

・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	通信会社（企画担当）	・これまでみられなかった具体的な照会数が増えており、今後に期待が持てる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・比較的暖冬であったため、例年に比べて暖房費や除雪費用などが浮いた家庭が多いと見込まれ、春の行楽やファッションへの支出が増加することが期待できる。
		家電量販店（経営者）	・釧路では今年10月から地上デジタル放送が開始されるため、買い控えていた客に動きが出てくる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・依然として国内旅行者は沖縄に集中しているが、道内各地域で開催が予定されているイベントに対する盛り上がりもみられ、前年を上回るペースで予約が入っている。
		旅行代理店（従業員）	・2～3月の海外旅行が前年を超えているほか、国内旅行も先行販促が効き、1月になってから申込が増加して、前年を超えるようになってきた。4月は選挙の影響で販売量の低迷が予測されるが、全体としては上向いてくることが期待される。
		旅行代理店（従業員）	・来客数の活発化が数字となって現れてくることが期待される。
		旅行代理店（従業員）	・休日の日並びが良いため、4月以降の先行受注が好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・徐々に来客数及び販売額が増えてきており、今後についても期待できる。
		美容室（経営者）	・前年の秋以降、売上は前年比で横ばいか数パーセントの減少だったが、今月はわずかではあるが増加に転じており、新商品の販売も好調であることから、今後についても期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の高齢化、後継者不足などから、2店舗の閉店があったが、その一方でホテルの建設が進んでいるほか、飲食店関係の進出も予定されているなど、昼と夜の明暗が分かれてきている。
		商店街（代表者）	・今のところ、春物にこれといったトレンドもなく、爆発的に売れるようなデザインも出ていないため、今後についても特に変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨年後半から毎月の売上は一進一退を繰り返しているため、大きく好転するとか大きく落ち込むということは当面考えづらい。
		百貨店（売場主任）	・入進学や返礼ギフトの需要がある程度見込める。また暖冬の影響で春物の動きが少し早まることも予想される。
		スーパー（店長）	・節水型洗濯機、省エネ冷蔵庫といった高機能や環境配慮をうたった商品、有機野菜、100%ジュース、特定保健食品等の健康関連商品は高価格にもかかわらず、引き続き堅調な販売動向を示している。またデフレ脱却とまではいかないが、薄型テレビやレトルトカレー等の一部の商品群では低級品から中級品へのボリュームゾーンの移行が進行し始めている。
		コンビニ（エリア担当）	・夕張市の財政破たんの影響で、必要以上の買い控えが生じ、売上が苦戦することが見込まれる。必要以上の買い控えにより売上の苦戦が予測される。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新OSが発売されるので、今後についても期待できる。
		家電量販店（地区統括部長）	・薄型テレビの販売台数は、引き続き増加傾向にあると見込まれるが、単価ダウンが著しい。パソコンの新OS発売による売上の増加を期待したい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格の低下及び暖房用灯油の在庫増により石油製品の価格が下落し、需要が増大することが見込まれる。

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
		高級レストラン（スタッフ）	・2～3月の予約件数は前年を超えているが、単価が上昇しないため、売上に結びつきにくい。道内客は回復してきているものの、売上に影響するほどではない。また4月の地方選挙が終わるまでは、夕食の売上は増えないことが見込まれ、全体としては変わらない。
		スナック（経営者）	・旭川は観光客が増えてきているが、飲食店街にとってはそれほどメリットがある訳ではなく、来客数の増加にはなかなか難しいものがある。また4月には選挙があるため、更に悪くなる可能性もある。
		観光型ホテル（経営者）	・最近の前年比の動きがほとんど変わらないので、今後についても変わる要素が見当たらない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・競合店がオープンした中であって、生鮮食料品は非常に健闘しているが、一般食品の不振がずっと続いており、今後についてはやや悪くなるが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・暖冬により漁獲量が減少していることから、地元で資金が落ちず、経済環境が悪化することが見込まれる。
	悪くなる	観光型ホテル（経営者）	・本州からのツアー客及び海外客が頭打ちの様相を呈している上、地元客の不調もあり、今後の見込みは厳しい。選挙といったマイナス要因もあり、入込客数の鈍化が懸念される。
タクシー運転手		・札幌では、規制緩和以後、タクシーの台数が増えており、利用客が増えないなかで台数だけが増えているので、これからますます大変になってくる。	
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（経営者）	・地方選挙関連の特需が出てくるが見込まれる。
		建設業（経営者）	・公共工事の発注が本格的に始まると同時に、民間工事についても融雪後の引き合いが出てくるので、マインド面でプラスとなり、実需も少しずつ発生する。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・受注単価の見直しについて柔軟な雰囲気が出てきている。
	変わらない	輸送業（支店長）	・本州、道内とも景気をけん引しているのは製造業だが、北海道の場合、従来から好況を維持しているメーカー以外からの新規需要や新たな企業進出もそれほど期待が持てない。
		輸送業（営業担当）	・家畜排せつ物からの堆肥生産や草地事業に対する国の補助金の削減があり、肥料工場の生産は微減傾向にあるものの、紙パルプ工場や飼料工場の生産には変化が出ていないため、全体としては変わらない。
		金融業（企画担当）	・原油価格は低下傾向にあるが、原材料価格は高止まりが続き、企業収益を圧迫する。地方自治体の財政難もあり消費マインドに改善はみられず、総じて景気は横ばいで推移する。
		司法書士	・マンション建築は若干伸びる傾向にあるが、個人住宅の建築については低水準で推移していくことが見込まれることから、土地取引も低調に推移すると見込まれる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・商談が出てきているものの、高額な投資計画はあまり聞かれず、中古物件の商談が主流であることから、今後についても大きく変わらない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・4～6月期は金属加工、鉄骨加工とも現状のまま推移することが見込まれ、景気が上向き要素はない。ただし、合理化や生産性向上のための設備投資の気運が高まっていることから、自己資金と資金調達に恵まれた鉄骨、建築関連企業では競争力を高めるため上期中に設備増強を図ることが見込まれる。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（役員）	・受注確保のために価格を極端に下げるケースが多く見受けられる。また、官公需に期待ができない。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・各大学において企業説明会が実施されるが、参加企業が増えており、採用活動が活発になっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・千歳市のアウトレットモールの拡張オープンに伴い、雇用の拡大が期待される。

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	人材派遣会社（社員）	・サービス業、特に販売関連業界では春のキャンペーンに向けた販売員確保が急務であり、パート・アルバイトや派遣の活用を拡大する傾向にあるが、正社員ニーズの拡大にはつながっていない。かつてであれば、春先から建設業が動き出し、それに伴い人材需要も高まっていたが、ここ数年、そのような人材ニーズは起きておらず、この春も大きな変化はないと見込まれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数の増加につながるような新規インフラ整備事業や新規出店が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・管内事業所における新規高卒者に対する求人意欲は昨年とそれほど変わらない。
		職業安定所（職員）	・市内のホテルが再建を断念し、営業を終了することとなったことから、求職者の増加が予想され、求人倍率の低下が懸念される。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は昨年夏にピークを迎え、高止まりしていた感があったが、ここに来てじわじわと下降傾向を示している。企業や店舗の人事担当者に話を聞いても、人材ビジネス、アウトソーシング、携帯ビジネス以外の一般の小売店、飲食店から忙しいという話や景気が良いという話を聞くことが無く、今後についてはやや悪くなることが見込まれる。
	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	百貨店（売場担当）	・新入学、新生活に向けての需要にこたえる商品構成にしていく。また、団塊世代を取り込む魅力あるイベントの計画があり、この層の行動が大きな売上につながる。
		住関連専門店（経営者）	・当月が底の状態なので、先行きは必然的に良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・天候には左右されるが前年より過ごし易く期待できる。冬祭りなどの行事もあるので客の行動も活発になる。デジタルカメラの新製品発売が予定されている。
		コンビニ（店長）	・コンビニ業界は苦戦が続いているが、客のニーズに合う店作り、品ぞろえをしている店舗では業績が上向いているという情報もある。市内では建設工事が盛んになりつつあるので、この春から売上が上昇してくる。
		衣料品専門店（経営者）	・新入学、進学による需要もあるが、春物衣料についてはニーズに合う品ぞろえをすれば購買は増加する。
		衣料品専門店（店長）	・前年は寒さが厳しく春物の動きが遅かったが、本年はこの陽気からすれば春物の先行的な需要も見込める。
		衣料品専門店（店長）	・実需型の客層による冬物需要が安定しているなか、シーズン先行の春物商材が動き始めているため、春物の本需要にも期待が持てる。
		衣料品専門店（店長）	・リクルートスーツ目的の来客数が増えている。3月はフレッシュアズ商戦の時期であるが、現在までのリクルートスーツ需要からすれば売上は回復する。
		家電量販店（店長）	・新OSの発売に伴いパソコンは上昇基調となる。また、新生活関連商品も動き始めている。液晶テレビはこのところ鈍化の気配もあるが、地上デジタル放送も開始されていることから徐々に良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・年間最大の需要期であるとともに、2月には新型車が発表されることになっている。
変わらない	観光名所（職員）	・前年の同時期よりも予約数が増えている。今年よりは良くなる。	
	商店街（代表者）	・急激な悪化は考えにくい良くなるという確信も持てない。消費は微妙な状態である。高齢者の購入度合いが落ち気味になっている様子は気掛かりである。	
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・漁港の街であるが漁業関係者はびりびりしている。建設業界はリフォームに力を入れているが、一時期のような華やかさは無い。市内で名のある建設会社は従業員が半分になった。観光にも力を入れているが先行きは不透明である。

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
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・花粉症関連の商品が売れる時期になるが、予報では花粉の発生が少ないとのことであり、売上への貢献度が小さくなることから、現状とそれほど変わらない。
		一般小売店〔雑貨〕 (企画担当)	・暖冬によって来客数は増えている。今後の消費は所得環境よりも、天候などの外部要因によって一高一低の動きが続く。
		百貨店(売場主任)	・このまま暖冬が続けば春物の売行きは順調に推移するが、冬物セールsの落ち込み分をカバーできるかは不透明であり不安もある。予測がつきにくい状況である。
		百貨店(広報担当)	・直近の2、3か月の動きをみると、ボーナス商戦も期待ほどの活況感はなく、売上も好不調を繰り返している。個人所得の実質的な増加がない状況では消費はなかなか伸びない。
		スーパー(経営者)	・格差社会といわれるが、この地方においては優良な地場企業が無いこともあり、良好な雰囲気は無い。堅実な消費行動、売手からすればシビアな状況が続く。
		スーパー(店長)	・12月に出店した競合店の影響も少なく数値の変化も無いため、このまま推移する。
		スーパー(店長)	・来店する客の声を聞くと、景気が回復していると感じている人はほとんどいない。
		スーパー(企画担当)	・今後も暖冬が予測されていること、商圈内への競合出店が続くことなど、大きな変化は見込まれない。
		コンビニ(経営者)	・来客数は減少傾向であるが、客単価、買上点数が微増傾向であるため総じて変わらない。近隣競合店との差別化を図っていく。
		コンビニ(経営者)	・雪が少なく除雪業者の動きが無いため、来客数、客単価共に期待できず、現状のやや悪い状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・瞬間的な所得税の減税はあるが6月から住民税が上がり実質的な負担は増える。それ以上に手取りが増えれば良いが、地元の中小企業の就業者は難しい。客層はそのような人が多いので今後も厳しさが続く。
		コンビニ(エリア担当)	・話題になる新商品がある時や販促キャンペーンの期間中はある程度売上が回復するが、一時的なものであり、その期間が過ぎればまた元に戻ってしまう。
		衣料品専門店(経営者)	・冬物のセールは今のところ順調であるが、春物のプロパー価格での販売時期になると購買行動は再び渋くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・地方の中小企業は依然として厳しい状況が続いているため、消費の拡大にはつながらない。
		衣料品専門店(総務担当)	・ここ数か月の売上高、来客数の推移をみても、今後良くなるような気配が無い。
		家電量販店(店長)	・全体的に来客数の減少と、単価の低下傾向が進んでいる。
		乗用車販売店(経営者)	・地方都市で営業しているが、景気の回復を如実に実感できる状況にない。9年、11年経過した高年式車の車検を「できるだけ安く」という要望が多く、客の節約意識の高さがうかがえる。地方ではボーナスが支給されない企業も多く、前年を少しでも上回れば良しとする状況である。
		乗用車販売店(従業員)	・11月に発表した新型車も市場活性化効果を失いつつある。最需要期に入るので販売数は増加傾向となるが、客の買い回りも増加する。
		その他専門店〔呉服〕 (経営者)	・老後の生活などに不安があるため、周囲の人は買うことよりもためることに重点を置いている。
		その他専門店〔酒〕 (営業担当)	・人事異動の季節ではあるが、需要は例年並みと想定している。多少厳しさが増しているような感触はある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕 (営業担当)	・暖冬による原油価格の下落は一時的なもので、基本的には上昇局面を向かえる。末端価格へのコスト転嫁がスムーズに進まず収益を圧迫する。需要も前年を下回る状況が続く、収益が上がる要素はない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕 (営業担当)	・この先も暖冬の影響が続く、販売量、単価共に現在の不振が継続する。業界として厳しさが続き、今後に不安を感じている。
		一般レストラン(経営者)	・景気は回復傾向にあるといわれるが、はっきりとした動きはみられない。予約の状況もここ数年来変わらない。
		一般レストラン(スタッフ)	・金利も据置かれており、3か月先もこのままで変わらない。

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
		観光型旅館（経営者）	・全国的には景気が上向いているとの報道がなされているが実感はない。一部の有名な温泉地で好況が伝えられるものの、当地では昨年の1年間は来客数を大幅に減らしているのが現状である。土曜日の予約率は高いが、平日の予約状況は相変わらず低迷しており、好転する気配がみられない。
		都市型ホテル（経営者）	・一時の低迷を脱し、状況は落ち着きつつある。歓送迎会の時期で個人単位の利用が例年どおり見込まれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・堅調な個人消費を上回る競争激化のため、売上の好転は見込めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の反応からして、来客数、単価は変わらない。先行の受注状況も前年並みである。
		遊園地（経営者）	・旅行代理店からの問い合わせが少なく、団体客の立ち上がりは遅い。
		住宅販売会社（従業員）	・2月から連続して内覧会を実施するが、現在の状況からすれば新規客の集客は難しい。管理客からの契約率を上げることが主たる目的となる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・新規出店もあるが、全体的には初売り後の中だるみ、暖冬による苦境も伝えられるようになり、先行きは厳しい。
		商店街（代表者）	・郊外大型店の進出に加え、暖冬の影響で冬のイベントが中止になるなど、中心商店街の集客が盛り上がりえない状況が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・競合店の伸長が今後の懸念材料である。また、別の競合先による新規出店が話題になっている。
		百貨店（経営者）	・長期気象予報では、春が遅く3月ごろに寒さが到来する懸念があるとのことで、春物需要に影響するおそれがある。
		百貨店（販促担当）	・競合する他のエリアに大型店が出店するため、一時的な客の流出は避けられない。しかし、4月には政令指定都市への移行が予定されており、ビジネスチャンスとしてとらえていきたい。
		百貨店（経営者）	・今月は初売りやクリアランスセールなど価格面での魅力に加え、雪が少なく来客数が伸び、売上が伸びたが長続きしない。この先の春物商戦でプロパー商品の販売がメインとなれば元の状態に戻る。
		スーパー（経営者）	・暖冬の傾向がこのまま進めば農作物にも影響が出るため、主な客層である農家に打撃を与える。
		スーパー（経営者）	・年度末を迎えるが、公共事業の削減、雪不足による除雪費の減少などで建設業が厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	・保有期間の延長、軽自動車や中古車への移行により新規登録車数は減少傾向が続く。中古車市場も新車の伸び悩みに伴い商品車の確保が困難になっているため、販売は前年を下回る。
		乗用車販売店（経営者）	・少雪傾向は決定的で、例年は厳しい季節に発生する機械類の不調によるサービス需要が、今年の2、3月は激減する。
		自動車備品販売店（経営者）	・除雪及び冬季需要関連の仕事が振るわず、該当する会社の体力が更に低下する。その影響で個人消費も振るわない。積雪不足による水不足も今後じわじわと現れ、農作物にも甚大な被害が出る。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・積雪が無く雪祭りの開催は困難である。前年の大雪も大変だったが、降雪が極端に少ないことも観光などに大きな影響を与える。
		高級レストラン（支配人）	・来客数は増えても客単価が下がり厳しい状況になっている。人件費が掛かりすぎて利益にならない宴会が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・「景気が良くない」「見通しが立たない」という話を客からよく聞く。以前は気にしてなかったが、度々聞くようになったので最近では危機感を感じるようになった。
		観光型ホテル（経営者）	・2～4月はローシーズンであり、さらに4月には統一地方選挙もあり打つ手が無い。それを補うため学生のオリエンテーションなどを積極的に受け入れている。地域全体の入込が悪く値崩れを起こしているところもある。金曜日の入込の減少が気になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・県議選、市議選があり、その先には参議院選挙もある。過去の経験から選挙の年は客足が鈍ったり、会合などが控えられたりする。国体が開催されるが期間も短いので、これらの不振分をカバーするまでにはならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・統一地方選挙などにより、人の動きが鈍くなる。 ・当地域では景気が回復している様子がみられず、乗客が減少しているにもかかわらず、タクシー車両は増加が続いている。このような状況では景気は改善しない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・金利の据置きはやや明るい材料であるが、暖冬による売上不振が著しく、市中をみても活気が全く感じられない。
		悪くなる スーパー（店長）	・4月には大型店が出店予定である。商圈全体がその大型店に飲み込まれ、落ち込む。
		コンビニ（経営者） タクシー運転手	・暖冬で客足が伸びても良さそうだが伸びていない。今一度、店内の総点検を実施する。 ・タクシー会社がまた4社ほど増え、お互いに足の引っ張り合いになる。割り込みなどを巡り運転手同士の争いも絶えない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・原油価格の低下で燃料費や包装材料費のコストが下がり、収益の改善が進む。
		建設業（企画担当）	・仙台一極集中であるが、大型プロジェクト案件が出件される予定である。ただし、コスト競争は激化の一途をたどっており、損益的に改善するかどうかは疑問が残る。
		輸送業（経営者）	・原油が値下がり傾向であり、燃料の軽油価格も値下がりする。
		広告業協会（役員）	・マスメディア関係は依然として厳しいが、セールスプロモーション関係の広告作業が忙しくなっている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・牛タンについてはアメリカからの原料輸入が増えない限り状況は改善しない。
		食料品製造業（経営者）	・原料、資材の更なる値上げも見込まれ採算的に厳しい。今の景気では売上も上昇傾向にはならない。
		土石製品製造販売（従業員）	・年度末の工事は例年のことなので、景気回復までの影響はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については輸出を中心に好調を持続する。ただし、国内の自動車販売に陰りがみえることが気掛かりである。
		建設業（経営者）	・地域の人口減少や高齢化の進行が今後の売上への懸念材料である。
		建設業（従業員）	・建設業が業界としてどのように変革するのか不透明であり、各社が模索中である。
		広告代理店（営業担当）	・大方の取引先から、これといった目新しい動きが出てこない。
		公認会計士	・業種による二極化の進行、及び企業が賃金を抑制している状況から、当面は変わらない。
		司法書士	・来年度の税制改正も住宅関連では現状を維持するのみで目新しさがなく、景気の動向を左右するものにはならない。実際に、住宅建築、購入の動機になっていない。
		コピーサービス業（経営者）	・前年との比較ではマイナスが続いているが、ここ2、3か月でみると客先によってはばつきはあるものの大きな変化は無い。悪いなりに横ばいで推移していく。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・高単価商材の伸びはみられるが、レギュラー商品に関しては上昇する要因がうかがえない。
その他企業〔企画業〕（経営者）		・耐久消費財の売上につながる住宅の販売が低下したままである。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・官公庁での一般競争入札が増えると受注価格の低下がますます進み、景気全体が悪化する。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・設備関係の業種では受注調整の動きが出ているとともに、コストダウンの要求も厳しく、先行きは悪化する。今以上に不採算機種を増やさないよう状況を見定めて、新規客への挑戦をしていく。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・価格低減のしわ寄せを中小企業に押し付けてきている状況が更に深刻化している。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・主力製品である半導体DRAMの取引価格が低下する見通しであり、現状よりは悪くなる。	
	通信業（営業担当）	・今後もユーザーからの価格値下げ要請は変わらず、解約を阻止するため50%以上も値引きを余儀なくされるケースもあり、自社のコスト低減も難しいなかで予断を許さない状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	悪くなる	新聞販売店〔広告〕 (店主)	・当店のエリア内には水産業に携わる人が多いが、船会社の倒産、魚の値段の低迷、ノロウイルスによる風評被害などが重なり、購買力が落ちているため当分景気は改善しない。
	良くなる	人材派遣会社(社員)	・民間企業の求人意欲が高くなってきており、前年比50%以上の伸びがある。
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・県内各所の主だった製造業取引先は増産を計画し、年度末から年度初めに技術者増員の注文が来ている。また、通信や金融の取引先からも増員の打診がある。
		人材派遣会社(社員)	・比較的大きな案件の予定がいくつかみられ、ある程度は活況になる。同業他社もそれぞれ忙しそうにしている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・景気の先行指標といわれる求人数は一段落したが、大型店の開店が近いため地域としての景気は流通業を中心に良くなる。地元企業の求人出稿は横ばいであるが、大型店効果の波及が今後のかぎとなる。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求人に占める非正規社員の比率が高い点が気になるものの、求人数の増加傾向、求職者の減少傾向は維持する。
		職業安定所(職員)	・自動車部品製造業など好調な企業でさえも、競争激化の影響による部品単価の引下げなどで利益が上がらず、従業員への還元は行われていない。求人も正社員以外のパート、嘱託が依然として6割以上を占めている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は今年度8か月間前年比増となり、累計12.7%増となった。管内主要産業の動向は、食料品製造業では暖冬傾向による練り製品の売上減少や原油高による輸送コスト上昇に見舞われたが雇用には影響していない。工作機械製造業は多くの受注を抱えており、今後も堅調に推移する見込みで雇用の不足感を感じている。全体的にみれば雇用の過不足は適正となっており、正規社員の大幅な増加は当面見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・新潟県中越地震の震災復旧工事は3月でほとんどが終了する。なお、地場産業の工作機械、金型メーカーは引き続き好調に推移する。
		職業安定所(職員)	・パートの求人は増加しているが、全体的な求人数は減少している。また、有効求人倍率が下降気味である。
悪くなる	-	-	

3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	遊園地(職員)	・暖かい季節になることで客の動きが活発になる。隣接にオープンした温泉施設との相乗効果が期待出来る。
	やや良くなる	百貨店(販売促進担当)	・この冬は近郊にオープンしたショッピングセンターの影響と、暖冬による影響で冬物商品が大変不振であった。春夏に向けては天候による大きな影響はないと思われるため、売上は今よりも良くなる。
		スーパー(販売促進担当)	・店舗近くの15階建てマンションへの入居が2月に始まるため、入居者が食品等を購入し、食品については若干改善できる。
		スーパー(統括)	・暖冬で買物に出かける回数は増えている。来店頻度が増えるので、売上は上がる。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が発売となるので来店客も増え、台数、売上高共に増加する。
		旅行代理店(支店長)	・暖冬ということで春も早く到来し、客の動きが活発になる。来年の北京オリンピックに向けて商品や話題が出てくるため、商売的には良くなる。
		通信会社(営業担当)	・この数か月デジタル関連の単価が上がっているが、良い物ならば購買自体は下がらないということである。また、団塊の世代の引退を契機にその層の購買量に期待している。
		ゴルフ場(副支配人)	・飲酒運転の取締り強化により、このところアルコールの消費が前年より大幅に減っており、総体的な売上の確保をどうするかが課題であるが、全体の景気の動向が徐々に地方にも波及しつつあるのか、春の引き合いは結構来ている。春の取り込みについては、このまま前年より好調に推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・駅前には年度末完成の新築マンション、郊外でも新築戸建、売家の建築ラッシュで、需要供給共に右肩上がりである。
	変わらない	商店街（代表者）	・異常気象による冬物等の売上減少と、一般消費者の買い控えが気になる。また、いったん空き店舗となるとなかなか入店者が来ないのが現況である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・2か月後にはまた大型ショッピングセンターが開店する。その影響を考え、一般店は戦々恐々としており、小さい店では廃業しているところもある。景気は変わらずにいけば良い方である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・新入学、新生活に向けての需要を期待したいところだが、家電が居住場所に設置されていることが多く増えており、需要が見込めない。
		百貨店（営業担当）	・ここ数か月の客の状況をみてもあまり変化がない。景気は上向いたようだが、一部の業種に限られており、全体的にはそう上がった実感はない。
		スーパー（統括）	・節分の恵方巻は予約段階で既に前年の数量を超えている店舗がある。バレンタイン、入園入学、ひな祭り、新生活などの各モチベーション関連商品の出だしも好調で、現状の好調さを維持出来るとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・当店は固定客率が90%を超えており、客の収入が目に見えて増加しなければ購入額の増加もありえない。ここ数年の年間購入額の推移をみると増加した客は数%に満たず、ほとんどが減少傾向にあるため、この先売上が伸びることは期待できない。
		衣料品専門店（統括）	・中心街には普段ほとんど客が見られないのが現状である。当店は最盛期を過ぎ、オフシーズンに入っているが、例年に比べはっぴの注文が何件かあり少しは良いものの、あまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量の少ない中で同業者の数が増え、販売競争が激化し、利益も悪くなっている。今月に入って身近な取引業者も3軒ほど倒産している。
		乗用車販売店（販売担当）	・前年の同時期はかなり伸びていたが、今月は一昨年の平成17年とほぼ同じ台数である。展示会を行っても来客数が本当に少ない。昨年夏くらいまで景気が良かったのかと思っていたが、先細りで売れなくなっている。軽と普通車を扱っているが、軽しか売れない。
		乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月前は広告を出すとそれなりに販売量があったが、ここ1～2か月はかなり落ち込んでいる。観光地を控えているが、観光客の減少でホテル関係、観光地が悪く、輸入車販売はこれから2～3か月経ってもそんなに良くならない。
		一般レストラン（経営者）	・代行運転、タクシーの割引券等、客へのサービスを考えているが、すぐ良くなるとは思えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ここ2～3か月の予約数は前年同時期と比べ1割以上と少なさが目立っている。これから単価を上げず、自己資本で改善出来るまで何とかして、販売力を強化していきたい。
		通信会社（経営者）	・景気が良くなっているというのは政府や大企業だけで、中小企業は継続的な仕事の確保等、不安な要素で一杯である。
		通信会社（営業担当）	・特に目立った動きもなく、相変わらず買い控えの状況である。
		観光名所（職員）	・基本的には変わらないが、団塊の世代の需要に期待を掛けている。
		ゴルフ場（支配人）	・暖冬とはいえ、暖かすぎるために融雪剤は少ないが、コースメンテナンスの費用、肥料等が掛かることや乾燥による芝の被害が考えられる。雨又は雪も欲しい。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・1月のある程度良い状況が今後も続く。閉じこもらずに自分が楽しむところにはある程度金を掛けるということに対してあまりこだわりのない客が女性を中心に増加する傾向にある。	
	美容室（経営者）	・2～4月は卒業入学シーズンとなり美容院の来客数が増えるが、これは毎年恒例の行事なので、前年とそんなに変わらない。	
	設計事務所（所長）	・決算時期に入るので何とか今までのマイナス部分を埋めなければいけないが、依然として厳しい状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・4月から登録免許税が倍額になる。そうした増税の際、通常は駆け込み需要があるが、最近には特に動きがないので、今と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・時期的な影響を乗り越えて、継続的に来場者の増加が続くとは考えにくい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・天候不順で12月に干しあがらなかった干し芋が1月に少し流れてきたので売上はどうか保っているが、全体的にぱっとしない。
		百貨店（販売促進担当）	・郊外にショッピングセンターの新規出店が控えており、更に競合が激しくなる。
		スーパー（経営者）	・12、1月と客単価が非常に悪くなっている。競争激化のため、売上、利益共に期待できそうもない。
		衣料品専門店（店長）	・当地域と商圏がだぶっている隣町に大型商業施設がオープンするために、厳しい状況になる。新しい商業施設と比べ、空き店舗が目立つ商店街やショッピングセンターはイメージが悪く、客足は遠のいていく。
		衣料品専門店（販売担当）	・暖冬傾向で厚手の物がほとんど動かない。これからこのまま暖かくなるとしても、季節の移行がスムーズにできず、春物もまた鈍い状況での推移となり、これから3か月間はかなり厳しい状況になる。
		一般レストラン（業務担当）	・卒業シーズンの謝恩会予約が前年に比べ半減している。3、4月に行われる各種団体の年度替わりの総会、懇親会予約も、今年には行わないという団体や、総会のみで懇親会はしないという団体があり、宴会需要は前年を大幅に下回る見込みである。
		観光型ホテル（経営者）	・団塊の世代がリタイア後に最もしたい事のアンケートで、第1位が国内旅行とあったが、現実にはそれほど動きがない。孫の世話や息子、娘達への生活補助、社会保障のせい弱さによる将来への不安などで、レジャーに消費するより貯蓄傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・季節需要の歓送迎会に期待しているものの、忘年会とそれに伴う宿泊の予算を見込んでいる団体、企業は少ない。宿泊に伴うとかなり期待も出来るが、やはり週末の宴会に集中するとみている。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・昨年6月の道路交通法改正により、駐車場のない店は非常に悪戦苦闘している。来客数が激減しており、客単価も落ちている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・いよいよ大河ドラマがスタートし、県内全体で盛り上がってきている。大河ドラマの名にちなんだ臨時列車が走るなど、多くの観光客が見学に訪れることが予想される。
		化学工業（経営者）	・年度末に向けて、順調に受注が入ってきている。2～3月はフル稼働になりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規製品の受注が徐々に多くなりつつあるためである。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・航空機部品、自動車部品の新規量産立上げ予定があり、忙しくなる。また、建機、油圧機器関連の仕事も堅調に推移する見込みである。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・当地区は印刷業者が20何社もあるが、官公庁、建設業を中心に受注量がかなり減ってきている。2～3か月先は今月と変わらない状況になる見込みである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ある程度の受注量は確保しているが、受注内容が厳しい状態がまだまだ続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先、受注、受注量等も大変増えて良い状況である。
		輸送業（営業担当）	・荷動き的には特に輸送量の拡大も減少もない状況である。ただし、燃料価格が一時期より下がったことと、高騰時のドライバーの教育と理解のおかげでコスト意識が定着し、経費の無駄遣いが改善されてきており、苦しい中でも良いことが生まれている。
		金融業（経営企画担当）	・製造業では自動車関連、電子部品関連などが好調を維持している。特に、液晶テレビ関連の受注は好調で、しばらくはこの状態が続く。

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
		経営コンサルタント	・地元へ進出の大手企業の設備投資が続くものの限定的であり、今後は周辺産業や関連ビジネスの好調がいつまで続くかということに掛かっている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマースは商業が減少しているが、サービス業、不動産は横ばい状況にある。大型店の閉店による心理的影響からか、商店街や大型店からのイベント受注は見込めない。受注量は総体的にじり貧状態にあり、先行き不透明感が強い。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・大企業は好景気のようなのであるが、中小企業は相変わらず採算が厳しく、淘汰はますます進む。加工関係は多忙が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社の仕事量も少ないが、製造業は全般的に低空飛行である。ここに来て市内にある全く面識のない同業2～3社から「仕事をください」と電話があった。仕事がないので何か手伝えるものがあつたらという営業の話である。
		広告代理店（営業担当）	・広告宣伝費の伸びる要因が見つからない。地方の景気は良くなる兆しが全くない。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料が上昇傾向にあり、ガス関係、燃料費関係も上がり始まっているということで、依然として収益が圧迫されるという部分から、景気は悪くなってきている。
建設業（総務担当）		・公共工事は相変わらずの低入札受注競争であり、現場は常に新しい考えを取り入れないと赤字工事になってしまう。日々改善、改革が必要であるが、努力にも限度がある。今後安値受注の営業と工事原価管理の現場とのずれが大きな問題となってくる。	
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）	・間もなく春休み、ゴールデンウィークを迎えるが、近隣のショッピングセンター、アウトレット、大型店や3月にオープンする商業施設の動きをみると、これから5月に向かっては忙しくなる。
		職業安定所（職員）	・大手事業所の求人はないが、関連会社、派遣、請負、下請の零細企業からの求人が出ている。また、あらゆる業種で零細企業からの求人が出ている。
		職業安定所（職員）	・依然として求人数は増加傾向を、求職者は減少傾向を示している。今後急激にこの状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・平成18年12月の新規求人数は、前年比で7.5%増加している。新規求人数は、一進一退しながらも、おおむね増加傾向で推移している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・平成20年度新卒向けの合同説明会の回数が増加しているが、参加希望の企業が多く、主催者側で断りを入れるケースもあるようである。求人票も前年と比べ増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・労働者の市場が飽和状態になっている。企業からの派遣要請に対してこたえられないのが実情である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人企業、募集広告共にそれほど変化はない。周辺企業をみても景気上昇は不透明である。
		職業安定所（職員）	・各求人数や求職者数の動きは多少あるが、有効求人倍率自体は大きな動きがないため、しばらく同じような状態が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・自動車関連、住宅関連の機械製造等はかなり高齢の方もいて、3月くらいに退職者が出る。新卒者の採用予定も活発さをみせているので、生産調整をしながら請負派遣については少しずつ減ってくるという見通しを立てている。全般的には動きは鈍ってくる傾向にある。
		職業安定所（職員）	・50人規模の人員整理が2件ほど控えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・自動車関連以外の製造業に陰りが見え始め、その他産業、特にサービス、建築土木関係が弱い。コンピュータソフト産業は東京一極でのおう盛な状況が続くが、地方では大きな変化がなく、東京での業務シフトに拍車がかかっている。全体として、地方には好材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	スーパー（店長）	・来客数及び販売数量が伸びており、今後もこの傾向が続く。
		家電量販店（営業統括）	・個人消費は手堅く伸びている。2007年3月には団塊世代の大量定年退職の第一波が訪れるため、カメラや、AV商品ではハイエンドの商品が動いてくる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・イベントの仕掛けが順調である。街の中でビルの建て替えが盛んであり、また、核となる可能性のある店舗がいくつかオープンする。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数が増加している。
		百貨店（広報担当）	・2～3月にかけて百貨店各社の大型改装、新規出店が予定されているため、エリア内への客の関心が高まる。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣商業施設の閉店が、街全体に及ぼす影響は大きいものの、一部の商品や領域は、閉店による特定客の囲い込みを図る企画を投入することにより、伸びが期待できる。
		百貨店（店長）	・ファッショントレンドやライフスタイルの変化が激しくなる傾向が続くなかで、客の購買意欲が高まってきている。春のファッション、謝恩会、入園、入学用スーツ、フレッシュアズスーツ、リクルートスーツなどオケージョン対応商品が活発に動き出す時期のため、消費マインドが活発化する。
		百貨店（販売管理担当）	・昨年とは異なり、今年は暖冬の影響で春物が早く動いている。衣料品が前年比プラスとなり、食品関係も順調に推移し、やや回復する。
		スーパー（統括）	・このところ、来客数、売上共に、着実に前年を上回っているため、景気は上向きにある。人手不足感も一段と増す状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	・客の入りが良くなると、単価はそれほど変わらないが、売上は良くなる。
		家電量販店（店長）	・今月の新OSの発売により、パソコン本体の動きが活性化し、それに伴い周辺商品の動きが活性化する。
		家電量販店（店長）	・パソコンは低調に推移していたものの、新OSの発売が今後の起爆剤になる。春商戦から本番だが、電話や売場での質問から注目の大きさがうかがえる。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月後半に入ってから客の動きが活発になり、購入意欲も出てきて売上も伸びつつある。
		住関連専門店（統括）	・景気が上向きという感じはそれほどないが、繁忙期を迎えるため、需要が増え、販売量も若干増えていく。
	高級レストラン（支配人）	・順調に来客数が増えており、客単価も上昇しており、やや良くなっている。	
	旅行代理店（従業員）	・週末に偏るものの、間際の団体旅行の問い合わせや予約件数が増えてきている。	
	通信会社（総務担当）	・地域内での大規模スーパーの新規オープンや、大規模マンションの入居開始により、来街者数が増加する。また、企業移転やショッピングモール建設の計画がある。	
	ゴルフ場（支配人）	・3か月先の予約受付状況が前年よりも非常に早い。	
	設計事務所（所長）	・現在動きがない分、多少なりとも動きが出てくる。また、建設価格の高低にかかわらず安定した需要が予想されるのでやや良くなる。	
	設計事務所（職員）	・公共、民間共に発注予定案件に微増の兆しがある。	
住宅販売会社（従業員）	・決算期を迎え大幅な値引き販売や在庫整理が進み、消費者の住宅、不動産購入決断が後押しされ、販売増が見込める。		
変わらない	商店街（代表者）	・昨年と変わりがなく、盛り上がりには欠け、商店街の人通りもない。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・1月は営業日数が短い割に良い状態であり、今後はこの良い状態が続いていく。	
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・全体として来客数は少々増えているものの、商店街では販促の弱い店舗が多い。個性的な店舗が増えれば今後の見通しが明るくなる。	

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
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・液晶テレビなどは台数が増えているものの、単価が下落したため、前年とほぼ同じであり、これからも変わらない。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・新商品や限定品が続々出てくるが、仕入れても陳列場所がなく、価格もスーパーにかなわず望みは極めて薄い。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・客が消費に向かう余裕は感じられず、今後もその状況が続く。
		一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・新生活準備の商品は期待できるものの、衣料等のマイナスを考えるとプラスマイナスゼロが希望的予想である。
		一般小売店〔鞆・袋物〕 (従業員)	・ギフト品は今後も2、3割ほど単価上昇が見込めるが、身の回り品については物が余っている状況が続いており、本当に必要な物以外はなかなか厳しい状況にある。最近は季節感あまり感じられない。
		百貨店(総務担当)	・全体的にあまりに突出したものがなく淡々とした感じが続く。
		百貨店(営業担当)	・冬物衣料、防寒用品の動きは暖冬の影響で低迷している。景気が上向いて企業の業績は順調に回復しており、雇用環境も良くなってきているが、個人消費への影響は、今のところ感じられない。
		百貨店(営業担当)	・天候により大きく影響を受ける季節であるが、客単価の伸びが堅調である。バレンタインや春の新生活、新学期などモチベーション需要の打ち出しを的確に実施していけば、客の購買意欲はまだ継続し、今後も微増を確保できる。
		百貨店(営業企画担当)	・クリアランスは好調に推移したが、春夏ファッションが盛り上がるかは微妙な状況である。雑貨身の回り品はここ数か月苦戦しており、この傾向は今後も続く。
		百貨店(業務担当)	・今後に向けての好材料が見られず、また、客自身も何を買うか非常に迷っている状況のため消費者の行動も読み切れない。
		スーパー(統括)	・施設内の映画館の業績が回復すれば全体の売上も上向くが、ヒット作がなく低調なままで推移する事が予想される。
		スーパー(店長)	・大手量販店を中心とした価格競争による影響で、客の買い回りが途切れない。
		スーパー(仕入担当)	・菓子メーカーの消費期限切れ原料使用問題、鳥インフルエンザの発生により、食に対する消費者の目はより一層厳しくなり、安全が確認できるものしか売れなくなる。
		スーパー(統括)	・価格を強調した安い単価のものには、客が非常によく反応するが、価値を訴求したものや高価な商品は、あまり客の関心を呼べない。そのため、価格値下げに走っている状況が非常によく見られる。
		コンビニ(商品開発担当)	・来客数増加など、景気向上が期待できるような兆しが見えない。
		衣料品専門店(経営者)	・景気回復の実感が無く、また、あまりにも天候の変化に影響されるため、メーカーのものづくりに対する姿勢がかなり消極的になっている。このため、ファッション性のある楽しい洋服は少なく、売上増は望めない。
		乗用車販売店(経営者)	・当社の客である中小企業及び消費者の引締めが相当強くなっており、このままあまり良くない状況が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車整備は順調に販売数が上がっているが、販売は昨年到现在2割ほど下がっている。
		乗用車販売店(総務担当)	・原油高の影響による、台替え周期の長期化、50~60歳代の買い控え、20~30歳代の消費の鈍化が響いている。
		乗用車販売店(渉外担当)	・不振の新車販売をカバーすべきサービス売上は、予算達成率89.3%の見込みであり、前年伸張率は横ばいである。固定費カバーの一翼を担う保険売上、割賦手数料も前年割れが続く。超高級ブランド車や当社扱いのアウトドアグッズ販売は好調なもの、景気の回復感には程遠い。
		その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・来客数は前年並みであり、今後も大きな変化は無い。むしろ、接客に時間を掛け、商品の特徴を説明することで買上単価を上昇させている。客は納得できる物であれば多少高くても購入する気運はある。
		一般レストラン(スタッフ)	・良いところは昨年も良くそれを維持しており、悪いところも悪いままで維持しているので、結果はプラスマイナスゼロである。
		スナック(経営者)	・3、4月の送別会、歓迎会を期待しているが、忘年会、新年会の様子を見ているとなかなか期待できない。

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
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きには現状では変化は見られない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般法人からの宴会問い合わせは、前年の夏過ぎころから増えており、件数自体は減少せず今後もこの傾向は続く。また、新規の工場しゅん工披露パーティーや社屋増築、移転披露、会社の創立記念などの宴会もあり、企業がパーティーなどに興味を持っている。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況がまだ見えず、前年比を上回るかがはっきりしない。
		旅行代理店（営業担当）	・新規客が増えても継続が難しい。
		タクシー（団体役員）	・契約企業のタクシー利用は多少ではあるが増えているものの、一般客の利用が少なく、全体的には変わらない。
		通信会社（営業担当）	・転居による解約が増加しているが、転入による新規加入により均衡が取れている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ、生徒数の変動は見られない。
		設計事務所（所長）	・仕事量は多少増加しているものの、非常に厳しい予算で行わなくてはならず、先行きはまだまだ厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・客は、インターネットで調べたり見比べたりと、情報を多く入手しており、購入判断のペースが遅い。そのため、今後も爆発的に売れる要素がなく、変わらない状況が続き一向に良くならない。
		やや悪くなる	
百貨店（営業担当）	・冬物商戦がここに来て大きく落ち込み、在庫処理等での経費がかさむため、今後の新規商品に影響がでる。また、中国に依存している特定の商品では、旧正月による商品の値上がり厳しく春物への影響が大きい。		
百貨店（販売促進担当）	・大型商業施設のオープンに伴う来客数減少に加え、冬物衣料の不振がダブルパンチになっている。強みを活かした物産展なども今一つ盛り上がり欠け、今後も苦戦が続く。		
コンビニ（経営者）	・1年以上にわたり、売上が前年比で低下しており、販促の効果が現れていない。新規商品も目新しさに欠け、スーパー、専門店で客足を取られている。		
衣料品専門店（次長）	・昨年に若干好転した売上量が、年末ごろから前年割れしてきており、ヒットしそうな流行商品が見当たらない。		
乗用車販売店（販売担当）	・輸送業界は、環境規制の台替えが落ち着き、4月以降については環境対応の新たな車が各社出てくるため、再び価格の競争になる。この業界は、運賃及び原油の高騰で収益性が良くなり、また人材確保も難しいので、思い切った設備投資が出来ない。トラック業界はそこに販売しているため、暗い見通ししか出来ない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼予約は、前年同月比で4月ごろの状況がかなり悪く、競争に取られている。		
タクシー運転手	・タクシー業界は現在全国的に運賃改定申請に明け暮れており、5～6月ごろ一斉に新運賃の認可がされると予想している。12年間長期据置きになっていたことで一気に大幅値上げがされそうであり、利用客の減少が心配である。		
通信会社（営業担当）	・一時に比べマンション、一戸建ての新築住宅の供給が減少している。多数しゅん工するなかでの一服状態であれば問題は少ないが、営業面では加入実績の減少も含めやや不安な状況である。		
設計事務所（所長）	・景気が良いというメディアの報道とは異なり、我々手間仕事の業界は非常に厳しい状況である。仕事はあっても単価が安く、たたき売りの状態が一層激しさを増し、淘汰の時期に入ってきている。		
設計事務所（所長）	・町場の現実是非常に厳しく、特に建設業界は行き詰まりの状態である。明るい兆しはほとんど無い。		
住宅販売会社（従業員）	・各住宅展示場の来場者数は前年比15%減少と芳しくなく、今後の契約、着工に影響が出そうである。		
悪くなる	美容室（経営者）		
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（経営者）	・前年までには無いような仕事の動きが感じられる。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注残や引き合い状況及び企業努力から、新商品がそろそろ売れてくる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・新型ゲーム機に対応した家庭用ゲームが、春に向けて続々と出てくる。
		輸送業（営業統括）	・複数の案件や協力要請が来ている。
		通信業（企画担当）	・客が必要と感じる商品やサービスの販売数は伸びており、今後も徐々にではあるがその傾向は続く。
		金融業（審査担当）	・金融機関各行が住宅ローンに注力し、競争が激化している。金利が低下傾向にあることも住宅購入意欲増進に拍車を掛けている。これまで賃借していた人まで持家を望んでおり、住宅購入者は増加する。
		金融業（審査担当）	・自動車関連の下請は新型車の受注が好調でフル操業の状態が続いている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・飲酒運転禁止のキャンペーンがアルコール業界の景気を非常に悪化させている。しばらく状況は変わらないので良くなることは無い。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・取引先の状態が変わっていないため、2、3か月先も変わらない。
	変わらない	繊維工業（従業員）	・個人消費の回復の見通しが不透明な状況が続いている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の需要が今一つ伸びない。個人の需要は、店頭販売において若干伸びてきているものの、納入品については好調であった一時期に比べると少なくなってきた。
	変わらない	化学工業（従業員）	・受注量に変動が無く、生産計画も現状維持である。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・市内では、輸出の好調が続く素材、電子、建設機械部品関係の大手企業の工場増設が多く見かけられる。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・短期計画書等でも現状からの伸びは想定していない。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・受注が相変わらず少なく、希望的観測もほとんど無い。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラック業界は成熟産業であり、排気ガス規制による需要も一巡したこと、国内生産より海外生産のウエイトが大きくなってきていること、地震の影響で部品が生産できないということ等もあり、3月までは辛抱しなければならない状態が続く。
	変わらない	建設業（経理担当）	・年度末から新年度にかけてめぼしい工事案件が無く、現在の低価格、競争過多の状況がまだまだ続く。
	変わらない	不動産業（従業員）	・石油の高騰以来原材料など価格の値上がり顕著であり、先行きの不透明感がある。
	変わらない	広告代理店（従業員）	・受注、売上とも前年と変わらず推移している。
	変わらない	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先の業態の変化や価格競争が激しく、厳しい状況が続く。
	変わらない	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量、販売価格に変動が無い。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年末年始の出費後であることから、手控え感がある。
	やや悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・今のところ売上は好調であるが、先行きが分からず、また、アルミ材料の価格が急激に上昇している。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・取引先の年度末までの設備投資も終わりに近く、発注量が少なくなってきた。緊急の仕事はでてくるものの、大きな期待は持てない。来年度は超大型設備や超小型微細加工のようなものが多くでるとい話がある。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・全体的な数量をみると、来月は今月よりも減少することが予想される。また、このところ新規立ち上がりの案件が取れていないので、現在よりも少し悪くなる。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・通常1～2月にかけてはあまり良くないことに加え、引き合いが低調になり、同時に部品材料の値上げにより多少価格が上昇していることの影響が、成約率が非常に落ちてきている。
	やや悪くなる	金融業（渉外・預金担当）	・貸出金の初期延滞が微増してきている。
	やや悪くなる	金融業（支店長）	・中小企業の倒産率が若干上昇してきており、今後金利が引き上げられることを勘案すると景気は若干悪くなる。また、利幅が本来の水準にまだ戻ってきていないので、総合的にやや悪くなる。

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
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・年度内に投資計画が上方修正される可能性はないため、受注件数は伸びない上に、受注案件においても利益率は下降傾向となっている。
	悪くなる	輸送業(総務担当)	・年度末までの繁忙期が短く、運賃が上がらず、軽油が高止まりで、採算が取れない状態である。兼業でのカバーもほぼ限界に来ているのが実態であり、今後の仕事量が不明で、非常に厳しい状態である。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社(広報担当)	・通常は売上が下落する年末年始を好調のままクリアし、これから春先にかけて例年調子の良い時期を迎えるので、好調を持続できる。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・3～4月は年度替わりであることに加えて、例年相当の動きがある1月がかなり鈍い動きだった分、2～4月にずれ込むため、通常以上に増大する。
	やや良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・今年に入ってから派遣要請が増加しており、供給不足人数も増加の一途である。人材紹介の要請にも全くこたえられない。
		人材派遣会社(支店長)	・統一地方選挙時における業務の発生が見込まれている。
		人材派遣会社(支店長)	・企業からの求人は今後も増加し、特に3～4月に紹介予定派遣の受注が増える。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・人材の需給状況を見ると、採用のための広告費は増加し、待遇改善、社員教育の拡充など人材面においても様々な動きが出てくる。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	・求人件数の増減にはさほど変化は見られないが、パートや長期アルバイトの募集で年齢制限が上昇している傾向が見られる。人材確保のため50代、60代の中高年にも募集を広げている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・求職者の反応の悪さから募集広告費を削減しようとする企業もあり大幅な好転は望めないものの、全体的には求人数は増加し人を集めにくい需給構造へとシフトしているため、全体的な広告費はやや増えていく。
		学校〔専門学校〕(教務担当)	・2008年卒業予定学生の求人が非常に多い。企業の来校、電話、メールでの求人で、危機感さえ伝わってくる。
		学校〔専修学校〕(就職担当)	・来春卒業生対象求人が前年比で2倍に増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社(営業担当)	・現状の求人件数は伸びてはいるが、求職者とのミスマッチも増えており、いったん3月以降に若干の件数減少があることを考えると全体的には現状維持となる。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・求人者数の動きは少し出てきている。ただし、サービス業関係の新店舗オープンに関する動きが今年は特に無いため、増加も減少も無い。
		職業安定所(職員)	・求人は減少しており、特に中小企業からの減少が目立つものの、パートの求人は増加に転じている。大企業からの正社員求人は多くなく、正社員希望求職者には厳しい状況が続く。
		職業安定所(職員)	・求人事業所では人手不足感はあるものの、新規求人への意欲はやや低下しピークは過ぎた。また新規求人数に占めるパート求人割合が増加している。派遣、請負求人に加え、非正規求人が増加しており、求職者の希望とのミスマッチは解消されない。
職業安定所(職員)		・中小企業では、社員の高齢化、中堅社員の確保、技術、事業の継承など、問題は山積している	
民間職業紹介機関(職員)		・新卒採用が本格化するなかで採用予定数を確保できる企業は少ない。今後しばらくは、第二新卒といわれる既卒2～3年の層を中途採用する企業が出てくる。	
学校〔短期大学〕(就職担当)		・前年と比較して、求人数は頭打ち状態である。	
やや悪くなる		人材派遣会社(社員)	・4月に向けて新卒採用が進み、派遣の求人は減少する。
	人材派遣会社(支店長)	・スタッフ不足傾向が加速してきており、先行きが不安な状態である。	
	求人情報誌製作会社(営業担当)	・問い合わせ件数が減少している。	
	職業安定所(職員)	・2月に90人規模の清掃工場の閉鎖が予定されており、今後離職者が増える。	

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	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	衣料品専門店（売場担当）	・名古屋駅前では高層ビル群が次々に開業し、一層活気付く。
		旅行代理店（経営者）	・周年行事の旅行や報奨旅行が少しずつ増える傾向にあり、今後も良くなる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・今年はクリアランスの撤収が10日早くなり、春物の立ち上がりその分早くなっている。雑誌を見て来店するファッションに敏感な若い客が秋口から増えてきているため、今後売上増加につながっていく。
		百貨店（企画担当）	・買物に慎重な姿勢は引き続き変わらないが、名古屋駅前の高層ビル等の開業や百貨店の改装などが下支えとなり、春物の売上は少しずつ持ち直す。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店、酒類販売の自由化による競争が厳しくなるが、競合店の閉店や酒の新規販売開始が売上に寄与する。
		衣料品専門店（企画担当）	・全体的には販売量が安定しており、商材によってはやや上向いてきているものもあり、購買意欲は今後もやや上昇する。
		スナック（経営者）	・前年比の売上増が2年以上も続いており、今後も歓送迎会の時期は団体客が増加するため、売上は伸びる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・名古屋駅前の高層ビル群の開業により、今後一層活気が出てくる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が増加している。
	変わらない	その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・例年売上が落ち込む時期でもあるが、今年は見積などの価格問い合わせが多いため、年度末に向けて売上も増加する。
		商店街（代表者）	・相変わらず必要以外の物は買っていないという状況が続いており、良くなる材料は見当たらない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・来客数の減少傾向は、今後も2、3か月は続く。
		百貨店（企画担当）	・婦人服、紳士服の動きが鈍く、回復の見込みも薄い。加えて、ユーロ高の影響により、特選輸入ブランドが値上がりしており、ブランド品の売上低迷も続く。
		コンビニ（経営者）	・厳しい状態が続くが、2～3年前のように月別売上が前年比で2割近く落ち込み続けるということはない。
		コンビニ（エリア担当）	・無駄な出費を抑える傾向は今後も継続する。
乗用車販売店（総務担当）		・金利の上昇が見込まれ、自動車販売にとってはマイナス要因である。	
都市型ホテル（スタッフ）		・今月は非常に良かったため、今後これ以上良くはならない。	
旅行代理店（従業員）		・春休みの旅行はこれからピークを迎えるが、単価の良い商品はなかなか売れていかない。	
ゴルフ場（経営者）		・2～4月の予約件数は前年同期並みで推移しているが、客単価は若干下がっている。	
やや悪くなる	ゴルフ場（企画担当）	・入場者数は徐々に増えてきているが、客単価上昇には至らない。料金の値上げはすぐに入場者減につながるため、これからの売上目標達成は難しい。	
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・販売量は変わらないが、販売価格が低下しているため、利益率は悪化する。	
	スーパー（仕入担当）	・ノロウイルス、鳥インフルエンザの発生、菓子業界の不祥事等、消費を鈍らせるマイナス要因があり、消費者の購買意欲に影響を与えている。食品の安全に対する消費者の不信感のため、売上の減少はしばらく続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合他社や同じフランチャイズの出店の予定があり、ますます狭いエリアでの客の取り合いになる。店舗当たりの売上は一層厳しくなる。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・個人のプレゼント、法人の記念品ギフトとも消費熱が上がらない。地元の景気が良くなる要素は見当たらない。	
観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の予約件数は、前年比で7割がそれ以下になっており、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
企業 動向 関連		パチンコ店（店長）	・スロットマシンの基準変更に伴い、一時的に客離れが起きる。
	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・新製品の受注が決まりつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規開発商品の出荷が見込める。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が徐々に向上しており、それを反映して受注量も増加する。
		建設業（総務担当）	・製造ラインが活発になってきており、今後も良くなる。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・例年と同じくらいの受注量、販売量が見込まれる。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・海外市場の好調さは為替の影響が大きいいため、このまま好調が続くとは判断できない。また、北米市場もアメリカが引き続き低調であるため、大幅な売上増、受注増は見込めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・金属関係、油脂関係の副資材が、再値上げされる可能性がある。そうなれば、価格転嫁は困難であり、採算面から受注を控えざるをえない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・為替、企業業績共に、これ以上良くなることはない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円安で安定し、原油価格も落ち着いているため、悪くなる要因がない。
		輸送業（経営者）	・ホームセンター、衛生陶器、自動車部品などの大手顧客はいずれも堅調であり、当面変化は無い。
		輸送業（従業員）	・菓子メーカーの不祥事や鳥インフルエンザの流行などで、食品関連の購買動向が鈍る可能性がある。
		輸送業（エリア担当）	・最近の国際貨物の動きは、変化があまりない。この動向はしばらく続く。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主の多くから、今年中の景気は良いと聞いている。燃料の軽油は高止まりしているが、今は落ち着いており、燃料費の値上げも認められつつある。
		金融業（企画担当）	・引上げの有無にもよるが、引き続き不動産の動きは堅調であり、今後の景気も変わらない。
		公認会計士	・原材料費高と人件費高は、中小企業では解決されていない。中小企業では、貸出金利も上がる。
		やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）
		金属製品製造業（従業員）	・建築業界を主要客にしているが、建築業界では原材料費高の影響が今後表面化してくる。
	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（編集長）	・名古屋駅前の高層ビルの開業が間近であり、景気は良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業にも落ち着きが出ているため、当面は好調なまま現状が続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・輸送用機器製造関連やIT関連の求人は依然として多く、今後も変わる要素が無い。
		新聞社「求人広告」（営業担当）	・2008年4月入社の新卒採用計画は、輸出関連の製造業では軒並み20%増である。ただし、流通、商社系は採用を控えており、全体的には横ばいが続く。
		職業安定所（所長）	・求人数、求職者数の動向に大きな変動がなく、今後も安定した動きになる。
		職業安定所（職員）	・求人数、就職件数は増加しているが、事業主都合による退職や5人以上の企業整備も増加している。この傾向は、当面続く。
		職業安定所（職員）	・小規模な倒産、人員削減による離職も見られるが、求人数は高止まりで推移する。
		職業安定所（管理部門担当）	・求人数は依然として高い水準にあるが雇用形態等の条件が折り合わず、雇用情勢の改善幅はあまり大きくならない。
		民間職業紹介機関（職員）	・派遣求人は、一服感はあるが、現状の高い水準が続く。
	学校「大学」（就職担当）	・来年度までは、引き続き採用意欲は高い。	

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	求人情報誌製作会社 (企画担当)	・求人は頭打ちとなっており、一時的にやや下降する可能性もある。
	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	乗用車販売店(総務担当)	・新型車の投入が受注の上乗せに貢献している。この新型車は4月以降のいわゆる団塊市場に照準を当てているため、今後の受注の更なる伸びに期待している。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話は学生たちの卒業、入学の時期に合わせ、2、3月に多くの新機種を集中的に販売する予定であり、大いに期待できる。
	やや良くなる	一般小売店[書籍](店長)	・1月に発売された小学生向けの雑誌の動きが良く、新学期シーズンのピーク時の販売が期待できる。
		百貨店(営業担当)	・暖冬が続くと、3、4月にモチベーションが上がるマザーニーズのスーツ、春物ジャケット、旅行用スーツなど、まとめ買いの増加が期待できる。
		衣料品専門店(経営者)	・客の購買意欲や動きなどから、先行きに明るさが見える。また、3か月前から人材の募集も難しくなっており、景気回復の兆しがある。
		家電量販店(店員)	・薄型テレビなどデジタル関連商品はやや右肩上がりて推移している。従来落ち込んでいたパソコンは新OSソフトの認知度が高まるにつれ、需要が増加する。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	・来客数は微増している割には売上が変わらない。しかし、高齢者を中心に健康に対する意識の高まりから、関連商品の売上が増加し、粗利が伸びる。
		旅行代理店(従業員)	・法人需要を中心に国内、海外の団体旅行が増加する。ただし、統一地方選後となる。
		住宅販売会社(従業員)	・今年に入り、民間金融業者の住宅ローンの金利がわずかながら下がったことと、春に向けて住宅を購入しようという客の動きが重なり、若干ではあるが良くなる。
		住宅販売会社(従業員)	・暖冬のお陰で冬場の着工が進み、住宅販売のピークが例年より1か月から1か月半ほど前倒し傾向にある。
	変わらない	一般小売店[精肉](店長)	・暖冬で足場が良いため客の購買量は多いが、これから急激に伸びる要素は見られない。
		百貨店(営業担当)	・暖冬の影響で、春物商品は実需期に前倒しとなり、期待できる。ただし、ヤングのファッションに関しては、減少した来客数の回復は見込めない。
		スーパー(店長)	・一品単価の低下が今後も続く。品質や品ぞろえなど、店の特徴を打ち出さない限り、業績向上は見込めない。
		スーパー(店長)	・暖冬傾向がこのまま続くと予想されるため、季節商材の販売は依然として厳しい。
スーパー(総務担当)		・暖冬の影響で売上が伸び悩んでおり、この傾向はまだ続く。	
スーパー(副店長)		・暖冬により、冬物衣料では重衣料がバーゲンになっても不振である。今後も季節感のなさや天候の異常が消費に悪影響を与える。	
コンビニ(経営者)		・来客数は2か月連続で前年を上回っており、この状態が当分続く。	
コンビニ(店長)		・客は好天の正月にお金を使ったせいで、これから先は財布のひもを現状のままか、若干固くするという感じで推移する。	
家電量販店(経営者)		・月末に発売されたパソコンの新OSについて、ソフトのみの販売は好調であるが、新OS搭載のパソコンは低調である。パソコン及び周辺機器の販売を盛り上げる決定打にならない。	
乗用車販売店(経営者)		・新型車の効果は以前に比べ短く、弱い。消費を押し上げるニュースや先行きに見える本格的な景気回復がないと当分は現状が続く。	
乗用車販売店(経理担当)	・2、3月に最需要期を迎えるが、新型車が出てても既販車が売れなくなるという循環の中で、状況はあまり変わらない。		
その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	・石油メーカーやディーラーが多過ぎる現状が変わらない。		

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		
		高級レストラン（スタッフ）	・ 3、4月の予約状況は例年並みで推移している。これだけ暖かいと花見シーズンがかなり早まり、春休みに重なると売上の減少につながる。		
		一般レストラン（スタッフ）	・ 暖冬で灯油関係は値下げしているものの、野菜は過剰処分の影響で徐々に高くなっており、春先には不足のため更に高騰するとの見方もある。 ・ 大学生や高校生のアルバイトは、大型ショッピングセンターに取られるなど、ほとんど採用できない状況にあり、人手不足も深刻化している。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 利用客数の増加傾向が続く見通しである。		
		タクシー運転手	・ 客の会話では、この先の不透明感から夜の繁華街への外出を控えているように見える。タクシーの台数も多く、平日は依然として人出がないなど、売上はひどく落ち込まないものの、このままの低迷状態が続く。		
		タクシー運転手	・ 客の節約がとことん進んでいるが、タクシーの台数は増加し、売上は落ち込む一方である。		
		通信会社（役員）	・ 2月以降、ケーブルテレビの新たなキャンペーンの展開と並行して、録画機能付き端末の新規投入を予定しており、今後の需要増に期待している。		
		美容室（経営者）	・ 安売りの美容室の増加や、ドラッグストアでの安価な商品の影響で、厳しい現状がまだ続く。		
		住宅販売会社（総務担当）	・ 金利の上昇が見込まれるにしても、客の住宅購入を早めるインパクトとしては弱い。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・ 春にかけて近隣大型店の一部リニューアルが行われるが、商店街全体を盛り上げる起爆剤とはなり得ない。団塊世代の大量離職がどのような影響を与えるのか、不透明な部分が多い。
				百貨店（売場主任）	・ 株価に上昇傾向が見られるが、サラリーマン世帯では事実上の増税が見込まれる。また「物」から「時間や趣味」へ移行する消費傾向が更に強まる。
百貨店（売場担当）	・ 単価の安い商品でも必要のないものは買わないという、客の動きが一層強くなる。				
コンビニ（経営者）	・ 今年は実質的な増税の影響が主要な客である成年男性や主婦に及び、客単価が低下する。雑誌は立ち読みで済ませ、飲料はリーズナブルなパックジュースに移行する。				
観光型旅館（スタッフ）	・ 1～2月の予約保有は前年を上回っているが、3月は前年並み、4月は大きく下回っている。				
悪くなる		その他レジャー施設（職員）	・ 客単価、商品販売数、来客数など、いずれの面でも下降傾向が見られる。		
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・ おう盛な受注残による超繁忙はここ3、4か月は続く。今年の上半期は前年以上の受注が確保できる。		
		食料品製造業（企画担当）	・ 3月から発売される新商品と高付加価値商材の量産体制構築により、業績が拡大する。		
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・ 春物の動きがやや良くなっている上、非衣料の自動車関係も増加傾向にある。		
		輸送業（配車担当）	・ 今月は稼働日数も少なく、前月に比べると売上は減少しているが、前年比では増加している。2月からは受注量も増える。		
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ 世界的な暖冬の影響が注文の面でも出てきそうである。		
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ 特に新製品が出るとの情報もなく、当面は現状のまま推移する。		
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 当社の受注増に対応する協力メーカーを探すなかで、多くの中小メーカーでは以前に比べ縮小均衡策に走っている様子がうかがえる。		
		金融業（融資担当）	・ ロシアの北洋材は中国からの引き合いが増加しているため、日本への仕入れが窮屈となり、仕入価格が上昇している。加えて、円安が価格の上昇に追い打ちをかけ、仕入業者の負担が大きくなっている。ただし、円安がこれ以上に進むとは思えないので、この2、3か月は足元の悪いままの状態が続く。		
			司法書士	・ 企業関係では、売買等不動産取引の案件が少なくなっている。個人では、貸金業の総量規制の影響が心配される。	
	やや悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・ 2、3か月先の注文の入り方がやや悪い。	

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	建設業（経営者）	・公共事業費はピーク時の半分にまで削減され、年度末のゼロ国債、ゼロ県債も期待できない状況で、公共事業に依存している地方の土木業者は、目先の資金繰りのためにますますダンピングに走っている。業者数が減らないといわれる建設業界であるが、いよいよ我慢も限界となり、廃業や倒産による淘汰が加速し、地方経済に深刻な影響が出る。
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）	・企業格差はあるものの、自動車関連、家電、工作機メーカーや新幹線事業がけん引者となる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣需要は若干多い気配だが、求められる人材の確保が間に合わない。特に技術経験者、即戦力者の依頼が多い。
		人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数とも現状のまま推移し、人材不足は当面続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月に比べ増加したが、新規求職者数も増加し、全体としてあまり変わらない。また、正社員の求人比率も伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・求人の非正規型から正規型への移行は、ごく一部の小規模企業で見られる程度である。
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
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・デザートや菓子類をもう1品追加で買っていき客が増え、客単価が上昇している。さらに、当店独自の割引セールに対する購買意欲もみられる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球のシーズンが始まり、今年は3月にセ・リーグ開幕戦が2試合行われることから、来場者数が増加する。
		その他住宅[情報誌] （編集者）	・年明け以降は住宅情報誌の販売部数が伸びているほか、これから新規物件の供給も本格化してくるため、マーケットは活性化する。
	やや良くなる	一般小売店[酒]（経営者）	・2～3月の予約状況が非常に好調であるほか、12～1月に来店した新しい客がリピーターになる傾向が高い。
		百貨店（売場主任）	・生鮮品については来客数や販売量が徐々に増えており、3か月先もこの傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・近隣の企業では新卒採用が昨年よりも増えることから、来客数の増加につながる。
		百貨店（統括）	・1月も寒くならず冬物商材は伸び悩んでいるものの、春物商材を早めに確保して仕掛けていくことで良くなる。
		スーパー（経営者）	・客や取引先の動きをみると、春先からやや良くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・高付加価値商品については、価格を多少上げて売れる傾向がみられることから、客単価は上昇傾向となる。
		コンビニ（店長）	・気温に左右される業態であり、暖冬で今後3か月も気温は上がる可能性があるため、やや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の動きが10月から年末にかけて良くなってきている。
		観光型旅館（経営者）	・例年は3月後半になると桜の開花シーズンとなるが、今年は暖冬で来客数が増えるほか、客単価も上昇傾向となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・依然として、先行予約は宿泊・宴会共に例年の水準をやや下回っているが、最近には十分に手ごたえがある。つまり、宿泊は競合が多くて単価を上げられる状況ではないものの、宴会は徐々に単価の引上げが出来ている。
		通信会社（社員）	・2月から光ファイバーを活用した電話サービスがスタートする。料金面などで客のメリットが拡大するため、売上は上向き傾向となる。
		観光名所（経理担当）	・現在は閑散期であるものの、前年を上回る来場者数となっている。これから販促イベントなどを強化していくことから、今の状況が春先までは続く。
		遊園地（経営者）	・春のシーズンに向けて新施設を増設するため、来客数が増加する。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・定例以外の人気歌手やグループの公演のほか、長期イベントや新規のイベント予約が決まってきている。

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
	変わらない	その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気回復を受けて資産の運用状況が改善に向かっているため、貯蓄性商品の販売状況が好転する。
		商店街（代表者）	・一時的なにぎわいはあるものの、それが続かない傾向にあることから、依然として厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・売上が今以上に伸びる様子は特に無い。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・今の暗い雰囲気を見ると、今後明るい傾向とはなりにくい。話題の新製品に興味を持った客が来店してくるものの、値段を見てあきらめるといったケースが続くなど、明るい兆しは見られない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・客の元気な声も無く、消費の低迷した状態が続く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・暖冬の後の春は寒くなることが多いが、それによって冬物商材が売れるわけでもない。それどころか、春物商材の売行きが一層悪くなる懸念される。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・レジャーの後に現像の依頼があるという考え方は、これからは通用しなくなる。我々のような店は、これからどう対応していくかによって存続が問われる。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・昨年の秋ごろから販売量が増加傾向にあったものの、現在は横ばいとなっている。春先の商品構成も現在とさほど変わらないため、今の状態が続く。
		一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・売上単価は伸びてきているが、来客数が少ないままである。
		百貨店（売場主任）	・衣料品では大きなヒット商材が見当たらない。客はたんす在庫を豊富に持っているため、特徴のある商品は売れるが、そうではない商品は以前よりも厳しくなっている。今後は気候などの外部要因に頼らざるを得ない状況である。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールも失速状態であるため、春物衣料のスタートを早めることになるが、現状では単価ダウンを数量でカバーするのは困難である。高額品の動きも一部の趣味性の高い商材に限定され、全体のけん引役とはなっていない。今後もこの傾向は続く。
		百貨店（企画担当）	・メーカーからは、手持ちの在庫にないような商品の提案が少なく、購買にはつながりにくい。
		百貨店（営業担当）	・今のところは新商品の発表も無く、客の間にも特別な需要がみられないことから、現状のまま推移する。
		百貨店（営業担当）	・客は買物に対して慎重になってきているが、高額商品の価値を吟味して納得すれば、今までと同様に購入している。
		スーパー（店長）	・高単価商品を購入する傾向が続くことはあっても、単価が更に上昇することは無い。
		スーパー（店長）	・食品や日用品などの生活必需品は節約傾向が顕著で、販売量、販売額共に微減の傾向となっている。しかし、パレンタインデーなどのいわゆるハレの日の需要や、健康関連食品などの需要はおう盛で、全体としては現在の傾向が続く。
		スーパー（経理担当）	・国から地方への税源移譲に伴う所得税の短期的な減額効果で、消費は引き続き底堅く推移するため、売上の増加基調はしばらくは変わらない。
		スーパー（広報担当）	・大型店が多数出店し、競争は一層厳しくなっている。
		家電量販店（企画担当）	・デジタル関連商品の売行きが良いときは白物商品が悪く、その逆もあるなど、一進一退の状況となっている。今後は、パソコンで新OSの発売があるなど良いニュースはあるものの、売上の増加には結び付かない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の申込台数や新車の販売台数を見ると、少し停滞気味である。
	その他専門店〔医薬品〕（店員）	・客からの相談は増えてきているものの、低価格の商品の動きが今一つである。	
	その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・暖冬の影響で冬物商品の処分ができないほか、来年度の商戦にも影響が出る。	
	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・女優やタレントの起用が、以前ほど消費者の購買意欲の引上げにつながらない。	
	高級レストラン（支配人）	・ディナーの時間帯で売上の回復がみられず、先行きが懸念される。	
	スナック（経営者）	・値下げのほか、女性客を大切にするなど様々な対策を行っているものの、その結果が出るかどうかは不透明なため、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
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	・低価格商品の販売量はほぼ横ばいであり、高単価商品の投入で売上増を見込んでいるものの、売行きは良くない。
		観光型ホテル(経営者)	・今後2～3か月先の予約状況は、月によって若干の良し悪しがあり、一進一退の厳しい状況となっている。従業員、パート、アルバイトなどの採用がかなり難しくなっているため、景気の回復は感じられるものの、それが旅行などの消費には結び付いていない。
		都市型ホテル(支配人)	・予約の問い合わせ件数は最近やや多くなったが、単価、件数共に低調なままで、好転することは無い。
		都市型ホテル(営業担当)	・宿泊はオフシーズンに入るが、今年はアジアの旧正月である2月にかんがりの予約が入っている。3、4月も団体予約が多く入ってきており、先行きはやや明るい状況である。ただし、宴会に関しては婚礼が足を引っ張っているほか、一般宴会の予約状況も悪く、かなり厳しい状況である。
		都市型ホテル(役員)	・例年、春休みに向けて客の動きは活発になるが、予約状況を見ると前年の水準は何とか確保できるものの、勢いは低下してくる。
		旅行代理店(経営者)	・暖冬でスキー商品は厳しい状況にあるものの、卒業旅行を含めた海外旅行への問い合わせは多いことから、昨年の実績はクリアする。
		旅行代理店(従業員)	・大きなイベントも無いので現状で推移する。
		旅行代理店(広報担当)	・春休みや卒業旅行の先行受注状況は、立ち上がりは鈍かったものの、中盤に盛り返したことで前年並みとなっている。
		タクシー運転手	・暖冬が続けば、全体的な回復にはつながらない。2月に入ってどれだけ例年どおりに寒くなるかに左右されるが、3月になるまでは今の状態が続く。
		タクシー会社(経営者)	・タクシーの利用は、緊急時のほか、公共交通機関では不便な場合に限定されている感がある。地下鉄の最終時間が延長されるなど、バスや電車で用が足りるようになりつつあり、タクシーは今後も厳しい状況が続く。
		通信会社(経営者)	・4月までの案件は予定どおり入ってきている。
		通信会社(経営者)	・現在の携帯電話市場は、新規受付と機種変更受付の比率が約3対7となっており、新規市場は規模が縮小している。さらに、年度末にかけて電話会社が新規市場の拡大策を取り、機種変更を抑制するため、市場全体の規模がやや縮小する。
		観光名所(経理担当)	・来客数に変化は無いものの、客単価がなかなか上昇しないほか、商品を見るだけの客の割合が高い。飲食関係では売上が何とか伸びているものの、物販の客がなかなか増えないため、現在の傾向がまだまだ続く。
		競輪場(職員)	・正月気分がなくなったところから、入場者や平均購入額も元の低い水準に戻っているため、当面は回復感はない。
		美容室(経営者)	・春は新商品を売出し易いものの、低料金の店が近くに出店しており、高齢者がその店に行くようになるため、売上としては変わらない。
		美容室(店長)	・セット販売を行っている化粧品の新商品が出るため、売上が伸びる。
		美容室(店員)	・単価が若干低下する傾向にあることから、その分来客数が増加する。
		その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・来月に無料体験キャンペーンを行うため、その結果次第では生徒数が増える。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・今は好調なゲーム販売が落ち込んでくる。
		住宅販売会社(経営者)	・景気が良いのは大企業だけで、中小零細企業は良くなる気配も無い。不動産業界も例外ではなく、好立地のマンションや戸建てが売れているだけで、集客状況は悪く、契約戸数も少ない。
		住宅販売会社(従業員)	・販売価格は横ばいが続くものの、今後の顧客動向次第では厳しい状況となる。
		住宅販売会社(総務担当)	・住宅ローン減税の延長効果は余りみられず、そのほかにも好転要因は無い。ただし、悪くなる要因も無いことから、現状維持のまま推移する。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	・政府の平成19年度の税制改正大綱では住宅取得者に有利な改正がほとんど無く、ここ数か月は住宅需要が喚起されることは無い。

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	商店街（代表者）	・1月は来街者の減少が目立っている。売上も暖冬の影響で前年比13%減少しており、特に高額商品の売行きが悪い。このままでは最終セールの売上も伸びない。
		商店街（代表者）	・空き店舗が増えているほか、新しく入ってくる店についても、針きゅうマッサージのような小売業以外の店が多い。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・扱っている家具の70%が欧米が東南アジアからの輸入品であるため、ドル高やユーロ高の影響で苦戦している。
		百貨店（売場主任）	・売上全体を左右する新商品の売行きが良くないほか、天候要因により春物商材の動きが良くない。
		百貨店（売場主任）	・定率減税の廃止などによる支出の抑制が本格化し始める。
		スーパー（経営者）	・暖冬の影響で冬物商材の売行きが悪いほか、今後2、3か月はスキー客や観光客の減少による影響が続く。
		スーパー（経営者）	・異常気象で野菜の相場安が続いており、昨年のゴールデンウィークごろから上昇が続いていた客単価が再びマイナスに転じている。再び始まった食品価格の低下により、売上は減少傾向となる。
		コンビニ（店長）	・店の前の広場で行われていたサーカスが今月で終わったため、先行きはやや悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・2、3月は寒い日が続く、春物衣料はまだ売れない一方、冬物衣料は良い物が次々に売れてしまっているため、今後は昨年よりも悪い状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・どの月によく売れるといった季節的な動きが少なくなってきた。従来はこの時期によく売れていた学習機の売行きも盛り上がり欠けており、客のマイペースな動きが加速している。
住宅販売会社（従業員）	・急激な土地価格の上昇によって投資用物件の利回りが低下しており、不動産ファンドによる投資スタンスが慎重になってきている。		
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	建設業（経営者） 金融業（営業担当）
	変わらない	不動産業（営業担当）	・土地の値段が上がっているほか、新築の賃貸マンションの価格も上がってきている。さらに、賃貸ビルの空室率が低下し、賃料も上がってきていることから、今後は若干上向き傾向となる。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・春から初夏にかけての案件に少し動きが出てきている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・大阪では世界陸上が夏にあることから、それに伴う広告キャンペーンなどが増える。
		食料品製造業（従業員）	・底値を維持するだけで良くも悪くもならず、景気の悪い状況は変わらない。
		繊維工業（企画担当）	・売上に良くなる兆しが見られないため、まだまだ不安である。
		繊維工業（総務担当）	・倒産した大手小売店の整理商品が3月までは出回ることから、売上が減少する。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・得意先や仕入先、同業者から、今後上向くという話を聞くことが少ない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・製鉄関連の企業は次々と設備投資を計画しているため、少なくとも今後数か月は活発な状況が続く。	
一般機械器具製造業（経営者）	・前年とほぼ同じく、新年度の注文が6割程度確定している。		
電気機械器具製造業（経営者）	・グローバル化によって市場が拡大しており、積極的に海外進出している企業は好調となっている。		
電気機械器具製造業（宣伝担当）	・これまでのAV関連の好調な荷動きは続くものの、そのほかの商品の動きに大きな変化は起こらない。		
電気機械器具製造業（営業担当）	・工場設備の冷凍機などの注文が好調で、半年先までの受注がある。		
電気機械器具製造業（企画担当）	・ハウスメーカーに対する売上がこの3か月は現状維持となっており、伸びが悪い。		

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（企画担当）	・新規の引き合いの動きをみると、前年並みとなっている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・暖冬により季節商材が伸び悩んでいるなか、予想以上に消費の伸び率が鈍化している。
		建設業（経営者）	・建設資材価格の上昇や技能労務者の不足、大手ゼネコンに対する官庁工事の長期指名停止などにより、今後も厳しい受注競争が続く。
		建設業（営業担当）	・工事に関する情報は増えているが、受注金額は相変わらず厳しい状態が続いている。さらに、下請企業への発注単価が上昇し、ゼネコンの収益を圧迫するケースも増えている。
		不動産業（経営者）	・依然として、建売住宅や分譲マンション用地の取得意欲はおう盛であるが、立地条件により、やや慎重になっている面もある。
	やや悪くなる	広告代理店（営業担当）	・インターネット広告やイベント広告は好調であるが、それ以上の伸びが見込める材料が無い。
		繊維工業（総務担当）	・緩やかな景気回復と報じられているが、靴下業界ではいまだに販売価格の下落に歯止めが掛からない。
		繊維工業（団体職員）	・現状では、需要の増加に関する動きがみられない。
		化学工業（経営者）	・年度末の受注が増えてくる時期であるが、例年に比べて今年は受注が少ない。注文の小型化もみられるため、急激ではないものの状況は悪くなっていく。
		金属製品製造業（営業担当）	・新規の引き合い件数が減少している。
		建設業（経営者）	・年度末に向けて、周辺では倒産する企業のうわさが絶えない。
		金融業（支店長）	・市内の建売業者をみると、土地の仕入価格が上がっている一方、販売価格になかなか転嫁できず厳しい状況となっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・若年層の活字離れや新聞離れが進んでおり、新規購読数が伸び悩んでいる。
		広告代理店（営業担当）	・新年度に入って予算引締めを行う企業が増えることから、広告は不調気味となる。
悪くなる	司法書士	・相続登記などの依頼はあるものの、会社の設立や増資など、新たな事業に関する案件が無い。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・引き合い件数や、取引先からの電話の回数が少なくなってきている。	
	金属製品製造業（管理担当）	・談合により、ある案件の元請会社が45日間の営業停止処分となるなど、先行きが不安である。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・景気の緩やかな伸びに合わせて、求人需要は今後ますます高まる。それに伴って派遣社員の注文が増える一方、優秀な派遣社員の正社員登用などで登録者の確保が難しくなるため、伸びとしては堅調な水準に収まる。
		人材派遣会社（経営者）	・例年は2月に近づく落ち着いた動きとなるが、今年は経理事務のほか、医療系の調剤事務や医療事務、技術関係など、様々な分野で活発な注文がある。ただし、条件に合う人がいない状況で、人材を探すために少し派遣料金を上げてほしいと要望しても、依然として厳しい姿勢の企業が多い。4月の派遣料金見直し時期が近づいてきているものの、企業の対応は厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、建設業が3か月連続で前年を下回っているものの、それ以外の産業では増加傾向がみられる。それに伴い、大阪の有効求人倍率は1.32倍と平成2年8月以来、16年4か月ぶりに1.3倍台となっている。これらの状況から、全般的に雇用情勢は改善傾向が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業による求人票の送付時期が一段と早まっている。また、本社が近畿圏以外の企業の来校も増加しており、優秀な学生を確保するための積極的な動きがみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新入社員の採用増加に伴い、派遣社員の求人数は減少する。
人材派遣会社（社員）		・2007年問題や少子化の影響で人材の確保が困難になっており、今後はスキルの高い人材の取り合いになる。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・雇用市場が売手市場である状況は続くものの、新聞媒体による求人は主に中高年対象であり、それほど増えることは無い。やはり、若年層に強いインターネット媒体が引き続き好調に推移する。
		職業安定所(職員)	・求人数は減少傾向に転じてきているものの、求職者数も引き続き減少傾向を示しているため、求人倍率は今後も大きな変化は無い。
		職業安定所(職員)	・求人数の減少はみられるものの、それ以外に不安材料がないことから、今後もこの状態が続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・2、3月の新聞広告の受注をみても、直近3か月と同じく、前年割れの傾向がみられる。
		職業安定所(職員)	・求人の増加は、鉄鋼や電気機械などの製造業から卸、小売業へ広がっているものの、漸増傾向にあるのは派遣、請負といった非正規雇用の求人である。今後は、正規雇用を希望する求職者とのミスマッチが拡大するほか、それに伴って就職者数が伸び悩む。
		職業安定所(職員)	・大手電気メーカーの工場における生産中止や、滋賀県内で唯一残っていた大手スーパーの店舗が来月で閉鎖されることも影響して、求人数は横ばいか微減で推移する。
		民間職業紹介機関(職員)	・日雇労働者の高齢化などで、仕事に就ける層が若年層に偏ってきており、建設業者などからは弱気な声が出てきている。
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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔印章〕 (営業担当)	・会社法の改正も関係あるかもしれないが、法人設立の印鑑注文が出るようになり、これからの動きに期待出来る。
		百貨店(販売促進担当)	・客足の雰囲気、売上高の推移を見ていると、落ちてはいないので、少しではあるが景気は前向きのようなのである。
		百貨店(売場担当)	・春先の気温の状況にもよるが、春が早いと思われ、ファッション関係を中心にかなりの動きが期待出来る。
		百貨店(売場担当)	・暖冬で今から春物商品が好調である。この流れを受けて、薄手のコート・インナーなどは引き続き動きが良くなる。また、3月にはメーカーのイベントもある。
		スーパー(店長)	・来客数は横ばい状態が続くが、買上点数・販売量が増加傾向にあり、この部分が下支えとなって景気全体としては上昇していく。
		コンビニ(エリア担当)	・恵方巻の予約受注状況もかなり良く、新商品の買上点数も増加しており、今後に向けて期待が持てる。
		家電量販店(店長)	・競合店が隣接して出店している。そのことで遠方からの集客効果も見込まれ、売上も増加してくる。
		自動車備品販売店(店長)	・客単価も非常に上昇し、高額商品を考える客が多くなった。
		一般レストラン(店長)	・今月に入り若干ではあるが予約が増加しており、このまま推移すれば売上・来客数共に伸びる。
		観光型ホテル(経理総務担当)	・大型物件の早期予約が例年になく好調である。企業の好業績の反映ではないか。
		都市型ホテル(スタッフ)	・以前は早くからの宿泊の申込はなかったが、最近では先行予約がわずかであるが増えてきている。
		都市型ホテル(総務担当)	・大型宴会が2月以降受注できており、また単価においても高額となっている点から、景気の底上げという感じはする。個人消費に関しては鈍化しているようだが、全体的に見れば、景気は低成長だがプラス傾向にある。
		タクシー運転手	・広島自体、自動車関係も景気が良いようであるし、就職率も上向きのように期待が持てる。歓楽街の接待関係が懸念されるが、これからの異動時期を迎えれば、企業関係の客も動く。
通信会社(社員)	・個人向けパソコンの販売量が、一時的に増えることが見込まれる。		
通信会社(販売企画担当)	・春商戦を迎え、新商品の投入等により販促施策を強化することから市場が活性化する。		

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		テーマパーク（財務担当）	・3月以降の春休みは通常の同時期以上の多様なイベントを企画しており、現在より多少なりとも良くなる。
		設計事務所（経営者）	・全体的に新築物件も減るなかで、身の回りの同業者が少し仕事の方向を変えながら、元気になってきている。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	・季節の変わり目で販売促進につながる時期ではあるが、日ごろの客の様子から非常に慎重な買物の傾向に変わりはなく、今後も懸念される。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・まちづくり3法に対応するため、厳しい経済状況の中、まちづくり会社の設立など周辺の環境の新しい対応もしている、本当に疲れ果てているものの、このような不安の多い景気状態が続く。	
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・商店街でイベントを企画するなどして模索しているが厳しい。	
	百貨店（営業担当）	・主力の衣料品については、2月から暖くなるようであれば、春物の販売が前倒しとなり売上増加が期待出来る。ただし店頭だけを見ていると、より良くより高価な商品が活発になった実感はまだない。	
	百貨店（販売促進担当）	・2月以降も暖冬は継続すると予測される中、ニット、パンツ等の軽衣料のフォローを行う予定であるが、取引先の生産調整も進んできており、適品確保は難しい状況にある。春物へのシフト、またミセスゾーンでは低価格の拡大を行うが、冬・春共に大きな期待は掛けられない。	
	百貨店（売場担当）	・暖冬が続きそうであるので、2月は雪の多かった昨年と比べ防寒衣料が苦戦し、前年比マイナスの予想であるが、その分3月は売上が好転する。特にフレッシュアズ・マザーニーズ・ギフト商品は現在でも好調な売上をキープしており、このまま続く。	
	百貨店（購買担当）	・例年1月下旬には春を見込んでの売れ筋商品が出てくるのだが、今年はそれが見受けられない。スプリングコートの動きが若干見受けられるが、昨年以前と比べると売行きは今一つである。新入卒園に対応する商品も今年は動きが鈍く、先行き不安定な状況が続く。	
	スーパー（店長）	・商品構成が客の支持を受けているので、平年並みの天候なら来客数・単価・買上点数のアップは望める。	
	スーパー（店長）	・春に向けて野菜の単価も安値に推移する。また大型店の競合も大勢に影響が出るようなことは予想されず、現状のまま推移する。	
	スーパー（総務担当）	・暖冬により冬季商材が全く動かず、冬過ぎのちょっと春めいた商材が動いているため、春本番はこのままだらだらいく。	
	コンビニ（エリア担当）	・現状はやや回復傾向にあるが、年度末に向け、競合出店・自社出店もあり、売上に関しては厳しくなる。	
	コンビニ（エリア担当）	・このままの状況が続く。2月は例年のキャンペーンが始まるので、若干でも売上に寄与すればと期待する。コンビニ関係の出店は順調に出ているので、売上は極端に変わらないと思われるが、良くはならない。	
	コンビニ（エリア担当）	・客は購買に対して非常に慎重で、客単価アップが期待できない。	
	衣料品専門店（経営者）	・来客数が減少傾向にあり、単純比例して売上も前年より落ちる。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・冬物の在庫がかなり残っており、それが春物の売上にも影響を及ぼす。	
	家電量販店（店長）	・客の購買意欲が低下しており、また、購買意欲をかきたてるような商品もないため、これからの2～3か月は販売不振に悩まねばならない。	
	家電量販店（店長）	・地方の中小企業では大企業のような景気の好転はまだ見られず、公務員の給与カットなどもありまだ景気回復は実感できない。	
	家電量販店（予算担当）	・商品ごとに見られる平均単価の上昇はまだしばらく続く。薄型テレビの普及もまだ拡大の余地があるため、この傾向は今年一年は続く。	
乗用車販売店（統括）	・良くなるような雰囲気がない。とりたてていい商材もないため、即決されることが少なく、相対的に単価が低下してきている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・現状の悪くはないが良くもない状況が続く。市況自体は決して良くはなく、自らの活動と販促でカバーできる部分は堅調に確保出来る。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・大きな商材、売れ筋商材に乏しく、既存店は苦戦している。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	・1人当たりの買上点数は今と変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・2～3月の予約状況は非常に厳しいものがあるが、4月は好調である。月によりまだまだ波があり、どちらとも言えない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・新商品の投入等で現在の数字は維持出来る。
		都市型ホテル（従業員）	・好調企業の予約は増加傾向にあるが、反面、中小企業に廃業の情報が聞かれ、不透明感はぬぐえない。
		タクシー運転手	・3か月先の観光予約を見ても、イベント等を見ても、変化する材料がない。予約状況は昨年と同じような状況であり、あまり変わらない。
		通信会社（企画担当）	・思ったよりブロードバンド商品が伸びない。キャリア側は、全体施策として強い営業力で伸ばしているのだろうが、中小事業者の自前営業力では伸び悩んでいる。サービスの多様化は進んでいるが、ブロードバンドのニーズは頭打ちに思える。年度代わりの時期に、伸びが期待出来るとはあまり思えない。
		通信会社（通信事業担当）	・テレビのデジタル化に対する関心は高く、問い合わせも多いが、様子見的なところもあり、加入の増加には結び付いていない。
		テーマパーク（広報担当）	・来客数はぼちぼちだが、暖かくなってから来る客が、代わりに今来ているだけで、利益の先食いをしている状態である。
		テーマパーク（業務担当）	・引き続き天候にも恵まれそうで、春に向けても昨年比ではやや良い傾向が続く。
		ゴルフ場（営業担当）	・暖冬のため、近隣の山間部ゴルフ場が営業出来るので、例年より山陽側のゴルフ場集客が困難となる。
		美容室（経営者）	・来客数を増加させるためには、単価を引き下げたりキャンペーンを打ったりせねばならず、これから先が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・全体的には景気は回復傾向と言われているが、建築関係では、中小企業が多く設備投資を受けられる状況はまだ遠い。この暗い状況はまだ続く。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数、販売価格共に客の意見等を総合すると、このまま推移していく。
		住宅販売会社（経理担当）	・例年、モデルルームへの来場者数や契約数は1月中旬から回復してくるが今年は契約数が伸びてこないで、この状態が続く。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示会、発表会、売出し等の正月イベントを開催したが、来場者数は前年と全く変わらず、先行きが良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の声を聞くと、団塊の世代も含め、買物よりもその他の趣味等へとお金の使い道が変化している。不景気というわけではないが、商売はやりづらくなっていく。
		商店街（代表者）	・好景気とマスコミは騒いでいるが、流通業界末端の店としては、そういう感覚は一切なくより厳しくなっている。客の購買時の選択も非常に厳しく、より良い物をより安くより長く、購買に至るまでのハードルが年々日々高くなっている。
		商店街（代表者）	・商店街のなかで今月末、2店舗、旅行代理店と雑貨店が閉店する。今後はますます難しくなる。
		百貨店（営業担当）	・物産催事をして、下の階へのシャワー効果がなく、目的買いが顕著になっている。春物の動きは例年より早く、2～3月は期待出来るが、4月が懸念される。
		百貨店（販売担当）	・市内商業地域の二極化の影響があり、また、個人消費の力強さも感じられず、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・鳥インフルエンザやテレビ番組の虚偽内容と、客の食に対する不信感が広がっており、我々スーパー業界にはかなりマイナスのダメージが大きい。前回の鳥インフルエンザの発生時も精肉の売上がダウンしたこともあり、今後も厳しい状況が続く。

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
		スーパー（財務担当）	・競合店の出店予定が今後もあるため、価格競争がまだまだ激化するものと思われ客単価の下落がまだ続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・暖かくなれば来客数も増加するが、値段に敏感な客が非常に多いのが懸念される。
		乗用車販売店（営業担当）	・3月の決算月を控え、例年1月後半から客の動きが活発になり、見込み客も相当取り込めるが、今年はあまり取り込めていない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・昨年の1月に比べて客の動きが良くないので、これから先良くならない。
		一般レストラン（店長）	・夜の客単価が上がらないこの状態は、当分続く。
		旅行代理店（経営者）	・例年は3月決算に向けてかけ込み重要があるのだが、今年は中小企業が厳しいようで、3月の受注が見込めない。
		悪くなる	商店街（代表者）
企業動向関連	良くなる やや良くなる	化学工業（総務担当）	・今後6か月の受注も順調に推移している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注増が見込まれている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連が相変わらず好調推移し、携帯関連も春モデル（卒業・就職）投入の受注がはやり、欧米向けエアコンの受注増となり、また国内向けエアコンも強気の発注が予想される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量の多い製品のフルモデルチェンジ対応工事で、技術部門が活況となる。
		通信業（支社長）	・新生活スタート時期の延長戦で、今年は光電話の需要も大いに期待が持てる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件の計画情報はなく、現在の生産水準が継続する見込みである。加工品の需要好調も継続見込みであり、現在の状況が続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要は、国内・国外共に堅調を持続しており、フル操業が続く。しかしながら、中国が鉄鋼輸出に転じ、中国の鉄鋼商品が欧米へと流れ在庫量が増え、市況が軟化傾向にあり今後の動向を注視している。
		鉄鋼業（総務担当）	・円安はプラス要因となるものの、原材料・エネルギー高はリスク要因となっている。自動車・家電品の好調がいつまで続くか懸念される。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内向けの自社製品の売上について、市場の冷え込みが当面続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注状況はまだまだ好調であり、年度末にかけて高推移で続く。
		通信業（営業企画担当）	・企業の情報通信ネットワークは、本来個人向けとして用意されたベストエフォートサービスであるFTTHを利用（FTTO）する傾向が強まっており、法人向け専用の従来商品は劣勢である。業界にとっても「安いが安心」というコンセプトを意識したメニューを新たに開発せざるを得ない状況となっている。
		金融業（営業担当）	・お金が全然まわっていない。建設業は工事が足りない。仕出屋でも全体の受注は変わらないのに、競争が激しく取り合いになっている。ガソリンスタンド業界はもっと厳しく赤字が避けられない状況である。
		金融業（業界情報担当）	・国内需要は引き続き伸び悩むが、円安を追い風に輸出は好調が続くとみられることから、当面は、高水準の受注・生産を維持する。
	会計事務所（職員）	・販売業も含めて売上高はやや上向き気味の傾向だが、公共事業の受注はより厳しくなっている。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・新商品の開発に投資しているが、2～3か月先が全く読めない。売上も利益率もダウンしている状況がこのまま続く。
金属製品製造業（総務担当）		・受注量は多く、順調に推移する見込みであるが、最大の懸念事項として内部統制がある。生産増に対応して内部の生産統制の再構築を迫られており、このためIT整備、専属の担当者、コンサルティング費用など莫大なコストが掛かることは不可避である。また、その体制を継続することへの負担増加も収益悪化要因となる。	

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
		建設業（経営企画担当）	・公共工事では入札額が安いだけでは受注できない。総合評価方式を採用する工事が今後多くなってくる。そうすると受注に対しての対策を再検討する必要がある、今後の受注が伸びるとは考えがたい。
		輸送業（統括）	・4月以降現行実施している業務が、他業者に数件移るためやや悪くなる。
	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（支社長）	・求人数の動きが継続している。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・新卒以外に、中途採用や第二新卒の採用を視野に入れる企業が増えている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数も昨年比に比べ増加し、製造業を始め各業界の業績がアップしているため、景気の回復に期待したい。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・好調な企業は間違いなくあるのだが、その好調さ・景気の良さが街に広がっていない。
		職業安定所（職員）	・一向に上向かない景気の影響で、サービス業を中心に事業廃止となる事例が相次いでおり、求人募集の面でも都会地とのギャップがますます際立っている。
		職業安定所（職員）	・景気が良くなると新規求職者数が減る傾向にあると言われてはいるが、年々増加しており、減る様子がない。今後、観光施設の閉鎖予定や春先の公共工事の減少による人員整理などもあるので情勢は厳しい。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は引き続き高いと思われるが、看護師などの専門技術職においては求職者のなかに必要な資格や経験を持った者が少ないなど、人材の確保が難しい状況となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・サービス業からの求人増により新規求人が前年比で増加し、求職者数にも大きな変化はない。全体的に良くなっていると言える力強さが感じられない状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・非正規雇用者が正規雇用の求人に応募しても採用になるケースが極めて少ない。併せて男性の非正規雇用者の年収が200万円を割り込んでいる率が高くなりだしている。
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・団塊の世代の退職により、企業の正社員採用意欲の高まりと求職者の正社員志向がますます高くなると思われる。派遣会社は今以上に人材確保に苦戦する可能性があり、楽観視できない。	
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	衣料品専門店（経営者）	・昨年、出足が非常に悪かったということもあって、今の暖冬が続けば、春物の出足はそこそこ良さそうである。懸念としては、レディースのパンツ（ジーンズ）が昨年とは大きく変わったので、どんな商品でカバーできるかということである。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンの単価が少し下がりつつあるので、平成17年位の相場になれば景気も良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・シルバー層を中心に旅行需要は復活してきており、4～5月にかけて絶好の旅行シーズンを迎えるので景気は良くなる。春から夏にかけての新しいパンフレットも続々出て来ているので、これから旅行ムードが盛り上がってくる。
		タクシー運転手	・四国八十八か所参りの仕事がどんどん出て来て、今よりは良くなる。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売キャンペーン等により、売上が伸びる。
		観光名所（職員）	・建物の改修工事が終わり、入場者数がだんだん増えて来ている。
変わらない		商店街（代表者）	・3月は観光シーズンであり、また、10日間くらい連続で商店街中心で行われるイベントや花見等もあるので、来客数は増えるが、なかなか景気が良くなるということまでは行かない。

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
		商店街（代表者）	・年末年始は昨年よりも販売量や来客数等が多かったが、成人式明けからは昨年並みの動きとなっている。
		商店街（代表者）	・悲観的材料があまりに多く、経営者の自助意識まで低下しつつある。
		百貨店（営業担当）	・来客数は大幅に増加したが購入に結び付かない。年頭の初売りやクリアランスは来客数・売上共に大幅増となったが、中旬以降は当用買いが目立ち伸び悩んだ。ブランド商品群も堅調に推移したが、購入単価がやや下がっている。
		スーパー（予算担当）	・鳥インフルエンザ問題など食の消費に影響する問題も生じているが、信頼できる企業であれば、客足が逃げることもない。
		スーパー（統括担当）	・1月以降、客単価がこれまでの98%ぐらいから95%に一気に落ちたので、これ以上は悪くならない。
		スーパー（財務担当）	・ノロウイルスの影響が下火になったかと思えば鳥インフルエンザ問題が発生し、2月の売上に影響が出そうである。
		コンビニ（店長）	・県内の就職先を探していたアルバイト学生も、県内には良いところあまり無いということで、県外に目を向けて動き出している。そういうことから、都市部ではそれなりに景気が上昇してきているが、地方はまだである。
		衣料品専門店（経営者）	・今春、市内郊外に大型ショッピングセンターが開店予定であり、中心商店街との客の争奪戦が激しさを増すことから、客離れを懸念している。
		家電量販店（営業担当）	・販売量が増加する要因が2～3月はまだ乏しく、当面現状のままである。
		乗用車販売店（従業員）	・3月の決算期を間近に控え、買換えが見込める客は多いが購買に至っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	・1～3月期というのは年間の最需要期に当たるが、1月が終わった時点では、過去にないほど悪い。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が伸びない状況がずっと続いている。
		観光型旅館（経営者）	・2～4月ごろの予約状況が昨年と比較して良くない。国内旅行は増えているが少なく、見通しはあまり良くない。
		タクシー運転手	・客から、給料上昇、ボーナス上昇という声がほとんど聞かれない。また、夜も昼もタクシー利用が少ない。
		観光名所（経営者）	・予約は前年並みである。
		ゴルフ場（従業員）	・客の様子、来場者数、予約数をみても、変わらない。
		設計事務所（所長）	・首都圏の不動産ファンドなどから土地の買い注文が入っており、地価が上がる気配がある。そうなると景気に水を差す可能性もある。
	やや悪くなる	その他専門店 [C D]（店員）	・パッケージソフト離れがまだまだ進んでゆくの、まだ景気は回復しない。
		都市型ホテル（経営者）	・今年は、昨年の大河ドラマのように高知が注目されるものがなく、景気はまだ下向きである。
		設計事務所（職員）	・安値受注競争などに加えて、さらに事業量全体が減少する傾向にあるため、過当競争が一段と激化する。
悪くなる			
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）	・年度末を迎えて工事の駆け込み需要が発生する。また、暖冬で順調に仕事が進んでおり、着工数も依然として多い。
		建設業（総務担当）	・ある程度の受注残高が確保できたので、今後は赤字受注は無くなっていく。
		通信業（営業担当）	・パソコンの新しいオペレーティングシステムの発売が始まり、アプリケーションを含めた新たな個人消費の起爆剤になる。
		通信業（支店長）	・番号ポータビリティの影響が少しずつ緩和されていくため、今の、販売の割には純増数が増えない状況は改善される。
		広告代理店（経営者）	・郊外のショッピングセンター及び量販店の新規オープンに伴う広告が多少見込めるため、やや良くなる。
変わらない	繊維工業（経営者）	・一部に受注が増加しているところもあるが、全般的には上向いていない。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンのチャーター料金の改善が首都圏を中心に顕著になってきており、その他の地域にも徐々に広がりをみせている。高所作業車も電力・通信のインフラ整備工事がおう盛で、多忙な状態が続いており、まだしばらくはこの状況が継続する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・19年9月からの新長期排ガス規制に向け、メーカーが所有する在庫（適合車以外）の前倒し受注の見通しが不透明であるが、大きく受注が後退することはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上は横ばいがずっと続いているが、肝心の利益は、競争で非常に少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量に回復の兆しが見えない。
		輸送業（役員）	・原油価格も落ち着き、悲観的な要因はないが、国内における原材料、個人消費関連の物流の増加は期待できない。
		不動産業（経営者）	・ごく一部の業者は受注・販売が活況のようであるが、ほとんどの業者は非常に厳しい。今の状況では、数か月後の状況がどのように変わっていくか目鼻が付かない。
		公認会計士	・各社社長と話をしたが、景気が良くなっているという実感を持っている人は非常に少ない。設備投資にしても、慎重に考えざるを得ないという人が非常に多く、当分の間、このような状況が続く。
	やや悪くなる	金融業（融資担当）	・昨年秋口から暮れにかけて県内で大口倒産が相次ぎ、その影響を受ける企業も多く、心理的にも消費が停滞している。
	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（従業員）	・企業が、長期の求人を求めているのが感じ取れる。
		民間職業紹介機関（所長）	・求人企業の業種の偏りがあまり無くなり、業種の幅が広がっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・増員や減員の話はほとんど聞かない。総労働者数はしばらく横ばいが続く。
		人材派遣会社（支店長）	・正社員の採用に力を入れるため、派遣の長期案件は増えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・中小企業の駆け込み受注がある程度見込まれる。ただ、中途関連は1月中に掲載しないと4月採用は難しくなるので、2～3か月後は少し厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向が続くものの、正規労働者の求人数はあまり伸びないことから、景気はあまり変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今の時期は採用活動が端境期である。また、中央で言われるような景気上昇がまだ地方に及んではいない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・大型の百貨店、スーパー等の進出により約1000人弱の雇用が創出されたことは、地域にとっては非常にいいことであるが、県下で人不足感が非常に強まっている中で、これだけ大量の雇用が創出されるということは、当社にとっては非常に厳しい。
		職業安定所（職員）	・非正規雇用からもあふれ、年金も未受給の高齢者が増加しており、消費も落ち込む。
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・新茶の発売前に在庫処分セールをするので多少売上につながり、良くなる。
		百貨店（営業担当）	・春物商品について店内でアンケートを実施しているが、スプリングコートの需要欲求がかなり出ている。独自の調査であるが、商品が春物へ変わってくると少しではあるが、動きは良くなる。
		スーパー（店長）	・品ぞろえが悪い小型店舗は厳しいが、通常型の店舗は前年に比べて数字が改善している。カキは風評被害により、動きが悪かったが、その反動で刺身の盛り合わせが好調である。一方、鶏肉は風評被害による売上の落ち込みはなく、全体的にはこのまま順調に推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・食品関係は販売量だけでなく客単価も上昇傾向にある。衣料品のアウトウェア、特に婦人関係の雑貨、アクセサリーの動きが非常に良いので、今後はかなり伸びる。
		コンビニ（エリア担当）	・今年は暖冬であったため、例年より早めに暖かくなることが予想される。ドリンク等の売上が上がり、来客数も増える。
		コンビニ（販売促進担当）	・売上の的には右肩上がり、来月から春の感謝キャンペーンも始まるので、このまま良い状態で推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・決算時期に入ることから来客数が増し、今年は例年以上に活気づく。
		乗用車販売店（管理担当）	・原油、ガソリンの価格が少し下がったことにより、客に安心感が出ている。また金利も上げが先送りされたので、動きが前年よりは良くなる。ただ車の台替が以前は7、8年ごとであったが、昨今は10年を超えるという状況になっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・春先は気温も高くなるため、今年は例年より早い時期から来客数が増えてくる。
		高級レストラン（経営者）	・歓送迎会が少し期待されるので、多少良くなる。
		スナック（経営者）	・新規の客が少しずつ増えており、今後は良くなる。
		通信会社（業務担当）	・春先にかけてワンセグ搭載等の新商品が出そろい、卒業シーズンでもあるため、来客数、販売数共に上昇する。
		テーマパーク（職員）	・プロ野球球団やJリーグのキャンプで、週末は宿泊もゴルフもほぼ満室である。春休みからゴールデンウィークに向けての仕掛けも準備できており、予約状況も良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・客単価が700円から800円程上がっており、客の消費意欲は少しずつ出ている。今後もこの傾向は続く。
	変わらない	一般小売店〔青果〕（店長）	・青果物の相場の動きをみると価格が高騰しているのは、寒さで出荷量の少ない県外の青果物となっており、今後も同じような状況で推移する。
		百貨店（売場主任）	・婦人服ではこの春、若い世代の新しいファッショントレンドがある。しかし、売上の主力になる年齢の高い世代のトレンドは、はっきりした物が見えない。
		百貨店（営業担当）	・自分の趣味し好にあった商材は多少高額でも購入するが、バーゲンで安価な商品でも必要な商品には手を出さない傾向が継続している。その中で子供雑貨、ギフト、日用陶磁器はヒット商品もあり、前年実績を確保した。客の声から要望商品を早期発掘し、品ぞろえを充実させることの重要性を痛感している。
		百貨店（販売促進担当）	・福岡地区では3月末まで百貨店の改装や閉館セールが立て続けに行われ、周辺大型ショッピングセンターを含めた客の争奪戦が予想される。短期的にマーケットが大きく動く可能性が強く、売上予測が立てにくい。
		百貨店（売場担当）	・ここ半年ずっと売上が前年比95%程度で推移しているが、今後2、3か月もこれといったプラス要因はない。
		百貨店（売場担当）	・来客数、売上の推移は前年比98%程度で推移しており、今後も変わりはない。他店状況としても、6年前に出店した店は毎年伸びていたが、伸びが止まっている。市内の百貨店は勝ち組、負け組がはっきりしており、売上については同じ市場の奪い合いが顕著になっており、今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・鳥インフルエンザの発生により、鶏の売上が厳しい状況である。他の部門の商品もなかなか売れず、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・競合店が出店しており、それ以外の店もそれに対抗するために安売りをし、競争が激化する。
		スーパー（企画担当）	・大型商業施設等の競合店の影響は引き続き大きく、来客数、客単価の回復はかなり難しく、苦戦を強いられる。
		スーパー（経理担当）	・競合他社の動きが激しく、商品単価・客単価は落ちる一方である。
		衣料品専門店（店員）	・新入学用品などの必要な商品は好調に売れているが、その他の商品の売行きが鈍く、この傾向は今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・大型トラックの販売台数が伸びず、今後もこの状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・当社が扱っている高額商品について客は、購買に慎重な姿勢が続いており、この傾向は当面続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） 高級レストラン（経営者） 都市型ホテル（副支配人） 観光名所（職員） ゴルフ場（スタッフ） 設計事務所（所長）	<ul style="list-style-type: none"> ・燃料油の小売価格が下がっており、2、3月の一段の冷え込みにより、昨年並みの出荷量が期待できる。 ・予約状況を見ると、昨年と変わらない売上は確保できる。 ・予約状況をみても傾向は変わらない。販売量が落ちた場合は単価を少し下げると販売量が元に戻るパターンは大きく変わっておらず、今後もこの状況が続く。 ・団塊世代が定年になるので、ゴルフ場については60歳以上のシニア、観光施設については夫婦での小旅行等が今後増える。 ・昨年同様のコンペの受注はあるが、新規の予約は無い。 ・年度末を迎えても官公庁の発注がなく、民間も現状維持又は若干悪くなる。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当） 百貨店（販売促進担当） 住関連専門店（経営者） 観光型ホテル（スタッフ） 観光型ホテル（営業担当） 都市型ホテル（総支配人） タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年9月の当社の増床オープンで、土、日、祭日の周辺商店街の客の流入はかなり回復基調にあるが、周辺商店街の各店の売上は苦戦している。空き店舗も増え、この商店街の疲弊は今後ますます進む。 ・近隣ショッピングセンターの影響を受け、大幅に来客数を落としている。今後もマイナス傾向が続く。 ・昨年12月に大型ショッピングセンター内に全国チェーンの安価輸入品を中心とした店が開店し、メーカー展示場でのメーカー直販の売出しが増えた。既存の家具店の販売はますます厳しくなる。 ・2、3月の宴会の問い合わせが少なく、前年を割りそうである。宿泊に関しては2月中旬から3月にかけて長崎ランタンフェスティバルがあり、増加が期待できる。 ・宿泊は動きの悪い時期であり、予約状況も動きがなく例年以上に厳しい。 ・出張者の宿泊に勢いが無いのに、新規にホテルが開業するため厳しい状況が続く。 ・一般客のみならず、病院通いのお年寄りも財布のひもがかなり固くなっており、昼も夜も動きが鈍い。今後もこの状況が続く。
	悪くなる	家電量販店（店員）	<ul style="list-style-type: none"> ・移動シーズンであるため客は多いが、1つの店でそろえるということではなく、安いものを安い店で購入するという分散型購入に変化しており、量、単価共に落ち込んでいる。今後もこの傾向は続く。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者） その他サービス業〔物品リリース〕（役員）	<ul style="list-style-type: none"> ・今まで納入先は百貨店、量販店、専門のギフト関係だったが、雑貨店にも商品が大分入るようになり、流通が広がった。この先幾らか希望が持てる。 ・景気回復が浸透し始めており、リース需要も現状の上向き基調にて推移する。
	変わらない	鉄鋼業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 金融業（得意先担当） 広告代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・民間建築需要が堅調であり、自動車関連・IT関連・物流センター・共同住宅など今後も新規物件が続く。ただ、鉄鋼メーカーにとっては主原料である鉄くず価格や副資材の価格が高止まりするなどコストアップの要因を抱え、採算が悪化する可能性もある。 ・人手不足により賃金が高騰し、加えて原材料の安定供給が難しくなってくる。今後も厳しい状況は続く。 ・電子部品関連の金型関連並びに精密機械関連の状況は、すでに3月の受注が入っており、今後も好況を維持する。 ・年度末にかけてある程度の受注の増加は見込めるが、今後金利の上昇も懸念され、現状維持となる。 ・売上の低迷が今後も続く。
	やや悪くなる	農林水産業（経営者） 食料品製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・今回の鳥インフルエンザの発生状況からすると、最低でも半年くらいは風評被害等の影響が出る。現在2度目の発生が確認されているが、もし他に伝播することがあれば、南九州のチキンに対する消費者の不安がつのり、厳しい状況となる。 ・観光客の減少は著しく、それに伴い出荷数量及び金額が減少傾向にある。当面観光の目玉がなく、業界では新幹線の全線開通まで待つしかないという悲観的な見方が多く、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
		建設業（従業員）	・見積案件は少々増えてきているが、競合相手が多すぎてなかなか受注に結び付かない。官庁は予算が年々削減されてあまり期待できない。
		輸送業（総務担当）	・衣料品、食料品、化学工業品、日用雑貨の荷動きは、どれもあまり良くなく、しばらくは悪くなる。
		広告代理店（従業員）	・北九州を拠点に出店攻勢が目覚ましかったスーパーが倒産した。そのため1月の受注量は前年を下回り、今後もチラシの発注が減少する。
		悪くなる	-
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・前年の同時期に比べ、求人数が大幅に上昇した。固定の業界、年齢層だけではなく、中堅から若手まで職種も管理者クラスまで幅広く需要がある。人材不足が慢性化しており、景気は良くなっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	・企業の採用意欲がおう盛である。臨時的期間限定業務に加え、正社員採用を前提としたオーダーが活発である。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業は、女性の営業職等を積極的に紹介予定派遣で採用している。今後も継続していく。
		職業安定所（職員）	・いよいよ団塊世代の退職が始まるが、各企業で定年延長等の措置が取られており、新規求人に大きな変動はないものと考えられるが、中小、零細企業等からの活発な求人が予想される。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・2～3月は、繁忙期にならなければいけない時期だが、今のところ予兆が見えない。
		職業安定所（職員）	・新規進出企業による大量求人の期待感はあるが、逆に大量解雇を計画しているところもある。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・时期的な関係から求人活動は本格化するが、人材の採用意欲として、現行の高い水準が更に高まる新たな材料は見出せない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣会社、アウトソーシング業でのフリーター採用が難しくなっている。競争力や特長が見出せない地元の派遣、アウトソーシング業はこれから一段と厳しくなる。
悪くなる	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）
	変わらない	コンビニ（経営者）	・近くにホテルが開店したので、景気は良くなっていく。沖縄への観光客も増えているので、飲物やつまみが売れるようになる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光の出足も良い。団塊の世代の余暇活動に期待している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光客の先行予約が例年より少し増えているのと、ノンアルコール飲料の販売や料理をメインに据えるなどの飲酒運転取締り強化に対応できてきたので、例年並みは見込める。
		観光型ホテル（総支配人）	・先行予約が前年比115%と好調である。
		一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・ショッピングセンターや大型店はそこそこだが、やはり商店街等は相変わらず厳しい状況が続いている。全体的に景気が上向きだという判断はなかなかできない。
		スーパー（経営者）	・単価はほぼ前年並みの状況で、来客数は伸びてきている。今後チラシ販促の状況にもよるが、このような状況が続く。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・消費動向の上昇は無いと判断する。個人向けの優遇税制等が無い限り無駄な物は買わずに、消費より貯蓄へ回る。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店や異業態の出店も続き、来客数減少の傾向はしばらく続く。客の流れが変わるだけで個店の来客数増加にはならず購買力もそう変わらない。古い店舗は新道の開通に伴う交通量の減少などでますます状況が悪くなる店もある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・ 2～3か月前と同様、あまり変化がみえない。新年からの売上も前年と比べてみても変化があまり無い。
		高級レストラン（営業担当）	・ 2月、3月は一般団体客がにぎわいを見せ、当店にとっても繁盛する時期だが年々団体客全体の落ち込みが激しく、今年もその影響は大きく変わらない。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・ 3月から4月にかけて、前年並みの販売状況である。
		観光名所（職員）	・ 1月の沖縄への入域観光客は前年同月を大幅に上回っているものと推測される。1月から4月まで県内全域で花祭りが開催され、暖かい沖縄が全国に発信されるので沖縄への入域観光客は順調に推移する。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・ 天候による影響は依然として強い。また衣料品の商品情報によると春物の商品上がりが生産地の春節にあたり、出荷体制に混乱が出ているとの情報があることから、2月初旬から3月初旬までは何らかの影響が出る。
		観光型ホテル（営業担当）	・ 卒業旅行の動きが悪くないとの分析があるが、まだ予約状況に反映していない。
悪くなる		商店街（代表者）	・ 観光客は訪れるが、売上にはなかなか結び付かない。郊外の大型店でも販売されているような一般の商品は売上に結び付かないというのが現状である。一見集客数はあるものの、観光土産店も多くなって客割れを起こしている状況である。
		ゴルフ場（経営者）	・ ますます単価は下落するので悪くなる。来客数を増やして数で勝負するしかない。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	輸送業（営業・運営担当）	・ 現時点で取引量の増加、燃料費の価格下落と、環境的には良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	・ 県内企業の設備投資が幾らか落ち着き、広告宣伝関連の販促経費へ投資科目が段階的にシフトし始めている感がある。ここしばらくの間、一般消費者の個人消費が堅調に推移していることから、企業の攻めに関する意識も高まると期待している。ただ、昨今の賞味期限切れ食材使用問題がマスコミ報道で大量に露見するなか、食品メーカーを中心とする企業が、改めてコンプライアンスを見直す等の動きもあるため、予断を許さない状況にもある。
	変わらない	建設業（経営者）	・ 引き合いはあるが、契約に至るまでの時間が長い。
		通信業（営業担当）	・ 大型案件に動きがあり、回線の増加が期待されるが、売上増加への連動にはなお時間が掛かる。
		会計事務所（所長）	・ 倉庫業者については国内の配送売上の伸びが低迷している。今後も物流量が増加する見込みが無い。
やや悪くなる	食料品生産業（管理部門）	・ 円安や更なる金利上昇が影響する。また、原料肉類や副資材類が高値のまま推移している。	
悪くなる	-	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 派遣依頼が増加すると同時に、就職希望の人材も動き出してきている。スタッフ募集に対する反応も良くなり、以前より少しマッチングしやすくなった分、売上が期待される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 人事異動や春の入社などもあり、求人に関わる活発な動きは例年と同じである。県外の工場系従業員他、県外都心部の人材難を起こしている企業が人材を求め、沖縄への働きかけがより活発になってくる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・ 学生の就職活動に限って言えば、企業の採用枠は増加傾向を維持している。企業の業績が良いのか団塊の世代退職に伴う採用枠の増加なのか一概には言えないものの、求人数の増加は景気上向きの判断材料になる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 求人企業を回ると、原油価格の安定と売上が伸びたことによって、ネガティブな要因が払しょくされつつあり、楽観的かつ攻めの採用をしたいという意見が目立つ。
	変わらない		
やや悪くなる	-	-	-
悪くなる	-	-	-