

・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	スーパー（店長）	・全国ベースでの個人消費はやや明るさを示したものの、北海道の改善の兆しはいまだに不透明と思われる。しかしながら店頭での顧客動向から、やや回復基調に乗りつつあるとみている。
		スーパー（店長）	・3月に引き続き、販売数量は右肩上がりのトレンドとなっているので、まだこの状態が続いてくものとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入もあり、受注台数はこれから期待できそうである。
		旅行代理店（従業員）	・本州方面への旅行の活発さに刺激され、道内旅行が動き始めると予測している。更に道内需要喚起策などが具体化すれば夏場の旅行需要が昨年より悪化することはない。
		美容室（経営者）	・以前よりも新商品に対して関心を示し、気に入れば買うといった傾向が出始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・観光関連は愛知万博に客の動きが大きくシフトされ、前年を割ることは確実と考えられるので、都心のホテル及び飲食店に影響が出てくる。
		百貨店（売場主任）	・土日祝日を中心に、郊外型の量販店に客を取られている状態であり、中心部に客が集まりにくくなっている。
		スーパー（店長）	・今月も客数は前年を上回っているが、単価が約4ポイントダウンしており、結果的に前年売上を割り込んでいる状況が続いている。この傾向は過去数か月続いており、買い控えからの脱却はなかなか厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・漁業の回復もみられず、公共事業を中心とした雇用が続いているが、公共事業の予算も今年度は減少しており、今後景気が向上する要因が見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・客との会話でも先行きに希望を持てる話題は出てこない。年金等暗い話が多いので気を落としている。
		家電量販店（経営者）	・炭鉱離職者への就職促進手当がストップとなり、購買力が更に厳しくなっている。
		家電量販店（地区統括部長）	・競合の出店が活発化してきているが、全般的にはこう着状態にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・愛知万博への客の流出が懸念され、一向に明るい材料がない。
		高級レストラン（スタッフ）	・5月は前年から予約件数が増えているが、客単価は下がっている。6月は少し客単価が上がっているが、予約件数が少ない。ゴールデンウィークの後は客数がかかり落ち込むことがあるので、このまま景気が回復するとは予想しにくい。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数はある程度回復しそうだが、客単価は低いまま推移しそうだ。特に低価格でお得なサービスメニューや感謝メニューには素早く反応する傾向がますます顕著になってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの日並びが良いことから5月は増加が期待されるが、その後は愛知万博の影響や中国・韓国の反日運動の動向次第で外国人旅行客が減少する恐れがある。
		旅行代理店（従業員）	・道内の消費が増えていない。東南アジアや中国など、従来の観光スポットだったエリアに自然災害や治安上の問題が多く、熟年層を中心に買い控えが広がっている。
		タクシー運転手	・これから各種イベント等も開催されるが、新規免許台数も増えていることから大きく期待はできない。
		観光名所（職員）	・いつもタクシーの空車を注目しているが、依然として空車が目立つ。恐らく今後もしばらくこの状況が続くだろう。
		その他レジャー施設（職員）	・セ・リーグとの交流戦が終了したところで、通常のパ・リーグの公式戦に戻った際に、どのくらい客が来場するのか、分からない面がある。
住宅販売会社（従業員）	・デフレ現象にあるため、個人の収入面での増加は考えにくく、今後も変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなる	一般小売店〔土産〕 (店員)	・愛知万博の影響、あるいは空港に限って言えば、周辺にアウトレットモールやスーパー等大きな商業施設ができたことによる集客の分散がある。また電車や航空機の事故により乗り物に対する心理的な不安が、今後の旅行需要に影響するのではと危惧している。	
		百貨店(売場主任)	・春物の動きがやはり厳しく、今後も、天候にもよるが、夏物の動きは単価を含めて厳しくなるとみている。	
		スーパー(企画担当)	・大型商業施設の出店が加速しており、今後販売単価の更なる低下と客単価の低下が進行する。一方で、税負担や社会保障負担の増加が徐々に家計への影響を強めることも予想される。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	・石油製品の価格は更に上昇し、高値で安定する。	
		観光型ホテル(経営者)	・明るい材料は旭山動物園への来客だけで、愛知万博や海外への観光客流出など、厳しい局面にある。コスト削減は企業のみならず個人にまで徹底されているのではないと思われるほどである。北海道の観光資源である花の開花が遅れていることも不安材料として横たわる。	
		旅行代理店(従業員)	・関西での列車事故により乗り物に対する不安が出てくることが心配される。実際に乗り物に対する恐怖感から旅行がキャンセルになった例がある。	
		タクシー運転手	・タクシーの新規許可や既存事業者の増車で台数が増え続けている一方で、利用客は減少してきているため、ますます競争が激しくなり、これから先も売上の減少が続く。	
		設計事務所(職員)	・公共工事は自治体の合併に伴う特例債の適用を期待しての物件が多く、合併が実現する秋以降の発注となる。また将来を懸念して、安易な特例債の活用には慎重になっている自治体も出てきている。建設業界を中心にみると、景気の好転は期待薄である。	
	悪くなる			
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	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関係の契約が何本か入っており、それらの傾向をみると2～3か月先は十分期待できる。	
	変わらない	金属製品製造業(経営者)	・金属製造業では、今、原材料の価格が上がってきている中で、値上がり分を価格に反映できない状況が起きている。	
		輸送業(支店長)	・石炭の代替燃料への転換及びリサイクル法関連で新たにビジネスチャンスが生まれているが、道内全体でみた場合、影響力は非常に小さいとみている。また従来型産業は、特に改善がみられずプラスに向かうとは思えない。	
		通信業(営業担当)	・例年この時期は取引内容に大きな変化はないため、今年も良くも悪くもならないと考えている。	
		金融業(企画担当)	・北海道にとっては良い季節となるが、明るい材料に乏しい。観光関連も愛知万博に客が流れることが懸念される。雇用は幾分改善されているが、パート・アルバイトでの採用も多く、給与・賞与などの所得にはそのまま反映されない。個人消費も弱い動きが続くものとみられる。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕(支店長)	・取引先が、減収を前提として経営計画を立てている話を多く聞く。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕(営業担当)	・市場規模に対してオーバーカンパニーであるため、デフレは簡単には解消されない。	
		その他企業〔コンベンション担当〕(従業員)	・全国大会等による大型物件の入り込みは良いが、個人客や外国人客の動きが鈍い。また中国、韓国等の対日感情の悪化により、対象国への海外ツアーにおいて国内旅行への振り替えが発生しているため、上記マイナス部分をどれだけカバーできるか様子を見たい。	
	やや悪くなる	輸送業(営業担当)	・外航船、内航船ともに燃料油の高騰から配船スケジュールに変更が多くみられる。	
		司法書士	・土地の売買が少なく、関連する建物新築工事も期待できない状況である。	
		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
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・例年、雪解け以降に求人ニーズの山場を迎える。1～3月の求人件数が前年比較で15%程度と連続して増加したことから、この勢いと例年の求人の山場との相乗効果で求人件数は伸びていく。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・地域の目玉事業がないものの、このところ求人件数が安定しており、今後もマイナス要因がないことから、微増ではあるものの、プラスのベクトルが感じられる。
		学校[大学](就職担当)	・企業の採用活動が活発になってきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・市や関係する企業からの声は何も聞こえてこない。また郊外の大型量販店でのテナントの状況も良い声が聞こえない。
		職業安定所(職員)	・新規求人は欠員補充が主体であり、パートの割合も高い。
職業安定所(職員)		・大量求人は、そのほとんどが派遣・請負求人であり、自社社員の増員による求人には大きな変化はない。	
やや悪くなる			
悪くなる			

## 2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(-:回答が存在しない、.:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光名所(職員)	・2、3か月後は、行楽シーズン中であり、団体客数は現在の約2倍になる予想であり、個人客も大幅に増える。
	やや良くなる	一般小売店[カメラ] (店長)	・周りから同業者が撤退して競合相手の減少もあり、今後は昨年よりプリント関係の伸びが期待できる。デジタルカメラも一眼レフタイプが好調で、今後発売になる新製品も予想されるので、やや期待される。
		百貨店(売場担当)	・新たに新店を出している量販店等安めのものを扱う店と当店のような年齢、単価の高い層をターゲットとする百貨店では客層が二極化するが、若い人でも良いものを長く着る傾向があり、土日もかなり来客があり、2～3点購入していく。若者層の売上が大きく上乗せされ、景気も少しずつ回復していくのではないかと。
		スーパー(店長)	・昨年は、消費税総額表示導入後、4月～6月まで買上点数減少、税丸飲みによる1品単価の下落等で売上が落ちていた。逆に、今年は、前年売上確保が比較的可能な好条件になっている。
		スーパー(店長)	・5月末から6月始めに店舗改装の計画があり、集客、売上面で改善される。
		スーパー(企画担当)	・販促、企画の見直しにより低価格帯の商品群を中心として点数が伸びつつあり、この状況は今後も続く。
		衣料品専門店(店長)	・天候が回復して、スーツ等が動き始めると、昨年販売量が低迷したので今年は買い替えのサイクルと予想され、上向く。
		衣料品専門店(店長)	・女性客を始めとした新規客層の取り込みが見込めることと、購買動機として価格ではなく、デザイン、ファッション性を重視する客層が増えてきている。
		乗用車販売店(経営者)	・新型車効果、および、低年式、極低年式車が増えつつあり、代替えが促進されることが期待される。
		自動車備品販売店(経営者)	・高速道路の建設で幾分、建設機械、ダンプ類が動くため、多少は良くなる。
		観光型ホテル(経営者)	・現在の厳しさから比べれば、今後の来客は多少良くなっている。ゴールデンウィークの期間はあまりにも長いので特定の日だけの入込となっている。
		住宅販売会社(経営者)	・展示場来場者の動きは慎重であるが、真剣に検討する傾向が見られるので受注に結びつく。
		住宅販売会社(従業員)	・4月に入り、明らかに住宅取得を年内に考えている客が動き始めている。2カ所の新しい住宅展示場のオープン直前であるが、既に内覧客も多く、自社所有の宅地を合わせた受注確約が取れている。
		変わらない	一般小売店[書籍] (経営者)

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（広報担当）	・顧客の購買動向に依然として慎重な動きが見られる。セールやバーゲンの時期が年々早まる状況が定着し、顧客の中にそれを待つという状況がある。消費が一層モノ消費からコト消費に流れており、単に衝動的に購買するということが少なくなっている。
		スーパー（経営者）	・震災復旧のため、一時的にでも雇用が増加中である。
		スーパー（経営者）	・業種、業態間を問わず出店も現在止まっておらず、競争の激化も厳しさを増しているだけで、収まる気配はない。一品単価の下落、買物する店舗の分散化に拍車がかかると見られる。消費に関しては堅実な動向は続くものの楽観的推移は期待できず、現状のまま推移する。
		スーパー（店長）	・オーバーストアと言われる中で、競合の新規出店、リニューアルオープンが続いており、相変わらず過激な価格競争が続いている状況で、差別化できる商品は良いが、ナショナルブランド商品はどこまで下げるのかという状況である。
		衣料品専門店（経営者）	・大企業は好況であるが、地方の中小企業は依然として厳しく、なかなか景気回復基調には向かわない。特に消費が活発にならなければ景気は上昇しない。
		衣料品専門店（店長）	・春物カジュアルの動向が20代から50代の客層に好調であり、夏物もそれら客層に合わせた商品が提案できるため、このまま期待が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーが更に発表する新型車効果と震災特需の継続は期待できるが、ガソリンの値上げなどから高額車を敬遠する動きも見られ、売上単価の減少も懸念される。
		乗用車販売店（経営者）	・4月に続き、5月も新型車の発売が予定されており、かなり集客が期待される。
		住関連専門店（経営者）	・家具本来の需要が減退している中で、いろいろな商材を考えなければならない。様々な催事を実施しても、客が乗ってこない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・生活が不安なので買い渋りが見られる。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・企業努力も多分にあるが、流れに乗れてない。取引のラインが薄い企業がほとんどである。今後、上下の差が大きくなっていき、全体的には片寄りがありすべてに良いとはいえない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから冷酒などの季節になるので期待できるが、過大なものではなくこのまま推移する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・石油業界は、5月にも値上げが控えており、需要の減退が予想される。末端価格への転嫁がうまくいくのか微妙であるため、粗利益の減少が予想される。官公庁の新年度予算が執行される6月あたりまで状況は厳しいものと思われる。地元で稼働している工場の動きも悪いため、農産物が動き始める季節まで状況は変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・2、3か月先は、宿泊予約は前年を上回っている。宴会は婚礼、法人宴会が減少傾向である。レストランについては昨年とほぼ変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・一般宴会は増加傾向にあるが婚礼が減っており、売上も横ばいになっている。今後の婚礼受注も例年よりも悪くなっている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・安い値段の商品ばかりが売れて困ると言っていた近所の弁当屋が閉店し、ファッション関係の店が開店する。近所の店舗の変化が激しく、それが人の動きにどのように変化をもたらすか心配である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊単価の低減が問題であったが、多少単価の回復の兆しが見られるようになった。
		観光型旅館（経営者）	・ゴールデンウィークはそこそこ入ったが、6、7月の予約の足は前年よりも遅い。自社ホームページによるインターネットでの予約は相変わらず好調である。空き部屋を早めに見切りをつけ、インターネットの販売にも重点を置いていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月に新しいホテルができる。来年も2つのホテルが着工予定である。徐々に悪くなっていくと考えられるが、とりあえず年明けの状況を維持していけるのではないかと見られる。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・ここ2、3カ月の動きが大変重要な時期である。震災復興に向けて動きが出ているので、確実なものができるか、一般消費者のマインド向上できる施策、商品を企業が提供できるかが重要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・営業活動の中では、昨年各企業の反応が鈍かった竣工、周年行事に手ごたえを感じる。結果が出るまで判断ができないが、感触は良い。
		タクシー運転手	・景気の先行きは全く見えず、生活給の確保ができず、乗務員が退職していくところが多い。各社は乗務員不足のため空車が増えている。ある企業では、これを補てんするため毎日乗務しているところがある。
		設計事務所（経営者）	・暖かくなり、仕事は少しずつ入ってきており、忙しくなっているが、単発で終わり続かない。
		住宅販売会社（従業員）	・鋼材の値上がり等の原価アップ要因が顕在化してきており、利益が圧迫される懸念が強まってきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・当地域では、可処分所得が増える状況にない。食品、石油製品の値上げが家計を圧迫する可能性が高い。
		スーパー（経営者）	・大手のスーパーが、零細中小スーパーが実施するような戦略、例えばサービス品の提供、ポイントカードなどに本気で取り組んできており、2、3か月で定着すると、価格以外の競争が本格的に激化する。
		スーパー（店長）	・ガソリンの価格の値上がりが、商品単価に影響する。
		衣料品専門店（経営者）	・健康、旅行、サービス業に関する需要が先行し、特にアパレル、繊維、ファッション関係の買い控えの傾向がますます厳しくなっている。
		住関連専門店（経営者）	・衣料品については、天候に左右されることが今までは非常に大きかったが、現在は、天候要因よりも衣料品に対する客の購買意欲が低下しているため、今後購買意欲の向上は考えられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・焼酎ブームが一段落しつつあることに加え、第3のビールが注目されるようになり、厳しい価格競争がさらに強まっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏場に向けて夏物の商品が動く。しかし、新入社員の減少、経費節約のために夏物については、あまり動かなくなっており、単価も低くなっている。売上に響いてくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ガソリンの値上がりで様々な価格に跳ね返りがあり、市場は良くならない。
		高級レストラン（経営者）	・中国の問題もあり急激にブレーキがかかっている。このままでは相当悪くなる。
一般レストラン（スタッフ）		・ガソリンが高くなっていることと、中国の反日運動の影響で悪くなる。	
都市型ホテル（経営者）	・先月は予約状況がやや好調であり、売上が良かった。3か月先の予約状況はあまり良くない。売上の大きいウエイトを占める婚礼受注が少ない。しかし、今年の後半の受注は盛り返しているため悲観的ではない。		
悪くなる	スーパー（経営者）	・オーバーストアの状況が続くことと、土建業者の公共事業の仕事、民間企業の仕事が激減している。	
	タクシー運転手	・タクシーは増えるが客は減っている。朝から晩まで毎日運行しても生活が成り立たない状況も見られる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・地域性にもよるが、春から夏にかけてリフォーム関係が増える。新築の件数も受注している。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・半導体の浮き沈みは、底をついて、これから上り傾向になる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・昨年の高収入が今年の収穫月の7月までの消費と生産資材に影響する。
		食料品製造業（経営者）	・アメリカからの牛肉輸入解禁の見通しが立っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・昨年より試作していた製品の評価が終わり、引合いが来ている。具体的数字が見えず情報だけが先行している。原材料の高騰により、採算が悪化傾向にあることが心配であり、客からのコストダウン要求とあいまってダブルで効いている。
電気機械器具製造業（総務担当）		・デジタル家電が飽和状態のため、2～3カ月前も現状維持である。	

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
		建設業（従業員）	・民間の設備投資がそれなりに継続する中であって、公共投資の減少傾向がある。
		建設業（企画担当）	・東北地区における公共工事の減少はまだまだ続き、増加の兆しささえ見えない。また、民間についても市内で一部外資系会社の動きがあるものの、コスト的にも厳しく、好転の要素が見られない。
		輸送業（経営者）	・ガソリン値上がりが治まらない限り、この状態は続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・外からの景気活発化の影響が地元にもどのような刺激を与えるのか、誘発されるのか、負けてしまうのかまだまだ様子見の状態、一概に好転するとは言えない。新聞購読については長期読者でストップする人がいる一方で今までにない客層が申し込む場合もあり、これもしばらく様子見の状態である。
		司法書士	・新築建物、分譲地等の不動産取引は低調であるが、中古不動産の取引が多い。
		コピーサービス業（経営者）	・5月は連休の影響で悪くなる時期であるが、4月の状況から見ると変わらず推移する。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・全国的な焼酎ブームは落ち着いてきたが、代わりに「梅酒」ブームの兆しがある。気温が上昇し始めるこの時期、日本酒はまだまだ苦戦する。
	やや悪くなる	その他企業〔企画業〕（経営者）	・2、3カ月前との比較で増加した状況が今後しばらく続く。
		食料品製造業（経営者）	・原料や鋼材の高騰が引き続き長期化する状況で、業界では、原料確保の不透明感が漂い始めている。
		食料品製造業（経営者）	・ガソリン価格値上がりによる影響で、原料・資材等の値上がりもあり今後の見通しは厳しい。
		繊維工業（総務担当）	・産地においても良い企業、悪い企業があるが、その中でも自主廃業が引き続き起きている、競争が激化しているが、海外流入品の競合が第一の問題である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、比較的堅調に推移しているが、携帯電話用部品については今後も低い水準で推移する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現在の事業中核製品の顧客が、将来的にこれらの製品の製造を全て海外展開するとの新聞発表を行っており、不安定要因となっている。
		輸送業（従業員）	・中国との輸出入量が減少してきている。
悪くなる	金融業（営業担当）	・公共工事の発注額が先行き不透明であり、建設業者の販売不振による倒産件数の増加も懸念される等、見通しはやや暗い。	
	広告代理店（営業担当）	・売上のかなり大きな部分を占める携帯電話関係の広告投下に大きなブレーキがかかっている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・欠員の補充、繁忙部署への人的対応として引き合いは堅調である。注文に至らない引き合いも増えており、現状維持よりもやや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・人材派遣の依頼だけにとどまらず、優秀な人であれば、正社員で採用したいという企業が増えている。人材紹介や紹介予定派遣など直接雇用を前提とした派遣サービスの依頼が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用が上向くなど若年者採用を企業が検討している。今後の社員構成からの動きで、採用意欲向上は、景気に反映する。しかし、全体的傾向というより、業績が良い企業での動きなので、トータルで変わらない。
	変わらない	職業安定所（職員）	・雪どけで本格的な震災復興が始まり建設関連求人が増加しているが、長期的には先行きが見えない状況にある。
		職業安定所（職員）	・今後も求人数の増加傾向は続くが、求職者のうち、在職者と無業者の増加も見られ、また一部に企業整備の動きもあることから、有効求人倍率に大きな改善は見込まれない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・現在は就業地が県外である請負業や人手が不足している一部の情報通信業からの大量求人申し込みがあるものの、管内を中心とした企業からの求人は伸び悩んでいる状況である。
		職業安定所（職員）	・受注単価引き下げに加え、中国の影響による原油高・鋼材等素材の値上げにより、更に収益悪化が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

### 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	コンビニ（店長）	・数か月前に始めた声かけや試食販売が絶好調である。主婦や5、60代の女性は400円くらいまでなら財布のひもが緩むようである。
		通信会社（営業担当）	・家庭内のデジタル化が進んでおり、本格的なデジタルブームの予兆が感じられる。当社でも大量にスタッフを採用し、営業を活性化していく。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・大手メーカーの場合、実績金額が上がってこないのは商品の投入も抑えられるが、昨年、一昨年と数字ができてきたコーナーがたくさんあるので、品ぞろえが十分できて商品の動きが活発になる。
		家電量販店（店長）	・エアコンや冷蔵庫などの季節商品が景気を引っ張ってくると期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入やボーナス商戦も始まるため、やや良くなる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・夏のボーナス商戦に入るとともに、携帯電話の新機種発売も見込まれているため、客の動きも活性化してくる。
		一般レストラン（経営者）	・会社関係の予約等に変化がみられるので、多少動きが出てきたということで期待が持てる。
		タクシー（経営者）	・今年に入ってから毎月売上が伸びている。この先も良くなると見込んでいる。
		ゴルフ場（副支配人）	・今月は前年比で入場者が10%、売上が8%程度減少しているが、向こう3か月は引き合いが大分あり、今のところ前年並みの取込みを確保しているため、若干上向きとなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街からテナントが何軒も撤退している。多少人を使っているところでも、従業員はほとんどパートである。客は買物を安物で間に合わせているようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・前月は米国牛肉の輸入再開という期待があったが、まだまだ先は長くなりそうである。良くなる条件がない。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者は新しい物、身の回りにない物を購入する傾向にあり、既にたす在庫で持っている物などは全く欲しがらない。これからは幅広く新製品、珍しい商品、企画商品を手掛けていかななくてはならない。
		スーパー（販売促進担当）	・4月も販売量が9掛けの状態である。セール企画などを増やしても、来客数や売上の上昇にはつながらない。今後も同じような状況が続く。
		コンビニ（店長）	・暑い寒いかかわらず、客は必要な物は買うし、必要でない物は我慢して買わないので、景気は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・夏に向けて衣料品のヒット商品があまりない。今後ますます身の回りの商品だけの購入にとどまってしまうようである。
乗用車販売店（従業員）		・ボーナスの支給時期になり多少の改善は見込まれるが、愛知万博等に影響され、新車まで資金が回らない。	
乗用車販売店（営業担当）		・個人ユーザー、法人ユーザーとも車の走行距離が増え、車検の時期に合わせての台替えになりつつある。多くはまだ見込めない。	
一般レストラン（業務担当）		・大型連休期間の来客数は前年並みに望めるが、それ以降は反動で売上の減少が懸念される。6、7月の宴会予約が全くよめず、前年を達成できれば良いほうである。	
都市型ホテル（スタッフ）		・総会シーズンに入るが、先の予約も大きいものはあまり入っていない。宴会なしという総会もある。	
旅行代理店（従業員）	・愛知万博の影響で、前年よりは多少売上が上がっているが、開催終了後の影響を心配している。		
旅行代理店（営業担当）	・安価な海外旅行で人気の中国がつかずいてしまい、農家を中心としたグル-プなどの団体旅行も低迷が続いているので、多くは期待できない。		
タクシー運転手	・2、3回プロ野球の試合が予定されているが、一時的なものであり、他に月間需要を見込める要素は見当たらない。		
観光名所（職員）	・観光客の入込状況は例年並みと思われるが、レストラン、ホテル関係は節約ムードから、一部人気の高い店を除き、売上は例年を下回る見込みである。		

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
	やや悪くなる	その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・今年は3～6回目の車検対象車両の戻り年に当たり、若干在庫量が増えると見込んでいる。
		設計事務所(所長)	・仕事の依頼はますますだが、予算の打ち合わせで契約までに時間がかかるため、必ずしも良い方向とはいえない。
		スーパー(店長)	・昨年、業績対策のために夜間営業を始めたが、周辺競合店もほとんどすべて夜間営業を始めたため、メリットはなくなった。後は経費削減の手を打つのみである。
		スーパー(統括)	・これまで緩衝材となっていた中間物流が排除されたことで、原材料の相場の動きがより早く小売段階に影響を及ぼすようになっており、中国を始め、世界の激動の影響がすぐ商品原価に現れる。しかし、客離れを懸念し、相場に合わせて小売価格を変化させきれないため、収益性はますます悪化する。客の節約志向の高まりから、消費もより慎重になる。
		衣料品専門店(店長)	・近くの大型スーパーが撤退し、集客の核がなくなる予定なので、まだまだ厳しい状況は続く。
		衣料品専門店(販売担当)	・駅前にオープンしたショッピングセンターの開店景気はこのまま3か月くらいは続く。客の流れがかなりそちらに向かうので、大きく影響を受ける。
		その他専門店〔燃料〕(経営者)	・原油高騰により、販売量が減少する。
		スナック(経営者)	・2月以降悪化し続けており、上向き気配がない。消費マインドは冷え切っており、そう簡単には上向いてこない。
		観光型ホテル(経営者)	・現在の当地区にプラスとなる材料はあまりない。愛知万博の影響で、国内の客の目は西日本に向いており、最近増加傾向であった海外からの客に関しても、韓国、中国と反日感情が高まっていることもあり、キャンセルが出ている。
		都市型ホテル(経営者)	・企業研修、工場生産の減少のためか、出張者が減っており、宿泊者数にも影響が出始めている。今後、新製品でも出ない限り、大きな動きはない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、宴会、割烹、各レストランとも、今後2～3か月の予約状況は前年をかなり下回っている。これから総会、叙勲関係などの会があるが、催事が一番少なくなる時期なので、今後の販売促進活動をどう行うかが一番の課題である。
	ゴルフ場(支配人)	・ゴールデンウィークの予約は前年に比べ良くない。予約の際も料金値引きのみが先行しており、非常に不安を感じている。	
	美容室(経営者)	・ゴールデンウィークはレジャーにお金が出るので、例年売上が下がる。6月に雨が続きとカットが多くなり、単価が上がらなくなる。	
	悪くなる	スーパー(経営者)	・業界全体で既存店の前年割れが続いているにもかかわらず新店ラッシュとなっていることから、今後は、競争激化でますます体力のない企業が衰退していく。
コンビニ(店長)		・当商店街は郊外にあり、周囲に広い空地がまだまだあるので、大型店が更に進出してくる可能性があり、ますます景気は悪くなる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業(経営者)	・自動車関係が若干上向きなので、受注量が増加すると期待している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・新商品及び、万博関係商品の受注量が増加する見込みである。
		新聞販売店〔広告〕(総務担当)	・新聞本紙の広告はやや減少しているが、チラシ出稿量には大きな変化がみられない。その中で、就職、求人募集の広告は順調に推移しているということなので、雇用関係から景気回復が望める兆候かもしれない。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・客の設備投資は全体的に増加傾向にあり、今後も同程度の投資が続く見込みである。
	変わらない	化学工業(総務担当)	・海外からの受注はますますと思われるが、国内のメイン商品に大幅な価格値引きが出てきそうである。収益を圧迫するのではないかと懸念している。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	・現状の仕事量が大きく落ち込む要因は見当たらない。
電気機械器具製造業(経営者)		・今以上に落ち込むことはないだろうが、引き合いが少なく、まだ具体的な数字はみえてきていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・春先の宝飾品が動く時期であるが、企画商品を除く通常のルート販売での卸売は依然厳しく、先行きは不透明である。
		輸送業（営業担当）	・夏場に向かい仕事量は増すが、燃料高騰のため負担は大きい。荷主と運賃アップ等を交渉しているが難しく、運行費をいかに軽減するかが問題である。
		経営コンサルタント	・中小企業の大半はまだ財務的に再生途上にあり、抑制的、緊縮的な経済活動を強いられている。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・国産大豆の高騰が全然収まらず、価格は2倍になっており、外国産も高値のまま下がっていない。また、石油製品の高騰で流通経費から包装資材まで値段が上がり、経費や人件費の削減などでは追いつかない状況になってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今年は例年と違い新製品もなく、従来品の在庫調整が続いている。6月ぐらいまでかかってしまう可能性もあり、やや悪くなる。
		金融業（経営企画担当）	・中国の反日デモの影響で、若干ではあるが中国人観光客の予約キャンセルが出ていると聞いている。日中双方の今後の対応次第では影響が残りかねない。
		広告代理店（営業担当）	・販売そのものに、大きく伸びる要因が見当たらない。宣伝広告を積極的にやろうという意欲と予算が少ない。
	悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・中長期のコマーシャル契約が減少してきている。スポットコマーシャルも期間が短くなり、小口化している。値引き要求も強く、利益の確保が難しい。先行き不透明感が強い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現状から良くなるという感触や動きが全く感じられない。非常に悪い。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注面については前年比約20%程度ダウンと大幅に落ち込んでいる。今後3か月の見通しも前年比15%減と、非常に悪い傾向に入ってきている。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・春夏物の商品購買を期待し、商品陳列や採用者に動きがみられる。原油価格の動きによっては、住宅関連など石油製品等を取り扱う製造ラインの人員増が期待できる。電気電子関係は、夏物に向けて新製品の生産に少し力を入れており、採用者が見込まれる。全体的にやや上向きの見通しである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・売上は前年より下がっており、仕事の受注見通しでは期待できるような材料は特にないが、経費削減等の効果があり、利益は売上の下げ幅ほどは下がっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	・一部のIT関連の製造業は、ここ数か月は上向きの状況が持続しそうである。個人情報保護法施行に伴う書籍関連業種からの派遣特需が若干あるが、売上全体を押し上げるほどではない。病院事務、ホテルの経理事務、食物サービス会社の経理事務など、様々な業種からの派遣需要は堅調であるが、求職者、登録者数が不足状態のため、契約成立がままならない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・大半の企業では仕事はまあまああるが、数年前に比べると利益が少なく、既存の取引先のみだと、値下げで自然に売上が減少してしまう状況にある。そのため、経費削減を考えなくてはならず、人件費を抑える等、景気回復には悪循環である。
		職業安定所（職員）	・有効求人等の年度切替え時期のため、例年並みの増加はみられるが、派遣、請負等の非正規社員の募集が増加しているため、安定した雇用が期待できない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の採用活動は早期化、長期化している。前年度は夏以降求人が激減しており、現時点での企業動向や求人状況からみても、夏前後の求人が上向きになるという期待感は少なく、現状維持である。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・原油の高騰は原材料の値上がりに直結しており、警戒感が相当強まってきている。社員の通勤費（ガソリン代）まで話題となる企業が増えているので、先行きはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	コンビニ（経営者）	・近隣店舗の新規出店に伴い、客の増加が見込める。	
		商店街（代表者）	・このところ、クレジットカードの売上等が好調で、イベントを仕掛けても客の反応が良い。	
		一般小売店[茶]（営業担当）	・品質の良い商品が多く出回ることが見込まれ、今後2、3か月は上向く。	
		百貨店（営業企画担当）	・人の動く3～4月のギフト動向が好調であり、中元期に關しても期待が持てる。	
		コンビニ（経営者）	・相変わらず客は欲しい物しか買わないが、来客数がこのまま推移すれば、現状を維持できる。客が欲しい物を上手に品ぞろえし、客の来店頻度を高めたい。	
		衣料品専門店（経営者）	・婦人物に関して、今までは価格競争にばかり目を奪われていたが、多頻度仕入れに切替えたことで、客の反応が良くなっており、今後の見通しは明るい。	
		家電量販店（店員）	・この先、連休、夏物商戦を前に動きがみえてくる。パソコン本体も、新モデル投入により動きが出てくる。	
		家電量販店（店員）	・液晶テレビ、プラズマテレビ、テレビ付きのパソコンも売れている。今年はエアコンにも期待でき、今後は徐々に良くなる。	
		乗用車販売店（販売担当）	・軽自動車から普通車への乗り換えが目立っている。また、新型車の発表の影響からか、低公害車両、ハイブリッド車などへの関心が高まっており、安全性を重視した台替えなどが目立つ。高額車両ではあるが、今後、需要は増加する。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発表により、来客数の増加が見込まれる。	
		其他専門店[燃料]（統括）	・原油品薄が報道されるなか、市場価格が適正に反映され、適正口銭が維持される。	
		一般レストラン（経営者）	・当店の前にタワー型マンションができ、新住民の客が徐々に増える。	
		旅行代理店（従業員）	・前年比105%と、わずかではあるが受注が伸びているため、今後につながる。	
		タクシー運転手	・雇用環境が改善されているなかで、業務員の確保が難しくなっており、競争相手が増えないことから、客が多くなってきている。今後もこの状態が続く。	
		通信会社（経営者）	・ボーナスが増えそうとのことで、客の表情が明るくなっている。	
		通信会社（営業担当）	・薄型テレビやDVDの値段が下がりつつあり、それらの需要に付随してケーブルテレビのデジタル需要がおう盛になる。インターネットは光ファイバーを使いこなせない層への低価格商品が浸透する。	
		設計事務所（所長）	・現在の仕事が2～3か月は続く。	
		変わらない	商店街（代表者）	・月によって波があるが、4月にも同業者が廃業しており、明るい兆しはない。
			一般小売店[茶]（経営者）	・特売日や安売りの日にまとめ買いをするなど、客の買物がより計画的になってきており、それ以外の日の売上が悪くなる傾向がある。
	一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）		・夏物の上質品の動きが良いので、今年の夏は期待が持てる。特に、綿商品の動きが良い。	
一般小売店[鞆・袋物]（従業員）	・自社での販促企画、テーマ性をもっと打ち出さないと、需要を喚起できない。正規価格品の2～3割引で販売するという戦略であれば、短期的な需要は見込めるが、長期的には厳しい。			
一般小売店[家具]（経営者）	・周辺で新築マンションが建っているが、単価の低い商品しか売れない。現在の悪さが続く。			
百貨店（総務担当）	・生活関連雑貨など好調な分野もあるが、全体としては前年水準を行ったり来たりしており、この先も伸びる実感が無い。			
百貨店（企画担当）	・食品関係、ヤングキャリアのカットソーなどの低価格商品は堅調だが、ミセス、紳士スーツ、ジャケットなどの重衣料は前年割れしており、今後も同様の傾向が続く。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（広報担当）	・サンダル、浴衣、水着等の夏商材に新しいトレンドがみられず、買い増し需要を喚起するには力不足である。消費者はどうしても欲しい物以外は全く購入しないため、夏商材は苦戦が予想される。
		百貨店（販売管理担当）	・大型連休で家計支出がレジャーに向くことや、母の日が一日早いことで、5月も売上の伸長は期待できない。それ以降については、前年の夏物がセールに入ってから爆発したので、本年もセールも含めた商材確保がポイントとなる。
		スーパー（店長）	・食料品は競合店の出店も落ち着き、上向き傾向にあるが、衣料品の主力である婦人服が94%、婦人雑貨が93%と苦戦している。夏物についても大きなファッショントレンドは見当らず、厳しい状況が予測される。
		スーパー（店長）	・消費税の税込み表示の開始から1年が経過したが、消費者は税抜きの割安な売価の水準で、税込み価格を考えるようになってきている。結果として、更に値引きを行うこととなり、単価の低下、利益の減少は続く。
		スーパー（店長）	・まだ将来的な不安が払拭しきれず、現在でも必要な物しか買わないという行動は顕著に表れている。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品は季節商品で、以前のように先取りで買い置きをする客が少なくなっている。天候次第で売上が変わり、商品単価も落ちているので、来客数が増加しなければ、売上の増加は見込めない。
		家電量販店（営業部長）	・猛暑、オリンピック効果で4月以降7月まで勢が続いた前年の実績は重く、今年は特に期待できそうな新規商品は見当たらない。商品単価も下落しており、昨年同様のことをやっているのは悲惨なことになりそうである。夏に向けての単価向上のための販促策を練っている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調に入っているが、販売は2～3割減少しており、先行きもあまり芳しくない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・4月のサービス売上は、対前年同月比見込みで横ばいであり、向上の兆しが無い。
		乗用車販売店（総務担当）	・大量に新車が発売されたため、販売量は昨年比20～30%増と好調に推移しているが、価格競争が激しく、利益につながっていないことから、今後の見通しについてはそれほど楽観できない。
		高級レストラン（支配人）	・近隣のビルの出店が一段落し、客は安いレストランへ行くか弁当を購入しており、フリーの客が来店しない状況は今後も続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・これから先も家族連れは少なくなることが予想され、あまり期待できない。接待関係は、以前から引き続いて減少する。医療関係が多少は良くなるかもしれないが、全体的にはそれほど変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼は新規の出店による競争の激化、婚礼適齢期の人口減少、披露宴を実施しないカップルの増加によって、今後は伸びない。婚礼の減少をカバーするために、一般法人の宴会受注を強化してきたが、単価が婚礼の約半分であるため、カバーするまでは至らない。しかし、金融関係会社からの新規宴会の問い合わせが増えてきているので、今後の問い合わせの増加次第ではかなりカバーできる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約状況が良くない。
		旅行代理店（従業員）	・連休や万博等のイベントによる需要喚起がある一方で、中国や韓国などの反日感情、関西での列車事故などが消費マインドを損なう恐れがある。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博については、名古屋市内の予約はほとんど取れないため、団体客は隣の温泉地に振っている。中国の件は、今後改善されると思うため、総合して変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・直前の旅行申込が続いているので、2、3か月前の状況が把握しづらいが、見積件数等から推測する限り、4月と同じような状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・エリア内の住宅事情は、再開発等も含めて衰えはみられないが、デジタル化の一巡や通信事業の競争の激化等で、総体的には厳しい。

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
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲームについては、ハードが依然として品不足であり、消費者に行き渡るのには相当の時間を要するため、このまま好調を持続する。業務用は少し回復しており、大学、社会の新人が慣れるに従い、アミューズメントスペースにくる機会がこれからますます増えると予想する。
		設計事務所(経営者)	・公的な建築設計の仕事はあくまでも指名で決まる。現在、各官公庁では全体的に仕事量が半分、もしくは3分の1になっているので、当然指名も少なくなる。先行きは、非常に不安定な様子である。
		設計事務所(所長)	・計画の話が非常に少なく、2、3か月先に具体化しそうにはない。具体化するまでに非常に時間がかかっており、厳しくなっている。
		住宅販売会社(経営者)	・どんなに良い住宅を造っても、客は価格で決めるので、デフレを脱却しなければ、相応の住宅は売れない。客が価格や住宅ローンを気にしないですむ社会環境になるまでは、良くならない。
		住宅販売会社(従業員)	・春先から良くなると思っていたが、販売量が思ったほど増加せず、この先もまだ不透明感が拭えない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・周辺に大型ショッピングセンターが3か所できるので、これ以上良くはならない。オーバーストア気味で、非常に困っている。
		一般小売店[CD] (営業担当)	・し好品に対する客の目は、一層厳しくなっており、引き続き単価の低下が懸念される。
		百貨店(営業担当)	・大規模ショッピングセンターの出店で、郊外の支店が苦戦している。衣料品を中心に他業態との差別化が明確にできていない。消費者の価格に対する目がより厳しくなっており、やや悪くなる。
		百貨店(営業担当)	・市場全体がカジュアル化しており、高額品のシェアが落ちてきている。夏にかけて単価は一層低下するので、売上に期待できない。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数がなかなか増加しない傾向が続く。衣料品の販売不振が続いており、今後衣料品の売上が急上昇する要因が見込めない。
		スーパー(店長)	・500メートル離れたところに、競合店が7月末にオープンするため、これから価格競争に入り、目標売上等がなかなか厳しい状況に追い込まれる。
		コンビニ(経営者)	・大型店などが開店しただけでなく、長時間営業、24時間営業になったため、来客数が減少しており、今後はやや悪くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・結果的に春物商戦は惨敗になる。初夏物も販売時期が短く、夏物セールに突入するため、売上の確保は至難である。粗利益の確保も、春物商材の利益割れで、春夏商戦を通して苦戦が予想される。
		家電量販店(店長)	・昨年度は猛暑、オリンピック需要にて薄型テレビ、エアコンが大きく伸びたが、今年の夏は、そうした需要が期待できない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・総会など、会議とパーティがセットになった案件が減少している。
		旅行代理店(営業担当)	・愛知万博等の廉価商品は好調だが、国際会議、見本市を多数開催予定の中国関係の販売が相当冷え込む見込みである。
		その他サービス[学習塾] (経営者)	・生徒数の減少に歯止めがかからない。
	悪くなる	コンビニ(経営者)	・来客数、客単価、総売上、すべてにおいて下降傾向が顕著に現れ始めている。同業他社の廃業も増加し、苦悩の日々が続く。
		その他専門店[眼鏡] (店員)	・この3か月、来客数の伸びがない。身近な人の会話の中に、年金や株価の下落等の話題が増えており、先行きの不安などの影響が出る。
		美容室(経営者)	・周りにディスカウント店が多すぎるため、今後に期待できない。
		設計事務所(所長)	・まったくと言っていいほど仕事の情報が入ってこない。1~2年後まで持ちこたえる状況ではない。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・4月は、会社の新規設立関連の受注が通常期の1.6倍に増加しており、上向き傾向にある。取引上必要でなくても便利だという理由で注文してもらった会社もあり、金銭的にゆとりが出てきた様子がうかがえる。今後はやや良くなる。
		建設業（経理担当）	・見積の話すらなかった機関の中に、本格的に事業計画を進めるところが出始めている。この分だと、受注も今より伸びそうである。
		金融業（渉外担当）	・低金利を背景に、巨大な運用資金が都心一等地等の不動産に流れ、地価を押し上げ始めている。今後もこの傾向はしばらく続く。
		金融業（審査担当）	・鉄道車両関連業者は、海外は上海 - 北京間の中速新幹線計画、国内は新型新幹線の試作品の受注が増加しており、フル操業が続いている。
		不動産業（総務担当）	・当社所有オフィスビルについては、空室率のみならず、新規テナントにおける賃料水準についても改善傾向にある。
	変わらない	広告代理店（従業員）	・新しい広告企画が採用され、売上に結び付くものが出てきている。
		食料品製造業（経営者）	・行楽シーズンでも、客は外出先で食品を買わず、弁当等を自分で用意している。この現状から、良くなるとは思えない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・個人情報保護法の施行により名簿等の作成が少なくなるため、例年より作業量が少なくなる。
		化学工業（従業員）	・増産予定はなく、販売量が増加する見込みはない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先の営業努力や新製品開発により受注量は前年同期と比べると若干増加し、今後比較的安定した受注が期待できるが、原油価格高騰による原材料値上げはまだしばらく続く。海外生産移行の懸念も拭いきれない。
		金属製品製造業（経営者）	・例年は4月中旬から5月にかけて受注が戻ってくるが、今年は取引先の在庫増のため、発注量は減少方向にあると内示が出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・この3か月は受注があったが、この先は全く不透明である。
		建設業（営業担当）	・企業からの請負工事は、予算はもちろんのこと、工程にも厳しくなっており、担当者レベルではなく、経営者トップの判断が必要になる傾向が続く。
		広告代理店（従業員）	・目新しい仕事がなく、同じ仕事も場合によっては昨年の数パーセント予算が削減されている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今のところ、大型案件の動きなど活発なものが少ない。
	やや悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・長期に渡る注文がほとんどない。
		輸送業（経営者）	・再度の燃料の値上がりや、第二のNOx、PM法等に伴う車の入れ替え等に大きな資金が必要であること等、この先全く明るい話はない。
		悪くなる	一般機械器具製造業（経営者） 輸送業（総務担当）
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人要請に対して、派遣社員の送り込みが追いつかない状況は依然として続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒、中途採用とも求人数が増加傾向にあり、未充足、不満足企業は継続している。採用予算をかける方向に向かう。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・微動ではあるが、幅広い業種で活気が出始めている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般社員が23か月連続で前年同月を上回り、パート社員も16か月連続で前年同月を上回る状況である。4月は一般社員で営業（派遣）、自動車車体組立（請負）、パート社員では調理、接客、オペレーター（派遣）の大量求人が目立つ。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業の採用担当者の求人に対する熱意が、今までになく強い。

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	人材派遣会社（社員）	・デジタル家電、半導体、携帯電話と業容は停滞ぎみである。このまま現状維持か下降傾向で推移し、伸びは期待できない。
		人材派遣会社（支店長）	・企業からの求人数は増加するが、今後もスタッフ確保に苦戦する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・業績拡大に向けた求人がある一方で、欠員補充や人材の現状維持といった消極的な採用もある。前者の採用に動けない企業や店舗が多く、長期休暇明け以降の求職者の動きから考えると、やはり積極的な動きに転じられない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の中長期的な採用計画が堅調な状態が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・マンパワーを要求される仕事が増えているということは、そのような業種の企業が、従来より入札や新規参入時の見積価格を下げて強引に仕事を獲得しようとしている証拠であり、労働量と賃金の対価にアンバランスが生じている状態である。これでは、人の停滞が起きるだけで、景気は上向かない。
		職業安定所（職員）	・求人には、派遣や請負といった非常用雇用の求人が目立ち、常用雇用を希望している求職者とのミスマッチがある。今後、採用者数が増えるとは予想されない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は減少が続き、新規求人数は増加傾向にあるが、年齢、職種、雇用形態等のミスマッチは今後も続く。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	学校〔専修学校〕（就職担当）	・来月以降の採用予定企業数は、前年実績から増加していない。
			・求人広告件数は昨年より多少増加しているように思われるが、雇用の拡大ではなく欠員の補充による求人が多くみられ、5月以降は下降気味となる。
	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	観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博特需に支えられて、宿泊、宴会、レストラン等すべてにわたって好調に予約が入っている。
		商店街（代表者）	・愛知万博の影響で更に人出が見込まれる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・愛知万博では他県からの観光客数が増加傾向にあり、今後も好影響がある。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・愛知万博など東海地方ではプラス材料が多い。
		百貨店（販売促進担当）	・愛知万博などの娯楽施設、商業施設が活性化し、地域として消費意欲の向上が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・品質が良く単価が高くても売れる商品と安ければ売れる商品の両極端の傾向があるが、買上単価は上昇している。
		スーパー（仕入担当）	・愛知万博の影響で来客数はかなり伸びている。今後は万博の認知が全国や海外に広がることで来場者数が一層増え、それに伴い来客数も増加する。
		コンビニ（店長）	・愛知万博の影響でソフトドリンクが伸びており、この万博効果が今後も続く。
		コンビニ（売場担当）	・愛知万博の開催中は、土産物やキャラクターグッズの売上の好調が見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・愛知万博の開催期間中は好調を維持できる。
		一般レストラン（経営者）	・愛知万博の影響で人の動きがある。
		タクシー運転手	・愛知万博が盛り上がりを見せている。
		美容室（経営者）	・天候不順で来客数は減少していたが、その分6月、7月はパーマやカットに来る客が増加する。
		美容室（経営者）	・秋までは愛知万博の影響で良くなる。
		変わらない	商店街（代表者）
・愛知万博などレジャーにお金が使われているため、それ以外の消費は控えられる。			
一般小売店〔酒〕（経営者）	・愛知万博、中部国際空港をはじめ最近開業した大型商業施設の集客力で他県から名古屋への来訪客は間違いなく増えているが、商店への来客数は思ったほど伸びない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・地元大きな集客施設がなく、地元の消費者は休日には他県に出かけてしまう傾向が続く。
		百貨店(売場主任)	・土日の夕方に万博帰りの客が来店し商品を見ていくなど、万博関連で来客数は増加したが、売上にはつながっていない。外国人客も多く見られるが、安い商品を買っている。9月まではこのような状態が続く。
		百貨店(売場主任)	・ここ数年は気温の変化が激しく、消費者は衣料品の買い換えのタイミングに対応できないため、買い控えが定着している。今後もこの傾向は続く。
		百貨店(企画担当)	・愛知万博の動員効果を期待したが、1か月経ってもその効果は現れておらず、今後も変化は見込めない。
		スーパー(経営者)	・来客数、販売単価が増加する要因がない。
		スーパー(店長)	・小売業は、夏までは愛知万博等に客を取られる。
		スーパー(店長)	・安い第3のビールに人気が集まるなど無駄遣いしない買物傾向は依然として続いており、今後も変わらない。
		スーパー(店員)	・愛知万博などに客を取られ、ゴールデンウィーク中でも来客数はかなり減少している。夏休み期間中も客はそちらに流れてしまい、来客数は前年を割る。
		コンビニ(エリア担当)	・9月までは愛知万博をはじめレジャー施設に客が分散し、やや厳しい状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・競合激化による売上の前年割れ状況は今後も継続する。
		衣料品専門店(企画担当)	・売上をけん引する商材やトレンドが見当たらない。
		家電量販店(経営者)	・客の財布のひもの固さは今後も続く。
		家電量販店(店員)	・昨年のオリンピックのような要素がないため、横ばいか下降気味となる。
		乗用車販売店(経営者)	・最近季節要因が薄れてきており、平準化傾向にある。今後も目立った変化は見られない。
		乗用車販売店(従業員)	・愛知万博、名古屋駅前の高層ビル建設などが続くため、その盛り上がりによってやや良い状態が維持される。
		乗用車販売店(総務担当)	・雇用が安定してきている割には客の購買決定は慎重で、新車効果も長続きしない。
		自動車備品販売店(経営者)	・カー用品店は、アクセサリー用品の販売や車検時の部品販売などに真剣に取り組まなければ先細りが続く。
		住関連専門店(店員)	・愛知万博をはじめ催事に客が流れ来客数は減少しているが、販売単価は上昇しており購買意欲は良い。今後もこのような状況が続く。
		住関連専門店(営業担当)	・住宅、一般建設工事とも増加が見込めないため、厳しい価格競争が続く。
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	・消費者は最低水準の衣料品しか購入していない。ファッションに気を配る余裕がない状況が今後も続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・現在来客数の減少は止まっているが、増加しているわけではない。
		スナック(経営者)	・最近ボーナス時期でも期待できなくなってきた。売上は今月とそれほど変わらない。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	・安定はしている。しかし一部が良いだけで、末端まで良くなるには時間がかかる。
		都市型ホテル(経営者)	・愛知万博の開催期間中は現在の状況が続く。
		都市型ホテル(支配人)	・2、3か月先はまだ愛知万博の開催期間中なので、強気な調子は続く。
		都市型ホテル(従業員)	・予約件数、問い合わせ件数はこれまでと変化がない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・当地域では愛知万博関連の需要も少なく、引き続き予約状況はあまり良くない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・愛知万博終了までは現在の好調が続く。
		旅行代理店(経営者)	・イベントは一過性であり、今後は財布のひもは固くなる。
		旅行代理店(従業員)	・愛知万博関連の集客を見込んでいる。
		通信会社(企画担当)	・愛知万博の関連行事が続くため、当分は景気に良い効果がある。
		テーマパーク(職員)	・最近の来客数と予約状況から判断すると、今後も大きな変化はない。

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
		テーマパーク（総務担当）	・愛知万博来訪者の誘客はあまり期待できない。また近隣に新しい大型商業施設ができた影響で、誘客はさらに見込めなくなっている。
		ゴルフ場（経営者）	・ゴルフをする余裕が無い人が増えている。3か月先の予約件数は昨年と変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	・現在のゴルフ場経営の状況をみると、先行きは不透明である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・サービス品質を向上させれば今後の受注増につながることは明らかだが、慢性的な人員不足で現行のサービス品質を維持していくことで精一杯である。
		設計事務所（経営者）	・今後2、3か月先の案件数には変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	・店舗部門、建築部門、一般建築部門では順調に推移するが、アパート部門は非常に厳しい。
	やや悪くなる	百貨店（外商担当）	・ここ2、3か月は来客数が少ない。今後もこの状況は続く。
		スーパー（経営者）	・来月には大型店の改装オープンがあり、中小スーパーでは来客数が減少する。
		コンビニ（経営者）	・酒類小売業の当店では今は最低の状態である。他店でも赤字経営が多いと聞いている。はっきりした理由は分からないが、この業界はどん底に来ており、今後も厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン価格が上昇しているため、コンビニに来る客は無駄な出費を抑えようとする。
		コンビニ（エリア担当）	・他業種との競合も含め、競争は厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・夕方から夜10時ごろまでの来客数が伸び悩んでいる。大型、中型スーパーの営業時間の延長が大きな原因となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量が少なく利益も上がらない状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博会場から遠いこともあり、波及効果は今後もない。
テーマパーク（職員）		・愛知万博が閉幕するまでは静観が必要である。	
ゴルフ場（企画担当）		・ゴールデンウィーク序盤の来場者数は今一步であったが、5、6月以降の予約件数も前年同期比90%と少し気になる。	
悪くなる	設計事務所（営業担当）	・受注がないため、このままでは今後支店閉鎖になるかもしれない。	
	住宅販売会社（経営者）	・客の動きが悪い。お金を持っている人が少ない。	
企業動向関連	良くなる	企業広告制作業（経営者）	・地元大手自動車メーカーの好調が報じられているため、この地域の消費マインドも全般的に拡大している。
	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り包材や燃料の価格が上昇し、原価に影響する懸念はある。しかし商品の動きだけをみると、依然として低価格商品が売れている傾向はあるものの、付加価値の高い商品も売れ始めている。
		建設業（経営者）	・自動車関連のユーザーからは設備投資の話が着実に増加しており、この傾向は当分続く。
		輸送業（エリア担当）	・予想していた以上に、愛知万博関連の需要が多い。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・中国関連の報道で仕事を見合わせている会社もなく、今後もこの調子で続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも変化はあまりない。
		鉄鋼業（経営者）	・原材料価格の上昇はもう少し進む見込みであるが、製品価格に転嫁出来ない取引先では資金繰りが悪化していく傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・製品、部品価格を値上げせざるを得ない環境の中で、取引先には値上げを認めてもらっているが、今後は最終商品の価格上昇も生じる可能性がある。そうなると、景気は若干改善しているが個人の収入は増加していないため、全体の景気に水を差す可能性もある。
		電気機械器具製造業（従業員）	・年度初めは受注増になったが、この勢いが続くという情報は少ない。ただし悪くなる要素もあまり無いため、今後は横ばいとなる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・中国の動向や為替の動きなど、不確実な要因が残っている。

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
		輸送業（エリア担当）	・貨物量はこのところ通常の季節的な変動で推移しており、良くもなく悪くもない。
		輸送業（エリア担当）	・顧客先の荷動きは活発になる。しかし燃料価格は高止まりすると見込まれ、この分を運賃に転嫁することが難しい。
		広告代理店（制作担当）	・新年度の広告予算を縮小している企業もある。全体をみると、あまり変わらない。
		公認会計士	・自動車関連以外では回復はみられない。また中小企業の淘汰が完了していない。
	やや悪くなる	広告代理店（経理担当者）	・現在は受注が増えているが、新規の取引先がこのまま増えていくことはない。
		経営コンサルタント	・郊外の古い住宅団地での中古物件は売行きが極端に悪い。地価はまだ下落傾向にある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・中国の問題で、海外向けの開発案件にかげりがみえ始めている。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる新規住宅着工件数が大きく減少している。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・引き合い等が減少している。特に建築関係では端境期に入ってきている。
	雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・自動車関連の需要は依然として伸びており、オーダーに応じきれない状況にある。ただし特に高度な技能を有する人材の不足から、成約に結びつかないケースが増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は高止まりしている。経験者だけでは充足できず、若年の未経験者まで対象とする企業も増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	・あらゆる業種から求人が入っているため、秋口までは堅調に推移する。ただし、現在の手人が足りないため、急場をしのぎたいといった様子である。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・製造業をはじめ減速する要素が少なく、今後も好調を維持する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・正社員化が進んでおり、増加傾向にあった請負、派遣の求人数はやや減少に転じている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中部国際空港、愛知万博、新しい大型商業施設などの開業効果に後押しされて、依然として人手不足感が強い。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、人件費の削減のためアウトソーシングが更に進んでおり、派遣や請負などの求人が増加する。
やや悪くなる		職業安定所（管理部門担当）	・企業経営は好調であるが、それが雇用にはあまり反映していない。この状況は今後もしばらく続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の新規オーダーは減少傾向である。その一方で派遣求職者数は増加してきている。
	求人情報誌製作会社（編集長）	・正社員募集は今後減少する。また愛知万博景気はあるものの、アルバイトの募集も減少する。	
悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・労働力不足が続いているが、現在がピークであり、今後求人は減少する。	
		-	-

## 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	通信会社（社員）	・携帯電話の新機種・新サービスの発売がスタートする。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・客の購買意欲が高まっており、購買量も増加している。これから売上が伸びる気配を感じる。
		百貨店（営業担当）	・初夏から夏にかけて、カジュアルシューズ、仕事にも遊びにも使えるはん用性の高いバッグなどライフスタイルにフィットした売れ筋商品の動きが良くなる。ファッション全般でもジーンズスタイルが年代に関係なく定着しそうな感じである。昨年と異なるのは流行が芽生えていることであり、これらの商品が売れる。
		百貨店（営業担当）	・ミセスのカジュアルウェアがヒットしており、コーディネートを意識した購入が多いため単価がアップしている。また、旅行用の購入も期待できる。

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
		スーパー（店長）	・直近のゴールデンウィーク需要で大型のキャリアバッグが売れている。また、食材においても質を優先する顧客が増え、客単価のアップにつながる。ライフスタイルや上質をキーワードにして商品が売れる時代は上昇景気とみる。
		スーパー（営業担当）	・客は消費税の総額表示にも慣れ、ペイオフ問題に対しても落ち着いてきている。生鮮食品については、値ごろ感のある商品を品ぞろえすることにより、今後伸ばす余地はある。
		コンビニ（店長）	・周辺に住宅地の開発が進んでいる。当店の前にも約100棟の集合住宅が建築中であり、今後集客が期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・やや閉そく感のあった昨年と比較すると、今年は高額商品であるダイエット及び健康食品の動きが非常に良く、先行きは明るい。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新サービス・新機種が続々登場し、来客数や販売量の増加が期待できる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・季節商品の需要の前倒しが進んでいるため、2、3か月先には夏物セールの前倒しが考えられる。この結果、夏物衣料の売上は伸びるが、その先の息切れが予想され、全体の数字は上がらない。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・競争の激化により来客数が増える要素はなく、単価もほとんど変わらない。小売業では現状が続く。
	変わらない	スーパー（副店長）	・この先の天候不順や客の堅実な節約志向は長引くと予想され、依然として消費の上昇は期待できない。
	変わらない	家電量販店（経営者）	・今年は家電の需要を喚起するイベントもなく、猛暑でエアコンが異常に売れた前年の反動から、夏場にかけて厳しい状況が予想される。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・先行きに対する不安から代替需要の展開がなかなか進まない。
	変わらない	乗用車販売店（経理担当）	・原油の高騰でガソリン単価が上昇しているため、自動車販売には不利な状況が続く。また、販売車種も現在と変わらないため、現状維持が精一杯である。
	変わらない	自動車備品販売店（従業員）	・客の商品選択に対する慎重な傾向は定着しており、今後も変わらない。
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	・愛知万博の影響を受けて、地元での来客数は伸びない。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況をみる限り、現状と変わらない。
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・愛知万博に期待して積極的にPRしているが、客の反応は鈍い。
	変わらない	設計事務所（職員）	・住宅展示場への来客数が少なく、1件当たり新築単価が低下している現状は当面変わらない。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・当社で注力中の分譲住宅が8月ごろから多数販売されるが、それまでは現状のままである。
	変わらない	住宅販売会社（総務担当）	・新商品の投入や人材の採用増などにより、販売の拡大を目指す。外部要因による消費心理の冷え込みが心配である。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・愛知万博の影響から、2～3割の落ち込みを予測している取引先もある。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・盛夏に向けてのヒット商品が見当たらず、水着もデザイン上の大きな変化や特徴がない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・牛肉の値上げがマイナス要因である。また、地元では乗用車の保有台数が多いため、ガソリンの値上げが家計を直撃し、食品の購入に悪影響を及ぼす。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・地元のスーパー同士の競争が激しいことに加え、県外資本の参入もあり、客の奪い合いから価格競争がますます激しくなる。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・客との会話の中では、これから愛知万博などの行楽に出かけるという話題が多く、当店ででの購入に影響が出る。
	やや悪くなる	観光型旅館（経営者）	・愛知万博の影響か、夏すぎまでの予約客数が前年に比べ約10%落ちている。また、予約の発生が間近になっており、先が読みにくい。
	やや悪くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の売上は実施件数の減少により減収となる見込みで、回復の兆しがみえてこない。
	やや悪くなる	タクシー運転手	・ここに来て、新規参入に名乗りを挙げた業者があり、2、3か月先にはタクシー台数がますます増加し、厳しくなる。また、愛知万博のため、地元への観光客が確実に減少し、タクシーの利用が減る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・利用客が少ないことに加え、新規業者が増加し、駅、空港、病院などではタクシーがあふれている。さらに、待機タクシーの台数が制限されたため、売上の底上げをねらった待機ができず、先行きは更に厳しい。
	悪くなる	テーマパーク（職員）	・愛知万博のPRが本格化するにつれ、逆風は更に強くなり、現状を上回る厳しい集客状況が続く。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・現在の受注残高がバブル当時よりも多く、過去のピークを更新したこと、価格が上向きつつあること、自動車関連の受注が多いことなど、好材料がそろっている。
		通信業（営業担当）	・今後、取引先ではIP電話へのシフトでコストを削減する動きが出てくる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月の受注量が前年同月比で増加してきたことや、新規開店の店が徐々に始めていることなど、明るい兆しがみえてきた。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・売上は若干減少すると予想しているが、仕入れ態勢の見直しによる徹底したコストの削減で対応していく。
		精密機械器具製造業（経営者）	・現在の受注量は年初の予測以上に抱えているものの、小売の状況には依然として確たる上向き感が少なく、地場産地として踊り場の状況が続いている。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場の飽和から新規契約が伸び悩んでおり、また月々の使用料にも明るい材料が見当たらない。
		金融業（融資担当）	・製造業の受注残は消化できない状態で、これ以上の稼働は望めない。一方、トラック運送業やサービス業の原油高騰によるコストアップが先行きの収益に大きな影響を与える。
		不動産業（経営者）	・不動産の動きは依然鈍く、今後も変わらない。
		司法書士	・複数の会社が設立される一方で、20年以上も営業を続けている企業が負債を抱えて整理するという相談もある。
やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・燃料費の高騰、主原料の高騰など周囲の環境は厳しいにもかかわらず、当業界の製品は価格転嫁の値上げができない。今後、事業の継続が難しい同業者が出てくる懸念がある。	
	金属製品製造業（経営者）	・先行きの受注残高が減少している。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・鋼材価格の更なる上昇が見込まれ、工事原価の増加要因となる。受注価格競争が激しいなかで、景気の回復は到底望めない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・自動車関連企業の数社で夏、秋の完成に向けた工場増設が進んでおり、求人需要が増加する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・正社員からのシフトもあって派遣求人数は増加している。また、リストラを実施中の企業も減少傾向とはいえ目につく状態であり、景気の不透明感はぬぐえない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・3、4月の季節的要因による募集は減少するが、アウトソーシング系企業の積極的な求人は引き続き見込まれ、全体として大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は大幅に増加した昨年と同様の水準であるが、年初からあまり勢いがいい。
		職業安定所（職員）	・建設関係の求人が減少しており、また若年者の就職件数が前年比で減少している。
		職業安定所（職員）	・派遣や請負求人においてパートの割合が大きくなっており、この現状が続く。
	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
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（経営者）	・事業の拡大のため、M&Aで上場企業の子会社となった。早々に大型プロジェクトに取り組んでいることから、先行きに期待できる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・金利が上昇局面に入ってきているなかで、商品の品薄感から需要喚起につながると予想される。既に京都市内、阪神間の好立地では相場上昇が著しく、高価格の商品企画がみられる。

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
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ディナータイムの客の様子をみていると、口コミで新しい客が増えているほか、リピーターも増えていることから、先行きに期待が持てる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・近隣に空き店舗ができるとすぐに新テナントが入るので、先行きは良くなると思われる。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・季節的に外出の機会が増えていることもあり、新規の一般顧客の来店が増え始めていることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・海外旅行に行っていた人が、国内旅行に切り替える傾向が続きそうである。観光客が増えれば、お土産としての玩具の購買が増えると予想される。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客との会話のなかで、会社の業績の良さやボーナスの増加などの話が聞かれることから、先行きに期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・エアコンの動きが良くなっているほか、新型の大画面プラズマテレビが好調で、今まで下がり続けていたテレビの単価ダウンに歯止めがかかると予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・乗用車、トラックの販売が好調であるほか、各メーカーより新型車の販売も始まることから、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新しい車が出そうることにより、昨年に比べて2割程度は売上が伸びると期待している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の目が、少しおしゃれな商品や健康志向の高い商品にも向くようになってきていることから、先行きに期待が持てる。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・支出削減のための保険解約も落ち着いたほか、春闘の結果、賃金がアップしている企業が多いため、今後は個人年金、医療保険等、将来への備えを検討する客の増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・近場の中堅スーパーは夜10時まで営業しているのに対し、商店街の各店の閉店時間が徐々に早くなっている。また、月に1、2回連休する店が増えていることから、先行きに期待はできない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・新しくできた大型ショッピングセンターの初めてのボーナスセール時期にあたるので、その動向に左右されると予想される。コストをかけて販売促進が行われると、かなり大きな影響を受けることが懸念される。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・中元商戦やバーベキューのシーズンを前に、既に原料不足になっており、戦いたくても玉がないという状況である。
		百貨店（売場主任）	・ファッション関連商品は販売量が伸びなくなっているほか、売上は気温や天候頼みという状態である。また、不振アイテムは利益確保を優先とするため、取引先が商品在庫を絞ってきていることから、現状より大きな伸びは期待できない。
		百貨店（企画担当）	・周辺ヘスーパーブランドが大型店を出店し、厳しい状況であるのに加え、当店ヘテナントとして入っているスーパーブランドには目立ったヒット商材が見当たらないなど、業績を左右する商品群に勢いがみられないことから、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・食料品等の目の前の必需品については動きがあるが、宝飾品や美術品等の不要不急の商品についてはまだ動きが鈍い状況であることから、先行きに期待はできない。
		百貨店（サービス担当）	・4月より施行された個人情報保護法に対する客の反応が大きい。慣れるまでにはまだ時間がかかると想定されるほか、これからの中元商戦への影響が懸念される。
		スーパー（経営者）	・長時間営業に客も店側も慣れてきたことにより、日が長くなるにつれて来客数が増加している。これは、新たな顧客層が増えている証拠であることから、先行きに期待が持てる。また、昨年は消費税の総額表示による大幅な落ち込みが6月一杯まで続いたので、その点も上向き要素となる。
		コンビニ（店長）	・前年に比べて大型新商品がヒットする可能性は少ないが、弁当類の新商品の発売が好調に推移していることから、既存店売上は対前年でマイナス2%～マイナス3%程度で推移すると予想している。
		高級レストラン（支配人）	・今月は桜の開花が遅れたことにより、販売量が増えて予算はクリアできたが、内容としては来客数は減少し、単価アップで維持できたものである。決して安定しているとはいえないことから、先行きに期待はできない。

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
		都市型ホテル（支配人）	・予約動向に大きな変化はない。会議、宴会部門は低料金化の要請が依然続いており、取扱件数が増加しても売上は伸びにくいことから、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門への愛知万博の影響は夏休み前までは何とかカバーできそうであるが、婚礼部門やレストラン部門の悪化傾向が続くと予想されることから、ホテル全体では前年割れの状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博のパンフレットの持ち帰りが極めて多いが、日帰りが多く単価が低いので、今後の売上への影響は不透明である。
		旅行代理店（店長）	・列車の脱線事故による京阪神の旅行需要手控えや、当該鉄道を利用した商品の低迷が懸念される。
		旅行代理店（広報担当）	・現在の先行受付状況は好調である反面、韓国の竹島問題、中国における反日デモ、国内における航空会社、鉄道会社、高速バスの事故発生などの報道が続き、旅行意欲へのマイナスの影響が懸念される。
		タクシー運転手	・気候も良くなり、客の乗車機会の増加を期待するところであるが、4月後半の実績が期待したほど良くならなかったことで、今後も現状傾向で推移するものと予想される。
		遊園地（経営者）	・今年の夏には新しい施設がオープンする予定であるが、来客数は愛知万博の影響を受けるものと予想される。
		美容室（経営者）	・暖かくなるため来客数の増加が期待される。しかし、カットが多くなる一方、パーマが減るパターンで、売上は変わらないと予想される。
		住宅販売会社（経営者）	・現在の金余りの状態によって地価が上昇していると推測されるが、実需を伴っているかどうか判断できないため、場合によってはミニバブルの崩壊という形で成長の足を引っ張る可能性もある。全体的にみると現状維持が予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション需要については、長期的には世帯数が減少すれば需要減となるが、現況は団塊ジュニア層の需要に下支えされると予想される。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・例年4月は2、3月に比べると売上が増加するはずであるが、ホテル、居酒屋等での新入社員の歓迎会のパーティー単価が落ちているなど鈍化傾向にあることから、先行きの見通しは厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の動きの悪さに加え、好調だった宴会の予約状況も悪化してきている。定例の団体客は確保できているが、単発の小宴会が悪く、件数、売上が伸びないことから、先行きが懸念される。
		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であったが、個人旅行者の減少など愛知万博の影響が少し出てきている。また、最近の韓国、中国情勢の影響で、修学旅行の国内への振替え、アジアの個人客、団体の予約キャンセル等、先行きが見えない部分がある。その他、宴会に関しては前月までの好調さはなく、一般宴会、婚礼ともに勢いがいいことから、先行きが懸念される。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・展示場イコールアンケートを取られるというイメージがあるのか、個人情報保護法の施行後は来客数が減少している。今後の見通しについては楽観できない。
悪くなる		スーパー（店長）	・近々、ディスカウントショップが1店舗オープンし、また、秋には大型ショッピングセンターがオープンするため、状況は厳しくなると予想される。
		住関連専門店（経営者）	・例年大型連休後は需要が落ち込むが、今年は連休前から需要の盛り上がり欠けていることから、一層の落ち込みが懸念される。
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・受注予測の案件を必ず受注できているほか、問い合わせ等が増えていることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・先行きの製品受注なども活発になってきているので、急激には難しいが、徐々に良くなっていくものと予想される。
		化学工業（経営者）	・各メーカーの在庫調整もほぼ終わり、受注が活発化してきている。また利益率の高いオリジナル商品への問い合わせも増えているため、今後期待できる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・ボーナス商戦に向け、好調な薄型テレビの Kategorie で各社商品が出そろうことから、先行きに期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・建機部品製造業等の製造業で設備意欲が出てきていることや、お菓子の小売業も出店意欲が強くなってきていることから、やや良くなることが期待される。
		不動産業（経営者）	・大阪市内の商業地に続き、東大阪市内の工業、業務用地の地価が上昇しつつあることから、先行きに期待できる。
		不動産業（営業担当）	・事務所用地や自社ビル用地への需要はまだ厳しい状況であるが、最近では東京方面から神戸方面に移転してくる事務所がやや増えてきている。事務所用地や自社ビル用地の需要が多少増えれば、より景気が良くなってくると予想される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・マンションや分譲地の開発が進み、夏から秋にかけて新規購読が期待できる。また、折込広告もこのところ増えていることから、先行きはやや良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・夏に向かってテレビCMの出稿が活発になりそうな状況がみられる。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	・現状は受注量の回復見込みがなく、原油価格の値上げで外注加工料などはコストアップが続いていることから、厳しい状況が続く。
		繊維工業（総務担当）	・現在抱えている在庫の減少を期待するのは難しい。
		金属製品製造業（営業担当）	・自動車関係は好調が続くが、それ以外は良くない状態が続くと予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・重油などの価格が高騰するなかで、大手企業の省エネに対する意識はかなり強いことから、設備投資が増えそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・半年ほど前から引き合い件数が増えており、製品の見積依頼などの関係も継続しているため、しばらくは引き合いがあると予想している。
電気機械器具製造業（企画担当）		・家電関係では苦戦が予想されるほか、住宅関係は昨年並みというなかで、店舗関係の需要が善戦する状況が依然続くと予測している。	
建設業（経営者）		・土地の仕入価格は間違いなく上昇している一方、客からの情報ではさらに下がるとの意識があるように感じられる。今後不動産価格が上昇すれば、さらに購買意欲が低下するのではないかと懸念している。	
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・今年は、オリンピックやサッカーワールドカップといった、CM需要を喚起するようなビッグイベントの狭間にあたることから、先行きには期待はできない。		
やや悪くなる	金属製品製造業（管理担当）	・今後も鉄材等の材料の値上がりが予想される。また、希望納期での入荷が難しいことから、さらに価格が高くても納期通りに収められる仕入業者からの購入が増えると予想される。	
	輸送業（営業所長）	・滋賀県方面への配達貨物が関西国際空港から中部空港に一部流れている。これが一時的なものか試験的なものか分からないので静観しているが、先行きが懸念される。	
	広告代理店（営業担当）	・各施設ともに販促広告経費を削減しつつあることから、先行きの見通しは厳しい。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・新年度に入り、例年であれば新入社員の入社で派遣の受注が落ち込むが、今年は求人数も多く、料金も底打ちした感があることから、先行きに期待が持てる。
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・梅雨明けには災害復旧の工事現場が実際に動き出し、求人数が増えるのではないかと期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の内定が徐々に増加しており、ピークを迎えているほか、中小企業も連休明けから本格的に選考に入るが、来校の採用担当者からも積極採用の強気の発言が多く聞かれることから、先行きに期待できる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・急激な悪化は考えられず、IT関連企業による関西進出の動きや、インターネットでの求人広告が更に拡大する可能性があるかと予想される。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・昨年から今年にかけての大型店による募集が一段落した一方で、流通業で閉鎖店舗が増加の傾向にあり、失業者が増えるのではないかと懸念される。
職業安定所（職員）		・全体として、パートと派遣、請負の求人数が前年比で減少気味であることから、先行きの見通しは厳しい。	

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	-	-

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	その他専門店〔書籍〕 （従業員） 一般レストラン（店 長）	・店舗グランドオープンのため客は増えている。この状況がしばらく続く。 ・大口の予約が何件も入っている。またこのところ、予約の問い合わせが非常に増えているので先々増えると判断している。
	やや良くなる	百貨店（売場担当） 百貨店（販売担当） スーパー（店舗運営担 当） コンビニ（エリア担 当） 家電量販店（店長） 家電量販店（予算担 当） 乗用車販売店（統括） 観光型ホテル（スタッ フ） 都市型ホテル（スタッ フ） タクシー運転手 通信会社（社員） 通信会社（企画担当） 通信会社（営業担当） テーマパーク（広報担 当） 美容室（経営者）	・新規ブランドが好評で、これからの連休または夏に向かって効果が現れると予測している。 ・年々クリアランスセールの上昇傾向にあり、本年も季節商品の5月、6月の買い控えが7月、8月に回ると予想される。 ・総額表示の形式を5月1日より変更する。安さ感を遡及する事により買上点数の増を期待している。 ・今月の状況を見ると、競合出店・スーパー長時間化の影響は少ないと思われ、客数も徐々に良くなってきているので、3か月後はやや良くなっている。 ・季節的にエアコンがでて、またパソコンの新製品も出揃いテレビも新しいタイプがでているので、やや良くなるのではないかと。 ・デジタル家電が依然好調で、特にデジタルオーディオは前年比2倍近い伸びで推移している。単価は下落傾向にあるが来店客数増により、今後も売上も増加が期待できる。 ・災害でストップしていた商品の供給ができるようになるので、動きが出る。 ・隣国の情勢からみると今年は国内旅行が増えるのではないかとということで、当館の予約状況は日に日に増している。 ・宴会の受注は例年並みである。宿泊は大会ものが数件あり総客が数多く見込まれる。 ・国体の開催の準備とか県外からの客が多く来られ、また後半は乗客も景気が悪いと言わなくなり、売上の的にも今までで一番早く回復してきたと感じられる。 ・これから3か月先は新機種等も出てくるので多少今よりは良くなる。 ・会員のブロードバンドへのサービスシフトが続き、単価、売上額のアップが当面見込めそうである。 ・商品の申込件数が3月、4月と増加傾向にある。 ・昨年度が台風や猛暑で来客数が落ち込んだが、今年度は平年並みが見込まれるため。 ・今新商品をどんどん売出ししているので、そのなかで何点かあたられば上向く。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔靴〕（経 営者） 一般小売店〔100円商 品〕（店員） 一般小売店〔印章〕 （営業担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（販売促進担 当） 百貨店（購買担当） 百貨店（売場担当）	・今月も3か月先も旅行シーズンであるが、旅行用品の売行きがおもわしくない。 ・ここ数か月、月始め半ばまで売上はかなりいい調子だが後半が低下する。ほかの業種の商店街も同じに見受けられる。それがずっと少しずつ上がり続けられれば良くなる希望が持てるが、あまり変わらないように感じる。 ・3か月先をみると、競合店も増えるし、いい材料は見当たらない。 ・売上は若干良いが、一般の印鑑の注文がほどほどあるのに対し、法人施設等の注文の動きがない。 ・Tシャツ、カットソー等低単価商材中心の動きが予想され、大きな伸びが期待できない。 ・県公務員の給与5%カットは周辺の市町村にも広がっており今後消費が好転する要因は今のところ見当たらない。 ・客単価は相変わらず低くなっているが、初夏ものが上向きになってきているので、2、3か月先に突入するクリアランスについては期待をしている。 ・依然として衣料品の動きが非常に悪くそれに付随した身回り品等についてもヒットアイテムが無く今のままの状態はしばらく続く。

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
		百貨店（売場担当）	・ 昨年は猛暑の影響もありまた、夏時期が長かったため、6月当たりからのサンダル需要が目立った。今年に限っては先行きは分からないが、昨年よりこの時期のサンダルの動きが鈍っているため昨年ほどの数字は取れないのではないかと。ただミセス関係の需要が去年より多いため数字が取れそうだがメインのキャリアサンダルの動きが鈍く若干懸念される。
		スーパー（店長）	・ 競合店が増えた関係で競争がよりいっそう厳しくなってきた。こういった中で良くなるという見込みはなかなか立てられない。
		スーパー（店長）	・ やっと今年も気温が上昇したが、昨年は猛暑のため夏型商品が爆発的に売れていた。今後の天気は見通しが見えないが、去年並みに猛暑にならない限り夏型の需要が見込めない。客数が若干増加しているが点数がややダウンし今と変わらない。
		スーパー（店長）	・ 客は必要な商品しか購入せず、低単価傾向は変わらず、特に衣料品の先行きが厳しい。
		スーパー（管理担当）	・ 特に顧客増に通じる要因は見当たらない。先ごろ改装オープンした競争相手のスーパーでは、パン、惣菜の品ぞろえがよく、多少顧客がそちらに流れているように思われる。当分厳しい競争が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ 相変わらず客は価格に敏感であり、かつ必要なものしか買わないという傾向は続き、客単価の低下、買い上げ個数の減少が続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ 高額と低価格の2極化がはっきりしてきており、財布のひもは堅く安定した来客数が読めない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ 低価格志向が変わらず、一品単価が下がり販売量も増えてこない状態が継続していく。
		家電量販店（店長）	・ 新製品が出るたびに商品単価が下落する。今以上の努力をしないと現状維持は難しい。
		家電量販店（店員）	・ また近隣に新店舗ができ、客の買い控えがあると思われる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ 客数及びセル商品の動きを目安にすると、堅調に推移するものの、現在の動きからすると回復度合いは遅い。
		自動車備品販売店（店長）	・ タイヤを中心として客の来店数が多く、買い上げ点数が多いが、ゴールデンウィークを明けたらまた元に戻る。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・ 昨年はアテネオリンピック等があり、スポーツ業界はまずまずであったが、今年な大きなイベントもなく低調に終わる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 昨年に比べて今後の予約状況は少ない状況である。ゴールデンウィーク前ということもあるが、利用が少ない状況である。5、6月も予約はかなり少ない。
		一般レストラン（経営者）	・ 他社のファミリーレストランが同じ松江市に3店舗も出店したにもかかわらず来客数が昨年より若干少ないだけにとどまっている。
		一般レストラン（店長）	・ とうとう牛タン仕入れ困難により販売中止となった。どこかの焼肉屋でも牛タンが消えている。肉の次はビールの仕入れ値上げがあるという異常な状況の中、時期的にビアガーデン対策も検討しなければいけない。頭が痛いところである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 3か月先、夏休みに向かっての動きがあるがそれまでは団体、個人のファミリーの客等も現状の数字のままである。
		都市型ホテル（経営者）	・ 飲料部門については、前年並みで推移する見込みであるが、肝心の宿泊部門の6、7月は予想で前年を下回る。特に7月は前年インターハイがあった関係で大きく落とし込む見込みである。又、愛知万博の影響で国内観光客の入込みも苦戦する見込みで、上半期は4月同様対前年でマイナスを強いられる。
		都市型ホテル（従業員）	・ 宴会部門では、大型宴会の予約状況が厳しく、件数増で収入を確保していく状況が続く。
		タクシー運転手	・ 景気は悪いながらも安定しており、2、3か月くらいで変わるとは思えないし、また利用者の様子からもうかがえる。なんら景気が上昇する材料が見当たらない。
		タクシー運転手	・ 飲食店街の一部の中で退去する店が相次いでいる。
		通信会社（社員）	・ 変動のあまり無かった昨年度と、お客様の様子はほとんど同様の動きをしている。

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（総務担当）	・対中国との関係悪化により、製造・販売とも厳しい状況になると思われるが、当面は国内、あるいは、東南アジア諸国での製造・販売により変化は無い。		
		ゴルフ場（営業担当）	・昨年度と本年度の今後の3か月の予約数を調べたところ、5月は増えているが6月は減っているということで変わらないであろう。はっきりしないが、回復に向かう可能性もある。		
		美容室（経営者）	・同業者たちも簡単に店ができるし、次々新規開店があり、その分来客数も減ってくるし難しい状況にある。		
		設計事務所（経営者）	・全体的に箱物に対する投資傾向が低迷しており、上向く様子がなかなか見受けられない。		
		設計事務所（経営者）	・今後民間のリフォーム工事が動きそうな気配だが公共工事の見通しがたたない状況なので、トータルであまり変わらない。		
		住宅販売会社（従業員）	・来客数の減少傾向及びお客様の購買意欲も低下がみで今後も推移する。		
		住宅販売会社（経理担当）	・2～3か月新規の発売物件が無く既存物件での営業活動を続けていかなければならないため、モデルルームへの集客数や契約数は現在よりも更に低調となる。		
		住宅販売会社（販売担当）	・今年度の展示場、イベント、売り出しの来場数が前年比で見ても下回っている。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・今月末で移転閉店するところもあり、中心商店街の空洞化がさらに進んでいる。今後店舗の増加する予定も現在のところ無いため、来店者数がさらに減少している。
				商店街（代表者）	・大規模店の問題、車でやって来る客の駐車スペースの問題、またアーケードと言う事で閉塞感があるのか、とにかく出口が見えないといった状況である。
百貨店（営業担当）	・今の好調さは主に天候に支えられたものなので、いつまでも続く保証はない。				
百貨店（売場担当）	・3月東京都内が非常に厳しかった分、4月については地方に在庫が回ってきたという状況でしたが、5月については生産調整がかかりこれから夏物売っていくのに非常に厳しくなる。				
スーパー（総務担当）	・昨年より気温が低く飲料関係が前年割れしており、この調子だと5月の連休も期待できない。				
コンビニ（エリア担当）	・今の状況では良くなる要因はない。今後は他メーカーとの競争のなかでシェアを上げていく。新しい店舗も入ってくるので半年先は良くなると思うが、ここ3、4か月は我慢と思っている。				
住関連専門店（広告企画担当）	・値段的にも納期的にも厳しい客の割合が、今後一層増えてくる。				
住関連専門店（営業担当）	・外部から客が流入してくる地域ではないので向かい合う競合店と同じパイを分け合っている。先月位から始まっているのでこの傾向が続いていくと1年目は売上が徐々に落ち込んでいく。				
その他専門店〔時計〕（経営者）	・新しい品をかうのではなく修理、リフォームをして使いたいとの思いが強い。				
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・行楽シーズン、夏休みなど愛知万博に観光客が流れ祝祭日の売上が落ち込む。				
テーマパーク（財務担当）	・集客面では、京阪神方面からの団体客を中心に減少するものと思われる。一方、今年は国体が地元で開催されるため、全国からの来県は見込まれるが、愛知万博の影響を考えると、やや悪くなる。				
悪くなる		スナック（経営者）	・4月29日から大型連休になってくるが、昼はスーパーや使用料が要らない場所、遊園地でも入場料が要らない安い場所で1日を過ごす。夜も我々の飲食店には出てこない。年中無休で商売しても日曜、祭日の夜は人通りがないし、客が入らない。		
企業動向関連	良くなる				
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化・効率化等の社内体制の整備が進み生産効率も上昇し利益が出るようになった。依然として物流費や原燃料費高等の影響はあるものの、当面は現状を維持しそうである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連の受注は3か月を超えて、高止まりの予想で推移しており、材料他部材の供給においてもすでにメーカーに対し強気の発注を行っている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・通常、1つの工場で生産しているものを、6月より2つの工場を生産し増産に対応するという顧客があり、景気はよくなる反面、対応に苦慮している。
		建設業（営業担当）	・不動産関係において土地及び土地建物の流動化物件が動き始めた。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速懸念や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、世界的にみると底堅い景気拡大が続き、主要受注先の生産拡大により売上高は増加見込み。設備投資・雇用も引続き積極的に実施予定である。
		不動産業（経営者）	・まず、金融機関の前向きな貸出が最近は見受けられる。例えば各民間の金融機関、保証協会あるいは、国民生活金融公庫が改善されつつあるというお金の流れが割合いい方向に動いているようだ。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・気温が上昇するによって、蟻、ムカデ等の害虫駆除の要請、サービスの申込が増えている。また、家庭用のエアコンのクリーニングの清掃申し込みも増えている。温度が上昇すると景気も上向いてくると考えられる。
変わらない		化学工業（総務担当）	・原材料の価格が上昇しており、じわじわと収益に影響出てきた。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産量の大きな変動は無い見込み。新規引合を確実に受注できれば落ち込んでいる生産が回復できそう。原料価格は本年度に入り上昇、今年こそ販売価格への転嫁を実施したい。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要について国内向けは、自動車向けなど好調を生産を背景に需要増を見込んでいるが、土木向けなどは公共工事削減継続などにより需要薄。輸出向けは高級品種は逼迫感継続により、堅調に推移するものと見込んでいる。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は高い状況で推移していく。しかし原材料の高騰も続いており、引き続き注意してみる必要がある。また、中国の反日ムードもあるが、取引への影響はないと得意先より聞いている。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内海外ともに自社製品の売上は順調に推移しているが、原材料の高騰による悪影響が今後も続く見通しである。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・ガソリンの値上げで原価は上がる一方であり、賃金にしてもコストの削減のため正社員採用が減り、パート採用でなんとかやりくりしている。好調な企業はというと海外輸出中心の企業である。
		建設業（経営者）	・ビルとか集合住宅とか解体はあるが、あとはほとんど駐車場になって物が建っていない。もし建ったとしても全国業者であり、また品物もプレハブ的なもので地元には波及しない。
		建設業（経営企画担当）	・建設業界において公共工事に依存している割合が多い当社にとって、今後の受注が伸びる要因は無く、民間の受注に期待をしているが、この分野でも他社との競争は非常に厳しい状況は以前として変わらない。
		輸送業（統括）	・昨年の暮れから今年の4月以降料金値上げをして下さいと数社お願いしているが、どこも値上げ要請に答えてくれない。また今は6月以降の新しい仕事の公共の入札時期に入っており、それらに参加しても現行の料金以外では落ちないという状況になっている。
		通信業（営業企画担当）	・電話を含めたIP化など、ユーザサイドからは魅力的な情報通信機能のブロードバンド化促進となりつつあるが、提供サイドのコスト低減努力も限界に近く、出血覚悟のシェア争いが収まる気配がない。
やや悪くなる		会計事務所（職員）	・4月よりのペイオフで、販売、サービス業に大きな影響が出ると思っていたが、全くと言っていいほど影響は感じられなかった。公共工事は、市町村合併から国からの歳出があるので、夏場以降発注は活発化すると思われる。反面、製造業はこれから生産調整があると思われるので、現在よりは落ち込むと予想される。
		食料品製造業（総務担当）	・委託製品については受注量は若干伸びてきているが、社内的な自社製品の伸びがいまいちであるというところで新規商品の開発が進んでいって売上が伸びない限り難しい。

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
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注確保に関し、先行きが不安である
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・購入資材の値上がりに加え、受注価格の引き下げ要求に対してはある程度やむを得ないと思われるし、さらに4月の定期昇給による人件費の負担増もあり、採算悪化に影響してくる。
		金融業（営業担当）	・年度替りの需要がほとんど期待できない状況にある。建設業は日給が月給にシフトされるから、会社としてはやっつけているが、その間休職状態にあり、仕事が無い状況がずっと続いて、6月以降でないと見通しが立たない。
	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（担当者） 学校〔大学〕（就職担当）
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は依然として全般的に堅調ではあるが、製造業を中心にやや人材需要が減少しつつある。先行きについては一進一退ではないか。
		職業安定所（職員）	・求人全体では横ばいに推移すると思われるが、内容は非正規雇用や有期雇用契約の求人が益々目立つようになると思われる。
		職業安定所（職員）	・求人数がさらに増加する要因が全く無く、逆に卸・小売業の不振により求人の減少、建設工事量の減少により人員整理があると思われ、厳しい状況が続く。
		職業安定所（雇用開発担当）	・運輸業、サービス業である程度まとまった求人があるものの他には目立った動きはない。また、一部に人員整理の動きがあるものの大規模なものではない。新規求人数は昨年と比較して減少しているが、新規求職者も減少しており、有効求人倍率は横ばいが続いているので雇用状況に変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	・特に企業が欲しているのが若年層であり、その若年層がなかなか採用できない状態である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・新年度がスタートするも、地元地域からの求人受案件数が思いのほか伸びず、昨年度同時期と比較しても増減無しの状態が推移している。地元各企業の人事担当者からは、先行きがまだ不透明なため今年度も求人活動は慎重にならざるを得ないとの言葉が聞かれ、景気復調の予感を感じられない。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・国内での安定的な雇用が増えない。業績好調な自動車部品製造企業で研修生名目のアジアからの労働者が急増している。
		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	商店街（代表者）	・今後、様々なイベントがあり、かなりの来街者数が望める。夏に向けてのイベントもあり、今まで来ていなかった家族連れなども、街に戻ってきており、徐々に各店の売上なども期待できる。
	変わらない		百貨店（営業担当）	・客の買い回り動向から、やや高額品に客の目が行き、個人消費が活発になりつつある。
			家電量販店（店長）	・長期予報で、今夏は猛暑となっており、現状もエアコン販売の動きが例年より早く、期待できる。
			家電量販店（営業担当）	・固定客の割合が多くなる時期となるが、来客数の変動はここ数か月小さく、前年並みで推移している。
			通信会社（営業担当）	・新商品販売を予定しており、新たな需要の増加が見込める。
			観光名所（経営者）	・食事予約が順調に入ってきている。
			商店街（代表者）	・商店街では通行量が一番大きな影響を及ぼす。現状では、来街者数は減っており、良くなっていくとは考えられない。
			一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・販売量の減少傾向が当分続きそうである。

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
		百貨店（営業担当）	・ 2月以降、ファッション関連売上の前年割れが続いている。紳士物は持ち直し感も見られるが、婦人ブレタは落ち込みが続いている。特に高額品の動きの鈍さが見られた。来客は、前年を上回る日もあるが、売上が伴わない。
		スーパー（企画担当）	・ 販促（チラシなど）が強い時は、客数、客単価は上昇するが、それ以外は目立った動きはなく、上昇する期待が持てない。
		スーパー（財務担当）	・ 直近3か月間の生鮮3品の売上高は堅調に推移しているが、買上げ点数は昨年を下回っており、客単価は上がらない。
		スーパー（副店長）	・ 賃金の変動もなく、生活レベルも変わらず、売上は横ばいで推移する。
		コンビニ（店長）	・ 月販売額は前年比で、直近2、3か月間、約5%の微増であるが、客単価は前年来、ほぼ一定し、来客数も増加の変化が見られず、今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・ 3か月後はバーゲン時期となるが、年々バーゲン待ちの客が増える傾向にあり、バーゲン前のプロパー販売で苦戦を強いられそうである。またバーゲンに入っても、まとめ買いが少ないと予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・ 以前に比べて、客単価が上昇しない。
		乗用車販売店（従業員）	・ 夏に向けて新型車投入や特別な来店施策もなく、当社の景気は2、3ヶ月変わらない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・ 必要な物しか購入しない傾向は続いているので、今後も景気動向の変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・ 飲酒運転防止の強化、会社の景気対策・情報管理、個人情報の管理など、社会情勢の変化とともに、予約状況にも変化があり、会社名ではなく、個人名での予約が多くなっている。会社としての会合ではなく、個人の費用負担の場合では、回数、人数、売上のにも限界がある。
		旅行代理店（従業員）	・ 団体旅行、個人、グループ旅行の動きなどから、旅行の需要は回復してきている。若い女性、ファミリー、シルバー層が特に旅行に関心を持っており、旅行相談、契約が多く、今後も比較的好調に推移する。
		ゴルフ場（従業員）	・ 2、3か月先の予約は、あまり多く入っていないが、状況的には、今月と景気の状態は変わらない。
		美容室（経営者）	・ 周辺で閉店する店が増加しており、今後も良くなる。設計事務所（所長）
		やや悪くなる	
一般小売店〔乾物〕（店員）	・ 愛知万博に大勢の客を取られ、売上が減少していく。		
乗用車販売店（従業員）	・ ガソリン価格の上昇が乗用車販売に徐々に影響してくる。		
住宅販売会社（従業員）	・ 来場者数は増えたが、土地取得から計画されている客が多く、予算的に低めの客が非常に増えている。受注を考えると厳しくなっている。		
その他住宅〔不動産〕（経営者）	・ 賃貸への入居者は減っているが、賃貸アパートはまだ多数建てっており、賃貸部門の将来が不安である。		
悪くなる	衣料品専門店（経営者）		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・ 例年6、7月から上向き傾向にあるが、今年は加えて、新規拡販、新製品が7月頃から導入される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・ 新商品が新規得意先につながり、少しずつ増加してきており、前年度より上昇してくる。
		建設業（経営者）	・ 見積件数がやや多くなっている。
		不動産業（経営者）	・ 4月に入り、不動産の売買の動きが出てきており、客の購買意欲が少し確認できる。
変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・ 需給ギャップ解消による新車需要の回復が期待されるが、一方で、大型クレーンの通行規制強化の動きが、今後の需要動向の不安定要因として想定される。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーの受注単価は安く、特に官公庁は量的・価格的にも減少している。また、処分場の有無などで、今後の受注見通しが左右され、価格面も含めて当面厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替が円安に向かうと思われる以外は良くなる材料がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・部材を製造している電子機器会社は、好景気であるが、設備投資をしない政策を打ち出した。
		輸送業（役員）	・水物関係の荷動きは大変良いが、原油価格の上昇により、石油関連の中小メーカーはコストアップで販売が伸びておらず、現状維持の状態が続く。
		金融業（融資担当）	・各取引先のリストラによる人件費削減から、購買力は縮小しており、上向き気配はない。
		広告代理店（経営者）	・求人募集では、正社員は少数で派遣業種が目立つ。その上、派遣業の年齢制限も30歳半ばに集中し、中高年の仕事探しは困難を極めている。
		広告代理店（経営者）	・既存得意先の広告予算は減少傾向が続くと同時に、最近特に価格競争が厳しい。縮小している広告市場では、新規得意先の開拓を続けなければ利益確保が難しい。
		公認会計士	・取引先の中で、当期利益が前年比でプラスになっている企業は、数%という状況であり、90%以上の企業が、前年と同じか、マイナスである。また直近の試算表を見ても、改善されておらず、経営者と話をしても、将来に向かって希望的な考えを持っている方は非常に少ない。
	やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・消費動向が鈍い中で、原油が高騰し、石油化学製品は、値上げ基調だが、末端での製品値上げに対しての抵抗が強く、非常に厳しい状況が今後も続く。
		輸送業（支店長）	・大型連休明けの一服感と、昨年同期からの段階的な約20円アップの異常な燃料高騰で、経営環境に大きく影響が出てくる。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・即戦力求人ニーズは5、6、7月と登り調子に出てくる。また、そのための営業スタッフも増やし、ニーズにこたえていく。
		職業安定所（職員）	・当初の求人数を超えて採用する企業が出てきた。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比で3か月連続で減少したが、新規雇用保険受給資格者は、平成16年1月以来、15か月連続して前年比で増加している。また若年者在職者の相談数が多くなっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数とも上下はあるが、有効求人数、有効求職者数とも、若干増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	・求職登録者数が、前年の1.2倍に増えている。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、　：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（店長）	・今年は客数が増加し、単価も上がった。好天が続けばこれから夏場までは良い。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・単価はあまり変わらないが、買上点数がわずかではあるが伸び始めている。財布のひもが緩んできたのかもしれない。
		衣料品専門店（店長）	・少し景気が良くなってきたのが、下げ止まりを感じる。
		家電量販店（企画担当）	・同業他社の業績も良いようである。少しずつ高額商品が動いているので、回転も良くなっている。
		高級レストラン（経営者）	・来月は企業の株主総会があり、団体の予約が少しずつ入っている。今月が悪すぎたので、来月以降はやや良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・客数が少しずつ上向きになっている。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博関連の旅行商品が好調な一方、テーマパークは低調である。アジア不振の影響がグアム、ハワイ、オーストラリア方面の予約状況が良い。

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		設計事務所（所長）	・実際に設計に入る物件数が若干増えつつある。また、計画、企画等の相談が増えている。この傾向が今後も続く。
		商店街（代表者）	・商店街の商圏内で大型商業施設がオープンし、郊外に客が流れつつある。このままでは、2、3か月後は極端に良くなることはない。
		百貨店（営業担当）	・地下鉄新路線の開業や新地下街オープンの効果もあり、天神への来街者は現在も増加傾向にある。しかし、2度の地震や余震により、消費マインドが完全に戻るまでは時間がかかる。
		スーパー（店長）	・客単価が伸びてきている。天候がよいため、今のところ現状維持である。この傾向が今後も続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・3か月前に比べ量販店、コンビニ向けが減少し、ローカルスーパーが若干増加している。量販店は、今までは特売で客を寄せる手法をとっていたが、今は客数はさほど変動はなく、客単価が下がっている。今後もこの傾向は続く。
		衣料品専門店（店長）	・商店街の中で閉店が相次いでおり、集客力が著しく低下している。この傾向が今後も続く。
		衣料品専門店（店員）	・洋服業界は、店が増えすぎている。商品の供給が多すぎ、安いものがたくさん作られている状況であり、今後良くなるとは思えない。当社も会社の規模を縮小する等、自分たちで工夫をしないと、今の状況では何も良くなるしない。
		衣料品専門店（総務担当）	・新しい商品に対しては客の反応が良く、売上は伸びているが、従来の商品は売上が減少する傾向にある。今後も従来品の売上の減少は続く。
		家電量販店（経営者）	・稼ぎ頭のはずのデジタル家電等の値段が徐々に下がり始めた。今までよりたくさん台数が売れば売上の伸びは見込めるが、それほどの期待はもてない。
		乗用車販売店（管理担当）	・自動車は高額商品なので、客の購買意欲が急に回復することは考えにくい。整備、中古車の売上は今よりも増えるが、新車の需要の伸びは感じられない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況は、現在目標を下回っている。特に売上構成比が高い婚礼が若干不透明である。当ホテルは婚礼に連動して宿泊・レストランが伸びるため、婚礼の目標必達が重要なファクターである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・原油価格の高騰により燃料費が増加傾向にあるものの、今後景気が悪くなるという程の要因ではない。また、景気が改善する材料が見当たらず、変わらないと判断せざるを得ない。
		観光名所（職員）	・観光業、ゴルフ場ともいい材料が全く見当たらない。景気としては良くも悪くもならない。ずっと同じような状態がいつまで続くのか不安である。
		理容室（経営者）	・4月にロスした新規客の導入が、思った以上に上がらない。これから暑くなってくるが、この動向を見ているとあまり期待できない。
設計事務所（代表取締役）	・公共事業については減少傾向にあるが、一方で福祉などの事業は民間主体で行われる方向にある。デイサービス施設、グループホーム等の福祉施設や介護付きマンションの建築工事は発注されているが、総量が少ないため、仕事量全体としては不足している。この傾向が今後も続く。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・郊外にできた大型商業施設の営業時間が午前9時から午前0時までと長く、人が取られている。中心街は大変厳しくなる。
		商店街（代表者）	・入卒業シーズンで金を使っているの、客はここ1、2か月はあまり金を使わない。
		百貨店（販売促進担当）	・やはり福岡県西方沖地震の影響が何よりも強く感じられる。消費者が外に出なくなる可能性が高い。一般小売店での消費が増えないと、他の業種への影響も懸念される。
		百貨店（販売促進担当）	・今後も商圏内に大型商業施設が建設される予定であり、厳しい状況は続く。
		スーパー（経理担当）	・商圏内に競合店が次々にオープンする。消費自体は停滞感があるにもかかわらず競合が激しくなり、体力勝負となる。
		高級レストラン（専務）	・昨年は九州新幹線開業効果があったが、今年は万博の影響で交流人口が少なくなっている。まだ地方経済は良くなっていない。また、空き店舗が増え、競争も激しくなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・福岡県西方沖地震が続いている影響で、宿泊のキャンセルが見受けられる。関東地方からの集客が見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・原油価格の高騰で住宅の材料費等が値上がりし、それを売値に転嫁せざるを得ない状況にある。景気は悪くなる。
企業 動向 関連	悪くなる		
	良くなる	建設業（総務担当）	・現時点ではすでに受注が多すぎて、新たな受注を受ける体制ではない。しかし、秋口になれば公共工事の受注もできる。今年は去年の売上の1.5倍ほどの受注が既に確約されている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連並びに電子部品は全般的に在庫調整が続いているが、2、3か月後には調整も終わりやや上向いてくる。5月に少しその動きが出てきているので、多少景気は上向く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新規の仕事の受注とモデルチェンジの時期になるので、その仕事が増えて忙しくなる。
		建設業（従業員）	・見積物件がここ1か月増加傾向にあり、またこれからも増える状況にある。少しずつ良い方向になっている。
		広告代理店（従業員）	・今月も新聞販売店の広告取扱枚数が前年比107%と昨年末以来順調に伸びている。一般消費者の購買欲の上昇がチラシ枚数の増加に反映されるので、景気の回復は確実に進んでいる。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・5月は今の流れを維持できると思われるが、6月は梅雨に入るため、少し陰りが出て、7月に盛り返してくる。ただし、卵の値段の高騰による原料不足が少し懸念される。
		食料品製造業（経営者）	・愛知万博の影響が現実のものとなっている。今のところ南九州に集客できるイベントは見あたらないため、9月までは影響は致し方ない。
		家具製造業（従業員）	・ヨーロッパからの輸入に関してユーロ高が続いており、価格の維持が難しくなっている。また、鋼材をはじめ原材料価格が軒並み上昇しており、カタログ改訂時に価格を見直しているメーカーが多い。値上げすれば販売量に影響が出るため、厳しい環境が続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・焼物業界は夏場が一番悪いが、今月受注量が大幅落ち込んだので、夏場も変わらない。福岡県西方沖地震、台風の影響もあってのことだろうが、景気は不透明である。
鉄鋼業（経営者）		・受注量及び販売量が増えてきたが、需要そのものは底が浅く、この状況がいつまで続くのか、慎重に見守る必要がある。	
輸送業（総務担当）		・得意先の荷動きを見ても、大きな変化はない。連休前に動いた得意先も、小売店の新店オープンによるもので、既存店への出荷はあまり変化はない。しばらくこのままである。	
不動産業（従業員）		・福岡県西方沖地震の不動産市場への影響は、一部で住宅販売の売行きに影響があったとも聞くが限定的であり、一時的なものである。	
広告代理店（従業員）		・レギュラー広告の出稿を抑え、売出しやイベント時の広告を集中させる傾向が強い。景気上昇への確信を持ってない状況を表している。	
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の動きは、生産量が確保できればコストの問題は稼働益で何とかカバーできるが、生産量が半減してきたことと、価格が大幅に低下したため、現状維持であっても非常に厳しい状況になる。	
悪くなる	繊維工業（営業担当）	・国内工場が減ったからといって仕事が満たされるということはなく、まだ同業者で仕事の取り合いをしている。安い単価のものを置いている店には人がいっぱいだが、高級品の店には人がいない。	
	経営コンサルタント	・業務卸の酒屋を始め吸収合併や廃業が出てきている。卸先である飲食店の売上アップが見込めないことが理由である。この傾向が今後も続く。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・周辺の製造業の工場が操業を開始したほか、パソコン関連や情報家電の問い合わせに対応するためのコールセンターが大分市に設立され、将来的には技術者を含め400人規模まで従業員を増やすという計画が発表されており、期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（職員）	・年度が明け、さらに企業に求人意欲が出てきている。機械、電機・電子を中心に営業、管理部門まで幅広く、求職者が絞りきれない状況も多々見受けられる。ただし、中高年の求人については、依然厳しい状況が続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・直接雇用が少しずつ増えてきているが、労働条件等が改善されないため、雇用が広がる状況ではない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフが不足し、需給バランスが変化しつつあるが、大量雇用を確保していたコールセンター等が撤退や縮小を始めており、今後悪化することが懸念される。
		職業安定所（職員）	・大手造船業が好操業を続けていることから、求人も活発であるが、個人消費が低迷しているため、輸出関係で売上不振による雇用調整も起こっている。業種間でばらつきがある。
		職業安定所（職員）	・求人において、依然として非正規雇用の促進がみられる。
		職業安定所（職員）	・従業員の非正規雇用傾向は今後も継続する。従って個人所得の伸びも期待できない。悪くはならないが変わらない。
		民間職業紹介機関（支店長）	・新年度のスタートによる求人依頼のピークは過ぎたが、7月以降の第2四半期をにらんだ需要が既に発生し始めた。ユーザーが直接求人募集しても充足しない業種からのオーダーが多い。正社員募集増加により、業種によって求人数・充足数はまだら模様である。大きく上向きでも下向きでもない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・中国や韓国の反日運動の影響もあり、夏休みに向けて海外旅行を計画していた客が沖縄へ流れる可能性が大きく、今年は沖縄への観光客の入込が例年以上に期待できる。
	変わらない	スーパー（企画担当）	・消費税総額表示、競合する大型店の出店から一年が経過し、しばらくはマーケット全体は落ち着きを取り戻すと考えられる。過度の値下げ競争が再燃しない限りは、今月のような状態が続く。
		スーパー（経営者）	・依然として競合店との競争がかなり激しく、それによって単価が厳しい状況にある。また、4月に入って競合店の新店舗のオープン等もあり、かなり厳しい状況が今後数か月は続く。
		コンビニ（経営者）	・無駄な買い物をしない客が増えている。贅沢をしない生活に慣れてきている。
		コンビニ（エリア担当）	・似た商品の中からは、より価格の安い物を選ぶ傾向が強くなる。購入単価は下がるが、店舗数が増えているので購入頻度は上がり、売上全体としては変わらない数字になる。
		観光名所（職員）	・3月に開催された愛知万博の沖縄観光への影響は今のところ無い。
		ゴルフ場（経営者）	・例年の通り限られた客層を枠内で取り合うが、更に低単価で推移する。
	やや悪くなる	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・閉店する飲食店が増えている。客は相変わらず、激安店に集中している。
		住宅販売会社（経営者）	・公共工事の工事高が漸減しており、国、市町村の財政が厳しく、良い材料がどこにも見当たらない。特に建設業は、今後悪くなる事があっても、良くなる材料は見当たらない。
	悪くなる	-	-
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	通信業（従業員）	・単純にプログラム開発をしてくれる業者やパッケージソフトを販売する業者は多いものの、顧客ニーズに基づきシステムコンサルやコーディネイトに対応する業者は未だ少ないと考えられ、当面景気は悪くない。
		通信業（営業担当）	・大型案件、入札案件等が5月以降に集中しているので、期待できる。
	変わらない	建設業（経営者）	・問い合わせ、及び引き合い件数は、横ばいのままである。今後もこの状態が続くものと思われる。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・一部の農産物等の不作で、出荷量が全般的に減少する。

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
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・ 県外において新規求人企業が増加している。それに県外で働きたい新卒者が少しずつ増えてきている。県内企業においては、日中・日韓、暴動問題で旅行先を沖縄へ変更する観光客が増え、観光関連の企業の求人数が伸びてやや良くなる。
		学校 [ 専門学校 ] (就 職担当)	・ 前倒し傾向の採用活動は慎重に見なければならぬもの、景気をすぐさま阻害する要因は見当たらず、今後も求人は伸びる。
	変わらない	人材派遣会社 (経営 者)	・ 派遣先では人材を求めているものの、相当する人材が見つかるまで時間がかかる。また、失業率が高いにもかかわらず募集に人が集まらない。
		職業安定所 (職員)	・ 3月の新規求職申込件数及び月間求職者数は、前年同月比で新規0.7%減、月間有効は5.7%と増加である。求職者は滞留し、一旦離職すると再就職が厳しい。特に新規求職者申込件数においては、主婦層を中心としたパート求職、雇用保険受給者が及び無業者、在職者、事業主都合離職者等の求職者が増加となっている。3月の新規求人数は、前年同月比で24.0%増加、過去14か月間の推移をみると増加傾向である。今後も改善の動きがみられるが、求職、求人とも増加傾向で推移していくものと考えられ、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			
	悪くなる	-	-