顧客の動きが非常に悪く、その状況は根本的な部分で変わっていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費者心理からみると、不景気というイメージは弱まってきているが、物に対する購買意欲が落ちてきており、商店街への消費者ニーズが薄らいできている。
		スーパー（企画担当）	・4月からの税制改正や制度改正に伴う負担の増加により、家計支出に少なからずマイナスの影響が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・公務員の給与の削減や定数の削減が他の団体や民間企業の給与に悪い影響を及ぼすことが懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油の高騰による買い控えが予測される。
		観光型ホテル（経営者）	・4月以降、愛知万博の影響が確実に出るだろうと考えられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の開催により、次第に北海道への入り込み客に影響が出てくるものと考えられる。
旅行代理店（従業員） タクシー運転手		・客の相談内容から判断して、旅行の手控えが始まる。 ・雪がなくなり、春を迎え暖かくなってくると、例年、札幌ではタクシーの利用が極端に減ってくる。規制緩和の影響で、市内のタクシーの台数が昨年より1割程度増えているので、利用客が減っている流れの中で、ますますタクシー1台あたりの売上が減ってくる。	
悪くなる			
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・観光シーズンの到来や行楽期需要により製造業が好転に転じ、景気はやや良くなる。また国内の景気も首都圏から地方へと浸透することにより、好転するものと予想される。
		家具製造業（経営者）	・企業、個人ともに、より質の高いインテリアに対する関心が高まりつつある。
		通信業（営業担当）	・サービス価格自体の低廉化要求よりも、サービスの質に目を向けるというニーズが増えてきた。多少ではあるがユーザー層に余力が出てきた印象を受けている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・次年度予算を前倒しで執行するゼロ国債の発注が期待されることに加えて、早期予算成立に伴って発注状況が好転することから、全体としてはやや良くなる。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・大手鉄骨加工業者は、すでにお盆頃までの仕事量を持っている。また鋼材価格の上昇分についてはゼネコンにも認められており、加工単価こそ据え置かれているが当分はまずまずの状況にある。
	変わらない	通信業（営業担当）	・年度末である今月に大きな変化はなかったもので、しばらく横ばいで推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・積極的な設備投資計画を組んでいる得意先が限られている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・建設需要およびその受注価格などにおいて向上傾向がみられない。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・外炭の駆け込み需要の反動に加えて、農産物の荷扱いが低調になる。期待の輸入飼料と輸出紙も減少傾向とみている。
悪くなる	司法書士	・春先の建築着工の話が見受けられず、全体的に景気の回復は見込めない。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・4月以降も求人および会社説明会が盛んに行われると予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・問題は地域を支えている地元の店や企業の求人広告件数に伸びがみられない。今後の変化が期待できる大きなプロジェクトも、この地域では見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業や大型店舗の出店等、季節的あるいは一時的な需要が多く、他にも札幌市が積極的に誘致しているコールセンターや道外の業務請負業からの求人が全体を引っ張っている状況であるため、全体的な底上げとは言い切れない。
		職業安定所（職員）	・大手スーパーの経営再建計画によっては、地元関連企業に与える影響が懸念されるが、観光シーズンに向けて新設ホテルのオープンがあり、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	・小規模事業所の廃業や倒産が見受けられ、求職者の増加が予想される。
	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	高級レストラン（支配人）	・直営のレストランパーが11店舗あるが、そのうちの4店舗を店内改装し、業務体系を一新する計画である。約半年の改装期間であるが、レストランという形でなく癒しの空間として業務体系を考えている。	
		やや良くなる	商店街（代表者）	・全体的に新入学関連の鞆や衣料品関係が徐々に活発に動き出している。例年よりも時期がずれ込んでいる。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ここ3カ月は、商品の動きも昨年よりは好調である。また、旅行、イベントなどで写真のショット数も増えている。災害など妨げるものがなければ、このまま進む。	
		百貨店（売場担当）	・気候が温暖になることもあるが旅行や各行楽向けの洋服や身の回りのものを購入することが多くなり、ボーナス払いも始まることから売上増を見込んでいる。	
		スーパー（経営者）	・青果の問題が落ち着き、農家の田植えその他が始まれば、山形は景気が良くなるのではないかと。	
		スーパー（経営者）	・昨年は4月1日に施行された消費税の総額表示の影響が、4～6月の小売に大きく出た。5%の加算の総額が、心理的にお客様の消費に大きなブレーキをかけた実績がある。今年はその総額表示が一巡するので、前年に比べ明るい材料が出るのではないかと。	
		衣料品専門店（経営者）	・今までは、あまりにも雪が多く、お客様の出る回数が極端に減少し、ここ3カ月間は客数が半数になっている。今後天候が春らしくなるにつれて、今までのうっぷんを晴らすべくお客様の行動が活発になるだろう。	
		乗用車販売店（経営者）	・4月、5月に新型車の発売が予定されており、大いに期待している。	
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の盛り上がりが出ている。	
		観光名所（職員）	・簡易保険関係の旅行や各機関関係の旅行の予約が入り始めており、フリー客も連休辺りから動きが出る予想である。	
		住宅販売会社（従業員）	・4月には2箇所の新規住宅展示場をオープンさせるため、新たな集客と当月イベントによる新規顧客を合わせ、住宅取得の確約が取れている顧客が多い。	
		変わらない	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人消費が大きく落ち込む要因も見当たらない。一方で持続的に盛り上がる要因も見当たらない。賞与等は増加する傾向にあるが、月例給与は横ばい、社会保険料等は個人消費を圧迫する要因と思われる。天候によって個人消費は、一高一低の状況が続く。
			百貨店（売場主任）	・人気度の高い食品催事が控えており、かなりの入店客数が期待できる。シャワー効果を期待したいので、衝動買いのできる商品、話題性の高い商品の展開、プロモーションを企画していく。
百貨店（販促担当）	・天候不順による春物プロパーの消化が非常に悪く、このまま季節が飛んでしまう可能性がある。新潟市としては、市町村合併効果に期待したい。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・競合店の業態変更、リニューアルまた、他の競合店の増床等で近隣町村からのまとめ買いのお客様の減少が懸念される。今まで以上に目玉品の買い回りが目立ち、先行きはますます厳しさが増しそうである。
		スーパー（店長）	・客数は前年対比100%になってきたが、販売点数が伸びなく、一点単価も前年割れの状況である。競合各社も客単価アップのためのポイント加算のセールが目立つ。
		スーパー（店長）	・生活必需品の中で、長い間価格が安定していた卵の高騰の全体への影響は特に大きい。
		スーパー（総務担当）	・今年は各社出店意欲が高く、競合店も増えるので、収益環境は厳しさを増すのではないかと予想している。経済環境は原油高を除き、やや良いように聞かれるが、まだ実感は全くないし、原油高の影響は全体的にジワジワとコストアップにつながっていくと思われる。雇用保険・社会保険等公共料金のアップや、若年無業者の増加も地方でも始まっているようだ。消費環境は依然厳しいと予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・一部に回復の兆しがあるものの、地域に波及効果が出るのは遅く、原油価格の高騰など家計支出への影響が出てくることから変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニ主力商品が低迷している中で、急激に改善する状況にない。
		衣料品専門店（経営者）	・地方では景気回復の兆しは見られず、消費が拡大しない、特に昨年の台風、塩害の被害が大きかった。豪雪、地震等で世情が非常に不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数年、業種としては、斜陽産業と言われるとおり右肩下がり、季節商売的な波も一層平坦になってきていることから、多少良くなると思うが期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・今の景気は、悪天候で春物の動きの鈍さが目立っているが、お客さまの様子から買い物の慎重さと、渋さを感じられる。この状況はまだ続く。
		家電量販店（店長）	・客数は変わらない状況であるが、単価が下がり続けているため良くならない。
		乗用車販売店（経営者）	・新年度のスタート2、3カ月は、発売予定される新型車効果は期待できるものの、市場全体では、個人、法人需要ともに、大きな伸びは全く期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車効果の持続も期待されるが、震災特需も一巡し、今以上の好材料は見あたらない。
		乗用車販売店（経営者）	・本来輸入車販売は需要時期であるが、雪の影響、景気の停滞、新型車が出ないということで売上はあまり期待できない。業界としての景気は今ひとつであるが、新型車が出た所は好調のようである。
		自動車備品販売店（経営者）	・地域において物流関係の車のブレーキ関連が昨年、一昨年、動きが無かったので今年は多少動くと思われるが、物流関連が好調でないで動きが無く、繰越しただけである。
		住関連専門店（経営者）	・目的買いの傾向が依然強いので、ファッショントレンドの変化があまり期待できない夏物に関しても今の状況が続く。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・お客様の話でも、家庭の経費がかかり、税金、介護保険の増加で生活費が削られているのでなかなか買い物にお金回らないということであった。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・酒税改定など出てくるがそのまま推移するのではないかと。焼酎が落ち着いてきており、暖かくなると他の商品が出てくるのでプラスマイナスゼロである。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊の予約状況は、ほぼ前年並みか若干上回っている状況、宴会の件数も、ほぼ前年並み、高級レストランが多少苦戦しているが、カジュアルレストランが好調であり、これらの状況が続く。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近所の空き店舗に3月下旬、新しい飲食店が2店開店した。2、3月と閉店開店が目まぐるしく、周辺のオフィス人口が減っているにも係らず、飲食店だけが増えている状況である。これから一層競合が激しくなり厳しさに変わりはない。
		観光型ホテル（経営者）	・現在が悪いので現状維持でも全体的には良くならない。入込み数もどの月も前年比約10%程度低い。愛知万博の影響があるかもしれない。館内の消費を抑えるため持込が非常に多く、室内の冷蔵庫等の利用は全くない状況である。地域の入込み数は平成14年をピークに以後右肩下がりとなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		都市型ホテル（経営者）	・公務員関係、学校の先生の歓送迎会等の予約状況は、例年どおり来月の前半までいっぱいとなっている。婚礼関係はマイナスの状況が続いており、一般宴会の戻り分はあるが、差し引き変わらないか若干マイナスである。
		タクシー運転手	・当市において、東口は新球団の影響で少しは動きがあるが、それ以外は今までと変わらない。
		タクシー運転手	・良くなる要因が全く見当たらない。お客様の話の中でも子供の就職が決まらず困っているという話をよく聞く。
		通信会社（経営者）	・各社新サービスを投入していることで、市場には話題性もあり需要の喚起にもつながりそうだが、現実はお客は比較的冷静で安定的な購買しかみられない。
		遊園地（経営者）	・施設とマシンの一部をリニューアルしたが、集客効果については樂觀できない。ゴールデンウィークは比較的層まわりが良いためそれなりに期待している。
		美容室（経営者）	・新しい雇用としては、起爆剤となる求人雇用は聞かれない。新球団の活性化についても見通しがきかない。今後は、横ばいまたは減少で、顕著に数字が上がるということはない。
		住宅販売会社（従業員）	・原因ははっきりとはわからないが、お客様ご本人が分譲住宅の購入を決心された後に、親御様の反対によりキャンセルという事態が何件か見られる。金利はかつてなく低い状態まで金融機関の競争が激化しているのに、先行きに対する不安を感じているのではないか。
		商店街（代表者）	・客の予約もだんだん短期になって、量的にもかなり少ない状況になっている。将来的にはあまり希望が持てない状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年の春先にも話題に上がった建築会社や水産会社の関係者から人員整理した後の給料体制の話など耳にしている。気仙沼の先行きは見えず、不安が積もり、近隣個人商店の方々とはい息ばかり出ている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・ジャンル別で見ると、雑誌の不振は続き、コミックの伸びも鈍い状況である。一般書でのヒット商品も期待薄である。個人情報保護法関連の書籍に動きがあるが全体の底上げにはならない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・業界の方々の話では、相次ぐ合併によってリストラが行われており、自分達にも間近にリストラが迫っており、非常に景気が悪くなるとのことであった。
		スーパー（経営者）	・雪が消えて被災地が復旧作業に入ったら消費にマイナスに働き、また、雪で隠されていた危機感が増幅するのではないか。
		衣料品専門店（店長）	・ファッション産業は、季節の始めの天候がある程度物を言うが、前年と比べて半月以上の気候の出遅れがあるので春物の出遅れが非常に大きい。このままの状況が続くのではないか。
		住関連専門店（経営者）	・今月は順調すぎるので、3カ月後はこのまま続かず多少落ち込むと予想している。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏物の販売は、冬物に比べ単価的に割安なので同数量が動いても金額的に下がる。制服業界の中では、夏物と分けているところが少なくなっている。オールシーズンものを着用し、夏物は半そでのブラウスだけにし、経費の削減をはかっているところが出ているので金額的に伸びはない。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・4月からの大幅な仕入価格の上昇の末端価格への転嫁がうまく進むかどうか不明であり、売買差益の減少が予測される。また、お客様の節約傾向が変わらず、原油価格の上昇に伴う景気の後退等先々の不透明性がぬぐいきれないため、需要が大幅に増えることはない。石油関係の業界環境に関しては非常に厳しい。	
	一般レストラン（スタッフ）	・石油の値上げの影響が大きい。	
	その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・大雪も降ってますます人々が出なくなり、売上が悪くなっていたので、いきなり回復しないのではないか。	
		観光型旅館（経営者）	・1月～3月の好調さを持続させたいところであるが、5月、6月が心配である。特に6月は、サクランボの季節であるが愛知万博が大きく立ち上がってきている。

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
		都市型ホテル（経営者）	・仕入れ品の高騰による収益圧迫が予想される。ビールの仕入れ値高騰による収益率の低下が予想される。食材については、BSE問題のため和牛だけ使用しているため和牛の高騰が続く。卵も大量に使用しているが、卵の高騰も予想される。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・消費税の総額表示が一巡するが、この状況をよくみないと判断が難しい。昨年は、かなりの購買力低下があったが、一巡によって、元にもどるのか、更に悪化するのか、やや改善するのか不透明である。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素は全然ない状況である。仕入れの市場の様子を見ても、全体的に客がかなり減っている。今年から増税があるのでかなりの負担となっている。一般の人でも増税のため購買意欲を失っているようにみえる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・春夏商品に関し各スーパーの棚どりも例年以上に拡大している状況で、売上面では昨年をやや上回ることが可能と思うが、主原料高騰中のため収益確保が厳しい状況にある。
		食料品製造業（経理担当）	・売上は今後若干上向きで推移する。しかし、石油等の燃料、原材料の価格高や販売先から値引き要請が相変わらず強いので、売上は確保できて収益面は厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・電子機器の三種の神器ムーブが一段落し、それに替わる起爆的機器の登場はしばらくないとみられ、横ばいが続く。
		広告代理店（従業員）	・来年度の、廃止物件もみえているが、新たに受注確定している物件もあり、売上額的には変わらないものと見込んでいる。新球団関連も4月以降、一段落する。
		広告代理店（営業担当）	・17年度の得意先の広告予算に前向きな姿勢は見られない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・牛タン原料が輸入解禁にならず、原料高が2、3カ月続くとと思われる中で、良くなる見通しは、立っていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用の部品、民生機器用の部品ともに、しばらく低水準で推移することが予測される。
		通信業（営業担当）	・通信業界では、入札受注形態がほとんどとなっている上、既存顧客でさえ引止めにも苦しんでいる状況である。年度末の駆け込みのような特別な要因でもない限り、通年でみれば、決して楽観できる状況ではない。長期的視点では、多少の原価割れでも受注していかなければならない状況のため、薄利状態がしばらくは続く。
		公認会計士	・納入単価の切下げに加え、納入先からの発注がワンテンポずつ遅れてきている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・日本酒の現状は下降の一途を辿っている。どこまで落ちるのか、下げ止まりが見えない。焼酎は「ブーム」が一段落したが「定番」として地位を築いた。
悪くなる		コピーサービス業（経営者）	・3月の荷動き、顧客の来店数の状況をみると、2、3カ月後は急激に良ならず、むしろ悪くなる方向に進む。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・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ことや、社員対応のところを派遣社員対応としたり、補充や繁忙部署に導入してみたいなどの企業からの新たな引き合いが出ている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・新卒採用をする企業が中途採用をする企業よりも増えている。先行投資的採用となるので、2、3カ月先の景気は良くなると判断している。
		職業安定所（職員）	・事業主都合離職者の割合が減少傾向を示しているため、新規求職者は減少している。
		職業安定所（職員）	・製造業以外においては求人意欲が比較的高く、また新たにホテルや情報サービス関連企業の進出も予定されているなどプラス材料がある。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向は続いており、パート求人の大幅な増加が主な要因であるものの、常用求人への就職数も伸びており、好転の兆しがみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・例えば同じ通信関係でも移動体は求人の増加は期待できず、全体として大きな改善は見込めない。
求人情報誌製作会社（編集者）		・「優秀な人材は採用したい」という採用意欲は継続して続いているし、増加傾向にある。しかし、先行き不安からパート・アルバイト、派遣での対応という会社も依然多い。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・全体として回復傾向にゆるやかに入ったが、補欠選挙の間は求人が動かないので、今後2、3カ月は変わらない。選挙結果によって動きが出て景気にも反映される。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・15～16店舗が入居する屋台村が近々オープンしたり、総合病院の増築、医院の開業等があるが、倒産する企業やリストラ実施中の企業も目に付き景気は上向きにはなっていない。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・新規求人倍率が減少気味で推移している。また、高卒のみ就職者が窓口に残っている。
		職業安定所(職員)	・求人数が極端に増加しているわけでもなく、需要の多い一部の企業からの求人申し込みが目立ち全体的に浸透していない。
	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	百貨店(売場主任)	・4月に入ると春物商戦も本格化してくる。カジュアルアイテムの充実、プレステージスーツの充実で、今後3か月も伸びていく。
		コンビニ(店長)	・たばこや母の日ギフト商品の予約活動や試食を通じて、今までになかった3けた、週によっては4けたの数の商品を販売できている。月に数回であるが計画的に販売目標を決められるようになってきている。ゴールデンウィークなども大きな追い風となる。
		一般レストラン(経営者)	・団体客の予約が前年に比べて増えており、料理単価も上がっているため、期待できそうである。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・愛知万博の見学旅行や幼稚園、小学校の遠足など、外に出かける機会が多くなり、天候も良ければ期待できる。
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・米国牛肉の輸入が再開されそうである。期待している人が大勢いると思うので、やや良くなる。
		スーパー(店長)	・米国牛肉の輸入が早めに再開されれば、話題性もあり売上に貢献できる。競合店が多く、オーバーストア状態であるが、価格合わせの対策自体無駄なことが多く、方針を変更したことで、客が戻ってきているので、先行きはやや良くなる。
		衣料品専門店(販売担当)	・4月に1キロほど離れたJR駅前の再開ビルにショッピングセンターができる。郊外に流れていった客の戻りを期待して、若干良くなると見込んでいる。
		旅行代理店(経営者)	・客の様子、来客数の動きをみると、前年よりも若干申込が多くなっている。単価が同じように推移しているため、来客数の動きによる販売増が期待できる。
		旅行代理店(従業員)	・愛知万博が開幕し、客の関心が高まっている。今後の評判によってはどうなるかわからないが、何年も旅行をしていなかった企業が愛知万博に興味を示している。
		タクシー運転手	・例年同様、ゴールデンウィーク中のタクシー需要は見込めないが、プロ野球で新球団等の試合が何回か開催されるため、特需が期待される。
通信会社(営業担当)	・デジタル家電などがこの春の新生活世帯へ訴求されており、一層デジタル関連商品が定着しつつあるように感じている。我々ケーブルテレビ会社としても契約数が期待できることから、スタッフの大幅募集を開始している。		
変わらない	一般小売店〔金物〕 (経営者)	・原材料価格の高騰が需要のマイナス要因となる。これから季節的に需要が増えるので、それと相殺すると変わらない。	
	一般小売店〔文具・事務機〕 (経営者)	・当社は官公庁需要に負うところが大きく、予算削減により直接受注減となっている。受注の減少が2年以上続いており、来年度予算も厳しい状況である。	
	百貨店(営業担当)	・来客数や販売量をみると、極端に上がるようなことはない。現在の状況が続く。	
	百貨店(販売促進担当)	・客がタンスに在庫として持っている物が多すぎて、同じアイテムを新たに購入しようという意欲があまりみられない。爆発的人気の新製品も出ていないこともあり、購入に結びついていかない。	

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		
		スーパー（統括）	・春物の衣料品の売行きは依然として鈍く、消費が上向いている様子はうかがえない。4月以降には、消費税総額表示が一巡し、単価が回復するのにか更に落ち込むのが不透明である。		
		衣料品専門店（経営者）	・経営者の高齢化や商品の絞込みにより、地元の中心商店街の客足は遠のく一方である。		
		衣料品専門店（店長）	・購買傾向のカジュアル化が続いており、客単価の低い状況は今後も変わらない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・今まで、車検の時期がきても車の台替えの話はあまりなかったが、最近になって少しずつ商談が出てきている。		
		住関連専門店（店長）	・原油価格が更に高騰するなど、消費者への負担は増加傾向にある。		
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯の新機種も出そろい一段落して、当業界の景気が大きく伸びる見通しは小さい。		
		都市型ホテル（経営者）	・前年よりは良くなっているが横ばい状態で、2～3か月前の伸びがなくなっている。良くなりそうな材料はあるものの、起爆剤になるものがないので変わらない。		
		旅行代理店（営業担当）	・春の旅行シーズンで若干来客数が増加しても客単価が落ち込んでいるため、販売の増加までは見込めそうもない。		
		観光名所（職員）	・別荘は例年並みか例年以上の利用が見込まれるが、依然として節約ムードが強いことから、レストラン、ホテル関係の利用率は例年を下回る。		
		ゴルフ場（支配人）	・周辺コースも雪によるクローズが続き、年度末から年度初めにかけて一挙に誘客体制が激化し、客単価が非常に下がっている。春に向けてゴルファーの動きは活発になっており、予約実数はあるものの、収入が心配される。		
		設計事務所（所長）	・現在安定はしているが、価格の低下が売上に大きく影響している。		
		設計事務所（所長）	・仕事の受注の目安になる企画量が現在はそれほどない。		
		やや悪くなる		百貨店（販売促進担当）	・可処分所得の上昇感がなく、個人消費力に期待できない。
				スーパー（経営者）	・競合店との競争が激化している上、必要最小限の買物傾向にあるため、粗利益率の確保が非常に難しくなっている。
衣料品専門店（経営者）	・衣料品業界はこれといったヒット商品がなく、売上を含め、全体的に後ろ向きである。				
家電量販店（営業担当）	・前年は夏のオリンピックがあり、大型商品の動きが多少はあったが、今年は期待できない。				
乗用車販売店（従業員）	・3月度は決算セール等で各社が相当無理をして販売しており、この影響がしばらく続く。				
高級レストラン（店長）	・予約状況が例年より落ち込んでいる。また、直前の予約が多く、客の慎重な態度がうかがえる。				
一般レストラン（業務担当）	・特に世帯形成世代の若い家族の客の間で、ガソリン代の急騰や社会保険料の上昇などで外食に使うお金の余裕が少なくなっているという会話をよく聞く。				
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会では、歓送迎会や総会等が入るが、総会後の懇親会をやらないところが多くなっている。宿泊については、今年はスポーツ大会、旅行エージェントの団体客が非常に少ないという懸念がある。				
タクシー運転手	・県内大手のタクシー会社が売上不振により、大幅に縮小することとなった。相変わらず売上は良くならない。				
美容室（経営者）	・5月の連休以降、例年同様客のお金はレジャー資金に使われるので、美容室の売上は減少する。子供は理容業の1,000円カットに流れているなど、あまり良い材料がなく、やや悪くなる。				
住宅販売会社（経営者）	・付近の中小、零細企業の廃業、店舗の閉店が増えており、一向に景気が上向いているという実感が無い。				
悪くなる				コンビニ（店長）	・競合のコンビニも店内を改装し、攻勢に出てくるので、売上がこれから一層悪くなる。
企業動向関連	良くなる			食料品製造業（製造担当）	・新製品の投入等、新規の取り引きが始まり、良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・桃の開花による工場見学増等の季節要因もあるが、最近各社とも新商品を投入して活性化を図っており、徐々に国産ワインの消費が拡大している。		

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・1年を通じて受注量が1番多く期待できる時期でもあり、合わせて名古屋万博関係の受注が多少なりとも入ってきているので、やや良くなる。
		不動産業（管理担当）	・現在入居準備の工事をしているところがあり、来月にも稼動する予定である。入居の下見も増加傾向にあり、見通しはやや明るい。賃料の値引き圧力が強いが、空室にしておけば収入はゼロなので、多少の賃料値下げがあってもビル全体の固定維持コストを考えれば、空室率が改善されやや良い方向に向かう。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の設備投資意欲は活発であり、今後も引き合い、受注量とも増加する見込みである。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・年度末に加えつばエクスプレス開業に向けての周辺整備事業が発注され、多少の動きがみられるものの、先行きに期待できるほどではない。
		金属製品製造業（経営者）	・ここ1～2年、特に親会社のグローバル化が進んでおり、世界中の拠点での引き合いが、即、当社の受注に結び付いている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先各社の来期生産動向説明会が3月に集中して開催されるが、各社とも現状維持あるいは若干プラスの見通しを立てている。悪くなるという見通しは聞かない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・春先の需要に多少期待を持っているが、厳しい状況はまだ続く。
		金融業（経営企画担当）	・景気の先行き不透明感から設備投資を抑制するなど、企業がやや消極的な姿勢になっている。
		広告代理店（営業担当）	・住宅、マンション、プライダム業界で、新施設の建設、リニューアル等に伴う広告出稿が増えている。一方、量販店や外食サービスの動きは鈍く、全体的に広告宣伝が増加する傾向はみられない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・4月の給与改定で前年を上回る額を考えている企業が多いのは明るい材料である。第一四半期のチラシは前年比101%とほぼ横ばいである。比較的消費者に密着しているチラシ媒体であるが、鈍い状況である。
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・これから需要期を迎えて受注が伸びる時期であるが、先の受注が極端に悪い。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先5社のうち4社が在庫調整に入っており、あまり生産しないので非常に厳しい状況となる。3、4月で在庫調整が済めば良いが、在庫が売れないとやや悪くなるどころではなく、かなり悪くなる。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・3月は年度末である程度は受注量が確保されていたが、4月からは例年受注量が減少傾向となる。今年は今まで以上に受注、価格の両面で厳しい状況になりそうだと見込んでいる。	
	その他製造業〔看板〕（経営者）	・今月は年度末ということで受注量が多いが、2～3か月先の注文量は不確定である。大企業の工場関係では設備投資が増えているので、受注増に期待しているが、一般商店では、大型スーパーの開店が予定されていることから、受注はやや減少する。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁、製造業からのコマースの年間契約が5%程度落ち込む見込みである。商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースは契約期間が短く小口化しており、地方都市でのコマース受注は依然厳しい状況にある。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月インフォメーション上では、4～5月の受注量はこれまでにないほど大幅に減少する見込みであり、経費節減も伴ってくる。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・全体の引き合い件数は目立って増えていないものの、製造業から立て続けに派遣要請がきており、上向き感があるが、スタッフが不足しがちである。県庁所在地圏内では若干選択肢はあるが、小規模の地方都市ではスタッフ不足が恒常化している。要請物件も、CAD設計が堪能な技術者、ハイレベルのホームページ作成可能者など、人選に難しいものも多い。

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
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・サービス業その他いろいろ含めて、雇用が活発に回復してきている。今まで止まっていた会社もリストラが済み、こちらから勤めなくても、1名でも2名でも欲しいから掲載したいと連絡が増えてきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・今月開催された18年3月卒業予定者対象の合同就職面接会は、前年より20社多い169社が参加し、研究開発、機械、コンピュータ関連等の技術者の採用意欲が強かった。多くの学生が希望する事務職、販売職などは、本年同様欠員状況等を考慮するなど、新卒採用には慎重である。
		人材派遣会社（経営者）	・周辺企業の中では、原油価格が下がる見通しが立てられず、コスト削減のためにリストラを考えていると推測されるところがある。派遣でも単発は約束できるが、長期は考えられないといわれている。住宅関連の下請においても、原油高の影響でこの春リストラを行うと聞いている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・取引先の数が一固定している。新規に事業を開始したところが5軒できると、5軒倒産するというように、伸びがなく変化がない。
		職業安定所（職員）	・有効求職者の減少率が小さくなってきており、有効求人倍率も高水準ではあるが落ち着いてきている。大型店舗の開店もあるが大規模な企業整備もあり、先行きは総じて変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が1倍台を超えて推移しているが、非正規社員の割合がおよそ2割弱となっている。また、求人申込時に年齢制限指導を受けた事業主が、求人票をいったん持ち帰ってそのまま提出しに来ないケースが見受けられる。
	民間職業紹介機関（経営者）	・大手製造業が多い地域はそこそこ求人があるが、商業や大手製造業が少ない地域では求人数にかけりがみられ、やや厳しさを増している。	
	やや悪くなる		
	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	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・3月の終盤に問い合わせ、訪問などが増加してきたので、来月以降につながる。
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・現状は厳しい状況だが、高額品の予約も増加しており、今後は良い方向に向かう。
		百貨店（企画担当）	・気温の上昇に伴い、衣料品関連の動きが良くなり、来客数も増加しているので、これからは良くなる。
		スーパー（店長）	・紳士服売場の改装に伴い、売上の増加が見込まれる。気温が安定し、主力の婦人服のカジュアル衣料が売れ始めれば、今より上向く。
		家電量販店（店員）	・今後、電化製品の買い換え需要に期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・今まではワンボックスカーの売上が伸びていたが、最近ではコンパクトな車両が多くユーザーに求められており、単価は低いですが、販売数は増加する。台替需要もさらに伸びる。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・暖かくなり、春物衣料が順調に推移している。今年は連休の並びが良く、余暇需要にも期待できることから、売上が堅調に推移する。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・来月以降も原油価格が上昇する傾向にあり、メーカー値上げ分を転嫁でき、計画口銭が確保できれば、やや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客の動きが、昼、夜ともに若干良くなっているため、上向く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月の連休にかけて、予約状況がかなり良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の受注が相当伸びている。
		タクシー運転手	・タクシーチケットの利用客が増加している。県外へ深夜帰宅する客を搬送した帰りに、多くの実車タクシーを見かけることから、今後に期待できる。
		タクシー運転手	・車両は増えているものの、乗務員が集まらない現状もあり、今後は多少上向いていく。
通信会社（経営者）	・給料が上がるという実感が出てきたのか、ケーブルテレビの申込の質問が増加している。		

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
		通信会社（営業担当）	・競争は激しくなっているが、新築戸建てやマンションなどの対象物件の開発はますますおう盛であり、加入営業の結果に期待できる。
		通信会社（企画担当）	・テレビ放送のデジタル化が加速し、ユーザーが増加し、視聴料単価が上昇することが予想される。
		ゴルフ場（支配人）	・ある程度の予約数を確保できている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・業界としての活性策を実行中であるため、2～3か月である程度の効果が出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・低金利の継続により、団塊ジュニアの住宅購入の需要は底堅い。土地の仕入れが進み、供給数が増大することから、販売量の増大も見込めるため、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・消費者の収入が増加することは考えられないが、団塊ジュニア層、団塊世代層を取り入れられれば、良くなる可能性はある。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	・新商品の取扱を始めているが、なかなか芽が出ず苦勞している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・イベント商品の単価は、今後も1～2割上昇するが、身の回り品は打ち出し方がポイントとなる。良質な商品や普段定価で販売している商品を値下げしたり、レジャー商品、カジュアル商品を中心に販売すれば、何とか現状を維持できる。
		百貨店（売場主任）	・良くなる傾向はみえるが、前年を上回るには至っていないことから、3か月後景気が良くなるとまでは言えない。
		百貨店（広報担当）	・都心の本店が好調で、郊外の支店が苦戦する傾向は、今後もしばらく続く。一部の高所得者層に活発な購買行動がみられるが、商品を選別する目は厳しく、欲しい商品が欲しい時になければ買わない。 ・5月の連休が長いので、小売業にとってはマイナス要素となる。全体としては変わらない。
		百貨店（営業担当）	・5、6月の夏物実需期に雨が多いとの予報もあり、今後大きな売上の拡大は見込めない。個人消費は夏のボーナスが伸び、拡大する可能性はあるが、依然不透明である。
		百貨店（営業担当）	・消費マインドの冷え込みが依然解消されていないことに加え、平均気温が低いこともあり、婦人服を中心にファッション関連が低迷している。食品については、個食少量傾向が続いており、客単価の低下につながっている。しばらくはこの傾向が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・春夏の衣料品の実需期となり、購買動機はあるが、販売促進策が追いつかない部分があることや、減税の一部廃止など家計にかかわる変化もあり、流動的である。
		百貨店（販売管理担当）	・ファッションに大きなトレンドがなく、購買意欲を駆り立てる商品が少ない。食品については、競合店の影響を受けやすく、昨秋から近隣に新規出店が相次いだため、生鮮を中心に苦戦する。
		スーパー（店長）	・客単価が前年水準に達することは難しく、新しい購買意欲を喚起する打ち出しを行う必要がある。
		スーパー（店長）	・今後、近隣に競合店が出店するという情報が入っており、競争が厳しくなる。
		スーパー（統括）	・2、3月の客の動向から、消費者には生活防衛型の意識がすでに定着しており、今後も大きな動きはみられない。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、若干良くなる時期があっても、元に戻ってしまう状況が続いている。
		衣料品専門店（営業担当）	・年金問題、消費税の問題など、高齢者の客が先行きを心配している。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビや地上波デジタルチューナー内蔵のテレビ等は売れるが、他の商品が落ち込む。
乗用車販売店（経営者）	・以前に発表された新車種は相応の成績で推移しているが、新しく伸びる要因がない。		
乗用車販売店（渉外担当）	・当社の安定収益部門であるはずの修理や整備といったサービス部門で、3月の売上が78.7%、前年同月比の伸び率もマイナス1.6%の見込みとなり、低水準が定着している。		
高級レストラン（支配人）	・近隣ビルのテナントの入居も落ち着き、各企業の社員は安い食事を提供する店に流れている。近隣各ビルの地下や1階で弁当の販売も行っており、客の奪い合いは続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・特に良くなる材料が見当たらない。土日が多少忙しい程度で、来客数も変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・客をみていると、景気が良くなる様子は見受けられず、3か月後も変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月の客の動きは好調であるが、来月以降の宴会予約受注が伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の稼働は相応であるが、単価が伸び悩んでおり、収入は上向かない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規の競合相手が3月初旬に開業するなど、新規参入は依然として続く。企業の接待需要が復活したかのようにみえるが、3月だけの状態とも考えられる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博以外の好材料がない。客から、景気が良い話も悪い話も出ていない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月の先行受注数が、横ばいで推移している。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博が、今後数か月は需要をけん引するが、一時的なものである。これを機に旅行需要の増加につながればよいが、あまり期待できない。
		通信会社（営業担当）	・デジタル放送への変更が堅調である一方、インターネット需要は弱い。
		通信会社（営業担当）	・今後、料金プラン等のサービス競争が一層激化する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭での携帯型ゲーム機の普及が一層進み、それに伴いソフトも売れるものと、売れないものの二極化は進むが、全体的には好調を持続する。
		住宅販売会社（経営者）	・上場している同業他社は、当地区での成績が悪くても他地区で黒字が出れば良く、値引き販売で攻勢をかけており、当地区の相場をかなり崩している。建物工事費も当社の半値近くなので、その分土地を高く購入できている。この状況は、今後も続きそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・現状では、住宅が4000万円を越えると、住宅ローンや返済などが厳しいようで、今後もこの状況に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・5月の連休のユーザーの動きによると思うが、今のところあまり大きな変化は感じられない。
		やや悪くなる	
スーパー（総務担当）	・3月末に商圏内に超大型店が開店することに伴い、周囲の大型店が特売やイベント合戦を行っている。中小のスーパーには、大きな影響がある。		
衣料品専門店（経営者）	・春物のヒット商品がないまま、夏物へ移行するが、客の動きがジャストシーズン型になり、天候に大きく左右されること、春物の影響が足を引っ張ることから、やや悪くなる。		
家電量販店（店長）	・デジタル家電は、販売台数は増加するが、単価の低下がより顕著に現れると予想される。		
旅行代理店（従業員）	・団体旅行の受注件数が減っている。3月後半から問い合わせの電話や旅行の見積件数も減少している。		
悪くなる		家電量販店（営業部長）	・けん引役のデジタル家電で、単価の低下が大きい。プラズマは売上、台数ともに前年を下回るなど、販売台数の伸びにも勢いがなく、それを補完できる商品も見当たらない。
		設計事務所（営業担当）	・仕事のパイが縮小しているにもかかわらず、競争会社は以前と同じ数である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・新規顧客の獲得がうまく進展しつつある。
		金融業（渉外担当）	・企業は融資を受けやすくなっており、手元資金が余剰になっていることから、不動産や株式等の投資に向かう可能性が高く、景気は上向く。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先から、在庫が足りなくなり生産注文が増加していると聞いている。
		不動産業（総務担当）	・当社所有ビルにおいては、新規テナントの入居希望もおう盛で、今後2、3か月先までは空室率の改善が見込まれる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場の稼働率の低下傾向は続く見込みであるが、4月から改正法律も施行され、環境配慮に対する関心も一層高まることから、新規の案件受注に期待できる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・大きなロットや長続きする仕事が少なく、単発のものばかりが目立つ。本当に良くなるとは思えない。
化学工業（従業員）		・3か月後の生産予定が現状と変わらない。	

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
		金属製品製造業（経営者）	・例年の年度末よりも残業、休日出勤が少なく、駆け込み受注がほとんどないことから、この先にも期待できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先の都合で中止になった仕事があったが、新規受注も順調にきているので、全体としては変わらずに推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・建築関係の市場に明るさがみられない。空調機器各社とも、国内市場は右肩下がりと予想しており、マイナス分を新製品で補うのがやっとの状態が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・昨年の12月からずっと忙しい状況が続いている。手がけている部品の種類が多いので、リコール部品と月産物が同時に進む状況が、今後も続く。
		建設業（経理担当）	・新年度を迎えるにあたり、例年予算取りのための見積依頼があるが、今年はそれも少ない。今後も仕事量の少ない状態が続く。
		輸送業（財務・経理担当）	・軽油の値上げは必至で、利益率の低下を余儀なくされる。
		通信業（営業企画担当）	・客先では、経費削減をさらに推進している。特別に価値を感じる商品への出費はある程度まで惜しまないが、出費しない対象が広がっており、依然として財布のひもは固い。
		金融業（審査担当）	・鋼材の価格が再上昇しており、今後の受注価格への影響を懸念している取引先が散見される。
		税理士	・建築関係など、3月までの受注は多くなっていたが、4月以降は未だ予測できていないようで、このまま横ばいで推移する。
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・新製品の開発が頓挫するケースが多く、懸念していた海外生産への移行が表面化してきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料の値上がりが続いており、先行きは悪くなる方向に進む。
		金属製品製造業（経営者）	・得意先に大きな生産の予定がない。
		輸送業（経営者）	・運賃の下落、高速道路料金の値上げ、環境税の導入などの話があり、この先、良くなる見込みはない。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・年度末の出荷量が少なく、新年度は非常に厳しい出荷予想である。売上は当然減少するが、燃料等は値上がり傾向にある。現状でも採算はとれていないが、今後は一層厳しくなる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・3月の売上は前年比120%以上となっている。この数か月、順調に売上の伸びを感じており、今年は、このまま良い方向に進む可能性がある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人企業、求人数は横ばいだが、大型、中堅商業施設のほかに、一般小売店の販売スタッフ募集など、若手を対象とした求人の裾野が広がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告費がかさむようになっており、一部業種では人の奪い合いが続いている。現状では、依然として低賃金での争いであるが、新規稼働の製造工場や新規オープン店舗では、近隣同業種の賃金相場よりやや高め賃金で募集する企業も始めている。
		職業安定所（職員）	・2月の新規求職者数が前年比で8.1%減少している。在職者が、パートを除く新規求職者に占める割合は、昨年の2月が14.3%であったのに対し、今年は21.0%と上昇している。これは、現在所属している会社よりも好条件の職場への転職希望者が増加したためであり、今後はやや良くなる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・リストラ等で従業員の数を抑えていたが、ここにきて多くの企業が優秀な人材を多めに確保したいと話している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・消費者の購買意欲が低下し、来客数が減少している現状では、優秀な販売員のみが生き残れる状況にあり、人材の確保が難しい。教育しても稼働できる優秀な人材が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・中途の求人数は増えているが、新卒採用に関しては決算後の景気判断に左右されるので、現状は様子見である。ただし、人事部の採用意欲は高まりつつあるので、秋への動きに期待している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・今後採用数を増やす計画を持っている企業は多くない。

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・季節的な要因で求人募集は増加しているが、恒常的な求人募集の動きは、それほど活発ではない。ここ2～3か月でその状況が改善されるとは考えにくい。
		職業安定所（職員）	・求人倍率はこの数か月、1.5倍で推移しているが、職種別に見ると、事務的職業は0.4倍台、専門技術、販売、製造は1倍以上と、職種によるばらつきがみられることから、今後も求人と求職のミスマッチが続く。
		職業安定所（職員）	・自動車関連は、依然高い人材需要を維持しているが、デジタル関連は好転の兆候を見い出せず、求人ニーズも低迷している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年求人実績がない企業で今年度採用活動を開始する企業が、現在のところほとんどない。
	やや悪くなる		
	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	商店街（代表者）	・万博景気で9月の閉幕までは例年に比べて良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・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に予約が入っている。
		旅行代理店（経営者）	・中部国際空港、愛知万博の影響で旅行需要が増大している。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博の影響で、この秋口までは大丈夫である。
		美容室（経営者）	・愛知万博が開催されており、外出の機会が増えるため客足は増える。
	やや良くなる	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・3か月や6か月前と比べると販売量などの動きは力強く、先行きに期待が持てる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・愛知万博の影響で少しは良くなっていく。
		百貨店（企画担当）	・名古屋市中心部では商業施設やブランドショップの出店が続いており、消費者の注目が高まっている。来街者も増えており、消費活動は活発化する。
		百貨店（販売促進担当）	・愛知万博の開幕で、中部地区全体が消費に積極的になる。
		スーパー（経営者）	・店内に弁当屋がオープンし、販売量の増加が期待できる。
		スーパー（仕入担当）	・愛知万博景気がこの調子で持続すると、購買客層が広がり、来客数も以前と比べて若干伸びる。
		コンビニ（エリア担当）	・愛知万博の影響で売上は伸びる。
		コンビニ（店長）	・気候が良くなるにつれて、愛知万博関連の需要が見込まれる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・確実な注文が入り始めている。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数は増えていないが、販売量や単価が上がっており、良い傾向である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・現在は様子見のところが全体にあるため、今を乗り越えれば良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・万博需要の計算はたたないが、消費は徐々に活発化している。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博特需に支えられて、雰囲気的に多少の改善が見られる。これに触発されて消費も一時的に増加する。
		タクシー運転手	・今後は愛知万博の来場者が増える。
		タクシー運転手	・愛知万博もいよいよ本番となり、地元には相当な金が落ちる。
その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・主力機器への評判が良い。		
変わらない	商店街（代表者）	・客は必要な物以外は見向きもしない様子である。今後も販売量、売上の増加には至らない。	
	商店街（代表者）	・愛知万博の影響で一部の業者は忙しい様子だが、全般的には良くないという業者も多い。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は様子見を続けている。儲かっている人も自重してほどほどに使っている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・栄地区の大型店の開業や愛知万博の開幕で、客はそちらが流れている。今後様子が落ちつけば、客が戻り売上も伸びるかもしれない。
		百貨店（売場主任）	・売上が天候に左右される状況は今後も続く。外的要因に関係なく客の購買意欲が上がるにはまだ遠い。
		百貨店（企画担当）	・中部国際空港、愛知万博、大型アウトレットモールなど、消費者の選択肢が増えており、来客数の増加は期待できない。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博の開催期間中は愛知万博関連に消費されることが予想されるため、特にファッション商材の購買意欲は低下する。食料品や愛知万博のキャラクターグッズなどでカバーする予定であるが、すべてをカバーするには至らない。
		百貨店（外商担当）	・愛知万博効果で客の気持ちが高揚してくれば購買意欲が高まり売上増加につながるが、現状では変化の兆しはない。
		スーパー（店長）	・大型店に囲まれており、自店の伸びは望めない。浜松の中央卸売市場の活気も低迷している。
		スーパー（店長）	・客の消費に対する姿勢は、小売の現場では全く変わっていない。この状況は今後も続く。
		スーパー（店長）	・チラシでの低価格格戦、定番商品の低価格戦略は利益を大きく圧迫している。どこまで辛抱できるかの競争となりつつある。
		スーパー（店員）	・土曜、日曜の売上が良くない。競合店のチラシ攻勢の影響もあり、チラシを打っても反応が良くない。今後もこの状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・平日は横ばいであるが、特に土日の落ち込みが昨年に比べて大きい。行楽客数は減少しており、来店しても買控えの様子である。
		衣料品専門店（企画担当）	・季節商材、販促商品では売上増加は見込めない。
		家電量販店（店員）	・愛知万博に客を取られている。増税や減損会計の影響も出てくる。
		乗用車販売店（経営者）	・6月以降のボ・ナス商戦に期待しているが、6月には同じ自動車メーカーの系列店が近隣に出店するため、競争はますます激化する。
		乗用車販売店（従業員）	・明るい話題はないが、悪い中でも売れている車はある。厳しいけれども、やり方次第である。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が上昇する気配があり、影響を受ける。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入効果により販売は好調になるが、他社の格安車検の影響を受けて整備工場への入庫は減る。また自賠責保険料の値上げ、燃料価格の高騰により、客は家計に負担のかからない自動車の維持方法を考えており、先行きは明るくない。
		乗用車販売店（従業員）	・通常なら低迷する時期に入るが、今年は愛知万博の開催や名古屋市中心部の商業施設の開業の影響もあり、好調は継続する。
		自動車備品販売店（経営者）	・中規模のカー用品専門店では、車検入庫や車検関連の消耗品などの品揃えが大きな武器になる店舗作りが必要である。このような対応ができなければ、ディーラーやガソリンスタンドに食われ伸び悩む。
		住関連専門店（店員）	・今月は予想に反して売上が悪い。入学、転勤など新生活準備の客が少なく、先々に不安が残る。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も価格競争の激化は続く。
		スナック（経営者）	・3月の歓送迎会が低調であったため、4月も見通しは悪い。愛知万博や中部国際空港の影響も全くない。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の影響は半年間の一過性なので、レストランなどの売上には大きくは貢献しない。
		都市型ホテル（従業員）	・愛知万博への観光客は順調と予測するが、ビジネス関係の問い合わせは伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの予約状況があまり良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規商業施設の開業が続いていたが今後は落ち着くため、人の動きは今以上には期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		旅行代理店（従業員）	・期待していた愛知万博も現状では出足が悪く、昨年の浜名湖花博に比べると問い合わせもあまり良くない。今後多少は盛り上がると期待するが、増益はあまり見込めない。		
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博で客の動きは多少良くなるが、当地域から万博への旅行では単価が安い。		
		タクシー運転手	・大垣地域では愛知万博や花フェスタなどイベントの影響もあまりない。		
		タクシー運転手	・愛知万博が開催したが、夜の街の人出にはあまり関係がない。		
		通信会社（企画担当）	・愛知万博などで雰囲気的には明るい方向に向かっているが、実際の競争環境はかなり厳しい。		
		通信会社（営業担当）	・利益の減少傾向は今後も続く。		
		テーマパーク（総務担当）	・愛知万博やその他施設の影響もあり、来場者数が伸びるとは考えられない。		
		ゴルフ場（企画担当）	・5～6月は入場者数はある程度確保できる見込みだが、売上の達成はなかなか厳しい。		
		美容室（経営者）	・先月と今月は髪型のスタイルを変えた客が多くいるため、2、3か月後はその反動で動きがない。		
		美顔美容室（経営者）	・今後4か月間キャンペーンを実施するが、従来なら新規の客が来店したが最近ではサロンが沢山できたため増加しない。		
		設計事務所（経営者）	・住宅関連の案件は少ないが、企業の設備投資や耐震補強の案件は増加しており、業務の全体量に変化はない。		
		設計事務所（営業担当）	・公共事業の予算が少なく、会社が上向きになることはない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・地域専門電気店は生き残りに必死であるが、量販店の攻勢や単価の低下に太刀打ちできない。この傾向はますます激しくなる。
スーパー（経営者）	・近隣では2か月後に大型店の改装オープンがある。				
コンビニ（経営者）	・当方のような末端の零細小売業では、本当に厳しい状況が続いている。今後はもっと厳しくなる。				
コンビニ（エリア担当）	・愛知万博や中部国際空港に人が流れ、周辺の店には悪い影響がある。				
コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲の向上は期待できない。競合状況も厳しくなる一方である。				
コンビニ（店長）	・他店との差別化を考えないと来客数は戻らない。しかし、コンビニでは差別化が考えられない状況である。				
衣料品専門店（経営者）	・春物の動きは不調で、明るさが見えない。				
家電量販店（経営者）	・客の財布のひもは一段と固くなっており、余計なものは一切買わない。この状況は今後も続く。				
乗用車販売店（従業員）	・3月後半以降、受注台数、有望客数の減少がはっきりしている。4月以降特別仕様車の投入も控えているが、土日のイベントと愛知万博などの行楽がぶつかり、客を店頭呼び込むのは難しい。				
スナック（経営者）	・今年はゴールデンウィークの曜日の配列が良く大型連休になるため、レジャー関連は良いかもしれないが当方の商売では来客数が落ち込む。				
旅行代理店（経営者）	・併営のホテルでは、前年同時期と比較して宿泊、会食ともに減少傾向にある。				
通信会社（営業担当）	・販売数の減少傾向が強い。				
テーマパーク（職員）	・愛知万博、花フェスタなどの大きなイベントが、地方のサービス業に影響する。				
テーマパーク（職員）	・来客数、予約状況とも減少傾向である。				
ゴルフ場（経営者）	・予約件数は前年を下回る状態が続いている。愛知万博開催の影響で、道路混雑を懸念して予約を見送る人が増加している。				
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・アフターフォロー体制の整備に力を入れているが、当面はコスト増になる。				
住宅販売会社（経営者）	・少子化の影響で土地のみの購入者が減少しており、この傾向は今後も続く。				
悪くなる				商店街（代表者）	・競争相手は増える一方で、当方がいくら売り込みにいっても太刀打ちできない。
				高級レストラン（スタッフ）	・推奨活動の強化により客単価は維持しているが、メニュー企画や販促に対する顧客の反応頻度は低下しており、回復の兆しはない。

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
		一般レストラン（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・近所では今月も来月も閉店が多い。今後も厳しい。 ・アパートの空室が多い状況であるため、一括借り上げの家賃保証を提案しても地主は不安に思っており、建物請負契約にまでは至らない。
企業動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・原油価格の高騰による包材、動燃費の上昇により、企業収益に影響する。しかし、個人消費の購買数量は増加して行く。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・依然として厳しく、これから先が見えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・防犯対策のため映像管理システムが普及しており、監視カメラ関連の国内市場は今後も大きくなる。しかし、他社との競争激化により、今後はほぼ横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量は増加しているが、材料が足りず資材価格も高騰している。これを販売価格に転嫁できないため今後も苦戦する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量が期待通り伸びていない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・原材料価格の上昇分を価格転嫁する見通しが立たない。
		建設業（経営者）	・事業法人の設備投資意欲はやや高いが、資材価格高騰への懸念から手控える動きもある。
		輸送業（エリア担当）	・一般商業荷物はようやく増えているが、年度末の駆け込み需要である。企業の動向は変わらず、今後もこの現状が続く。
		輸送業（エリア担当）	・荷動きは良くなっているが、燃料価格が上昇している。
		広告代理店（制作担当）	・新製品のPRチラシの案件がいくつか出てきているが、逆に待ち状態のものもあるため、今後も横ばいが続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシ量は2けたの伸びを示しているが、愛知万博の影響によるものであり、いつまで続くか分からない。
		公認会計士	・地元大手自動車メーカー関連以外の産業の拡大がない。中小企業の淘汰も一巡しておらず、中小企業の苦戦は続く。
		会計事務所（職員）	・愛知万博に関連がある観光会社、ホテル、土産店などは上昇しているが、製造業、サービス業、保険など直接関係のない企業ではむしろ後退も予想される。
やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・材料価格の高騰を転嫁できずにいる企業の不採算幅が拡大する傾向にある。不採算各企業ないしそれを支える企業の体力にも限界があるため、今後は楽観視できない。	
	金属製品製造業（従業員）	・原材料価格の値上げ要求に抵抗しきれないため、さらに原価がかさむ。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・増産傾向にあった建設機械部門が来期から若干の生産調整に入るとの情報がある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼価格の大幅値上げが決定しており、材料不足も続いているため、生産・販売調整せざるを得ない状況にある。さらに石油関連商品の再値上げがあり売価に転嫁できないと、一部商品は生産中止になることも考えられる。	
	電気機械器具製造業（従業員）	・年度末の在庫調整で納品延期を依頼してきた取引先が、年度が改まっても注文数を戻す見込みがない。生産量自体が減少している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・公共事業の抑制で、仕事量はますます減る。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先の業績回復が急速には見込めず、当分厳しい状況が続く。	
	広告代理店（経営者）	・イベントなどを実施してもなかなか集客できない。	
	経営コンサルタント	・郊外住宅団地の供給過剰は続いており、依然として地価は下落傾向にある。人気地域では新規開発に着手するメリットがあるが、それ以外では落ち込んだままである。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・足元3か月間の住宅着工件数をそれ以前の3か月間と比較すると1割ほど減少している。これは3か月先の窯業製品の売上、物流に反映されるため、苦戦が見込まれる。	
	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・昨年は愛知万博、中部国際空港関連の仕事があったが、今年は従来の仕事以上の上乘せが期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 好調な自動車関連産業からの受注が伸びてきており、今後もこの傾向は続く。 ・ 賃貸マンションやアパートの販売、自動車ディーラー、卸小売、工作機械、自動車部品、窯業、印刷などの業種で求人意欲が高い。
		学校〔大学〕（就職担当）	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 5、6月は万博効果を見込んだ観光関係のイベントで、人材派遣の問い合わせが増えている。ゴールデンウィーク中の派遣需要も例年に比べて好調である。
		職業安定所（所長）	・ 来年度の採用計画は、多くの企業で本年度より増員を見込んでいる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 新卒、中途採用の来期採用計画は、各社とも今期並みか増員傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 当地域は愛知万博の影響で9月までは良い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ 愛知万博関連の一時的な求人増に加え、万博関連以外の企業でも採用が増加しており好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 派遣受注は相変わらず好調で、慢性的なスタッフ不足が続いている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・ 輸送用機器関連は堅調に推移しているが、携帯電話などIT関連の求人数は減っている。ただし、これまでは労働者不足で受注に対応できない状態であったため、影響は小さい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 中部国際空港、愛知万博、大型商業施設の相次ぐオープンは一段落したものの、人手不足はまだ強い。愛知万博が終了する秋口まではこの状態が続く。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・ 静岡県では、浜松など輸出関連産業の集積地と静岡、島田などの地場産業主体の地域で地域間格差が広がっている。全体としては今後も変わらない。	
職業安定所（職員）		・ 求職者の多くは常用雇用を求めているが、求人は非正社員が相変わらず多い。	
職業安定所（職員）		・ 求職者は3か月連続して減少しているが、事務職、管理職、生産工程や労務職の求人倍率は低く、ミスマッチは今後も続く。	
職業安定所（職員）		・ 求人数は増加傾向にあるが、内容的には派遣、請負主体であることに変化はなく、求職者は減少傾向にある。ミスマッチによる採用者数の伸び悩みは今後も続く。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 今年に入ってから、正社員の求人件数が少しずつ減少傾向にある。	
悪くなる	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（店長）	・ コンビニの売上は天候によって大きく左右される。3月は天候不順により来客数が伸び悩んだが、ゴールデンウィークをはさみ、4、5月になって天候が安定すれば、売上は確実に上昇する。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・ 紳士服のブランドの入替えや新ブランドの投入により、他の洋品を始めフロア全体に新しいマーケット開拓の波及効果が生じる。
		スーパー（店長）	・ 消費者には4月からのペイオフ実施や消費税、年金問題などによる生活防衛意識が若干あるが、消費税の総額表示にかかわる生鮮食品の価格ダウンが4月以降一巡するため、若干プラスに転じる。
		スーパー（店長）	・ 5月はシルバー層が旅行・行楽へと動き出し、衣料関連が売れる。その後は盛夏商材を中心にヤング層が購買に出るため、顧客ターゲットさえ間違わなければ売上の拡大は実現する。景気を上昇させる資金力は消費者に十分であると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・ 3月の天候不順によるマイナスの反動と、暖かい季節の到来により客の動きは良くなる。また、一品単価がやや上昇してきていることもプラス材料である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ 健康への関心が高まるなか、一時通信販売がかなり伸びていたが、これからは地元で店舗を構えた店に対して信頼度が高まり、業績が伸びる。
		旅行代理店（従業員）	・ 愛知万博の団体受注が増加する。

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	
変わらない		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が増えている。独自のイベントに対する反応も良く、客も住宅取得に意欲的である。ただ、3月の天候不順による着工遅れの影響が秋ごろまで続く恐れがある。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅取得控除の金額が年々少なくなっていくため、住宅の早期取得を考え、12月完成予定の客が多くなる。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・一品単価の下落が続く、買上点数がやや増加している現状が当面続く。シルバー世代の来店客が増加すると、一品単価が下がる。	
		百貨店（営業担当）	・このまま春物の動きが良くなないと、2、3か月先は夏物の商売を前倒しにせざるを得ず、3か月後は夏物の最盛期が息切れになることが予測される。秋物を立ち上げるには早すぎるため、セールで単価を落とすしかなく、新たな打ち出しを仕掛けなければ、大変厳しい状況になる。	
		スーパー（店長）	・マイカー保有率が極めて高い地元では、ガソリン代の値上げが家計の大きな負担となり、スーパーでの食品や衣料の購入に逆風となる。3月後半から低下傾向となっている消費動向がこのまま続く。	
		スーパー（総務担当）	・業界自体の落ち込みが止まらない。安売りに慣れたのか、消費者の財布のひもは固い。	
		コンビニ（経営者）	・一昨年12月から始めた酒類販売の効果が徐々に薄くなりつつある。 ・他の好調な業界に奪われているせいか、当店のアルバイトがなかなか見つからない。	
		家電量販店（経営者）	・パソコンの回復が今後とも期待できない。直近では全国的な地上デジタル放送の開始以外に家電製品の需要を喚起するものがない。	
		家電量販店（店員）	・商品単価は依然として低下傾向にあるが、薄型テレビを始めとするデジタル家電が予想以上に好調で、このまま推移する。	
		乗用車販売店（経営者）	・取引先の業種や勤務先によっては従来以上に客の反応に格差が生じている。一部の製造業以外はいまだに不況の中であり、これが販売車種や修理費用にはっきりと表れている。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が登場したにもかかわらず、ユーザーへの効果は長続きせず、2か月間で終息する。当面はほぼ現状維持で推移する。	
		住関連専門店（店員）	・受注件数の対前年増加率が月によってばらついており、安定感がない。	
		タクシー運転手	・客との会話の中では、4月から給料が上がるなど明るい話を聞く。また、行楽シーズンになると、タクシーの利用機会が多くなると予想されるが、タクシーの過剰状態が解消されない限り、現状維持が続く。	
		タクシー運転手	・新年度を迎えるに当たり、従来以上にタクシー運賃の相見積が多くなっている。企業、団体の経費削減が続く。	
		通信会社（営業担当）	・進入学の時期と重なることから、多くの来客数を予想した3月であったが、総体的に良くなかった。3月の落ち込みをみると、今後2～3か月先の景気が良くなるとは思えず、当分は同じ状態が続く。	
		設計事務所（職員）	・直接受注につながる引き合いではないが、今後動きが出そうな案件の照会や計画検討などが見受けられる。しかし、前年同期よりも良くなるとは言えない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場、店舗への来場者数が減っており、受注見込みがあまり読めない。	
		住宅販売会社（総務担当）	・地価の下落傾向が縮小してきたとの報道もあるが、地域間格差が鮮明で、二極化が続く。地方はまだまだ力が弱い。	
		やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・春物衣料が極めて不振であり、夏物衣料への切替えで弾みがつくかどうか不透明である。また、夏物衣料の大きなトレンドも不明である。
			百貨店（営業担当）	・春のファッショントレンドの動きが若干鈍化している。メーカーが需要動向を慎重に見極めながら、商品の供給を抑え気味にしていることから、売行きも落ちている。この春以降の消費は特にファッションで厳しい。
スーパー（総務担当）	・春物商品が完全に消化できず、来客数も伸びる要素がない。			

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
		観光型旅館（経営者）	・愛知万博の影響で4月からの売上が伸びない上に、原油の高騰で経費面も心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月の婚礼受注件数が前年を大きく下回り、減収となる見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約件数は前年と変わらないが、1件当たり単価の低下により総額で前年を若干下回っている。
		パチンコ店（店員）	・今年の1月以降、売上の前年割れが続いており、先行きも変わらない。
	悪くなる	テーマパーク（職員）	・3月に開幕した愛知万博の影響で、個人、団体客ともに他地域に奪われ、来場者数は大幅に減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・主原料の高騰が不安定要因であるが、新商品の販売状況が好評なため、売上は拡大傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・海外市場の設備投資意欲は強い。さらに、海外市場の代理店で在庫が適正量を割り込んだことにより、積極的な在庫の積み増しを行っている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量の増加はあまり期待できないが、今まであまりみられなかった製造業関係で求人チラシが入り始めた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・衣料関係については先行きの受注がますます期近になり、量的に改善される様子がみられない。
		繊維工業（経営者）	・婦人衣料が期待できないなか、スポーツ衣料の動きも一時の勢いがなく、現状が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・製品価格の値上げ交渉がなかなか進まないなかで、逆に原料の値上げの兆候が出ている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注数増加が確定している取引先が多い反面、在庫調整により数量を下方修正をしている先もあり、総合的には変わらない。
		通信業（営業担当）	・最近ビジネスホンの販売が若干上向いてきた。取引先を訪問しても、ADSLやIP電話についての関心が少しずつ高まってきており、この流れが続く。
		金融業（融資担当）	・製造業の生産は引き続き上向くが、流通、サービス、酒・生鮮食品卸などでは前年比で下回っており、個人消費の段階までは回復していない。
		司法書士	・優良と思われる物件の売買がいくつかかけている反面、これまでかなりあった個人住宅やマンションの売買件数が減少している。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・原材料、鉄板、石油などの値上がりにより、第1四半期の受注は悪化する。
悪くなる	建設業（経営者）	・財政難による国、地方自治体の公共事業削減の動きはさらに加速し、目先の前途金を目的としたダンピング受注が日常化する。真面目に経営努力する建設業者の受注機会が奪われ、地方の建設産業は疲弊する。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人不足の状態を反映してか、派遣先との値上げ交渉が若干やりやすくなっている。
		職業安定所（職員）	・製造業の一部業種ではフル操業の状態が続いていることや、電気機械器具製造関係では在庫調整から増産へ移りつつあることなどから、春以降、求人は正社員を始めとして増加する。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・当面はアルバイトやパートを中心に現状と同じ水準で推移する。派遣、請負業務、コールセンターなどの募集も以前と変わらず続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は2か月続けての減少傾向を受けて、大きく伸びることはない。
		職業安定所（職員）	・求人の増加傾向及び求職の減少傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	・求人状況を雇用形態でみると、「4割程度」で推移していた非正規型求人の割合が「4割強」に変化している。また、ものづくり産業が多い地元では今後原油の値上げが雇用に影響することが懸念される。
	やや悪くなる		
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
----	----------	-------	----------------

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	コンビニ（経営者）	・近くの競合店が閉店したために上向いてきたほか、色々な販売活動の結果、従来の客にも刺激を与える効果が上がっていることから、より一層売上が伸びることが期待できる。
		通信会社（経営者）	・現時点で、今期売上見込みが上方修正となる受注が予定されている。
	やや良くなる	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・空き店舗が少しずつであるが埋まってきたことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（経理担当）	・リニューアルを実施継続中であるが、実施済みのところは確実に来客数が増えている。また、それに伴い競合店が大きく売上を落としているわけではないことから、先行きに期待できる。
		コンビニ（経営者）	・春休みに入ってからカードゲーム機の利用頻度が高まった結果、来客数のアップや活気につながっているほか、周辺人口も少しずつ増えているので、期待が持てそうである。
		家電量販店（経営者）	・4月より京都市内で地上デジタル放送が開始されるのに伴い、デジタル関連商品への注目度が上がる傾向にあることから、先行きに期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の売行きが好調であり、車検その他修理も順調であることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ガソリン価格の高騰の影響で、高排気量車は売れなくなると思われるが、コンパクトカーの売行きに期待を持てるほか、3か月後には新型車が出るのでやや良くなる。
		住関連専門店（経営者）	・現在進行中の新規開店の案件が受注に結びつけば、ある程度の売上げが期待できる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、今年に入ってからやや上向きになってきている。単価は依然として低いものの、愛知万博の流れでアジアからの個人、団体の予約も入ってきていることから、先行きに期待が持てる。
		旅行代理店（経営者）	・個人、団体ともに問い合わせが多く、愛知万博は大きな商材になるものと期待している。
		旅行代理店（店長）	・愛知万博も開催が近づくとともに宿泊商品の予約受注や入場券の購入も増加し、かなりの盛り上がりが出てきたことから、先行きに期待できる。
		タクシー運転手	・先日、愛知万博の下見のついでに大阪観光に来た客が乗車したが、春から夏にかけてこのようなケースがみられるのではないかと期待感がある。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・平成16年度の販売実績は前年を上回る見込みで、解約や失効等による保有契約の減少額も大きく改善している。この流れが今後も続くことが期待されるほか、各企業が新卒者の採用数を増やしているため、新規契約数もそれに比例して増加するものと予想される。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅の在庫調整がかなりの勢いで進んでいる一方、供給予定がやや不透明なため、このところ住宅市場では品薄感が続いており、地域によっては相場上昇が顕著になってきている。このままの状況が続けば、中古住宅も含めて相場が上昇スパイラルに入る可能性がある。	
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・6月はオープン記念イベントが予定されているほか、4、5月についてはグラスワインフェアもあるので、それなりの期待を持っているが、効果が出るかどうかは予想がつかない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・客の飲食店利用回数は極端に減ってはいないが、1回当たりの利用額が少なく、また単価の安いチェーン店へ流れている。したがって、喫茶店などの新規出店はあるものの、同じ割合での廃業も目立つことから、先行きの見通しはまだ厳しい。
		百貨店（売場主任）	・高額商材や人気ブランドなどの動きは堅調で、今後やや盛り返すことが見込まれるが、厳しい状況は依然として変わらないものと予想される。クリアランスセールは毎回順調であり、プラス効果に期待している。
		百貨店（営業担当）	・リニューアル効果は、あと2、3か月はもつと予想されるが、訪問販売による高額品の引き合いは減少気味で、ごく一部の顧客しか期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（サービス担当）	・乗客数が前年比約5%減で推移しており厳しい状況であるが、愛知万博のオフィシャルショップは売上が予算を大幅にオーバーしているため、それが百貨店本体の苦戦をカバーして前年並みの推移になるものと予想される。
		スーパー（店長）	・昨年に出店した競合店のチラシを客がうまく活用し始めたことから、乗客数、単価ともに厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・前年のオリンピックの反動で、テレビやDVDの売行きは悪化すると予想される。台数はカバーできて、単価ダウンの歯止めがかからない。
		乗用車販売店（営業担当）	・当社オリジナルの部品付き乗用車を販売するが、利益は少ないため、あまり変化はないものと予想される。
		観光型旅館（経営者）	・首都圏からの乗客も多いため、ガソリン高騰の影響が今後出てくるものと予想される。
		観光型旅館（団体役員）	・受注ペースが遅く、見通しが立たない。愛知万博開催の影響もあるので、楽観視できない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊予約の受注状況は順調である。神戸空港の開港に向けて、状況は今よりも悪くはならないものと考えている。
		通信会社（社員）	・料金を大幅に割引くキャンペーンを計画中のため、加入者数はアップすると思われるが、利幅が小さくなることも考えられる。
		通信会社（営業担当）	・春商戦は昨年比べて好調だが、これは値下げなどで需要を掘り起こした結果である。市場が落ち着きつつある現状では、先行きの見通しが不透明である。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・試合数半減の影響と新球団の集客力が不透明である。ただし、在阪球団主催ゲームが6試合予定されているため、昨年実績を上回る可能性はある。
住宅販売会社（経営者）	・非常にデリケートな市場バランスになっていることから、供給過多になると、また地価下落につながる可能性が否定できない。		
やや悪くなる		一般小売店〔家具〕（経営者）	・最近まで営業していた店の閉店などが、今年に入ってから大変目立っている。また、ショッピングセンターでもテナントの撤退が多くみられることから、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（企画担当）	・美術、宝飾品といった高額品について一部に動きはあるものの、本格的な回復にはつながりにくい。
		コンビニ（経営者）	・今のところ特に弁当類で魅力的な新製品の発売予定もなく、乗客数や客単価を引き上げる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注が激減しており、宿泊についても団体を中心に愛知万博へシフトしている。修学旅行も京都と万博という状況である。宴会は先がみえてこない。
		通信会社（経営者）	・まだ需要と販売のバランスは取れていないと考えている。今後さらに一部の販売店の淘汰があるものと予想される。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・先の予約状況でみると、6月は少し状況が悪くなるが、7月以降は休みの日がほとんどないほど混んでいる。したがって、一時的であるが、やや悪くなるものと予想される。
		美容室（店長）	・新しい客の増えるペースが例年より鈍いと感じているので、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・超高層マンション等、高額所得者向けマンションの売行きが良いことから、超高層マンション等の計画が増加している。今後、供給過多による販売率の低下が予想される。
		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オープンする予定で、さまざまなイベントが催されると思われるので、かなりの客が流れるものと予想される。		
観光型旅館（経営者）	・愛知万博のCMが始まり、客の目が万博に向き始めている。団体は既にキャンセルが出てきているが、理由を聞くと愛知万博に変更していることから、この半年は個人客を含めて動きが鈍くなるものと予想される。		
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・既に昨年を上回る受注残があることから、先行きに期待が持てる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・従来の仕事の受注量が増えるほか、新規事業での売上も出てくることから、先行きに期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・生産ラインの更新、更改が活発化しており、受注も見込めそうである。 ・事務所、研究生産施設等の設備投資の情報が増加している。受注価格は依然として厳しいが、不動産取引を含めて活発化していることから、先行きに期待が持てる。 ・番組改編による新編成での視聴率アップが望める。
		建設業（営業担当）	
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄不足、鋼材値上げにより海外への仕入ソースの変更が活発になり、国内メーカーの競争力が弱くなっていることから、先行きの見通しは引き続き厳しい。 ・戸建やマンションでよく売れているのは立地条件が良いものであるが、今後は土地の価格高騰で仕入れにくくなるものと思われる。実際に入札等でも価格が高騰して仕入れできない状態にあることから、戸建やマンションも販売価格が上昇し、購入しにくくなることが予想される。 ・鋼材価格が6月に値上りになるほか、支払い条件も全て現金で支払う形になっているので、厳しい状況が予想される。 ・不動産の投資意欲が増大しているが、利回りが低くなっている状況であることから、先行きは楽観できない。 ・神戸市中央区から東方面については地価が上がってきているものの、兵庫区から西方面はまだ下落が続いているので、将来的にはやや良くなっていくと思われるが、現在の状況からさほど変化はないものと予想される。 ・公共事業のパンフレットやガイドの改訂をはじめ、女性向け通販の多品種小ロットのパンフレット、引き続き堅調な伸びを示す住宅リフォームのパンフレット等、印刷需要は拡大する見込みである。しかし、個人情報保護を目的とするプライバシーマークの関係で外部に資料を持ち出すことに難色を示す企業も少なくないと思われることから、総じて現状維持であると予想される。
		建設業（経営者）	
		金融業（支店長）	
		不動産業（経営者）	
		不動産業（営業担当）	
		コピーサービス業（従業員）	
	やや悪くなる	輸送業（営業所長）	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい年度に入って顧客の方向性が未定であり、新たな見積り等も少ないことから、先行きは不透明である。 ・取扱貨物量の大きな変化がない一方で、工場の撤退等、悪くなる要素しかみられないことから、先行きの見通しは厳しい。 ・今年に入って飲料水業界の落ち込みが大きく、この状況が続くものと思われるが、それを補う材料が何もない。
		輸送業（総務担当）	
		輸送業（営業担当）	
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・価格破壊等の影響で消費者もバーゲンで靴下やパンスト等の買いだめを行わなくなった。過去6か月間の輸入増加による過剰在庫がなくなるまでは、さらに価格面で悪化するものと予想される。 ・原材料の値上げが落ち着いたかと思ったら、再度値上げの動きが出始めている。既に得意先でも吸収できない水準に達しているため、これ以上の原価高騰は大きな影響を及ぼすものと考えられる。 ・鋼材の仕入価格の値上がりに伴い、4月に販売価格の値上げを行うが、損益分岐点を超えるだけの販売量が見込めない。
		化学工業（経営者）	
		金属製品製造業（管理担当）	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年度末を迎え、新規の求人数が増加傾向にある。また、これまでの短期的な需要ではなく、長期かつ大口の発注も多いことから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・大手、中堅企業の多くは新卒採用数を増やしていることから、先行きに期待できる。
	変わらない	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業においては、家電製品を中心とした生産調整や原油高等の懸念材料があり、人員体制の見直しを迫られている。小売業においても個人消費の改善の動きが鈍く、雇用拡大は少ない。しばらくこの状況が続くと予想される。 ・製造業を中心とした派遣や請負求人の伸び率は鈍化しているものの、いまだ一般求人数の約34%を占めていることから、今後の動きを注視する必要がある。また、当所の有効求人倍率はこれまで上昇傾向にあったが、ここ数か月は低下が続いており、楽観視はできない。 ・災害復興工事等が新たな日雇い求人呼び込むのではないかと期待もある一方、昨年末からの勢いに陰りも出てきている。
		職業安定所（職員）	
		民間職業紹介機関（職員）	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・良い材料がないほか、周辺企業をみても正社員募集がなく、契約社員、パート、アルバイトが多い。今後もこのような傾向になるものと予想される。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・新聞の求人広告は低落傾向が続き、一部の媒体は民間のフリーペーパー並みの料金になっている。それにつられて料金を下げないと売れなくなってきたことから、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所(職員)	・求人数全体に占める請負、派遣求人の割合は増加を続けている。素材価格の値上げなどが製造業に及ぼす影響や、競争激化による価格の低下傾向など懸念要因もあることから、今後も派遣や請負によって対応していく傾向が続くものと予想される。
	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	一般レストラン(店長)	・若者の予約が増加しており、家族連れが頻繁に来店し、さらにクレジットカードでの利用も増加している。以上3点からこの先景気が回復していく。
		旅行代理店(営業担当)	・万博による需要が、どんどん伸びていく。
	やや良くなる	百貨店(販売促進担当)	・彼岸以降、気候も安定し季節商材も動き始めた上に、大きな企画催事も多数予定され、閉店最終売り尽くしもあり、売上のかなり期待が持てる。
		百貨店(売場担当)	・現在、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ことや、2月3月の寒さの反動で4月以降初夏物が動くの見こんでおり、また、店頭新規ブランド展開の効果が現れ始めていることから、今後、やや良くなる。
		スーパー(店長)	・一点単価がようやく微妙に若干上がってきている。買上点数下落に関しても、まとめ買いセール実施などにより挽回を狙っている。客数増加という好材料により、今後、若干ながらプラスが見込める。
		コンビニ(エリア担当)	・競合出店、スーパーマーケットの長時間化など外部要因の影響は少ないことや、客数も徐々に良くなってきている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・向こう3か月間の予約状況は、前年同時期より、やや良くなっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・先行予約状況、販売量とも前年を上回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・野球観戦による宿泊の受注が好調であり、今後の増加も見込める。
		タクシー運転手	・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年なかった現象であることや、さらに最近、県が観光に力を入れ始め、国体開催もあることから、十分期待が持てる。
		通信会社(企画担当)	・新年度になる春先より商品の種類も更新され、全体としてみれば単価アップの傾向になる。
		その他レジャー施設 〔温泉センター〕(営業企画担当)	・日帰り温泉部門は、連休を中心に新規客を徐々に増加しており、また、顧客定着を図る新規企画も計画されていることから、ある程度の回復が見込まれる。
	変わらない	百貨店(販売促進担当)	・県職員の給与カットが決まり、市町村も追随傾向にある中、消費高揚の期待は持てない。
百貨店(売場担当)		・サンダル入荷が遅れているため、今後のサンダルの動向について推測ができない。ただしパンプス、ミュールの新しいデザインの物の動向が堅調なことから、サンダルでも新しい需要が見込める。	
百貨店(購買担当)		・愛知万博を含めて、今後旅行へ出かけるという顧客の声がよく聞かれ、旅行部門を中心にかなりの売上が見込める。一方、衣料部門、婦人部門は、現在のところヒット商品が生まれておらず、苦戦が見込まれるが、今後、初夏物、夏物のヒット商品が今後生まれれば上向く。	

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（店長）	・現在の販売状況が堅調に推移していることは、消費税総額表示に顧客が慣れてきたにすぎず、景気の回復とはいいいがたいため、今後も上向くとは予測できない。
		スーパー（店長）	・5月、6月に関しての週末の客数見込みは、愛知万博などの影響で若干減少すると推測している。また、年度末の税金などの支払いが終わると食費に対する支出が厳しくなるため、現状とほぼ横ばいに推移していく。
		コンビニ（エリア担当）	・行楽シーズンを迎え、人の動きも活発になるが、1人あたりの買上点数が減少しているため、売上の増加は見込めない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数がやや厳しいこと、1人あたり販売単価の平均値から、依然として必需品のみ購買する傾向は続いていると見受けられることから、景気が回復傾向であるとはいえない。
		家電量販店（副店長）	・OA商品、特にパソコンの売上上昇が見込めない限り、今すぐの好感度は望めない。また、来年10月開始予定の地上波デジタル放送の、良い意味での影響はまだ出ていないことから、今後数ヶ月は変わらない。
		家電量販店（予算担当）	・商品単価の下落は続くとは推測している。しかし、客数が上昇傾向にあるため、今後、大きな変化はない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・最近の好調な販売量と比較して、特に新車、新型車の投入も予定されていないため、3か月後に増加するとは見込めず、今の堅調な状況が横ばいで続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・高額商品の動きが堅調なため、今後も、急激な景気上向きはないものの堅調に推移する。さらにセルフ用品などが上向き始めれば、さらに強気で判断できるがそこまで至っていない。
		高級レストラン（スタッフ）	・行事的な集まりや団体の予約は堅調であるが、個人客や小人数の予約は平日を中心に少ないことから、今後、全体的には変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	・レストランや一般宴会の予約状況は前年に比べても厳しいが、直近の予約が増加傾向にありこの状態が続くと見込んでいる。
		テーマパーク（財務担当）	・愛知万博の開催に伴い、京阪神方面からの来客が減少する。
		テーマパーク（広報担当）	・愛知万博を始めとする大きなイベントが多く、観光客の奪い合いとなる。
		設計事務所（経営者）	・現在は、年度変わりで少し動きが見られるが、今後、材料費が上昇するという話もあり、契約の状況が停滞する。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規の発売物件が無いと、各物件の販売が伸び悩み、全体としても販売数が低調となる。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・今年の春夏商材は、新しいファッショントレンドの動きが鈍く、衣料品は必要最小限の購買になる。
		自動車備品販売店（店長）	・依然として高単価商材が動いていない。この状況は今後も続き景気が良くなるとは見込めない。
		住関連専門店（営業担当）	・現時点で売上がやや減少傾向である。近郊に競合店が出店し、来客数が約5%程度減少している。家具業界は、今後客が予定している婚礼、新築などの情報に基づき商売を行っているため、来客数減少はその情報が減少していることを意味し、婚礼、新築件数自身は変化がなくても、将来の売上減少が危惧される。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・撤退、廃業店舗跡地に、なかなか新規店舗が入ってこない。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・新規開店した大型アウトレット店の影響により、本通商店街界隈の客数はこれからも減少しつづけ、買上率も悪化し、単価も低下する中、売上は伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊関係では、5月の先行予約率で前年比5ポイント減少、また、5月に日韓共同で行われる学会が竹島問題で無くなる可能性が大であるなど厳しい状況が予測される。レストラン、宴会関係も、公共事業の削減や先行きの不透明感などの影響により個人消費の落ち込みが必至の状況の中、現状より悪化する。
		通信会社（社員）	・地方の商談については自治体に依存する比率が高いが、合併により自治体数が減少し、商談が減る可能性がある。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約実績を前年の予約実績と比較すると、今年は約800件から1000件少ないことから今後も厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	百貨店（売場担当）	・ 商圏に競合他社の影響がさらに浸透してきており、売上が伸びない。 ・ 売上が伸びないため、経費削減の方針が立てられ、10年ぶりのリストラが発表された。
		コンビニ（エリア担当）	・ 暖かくなり売れる時期ではあるが、キャンペーンなどの動きが鈍く、ヒット商品もなく、需要のパイ自身が縮小傾向に感じるため、今後悪くなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・ 家具に対して、結婚の時に準備するという意識が低くなってきていることから、必然的に単価も下がってくる。結婚のときにそろえる電化製品など他のものも単価が上がっておらず、金をかけない風潮が進んでいく。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・ 3月はスルメイカ漁が例年になく好調である。引き続き好漁に期待する。 ・ 他も春漁に期待がかかる。
		化学工業（総務担当）	・ 経費節減や業務の合理化、効率化などの社内体制の整備が進み、生産効率も上昇気味で利益が出るようになった。依然として物流費や原材料費高などの影響はあるものの当面現状を維持しそうである。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ 国内各地で展示会を開催したところ、春の新製品に対し、顧客から高い評価を得ることができ、多数の受注に結びついた。今後の販売にも期待が持てる。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 5月に新製品の生産が開始され期待が持てる。また、4月以降の来期、顧客からの発注内示は、今期に比べ15%の増加となっている。	
	輸送業（統括）	・ 顧客からの新規業務の予定が、4月2件、5月5件、6月2件と順調に入ってきているため、良くなると見込んでいる。	
	金融業（業界情報担当）	・ 原材料価格の上昇から利益率は伸び悩むとみられるが、主要受注先の生産拡大により売上高は増加見込みである。設備投資、雇用も引き続き積極的に実施の予定である。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ 新規の引合いも少なく、販売価格は依然として厳しい状況である。また現材料価格の上昇が収益を圧迫する。
		鉄鋼業（総務担当）	・ 鋼材需要について国内向けは公共工事の削減継続により減少の見込みである。しかし、自動車向けなどが好調な生産を背景に増加の見込みである。輸出向けも高級品の需給逼迫が継続しており、需要は堅調に推移する見込みであり、現状とあまり変化がない。
		金属製品製造業（総務担当）	・ 今後3か月は、受注量に関しては現在と同じく好調に推移すると見込んでいる。ただし4月が年度初めに伴い、このタイミングでの部品、原料の値上げの要請が多少見受けられ、原料の高騰が懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・ 自作及び新作受注も入ってきており、変わらない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・ 全体として受注が現水準を上回る傾向が見受けられない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・ 全国的に賃金はあまり伸びておらず、一部好調な企業では一時金の増加で対応しているのが現状である。大半の中小企業においては一時金ですらそのままか下降気味であり、購買意欲が促進されるような状況にない。
		会計事務所（職員）	・ 4月よりペイオフが施行されるため、消費は手控えられて販売数量は伸び悩むと見込んでいる。また、製造業関連も年度末が終了した時点で、受注量の減少を警戒する傾向がある。
その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・ 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ているなど苦しい状況である。さらに市町村合併による施設縮小の影響がこれから大きくなる。		
やや悪くなる			
悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・ 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。原材料の値上げがいつ収まり価格が安定するかは不透明であり、先行きが見えない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 受注量はほぼ横ばいであるが、原材料の値上げに加え4月から受注価格の引き下げを要求され、また、賃上げも組合から要求されて費用の負担が増加していくことが見込まれる。	

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
		建設業（営業担当）	・土木を主力とする大手業者が民間建設工事に参画し、今後、かなり低価格で受注すると見込まれる。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・業種を問わず、企業の採用意欲は高い。その背景には、業績見通しが良いことにあると見受けられる。先行きに関しても、明るいイメージを持たれている企業が多い。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・採用の観点からいえば、ある程度人員モリストラも終了し、新しい採用の確保、若手採用の確保、新卒採用の確保、中途採用確保などを次のビジネスにつなげるべく動き出しており、現実に採用数も増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	・即戦力人材を求める声は依然多いが、一方で、第二新卒組を積極的に採用していく企業の割合が当社比で増加の傾向にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求職者数は減少傾向にあるが、事業縮小を予定している企業もあり、先の見通しに厳しさがある。
		職業安定所（職員）	・求人数が増えつつあるも正社員の求人が増えておらず、相変わらず派遣、請負求人や雇用期間が限定された求人が多く、今後もこの傾向は続く。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・一部の介護系業界では引き続き好況感があるが、そうした業界を除いては好況に転じるような材料に乏しく、特に雇用や採用に関して企業は慎重姿勢を崩さず、景気好転の兆しは感じられない。	
やや悪くなる	職業安定所（雇用開発担当）	・人員整備に関する情報が10社程度あり、今後の見通しは、若干厳しいものとなる。	
	職業安定所（職員）	・最近の大きな動きだったコールセンターなどの新規事業拡大に伴う大量求人も一段落したことから、また、卸小売業での不振も続くことを見込んでいることから、求人全体でもしばらくは低調ぎみに推移する。	
	民間職業紹介機関（職員）	・ある上場企業における従業員雇用数が百名単位の製造子会社が、中国に製造拠点を一部移管する可能性が話題となり、一部従業員が浮き足立っている。	
	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	一般小売店〔生花〕（経営者）	・競合店が取扱品目を縮小しており、販売品目を現在の状態で保てば、競合店よりは良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・景気回復が多少浸透して、法人の団体旅行に復活の兆しが見られる。シルバー層を中心に個人・グループ客とも、海外旅行、ゴルフ旅行などの相談が増えている。メディアでも旅行記事、番組の取上げが多く、旅行環境は良くなってきている。
		通信会社（営業担当）	・店舗拡大・充実を今後図る予定であり、販売数がさらに増加する。
		観光名所（経営者）	・昼食の予約が順調に入ってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・12月あたりから来街者数も増えて、活気が出ており、空き店舗も徐々に埋まり、開店するようになってきているが、一段落すると、これ以上の上昇は望めない。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・ここ数年、来客数の減少が一向におさまらず、この傾向は当分続く。
		百貨店（総務担当）	・最近では、海外旅行のために服を買われる客が増えている。所得の高い層は購買が活発になっているが、全体的には非常にシビアな購買行動が継続していくと考えられる。例えば、和菓子のコーナーで、お供えを買う客は、以前は4～5千円の商品を購入していたが、現在ではほとんど3～3.5千円に単価が落ちている。
		スーパー（企画担当）	・競争が激しい状態が続いており、チラシ、セールのお引き目が薄くなっている。客が価格に敏感で、セールやチラシを見て買い回りにしている状況が続く。
		スーパー（財務担当）	・チラシによる割引率の高い特価商品に対しても集客力が弱く、必要な商品以外は買わない傾向が続く。
		コンビニ（店長）	・前年比で販売量は、先月に続き若干の伸びがあるが、さらに向上する素材は見当たらず、オリジナル商品を強化するも、酒類は減少しており、相対的に現状維持となる。

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
		家電量販店（店長）	・来客数は着実に増加しているが、商品単価の下落が見込まれるため、全体では横ばいが続く。
		家電量販店（営業担当）	・シーズ的なものもあり、現状は小型商品が数量を押し上げている感もある。客単価が余り上昇していないので、動きも余り大きくならない。
		乗用車販売店（従業員）	・購買動向は少し良くなってきたが、ガソリン等の値上がりのマイナス要因があるので、余り将来は上向きになる可能性はない。
		観光型旅館（経営者）	・景気は悪くないが、愛知万博の影響で、春から夏にかけては期待できない。
		設計事務所（所長）	・遊休地の利用について相談はあるが、計画がなかなか実現に至らない。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりや買い需要の低迷は続いている。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・例年の3月に比べて春物商品の動きが遅く、特にファッション系は動きが少ない。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品投入、新規得意先獲得、また売り方を変更しなければ、売上は伸びない。当社では、新商品の認知度が少しずつ上昇しており、良くなる。
		建設業（経営者）	・今後、工場の設備投資が増えそうな気配がある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・新規ルートの開拓に努めており、その成果が少しずつ出てきているが、全体的な売上を押し上げるのところまでは至っておらず、今しばらくは時間が必要である。
		化学工業（営業所長）	・3月は需要期で、忙しくなるのが通例であるが、今年は3月のみならず、4月の受注状況も悪く、回復する気配は見られない。
		建設業（総務担当）	・受注価格は依然、低迷しており、採算ラインすれすれの状況がこのまま続く。
		金融業（融資担当）	・取引先の受注状況、受注単価から、良い材料はなく、低迷状態が続く。
		広告代理店（経営者）	・地元地方紙の案内広告、特に求人広告の出稿が最悪の状況である。ボリュームのある求人は、正社員募集でなく派遣業種の広告が目立つ。3月にはテレビスポットを集中して出していたスポンサーも、金額の低いラジオスポットに換えるなど広告料を抑える傾向が強くなっている。
		広告代理店（経営者）	・得意先の多くは、新年度予算に関して従来通り厳しい話が多く、地方としては比較的大きな携帯電話関連の広告予算の一部が東京出稿に変更される予測もあり、依然として景気浮揚は望めない。
		公認会計士	・取引先からの経営相談で一番多いのは、資金繰りのことで、今後も資金繰りが悪化する企業が増える感である。事業が好転する、税金の心配をしなくてもよい企業が少ない状況であり、3か月先も今と変わらない状況と判断する。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・原材料の値上げによる売価改善が進んでおらず、売上への影響が懸念される。
		通信業（支店長）	・直近では魅力的な新商品の発売がなく、販売力が低下する。
		不動産業（経営者）	・春の異動シーズンの動きが非常に悪い。また、売買取引も低迷しており、良い状態にならない。
		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）	・即戦力採用提案に向け、人材コンサルティング専任スタッフ配置などや訪問件数を増加し、体制強化を図っていく。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比で2か月連続して減少したが、3月末に離職予定である在職者の相談が多くなっている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者は労働条件を落として仕事探しをしている状況である。
	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
----	----------	-------	----------------

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	高級レストラン（スタッフ）	・福岡県西方沖地震から復興するので、良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔茶〕（店長）	・1人当たりのギフトの量が増えており、景気回復の兆しが見えている。あとは来店客数が増えれば好転する。
		百貨店（営業担当）	・福岡県西方沖地震による消費の冷え込みは一時的なものであり、新地下鉄開通による福岡市天神地区の集客力は確実に高まるため、若干ではあるが消費は戻る。
		スーパー（店長）	・昨年の総額表示導入の反動で売上が前年比5%増が何か月か続いているほか、今年はそれにプラスして売上が伸びている。景気は少し上向きである。
	設計事務所（所長）	・同業者からは、とにかく景気の底は抜け出してこれから仕事は増えるのではないかという話が出ている。当社も仕事は決まらないが客の話は増えつつあるので、景気は良くなっていく。	
変わらない		商店街（代表者）	・福岡県西方沖地震で非常に不安感を持ったということと、住宅や日用品の補修に金がかかるため、良くなるかどうか疑問である。
		百貨店（営業担当）	・5月のゴールデンウィークは多少客足が戻るが、2～3か月後は郊外大型店のモチベーションが上がる時期であり、今後も苦戦を強いられる。
		百貨店（営業担当）	・5月に郊外大型店のオープンを控え、商店街ではその前に商売をやめるといふ店舗がある。この状態が続くため、やや悪くなる。
		百貨店（業務担当）	・春物等の衣料品、身回品の本格的な動きには期待できるものの、入店客数の減少傾向に変化はなく、売上回復基調にあるとは考えられない。
		百貨店（売場担当）	・前年比96%前後で推移しており、九州地区でみても平均的である。入店客数もほとんど前年と変わらず、売上が上がらない。客単価は若干上がっているが、一品単価は落ちており、価格的にはさほど変化がない。これから春先になり、気温が上がってくると、4～5月はいいかもしれないが、それ以降については不透明である。小康状態で推移する。
		スーパー（店長）	・ここ3か月の売上は食料品が前年並み、衣料品が前年比75～76%で推移している。今後もこの状況は変わらない。
		スーパー（店長）	・春物の動きが悪かったほか、ジュエリー、時計、スーパーブランド品等の高額商品の動きがここにきて落ちている。また、バレンタインデー、ホワイトデー等イベントでの売上は以前からなだらかであったが、今月の人事異動関連の商品については、当日の土壇場にならないと買われぬ。そういった面をみると、先行きは厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・依然消費者の間で価格に敏感なところがあり、この傾向が続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・スーパーで客の動きを見ているが、客はチラシ片手に特売品を買い、その後で近隣の量販店に買いに行っている。また夕方5時のタイムサービスで、朝来た客が戻ってきて買っていくという光景をよく見る。ドリンクやカップラーメンなどをケースで買う客が増えている。この傾向が今後も続く。
		衣料品専門店（店員）	・3か月後はセール前である。夏物なので単価は下がるが、やはり客の財布のひもは固く、いくら値引きしているかを重要視する客が増えており、引き続き値ごろなセール品も店内に置かなければならないことが懸念される。私どもとしては、プロパー商品を売っていきたいという希望がある。
		衣料品専門店（総務担当）	・夏にかけても客数の減少が同じように続く。
		家電量販店（経営者）	・以前は、買替えの予測がある程度できたのに、最近はその見込みが立たない。この傾向が今後も続く。
		家電量販店（企画担当）	・福岡県西方沖地震もあり、新しい製品が出てはいるが、先行きは不透明である。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の購買行動を見ていると、かなり慎重な買物をしている。これは3か月先も変わらない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・4月もガソリンの元売仕入価格は上昇する予定である。店頭小売価格に転嫁する予定であるが、マーケットの反応が不安である。		
タクシー運転手	・タクシーの動きは、昼は悪いが、夜は良くなっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	観光名所（職員）	・良くなるような気配を感じることができない。営業をして少数のコンペを取って来るのが精一杯であり、まとまった大きいコンペが入らない限り、売上増は望めない。
		住宅販売会社（従業員）	・福岡県西方沖地震の影響でマンションの購入層が減る可能性がある。宅地分譲も不透明である。
		百貨店（売場主任）	・店頭で客に接していても、今後消費が盛り上がるような気配を感じることができない。今まで不調であったスカートが若干売れるような雰囲気であるが、全体を押し上げるほどの効果はない。
		スーパー（企画担当）	・4月上旬～下旬にかけて大型、中型の競合店が出店し、近隣の当店は苦戦を強いられる。
		高級レストラン（経営者）	・来月以降の予約の状況からすると、昨年に比べてほとんど予約が入っていない。愛知万博の影響で団体客がほとんど九州に来ていないようである。この傾向が今後も続く。
		高級レストラン（専務）	・鹿児島は昨年から新幹線開業、駅のリニューアルとともに客が増えたが、今年は万博の影響で観光客が減る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・福岡県西方沖地震の影響から、ここ数か月の来客数の増加は見込めない。
	旅行代理店（従業員）	・愛知万博の予約は予想以上に多いが、福岡県西方沖地震の影響でキャンセルや出控えが起きている。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・宮崎市では、5月の連休明けに郊外大型店がオープンする。既に宮崎市内の商店街から店が撤退している状況であり、オープン後はかなりの客が流れ、中心部は大変厳しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・福岡県西方沖地震以後、徐々に来街者が減っている。ほんの些細な報道やコメントでも、消費をマイナスにしてしまう。福岡の街自体は大きな被害はなかったが、地震慣れをしていない福岡（九州）地区の人々の恐怖感が残っており、心理的な影響から消費はマイナスになる。
スーパー（店長）		・競争店が出店し、販売が厳しくなる。消費者も将来の生活不安から節約するという風潮が出ている。	
企業動向関連	良くなる	建設業（総務担当）	・大型案件の受注のほか、下請けではあるが1億2,000万円ほどの工事を受注した。他にも案件が数件あり、選択して受注することができるようになった。現場監督が足りない状況である。
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・気候も良くなり、かなり期待できる。飼料調達も今まで厳しかった面、少しずつ緩んでくるため、生産増も期待できる。この時期はインフルエンザ関連の懸念もなく、少し期待している。
		家具製造業（従業員）	・景気の躍動感東京一局集中から名古屋、大阪と確実に上向いており、九州の各県の営業所の予測も今年はかなり上向き様子である。実際に物件の量も増えており、かなり景気そのものは良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・メーカーから新規受注をかなり取っているため、忙しくなる。
		輸送業（従業員）	・大型案件の受注が徐々に増えており、今後も受注の見込みが出ている。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告の売上は、3月は前年比110%と順調に推移した。新聞販売店のチラシ折込枚数も前年比110%を超える実績となっている。チラシ枚数の増加は、消費の動向に大きく左右される事を考えれば、着実に消費の回復が進んでいる。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連並びに機械精密加工分野は全体的に動きが鈍く、また県下の製造業そのものも落ち込んできている。ただし3か月先については、半導体電子部品の在庫調整もやや進み、少しは上向く。
		輸送業（総務担当）	・良くなる傾向がみられない。例年だと衣料品の専門店等については新店のオープン計画があるが、今年はない。しばらくは今の悪い状態が続く。
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・取引先が観光分野に特化している関係で、愛知万博の影響から売上減となっている。今後6か月は厳しい状況が続く。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年3月が一番荷動きも良く、単価も良いのだが、荷動き、受注の面においてかつてないくらい停滞している。夏にかけて受注が落ち込むので、今がこのような状態であれば先行きが心配である。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関係の新型も一段落し、他業種も仕事量が激減している。見積もりはそこそこはあるが、客先が受注できないような見積が多い。先行きに危機感を持っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・現状であれば大きくは変わらないが、鋼材や生コンの値上げが少しずつ起こっている。それを考えると、現状よりまだ受注量、仕事自体が減ってくる。
		不動産業（従業員）	・福岡県西方沖地震による不動産市況への影響が心配される。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材適正費用が上がっており、各派遣会社は料金を上げて交渉している。労働者に還元できれば波及効果が見込まれる。
		民間職業紹介機関（職員）	・今年に入り求人オーダーに変化があった。技術者中心から、総務、経理等の管理部門、管理職まで幅広く人材を求めてきた。中でも上場を視野に入れ人材の選定をする企業が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・3月～4月は派遣依頼が増える時期ではあるが、今年目は目立った動きはなかった。
		職業安定所（職員）	・求人の方において非正社員化の促進がみられ、安定した雇用につながっていない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の約4割以上を占める派遣、請負求人の充足率が低調であり、個人所得の伸びが期待できない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣と契約社員とが総額人件費で比較され、派遣の需要がだんだん落ち込んでくる。また、CADなどができるスキルの高いスタッフの募集が困難な状況が続いている。	
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	スーパー（企画担当）	・昨年は、総額表示対応、競合店の出店など商品単価の下落が著しく営業面で厳しい状況が続いたが、今は単価の落ち込みも底を迎え、客数も回復基調にあることから、やや良くなる。
	変わらない		スーパー（経営者）	・競合店との競争はますます厳しいものになるが、今後既存店のリニューアル等の計画もあり、現状よりはやや良くなる。
			その他専門店[楽器]（経営者）	・寒さが厳しかったものの、数字的には回復感を感じさせる売上の増加がみられる。
			コンビニ（エリア担当）	・観光客次第であるが、悪影響を及ぼす要因が無ければ、雇用・購買も安定し、売上也昨年と同様に推移する。
			都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の開催により、これから半年は宿泊客数の減少が予想される。県内需要の回復もみられずここ3か月は横ばい状況が続くとみられる。
	やや悪くなる		観光名所（職員）	・3月に開催される愛知万博が、沖縄への観光入域客にどのように影響するか判断が難しい。
			住宅販売会社（従業員）	・この1年の、受注の苦戦、減少そして建築資材、鋼材の値上がりによる収益の低下傾向はここしばらく続く。
			家電量販店（従業員）	・買物の内容から、非常にシビアな印象を受ける。今後このような動きは続きそうで、家計（収入）に余裕の無い感じが見受けられる。
			その他飲食[居酒屋]（経営者）	・客が新規開店の安売りイベントに流れるので、既存店の企画の対応に追われている。
				・携帯サイトの利用やインターネット上の動画の広告など、宣伝費の負担が増えている。
			ゴルフ場（経営者）	・ゴルフプレーヤーの数自体が減少しているので、今後は低単価による集客でも難しい現状である。内部的な対応を考えて集客を上げる方向にもっていく。
悪くなる		住宅販売会社（経営者）	・受注量が減り、発注単価も厳しくなっている。資金の回転も悪くなり、景気は悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	輸送業（営業担当）	・荷動きに停滞感があるので、悪くはなる可能性はあるが、良くはならない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	通信業（従業員）	・米軍の再編は当面継続する動きであり、これが落ち着かないとビジネスフェーズへの移行は困難である。別の事業へシフトするための準備期間も含めると、当座の景気回復は望めない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 学校 [専門学校]（就職担当）	・新規求人企業数が増え、ゴールデンウィーク前までは全体的に増加傾向が続く。 ・IT系企業を中心にその他業界でも積極的な採用活動が行なわれている事から、好況が予想される。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・数か月前の派遣依頼が続いていた時期の活気はあまり無く、求職の声が出ているが、求人・求職のミスマッチがあり、なかなか数字に結びつかない状況がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・2月の新規求職申込件数及び月間有効求職者数は、前年同月比で新規12.3%、月間有効10.3%と増加、過去14か月間の推移をみると前年を新規、有効求職者とも上回る。また、一旦離職すると再就職が厳しい状況が続いている。特に新規求職者申込件数では、主婦層を中心としたパート求職者、雇用保険受給者及び無業者、在職者、事業主都合離職者等の求職者が増加している。2月の新規求人数は、前年同月比で25.6%増加、過去13か月間の推移をみると増加傾向である。今後も、求職、求人とも増加傾向で推移すると考えられるが、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。
	やや悪くなる	学校 [大学]（就職担当）	・大企業の景気回復がまだ波及しておらず、特に地元優良企業からの求人が少ない。
	悪くなる	-	-