

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・冬は灯油高騰の影響で、客の買い控えというダメージがあったが、2～3か月後には暖かくなり、灯油高騰の影響がなくなることが見込まれることから、期待できる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・所得の上昇がみられないことから、ここ最近の物価上昇が大きく影響してくる。シーズンの冬場の灯油価格高騰が一段落するが、今度は物価上昇が生活費を直撃するようになり、今の状態が継続することが見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・前年と違い、春物商材に動きが少しみられる。今年は2月中旬ごろから暖かい日が続くということなので、春物のスーツ・コートに動きが出てくるが見込まれる。
		スーパー（役員）	・2～3月に食料品メーカーの値上げが相次ぎ実施されるので、現状のまま推移するとは考えられないが、現状は良い数値で推移していることから、食料品に限っては大きな変化は無いとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は前年をやや下回る程度であり、買上点数も前年並みで推移しているが、相変わらず単価の低い商品へのシフトが進んでいることから、売上の伸びない状況が続いている。ガソリン代、灯油代が高騰を続けていることから、生活防衛の意識が強く、短期間では売上が回復しないことが見込まれる。
		家電量販店（店員）	・新入学などの季節需要があるが、現在の状態からそれほど期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・このまま灯油代が下がらなければ、雪解けの5月くらいまでは、ランチ客に影響を及ぼすことになる。
		スナック（経営者）	・3～4月は歓送迎会の予約がほとんど無いため、良くなるが見込まれない。
		観光型ホテル（経営者）	・観光客の動きが鈍い。消費単価は思っていたよりも上昇しているが、利用客が増加しないと、売上には結び付かないため、今後についても変わらないまま推移する。外国人客も期待しがたい状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・依然として宿泊客の財布のひもは固く、今後についても変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・これ以上悪くなってほしくないが、好転しそうな機運や材料が見受けられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油高に伴う原材料価格の高騰により、食品を中心に物価の上昇が進み、生活防衛意識がより一層強まる。今後については個人消費全般でやや悪くなるが見込まれる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今月に入ってから、得意先の閉店が3～4件出しており、今後、更に閉店数が増えることが見込まれる。その一方で、新規開店はなかなか無い状況なので、総体的に売上は厳しくなる。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・原油高の影響で、国内線、国際線共4月から航空運賃が値上げされることになり、観光客数の減少が懸念される。仮に前年並みの観光客数であっても、土産代や飲食代がかなり削られることになる。やはり生活用品の全般的な値上げが消費マインドに影響を及ぼしており、今後についても財布のひもが固くなる傾向が続く。
		スーパー（店長）	・株価下落と物価上昇、中国産商品の拒絶風潮が今後ますます広がり、購買意欲を減退させることになる。
		スーパー（企画担当）	・諸物価の値上げ問題に加え、株式市況の低迷や中国産冷凍食品の中毒問題など消費の足を引っ張る状況が続いている。今後については生活防衛に加えて、中国産商品を始めとする冷凍食品の消費減退が懸念されるなど、先行きに厳しいものがある。
		スーパー（役員）	・加工食品を中心に軒並み値上げが進んでいる。客の警戒感が強いことから、今後については買い控え等に向かうことが見込まれ、全体的に景気は悪くなる方向に向かうことになる。

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
		コンビニ（エリア担当）	・人口の流出に伴う人口減が更に進行していく環境下において、競合店の出店が相次ぐこと、また原材料価格の値上げの流れのなかでの価格競争が続いていることなどから、体力の無い小売業の廃業が増加する。今後については消耗戦を強いられることになりそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・前年から来客数の増加が続いている反面、客単価の低下に歯止めが掛からない。特に燃料費が増加する1月中旬以降、その傾向が顕著となっている。今後についても、卒業入学シーズンとなる4月までは出費が増えるため、消費は厳しくなることが見込まれる。
		家電量販店（地区統括部長）	・灯油高騰や物価上昇の影響が続き、今後の家電需要は更に厳しくなることが見込まれる。
		観光型ホテル（経営者）	・昨年1年間の函館の観光入込客数、函館空港の利用率等の数字が一貫して下がっていることから、この傾向が続くことが見込まれ、今後についてはやや悪くなっていく。
		旅行代理店（従業員）	・一部の海外チャーター商品を除き、個人旅行、団体旅行共受注が伸び悩んでいることから、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・個人消費が伸び悩んでいるなか、旅行事業については非常に厳しい面がある。
		観光名所（役員）	・国内団体客の落ち込みがこのまま続くと、外国人客の動きによっては先行きが厳しくなることが見込まれる。
		観光名所（職員）	・物価の上昇、燃料の高騰などから消費力が鈍っており、今後への好材料が見付からない。また洞爺湖サミットを直前に控えて、観光客が北海道旅行を敬遠することが懸念される。
		美容室（経営者）	・消費者がガソリンや灯油、食品等の値上げに対して敏感になっており、前年よりも出費を抑える傾向が強くなるが見込まれる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・生活諸物価の高騰から、旅行マインドは冷え込む一方であり、今後については良くなる要素が見当たらない。
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・株値低迷、ガソリン高騰の影響が今後も続く。食品の値上げが今後も相次ぐことから、消費者は更に買い控えするようになり、消費は冷え込む。	
	コンビニ（オーナー）	・近隣ホテルの観光客が低迷していることから、今後については悪くなる。また食の安全に関する部分で商品にかなりシビアな目が向けられており、特に低単価商品の消費量の落ち込みが目立っていることも、今後の厳しさにつながってくる。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油製品を始めとする日用品の相次ぐ値上げにより、更に消費が減退する。	
	タクシー運転手	・北海道では冬期間の灯油の値上がりにより、家庭の生活費が圧迫されている。今後もガソリン価格などの高止まりが続けば、個人消費が更に冷え込み、景気が悪くなっていく。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・実需がすぐに発生するわけではないが、公共工事のゼロ国債工事の発注により、マインド面での改善がみられるようになる。
	変わらない	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・4月以降の案件が例年よりも早めに確定しだしていることから、今後についてはやや良くなる。
		食料品製造業（団体役員）	・主たる加工原料であるイカが豊漁に恵まれたことから、仕入価格が下落しているものの、他の輸入原材料については価格が高騰している。現在は、加工採算が合わず製造量が減少している状況であり、今後についても厳しいまま変わらない。
	やや悪くなる	金融業（企画担当）	・住宅着工件数がある程度持ち直してきているが見込まれるが、公共工事、民間工事は停滞が続く。個人消費は所得環境の好転が見込まれず、生活必需品である食品や灯油価格の上昇もあり、弱い動きとなる。総じて道内景気は横ばいで推移する。
		家具製造業（経営者）	・住宅着工の減少により、家具需要が低迷しており、今後についてもやや悪くなる。
悪くなる	通信業（営業担当）	・周囲の企業の状況を見ると、来期の計画策定段階で厳しい予測を行う企業が前年よりも増加していることから、今後についてはやや悪くなる。	

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・採用枠を充足してない企業があるため、2～3月にかけて補充採用を行うことが見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・下期に入り、求人、求職共に動きが鈍っている。そろそろ今春の動きが出てきてもいい時期だが、現時点では出足も鈍く、これから一気に加速するとも思えないことから、今後については厳しいまま変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・12月の新規求人数、月間有効求人数とも、前月から10%台の減少となっていることから、今後についてもやや悪くなる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者）	・良くなる要素が見当たらない。3～4月の雪解けの時期には、求人需要も、求職需要も若干高まるだろうが、一時的な動きと言える。企業の収益悪化に伴い、企業体力がどこまで持つのか心配している状況である。 ・燃料の値上げ、原材料の値上げなどの影響が、体力のない中小零細企業の経営悪化を一層深刻化させることになり、雇用も悪くなるが見込まれる。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他専門店〔食品〕（経営者）	・これまでの動きは静かであるが、2月以降には例年並みの受注もあり、少しは上向きになる。
		高級レストラン（支配人）	・予約が比較的堅調に入っている。また、婚礼の予約も入っているため、少しは良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・この先3、4か月の入込は、現時点では前年を多少上回っている。これは10数年来無かったことであるが、前年実施した大浴場のリニューアルが功を奏している。また、女性客の日帰り利用は好調を維持している。
		住宅販売会社（従業員）	・客単価は低いものの、20代の1次取得者の伸びが好調である。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・近所の繁華街ではスタンドバーが建ち並んできたが、そのような低価格の店にばかり客が集まっている。財布のひもが非常に固くなっているため、歓送迎会の季節になっても不景気な状態は変わらない。
		百貨店（経営者）	・現在強まっている客の生活防衛意識を払しょくできるような材料が無く、状況はあまり変わらない。
		百貨店（売場担当）	・原油高騰に伴う生活用品や食料品の値上げは、ミドルからシニアが中心の婦人服売場の客に多大な影響を与えている。そのような状況下であり、景気が回復する兆しは全くみえていない。
		スーパー（店長）	・来月からはビールの値上げもあり、原油高に由来する物価高の影響は改善の見込みが無い。
		スーパー（店長）	・競争の激化、原油高、商品値上げなどの影響は今後も続き、1月と同様に来客数が低調な状態が継続する。
		スーパー（総務担当）	・光熱費の高騰や加工食品の価格上昇などで、食料品の販売環境は大変厳しい状況に変わりない。今般の冷凍ギョウザの薬物中毒発生から、中国産など輸入品への不信感が拡大し消費が抑制される懸念はある。
		コンビニ（経営者）	・季節的には上向いていくものの、近隣のテナントビルが2件取壊し予定で空室になっており、また他のビルでも空室が目立っているなど、来客数が伸びることは考えにくい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・売上は前年比でほぼ横ばいの状態で推移しているが、今のところ上向きような兆候はみられない。
		コンビニ（店長）	・原油価格が更に上がらないとは言えないが、景気はすでに悪くなっているためこれ以上は悪くならない。消費者の二極化が進み、そのバランスを保ったまま悪い状態が変わらない。
		家電量販店（店長）	・競合店が1店撤退したこともあり、現在のところは好調に推移しているが、株安などの影響もあり、今後はあまり期待できない。

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
		住関連専門店（経営者）	・ガソリンや灯油を始め様々な商品の値上げがあるため、周囲の人は1円でも安い物を探し回っている。当店の扱う耐久消費財はすぐに必要となるものではないため購入が後回しになり、今月のような厳しい状態が長く続く。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・地域の高齢化が進み、「最近では葬式が多く経費が掛かる」という声もあり、売上に結び付いていかない。
		一般レストラン（経営者）	・身の回りの人も、ほとんどが「景気が良い方向に転換するのは難しい」という意見である。
		観光型旅館（経営者）	・ほぼ前年並みに予約が入っている。旅行業関係者、金融関係のトップは今年前半の景気を厳しくみているため、当社としては営業に力を入れて後戻りの無いようにしていく。
		美容室（経営者）	・来客数、客単価、売上のすべてで低迷が長期化しており、底の状態であることからこれ以上悪くはならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・身の回り品の値上げは、所得が増えない限りそれ以外の消費を抑制する。物価は上がる消費は増えない、デフレよりも深刻な事態に向かっている。
		商店街（代表者）	・灯油代など燃料費の値上がり家計が直撃しており、財布のひもは固くなっているため当分の間消費は冷え込む。
		百貨店（売場主任）	・春の訪れが早いという3か月予報であるが、客の春物衣料に対する関心は高くない。
		百貨店（企画担当）	・ガソリンや灯油、小麦などの商品でも値上げがあり、消費マインドは一層の冷え込みが懸念される。
		百貨店（営業担当）	・冬物衣料品のセールが終了し春物のプロパー販売が勝負の時期になるが、苦戦を予想している。衣料品は完全に「後回し」の心理が醸成されており、春到来が遅い東北において、なおのこと「後回し」の意識が強く作用する。
		百貨店（販促担当）	・春から値上がりする品目がかかり多くなること、送料などでは値上げせざるを得ないことなどから、商売は非常に厳しい状況になる。株価が安定しなければ、客の持っている不透明感に拍車を掛ける。
		スーパー（経営者）	・これから各種商品の売価を上げざるを得ないが、その影響が懸念される。
		スーパー（店長）	・灯油、ガソリンなど光熱費高騰のほか相次ぐ商品値上げにより、消費者の買い控えが強くなっていく。
		スーパー（店長）	・食料品、公共料金、タクシー料金などの値上げが続々とあるが、収入は増えていない状態からして景気は悪くなる。スーパーでは目玉商品は価格据置きにするなど、すべてで価格転嫁できるわけではなく、ますます収益を圧迫する。
		スーパー（店長）	・中国産冷凍食品による薬物中毒が発生したことにより、中国産の食品全般に対する不信感が増幅されるため、小売業にとっては逆風となる。また、ガソリン、灯油の高騰に加え、様々な商品で値上げがあり、買い控えの傾向が強まっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・物価の上昇によって、消費者は「必要な時に必要な物だけを買う」という傾向が更に強まっていく。
		衣料品専門店（店長）	・これからは卒業式、入学式需要がターゲットになるが、所得や税制問題が不安定であるため、子供のためにスーツを購入する資金が順調に回ってくるか懸念を持っており、予断を許さない状況になる。
		衣料品専門店（店長）	・入学式や入社式などでスーツの需要は増える時期になるが、客単価の低下が著しいため、売上は低下する。
		乗用車販売店（経営者）	・中越沖地震復興も落ち着き、ガソリン高騰による燃費の良い車への台替えも一段落する。新型車攻勢も無く、需要は一時的に厳しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・決算時期に入るので高額商品の需要は増える見込みだが、現状の来客数からすれば例年並みの売上は期待できそうにない。メーカー側でも市場喚起のためマルチ車を投入する予定ではあるものの、影響は小さいものと見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン、灯油、電気代などが高く出費が増えるため、今後の景気が上向くことはない。
		住関連専門店（経営者）	・建築確認遅れの問題で新築が減っていることもあるが、地方ではそれ以外の要因に連鎖反応するような懸念がある。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・中心市街地の商店では客を「生活者」ととらえているが、生活に必要な実需品の値上がりは目を見張るものがあり、ファッションやぜいたく品に関する消費は弱まる。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・これだけ高値が続けば客が買い控えるのも当然である。今後、この業界がどうなるのか不安がいっぱいであり、景気はだんだんと悪い方へ向かう。
		一般レストラン（スタッフ）	・株価の低下も進んでおり、そのようなことを聞かされると消費は引き締められる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・バイオ燃料などの影響もあって食料品の仕入価格が上昇しており、製品価格への転嫁は避けられなくなっている。それが客の購買意欲を後退させることになり、景気は悪くなっていく。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊に関しては、新規参入ホテルの影響で供給過多の状態であり、ネット予約の料金低下がみられることから今後の客単価は低下する。宴会は異動時期を迎え歓送迎会などの利用が見込まれるものの、新年会と同様に客単価の低下は厳しいものとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・地下道の運用開始以降は交通量が減っていることなど、駅前地区全体の売上が落ちていく懸念がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・政令都市移行1年目で変化に期待しているが、ビジネス客の動きに变りはなく、逆にそれを当て込んで新規に参入してくるホテルは建設中の4件を含め増加しており、ますます競争が激しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・マスコミで言われているような先行き不安の情報も、客の心理にも影響してくる。また、仕入価格も値上げが目立ってきているが、果たしてこれを価格に上乗せできるものか悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・原油高に伴い家計の出費がかさむとみている人が多いことから、旅行に対する出費は控えられられる。
		通信会社（営業担当）	・1月はそこそこだったが、それでも前年より2割下回っており、先行きはもっと厳しくなる。
		テーマパーク（職員）	・景気悪化の報道が心理的な負担となり、消費に影響する可能性がある。
		遊園地（経営者）	・一部の仕入先から値上げの通知があり、今後の価格設定が難しくなり収益に響いてくる。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・所得が増加しない状態で物価が上がっているため、買い控え傾向はますます強まる。一品単価が上昇しても、買上点数の減少が予想されるため客単価は上がらない。
		スーパー（経営者）	・季節は冬から春になるが、商品の値上げはますます本格化してくることから、生活防衛型消費がまだまだ強まる。
		スーパー（店長）	・ガソリン、灯油が高値であることに加え商品の値上がりもあり、買上点数は減少していく。
		スーパー（店長）	・原価高騰による各種商品の値上げが今後も拡大していくため、客の買い控えの動きも更に強まっていく。また、チラシ特売品の売上に占める比率が高まり、粗利益も低下していく。
		コンビニ（経営者）	・原料高やサブプライムローン問題などもあるが、近所の大型スーパーが移転することになり、市街地が暗くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・3、4月ごろには諸物価の値上がりも出そろってくるため、買い控えが更に強まって今より悪くなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・原油高騰から食料品も値上げが相次ぎ、衝動買いや大量購入などは全くみられなくなっているが、ついにはビールも2、3月から価格が上がるため、客の買い控えが顕著になる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから先も段階的に値上がりが進行することが想定され、アルコール飲料は真っ先にその影響を受け、景気は鈍化する。
		一般レストラン（経営者）	・増税の議論や諸物価の値上がりが響き、景気は悪くなる。客からも、ガス、電気、灯油などの値上げの話題が多く聞かれるようになっていく。
		観光名所（職員）	・客の購買意欲が減退し客単価が低下していることに加え、3か月先の予約状況も芳しくない。このままでは、「やや悪くなる」状態では済まない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	農林水産業（従業者）	・燃料価格の高騰は当面続くことに加え、農産物価格の下落基調は変わらない。
		木材木製品製造業（経営者）	・2、3か月の間に受注量、販売単価など市場が回復することは難しく、厳しさは継続し状況はしばらく変わらない。

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	建設業（従業員）	・価格競争は一段落しそうな気配がみられる。その一方でサブプライムローン問題の影響から設備投資に陰りがみられ、計画中断、計画延期などが始まっており、全体的には変わらない。
		輸送業（従業員）	・年度末にかけても、取引先の動向に良い話が聞かれない。
		広告代理店（営業担当）	・3月決算期に向けた予算消的な案件が無く、また、4月以降の目新しい動きも今のところみられない。
		農林水産業（従業者）	・主に桃やりんごを扱っている果物生産農家の収入は、前年比85～90%程度にとどまっており、今後の支出は抑制される。
		食料品製造業（経営者）	・今年に入りいろいろな食料品が値上がりしている。消費者の購買意欲が衰退傾向になり不安要素が大きい。原材料確保は価格、量とも見通しが厳しい。
		食料品製造業（総務担当）	・原材料のコストアップを吸収するため、春以降に末端製品価格の値上げを打ち出したが、消費者が離れていく心配がある。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・地場の企業は大手企業や量販店の低価格攻勢に耐えられず、廃業や赤字決算に追い込まれている。その結果広告宣伝費を掛ける余裕が少なくなっており、チラシやパンフレットなどの印刷受注は減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・原価高騰の影響が業況に顕著に現れ始めており、先行きは大きい不安である。収益面の悪化だけではなく、仕事量を確保できるかどうか心配になっている。周囲の様子は、好調であった自動車部品関連の工場も、最近では頭打ちの状態になってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・取引先の話から、半導体設備投資の下方修正が具体的な数値の形で読めるようになってきた。今後、生産計画は下方修正のリスクを盛り込む見直しを予定している。
		建設業（企画担当）	・証券化手法によるオフィス建設が仙台中心部で多くみられていたが、サブプライムローン問題が発生してからは、外資ファンドが新規プロジェクトに対する投資を手控える動きが出てきている。
		輸送業（経営者）	・先行き不安から消費者の買い控えが起こり、物流までが縮小するのではないかと懸念を持っている。
		通信業（営業担当）	・地域企業としての強みをPRしていきたいところだが、費用対効果的に現状では投資回収が難しく、これといった施策がみつからない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・当店のチラシ折込みと購読料収入をみると、前年の9月以降下がり続けている。そのグラフの線が、この先もそのまま延びていくようになる。
		コピーサービス業（経営者）	・仙台はビルの建設ラッシュであり、見掛け上は景気が良いように見えるが、現実には厳しい状態が続いている。新築に伴う什器（じゅうき）類の引き合いも極めて少ない。仙台は支店経済の街と言われるが、地元からの調達が増えなければ景気は良くならない。
			悪くなる
広告業協会（役員）	・現在の受注状態から推察するに、今年の上半年は期待できる状態にない。むしろ一段と厳しさが増してくる。		
雇用関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・移動通信系の大型事務センター関連業務を正式に受託し、2、3か月先は繁忙期となる。その規模からして、身の回りの景気は良くなる。
		職業安定所（職員）	・大きな改善要素とは言えないまでも、6月に開店予定の大規模小売店の募集が始まる時期である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・1人当たりの生産性を限界まで高め、それでもこなせないほどにまで仕事量が増えない限りは新たな投資も行われなない。景気が上向き印象は持てない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・先行き不安の状態が改善せず求人を抑制する動きは強まるものの、流通業では出店計画に伴う採用が動き始めていることもあり、トータル的には変わらない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率の水準が、好調であった前年のレベルになかなか戻らない。サービス業の求人倍率を押し上げていた、請負・派遣業の伸び悩みが目立っている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・好調を維持してきた輸出向けメーカーに陰りがみえ、東北にも影響が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・労働者側が契約更新を望まないケースが増えてきているため、代替の労働者確保に苦慮している。登録者の減少により、積極的な営業活動はおろか現状維持も困難な状況になりつつある。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少し、正社員求人の割合も上がらない状況が続いており、さらに人員整理を予定している事業所がいくつかあるなど、改善の見通しが立たない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少しているだけではなく、新規求職者も増加傾向になってきたため、今後の推移は厳しさを増してくる。
		職業安定所（職員）	・秋口からの原油高、及びそれに伴う原材料高がコストアップ要因となっており、一方で製品価格への転嫁は進まないため、中小企業では経営が圧迫され経費の削減を迫られている。そのため、採用活動は停滞する。
	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		
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・今が最低なので、今後これ以上下がることはない。店舗改善に取り組んでいるので、2～3か月先には少しは改善されて良くなっている。
		ゴルフ場（副支配人）	・昨年1年間の県内ゴルフ場の入場者数は5%程度前年を上回っている。当社も12～3月の取り込みが順調で、前年を上回っており、いくらか上向きの状況にある。単価が下がっているので収支は改善されていないが、春の取り込みも今ところ順調に引き合いがきているので、今後も上昇が見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会の来場者が目立って増えてきており、新学期を新しい住居で迎えたいという需要は例年どおり見込めそうである。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・当分の間は現在の状態が続く。各種の品物が原料高になっているので、小売も値上げせざるを得ない。そのため買物は控えてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・セール商戦が一段落し、春物新商品への移行期を迎えるが、アパレルを中心に新しい提案商品、ヒット商品も少なく、昨年以上の売上確保は依然として厳しい。ランドセルやバレンタインギフト等、モチベーション商材は他店との競合が厳しく、他店と差別化できる商品を提案してもトータルとしての底上げにはならない。
		コンビニ（経営者）	・米飯類の落ち込みがひどく、安い店への客の流れを止められない。
		コンビニ（店長）	・今年は年賀等の正月事業などもなく、成人式も全く関係なかった。街中はまるで死んだようである。来春、郊外型ショッピングセンターがオープンすることになり、大変心配である。
		乗用車販売店（営業担当）	・ディーラー店と違って、各メーカー車を販売しており、客のニーズにあった車を提供できるが、素晴らしい新型車が出てもなかなか反応が少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数が落ち込んでおり、客単価も伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	・現状の中では、新サービスのわずかな料金増にさえ抵抗感があり、サービスの内容より価格が優先されてしまうため、今より出費が少なくなるようなものでないと販売が困難である。
		設計事務所（経営者）	・建設業界では確認申請が下りないなか、仕事が進まず、それが入金時期にもつながっているため、先が見えない。
		設計事務所（所長）	・ここ2～3か月、受注件数が伸び悩んでおり、かなり深刻である。当分低迷する見込みである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型店への客足が加速しているようで、路面店は非常に苦しい。6年間という耐久商材であるランドセルでも安価な物で間に合わせる人が多くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・経費が大分上がっているが、それに利益が伴わないので弱っている。

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
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・子どものいる家庭は教育費に掛ける割合が多く、一般消費は控え目になっている。商品が動かないことには景気の回復も難しい。
		一般小売店〔乳業〕 (経営者)	・身の回りの生活に関係する物が値上がりしつつあるので、今後消費者が様々な物を買って控えることが予想される。
		百貨店(総務担当)	・一部の人を除いて給与の中で余るお金がなく、客からも最低限で我慢している感じが見受けられる。
		百貨店(販売促進担当)	・ガソリン、灯油をはじめ、食材等が徐々に値上げしており、消費者の購入意欲が上がるとは思えない。さらに衣料品はヒット商品も見当たらず、客がたすず在庫の手持ちの品で済ませてしまうのではないかと予想される。
		スーパー(統括)	・新製品の発売時期になるが、実質的に値上げを含んだ発売となりそうで、例年のような新製品発売セール効果は期待できない。
		スーパー(統括)	・メーカー各社より原材料の値上げによる商品原価の値上げ要請が相次いで出され、2月中旬までには食品の約20%のカテゴリーで値上げが予測されている。同時購買性などで消費者の買物の仕方に少しずつ変化が見られ、全体傾向として消費意欲の減退は避けられない情勢である。
		衣料品専門店(店長)	・生活必需品の値上げが続いているために、ファッション衣料の購入動機が喚起されない。
		乗用車販売店(従業員)	・客の購買動向が変化しており、使用期間が長期化し、総需要台数も減少していくので、何らかの対策をしていかないと景気はますます悪くなる。
		乗用車販売店(販売担当)	・最近ガソリンが高くなったため、ガソリンをあまり使わないようにと、車通勤からオートバイや自転車に替える人が出ている。自転車なら健康にも良いしということのようで、ますます車は売れなくなっている。
		高級レストラン(店長)	・原油高や食料品の値上げなどは家計への負担が大きく、消費意欲が極端に低下し、来客数が減少することが予想される。加えて、仕入価格の上昇を価格転嫁できずに、経営を圧迫することが見込まれる。
		都市型ホテル(経営者)	・石油関係の値上げの影響が大きく、ボイラーの灯油は倍以上値上がりしている。電気、ガス料金も値上がりするが、航空業界のように燃料費の値上げ分を客に負担させることはできず、厳しい状況が続く。宿泊を兼ねた出張も減り、我慢の限界である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・これから諸物価がどんどん値上がりしていく予定であり、当地域でもガソリンが非常に高いということを含め、ガス、水道、光熱費関係、油、穀物類など次から次へと上がっているが、給料は全然上がっている状態ではないので、しばらくの間は一層悪くなる。
		旅行代理店(副支店長)	・2～3月は本来旅行の受注が少ない地域である上に、燃油高騰で旅行代金総額が値上がりしてしまうため、宿泊日数を少なくしたり、海外旅行から国内旅行への変更、旅行自体を取りやめる客が増える。利益的にもツアー費自体を薄利とせざるをえないため、先行きは悪くなる。
		通信会社(経営者)	・諸物価の高騰がクライアント先の売上に響き、当社にも影響が出てきそうである。
		ゴルフ場(従業員)	・食料品をはじめ、物価上昇を受け、30～40歳代のプレイヤーの減少が見受けられる。
		ゴルフ場(支配人)	・天候により来場が大きく左右されるが、今年度は比較的降雪量も少なく、融雪による資材も少なく済み、楽観できそうである。ただし、周辺コースの値引きが依然と強く、大変厳しい競争が続いている。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・以前は1万円札を両替して数千円からお金を出して利用する客が多かったが、このところ客が千円札を両替するようになってきている。千円札だと百円玉しか出ないので、2、3枚両替しても数百円～2千数百円といった非常に堅実な消費傾向である。客の意識は浪費から消費に変わってきており、この傾向はある程度続く見込みである。
		美容室(経営者)	・2月は外へ出る機会が特に減る。1月の売上が普通にあったときは2月に減少するというのが近年の動きである。まして、個人消費は控え目の傾向にあり、客の来店間隔が平均2か月と伸びてきている。

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
		その他サービス〔清掃〕（総務担当）	・ガソリンや灯油などの値上がりが食料品や衣料品等、多くの商品の値上がりにより拍車を掛けており、家計に与える影響は大きい。
		設計事務所（所長）	・出入りする業者の話を聞いても、なかなか先が見えないとのことである。実際、昨年の6月から建築基準法の改正が施行され、確認件数がかなり減っている。本当に影響が出てくるのは年度明け、3～4月くらいからなので、やや悪くなるどころではなく、悪くなるのかもしれない。
		住宅販売会社（経営者）	・賃貸物件はこれから引越しシーズンにもなるので少しは期待できるが、分譲については駅前のマンションも売れ残りが多く、郊外の新築戸建物件も売れ残っているため、値下げせざるを得ない状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・原油高に始まり、物価上昇に家計が苦しいという感覚からお金の動きが悪くなってきている。所得格差が広がり、ある一部の人のみがお金を消費しているようである。潜在需要も最近は見えにくく、対策が打てない。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・ガソリン等の物価上昇により、ぜいたく品にまでとても回らない。
		家電量販店（店長）	・このままでは、来客数の減少傾向に歯止めが掛からない。早期のオリンピック需要喚起が必要といえる。黒物家電に特化した販促を仕掛けていきたい。
		一般レストラン（経営者）	・この先、ガソリンの値上げやそれによる食料品、生活用品の値上げ等が消費意欲を相当低下させる原因になるというような話を客同士がしている。
		スナック（経営者）	・良くなりそうな要素がない。違う営業形態を考えないといけない時期にきているようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門については、間もなく近くに大手チェーンの競合が開業するので、間違いなく影響を受ける。朝食の充実など、従来の姿勢を崩さずに差別化を図る。宴会部門は、歓送迎会が活気付く3月中旬までの辛抱と覚悟している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は安い方から埋まっていく状況で、宿泊客の夕食などもコンビニ等で簡単に済ませてしまう傾向にあるようで、各レストランの利用が非常に減っている。
タクシー運転手		・原油価格高騰の影響により、消費者物価の値上げ感から、法人は経費の削減、一般家庭は遊興費等の切り詰めに走っており、見通しは暗い。	
観光名所（職員）		・別荘は生活必需品でないため、今後の需要はますます冷え込んでくる。	
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・諸物価の値上げが報じられており、消費者の購買意欲は今後も減退する。ワイン業界にも波及し、売上金額の減少は避けられず、包装資材の高騰に加え、ガス、電力の値上げも予告されており、減収、減益に陥るものと予想される。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・原油高は原材料等あらゆるものに影響が出ており、業界は大変厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量、受注価格共に今より大幅に上向き見込みはあまりない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先、受注量、販売量の動きと、しばらく良い状況が続いているので、これからもそんなに落ちずに同じような状況で推移していく。
		輸送業（営業担当）	・4月を前に新生活商品などの荷動きにより、前年並みの運行状況にはなりそうであるが、車両の燃料高の負担により、収益は逆に下がっている。また、運賃転嫁交渉を荷主と行っているが、現状の原油高は理解されていても、交渉はなかなか進まない状況である。
		経営コンサルタント	・原料、燃料や諸資材、食材などの価格の上昇傾向が顕著になるなか、個人消費は冷え込んだままで、企業も採算悪化しているため設備投資も進まない。
		やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・昨年から今年1月にかけて受注量が大幅に減少している。2、3月は毎年受注量が多い時期だが、消費者がかなり渋っている感じがあるので心配である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（経営者）	・例年、期末の3月中旬以降は駆け込み需要で忙しくなるのだが、動きが鈍い。石油関連の仕入商品の値上げがまだ止まらず、4月以降は価格の改訂を検討しなくてはならないかもしれない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向け部品、油圧機器用部品の増産情報があるが、大きな量産案件の終了もあり、全体的にはそのマイナス分をカバーできない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・多くのメーカーは販売予測数量で物を作っているが、販売数量が落ちたので次月の受注を減らしていくということが顕著になっており、9月以降受注量が2～3割減っている。年度末に向けての調整かと思うが、厳しい状況が続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・春先に向けての商売の活性化を期待するものの、高額な宝飾品を購入する動機付けとなる株式が下落し、更に物価高、燃料高で、現状を脱するにはまだ時間が掛かる。
		金融業（経営企画担当）	・穀物類の値上がりで飼料代が高騰しており、養鶏、養豚、酪農業等の収益を圧迫し始めている。今後こうした影響が肉、卵、牛乳等、諸物価の高騰に表れてくるものと予想される。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・いろいろな生活用品の値上がりが目に見えてくるようになってきている。ガソリンや灯油はもちろんだが、衣類や食品、最近では紙類の値上がり負担が企業や量販店でも重くなっているようで、会話の中に「節約」「あきらめる」といった言葉が多く出てくるようになってきている。
		司法書士	・不動産の動きが緩慢で、建物の新築等も伸びが良くないようなので、全体としては落ち込んでいくような雰囲気にある。
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先店頭商品の受注が多少あるが、特注受注の予定が無く、非常に厳しい状況が見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料関係は高値安定、ガス代も値上がり傾向に入って、その他の付随する経費関係も上昇傾向に入ってきたということで、収益については非常に厳しい見通しを立てている。
		金融業（総務担当）	・これから予算策定の時期に入るが、経費の更なる削減を求められそうである。取引先は値上げをしたいようであるが、こちらは値下げあるいは維持をお願いしたいので、交渉はかなり難しい。
		広告代理店（営業担当）	・新年度の販促予算が縮小傾向にある。年間レギュラークライアントからの発注予定件数が20%くらい縮小するとのことで、全体でも10%くらいは予算が減る見込みである。さらに競合との見積競争も多い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔短期大学〕（就職担当）	・今月の中旬辺りから、職安に事務職などの一時期減少していた職種の求人が始めている。企業内での異動等による追加募集にも期待したいが、雇用形態も多様化しており、新卒とは限らないため、楽観視はできない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・新卒の出てくる3月一杯まではパート、アルバイト等の人手不足で多少は雇用が発生すると思うが、4月、7月の出店で見込まれる雇用発生までの間はさほど変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人が2か月連続で前年同月を下回っているためである。
		職業安定所（職員）	・主要産業である製造業、卸、小売業からの新規求人が前年同月比で大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	・原材料の高騰が先行きの不安感を強めており、結果として求人意欲を抑え込んでいるようである。前年同月を下回っていた受給者実人員もここにきてプラスに転じてきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を含め引する製造業において、地域、企業により大きな差が生まれている。拡大基調にあるのは自動車関連で、小さな部品製造から大きな製品まで、好調を維持している。IT関連は企業規模に関係なく、格差が目立ってきている。サービス、流通関係は、消費が伸びないため、求人はあるものの、採用には大変慎重な姿勢である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年正月が終わってから、3～5月あたりは仕事量が大幅に減る。この状況を改善できず、困っている。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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）	・全体的に買い控えが続いており、乗客数はほとんど変わらない。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・バス停の移設から1年が経過する4月には、客の流れも移設直後であった前年を若干上回ると予測している。競合大型SCの出店により来街者数が大幅に増加しているため、地域間競争ではプラスに転じている。また、住民の増加により大型マンション等も数多く建ち始めているので、今後プラスに転じていく。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年の秋にリニューアルオープンしてから、乗客数が上がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・このところ乗客数も増え、正月明けより少しずつ個人客の売上が増加しており、法人客も徐々に台替の企業が増えつつあることから、2、3月にかけて景気は上向き。
		住関連専門店（統括）	・マンションと新築購入件数が3、4月まで伸びる予測があるため、それに伴い販売量も増加する。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・4月より大型病院の処方せんが院外化されたことに加え、医療機関の新規開業もあるので、処方せん増が見込まれる。また、前年の3倍と言われている花粉関連の動きにも期待している。ただし、5月ごろに競合店が2店開店予定のため、それ以降は厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・2～3月の問い合わせが目立って多くなってきており、間際の団体旅行に動きが出てきている。
		通信会社（管理担当）	・商品力アップによる差別化を図ることで、消費者は敏感に反応するようになってきている。
		ゴルフ場（支配人）	・3月、4月の予約状況が70～80%埋まっている。
		パチンコ店（経営者）	・2～3か月先はパチンコ業界の規制も落ち着き、これからパチンコの人気機種が出てくるので、色々な期待を込めている。
		設計事務所（所長）	・建築確認申請にかかわる作業及び時間は相変わらず多いが、認可時期を把握できるようになれば、多少は良くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・年末年始の休みに乗客数が増えたことから、今後の契約へつながることが期待され、さらに、住宅の買換えがかなり動いていることから、景気はやや良くなると判断した。住宅ローン金利も徐々に下がってきており、低所得層の客にも、再度購入意欲が出てくる。	
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・一般消費者の動きや商品の流れが悪い。パブル期に行った設備投資の買換え需要期がきているが、競合相手がたくさんいるためかなり厳しい数字を求められており、売上にはあまり貢献しない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・町全体の環境は悪くないようで、物価上昇傾向のなか、努力は必要だが、良質で値ごろの商品であれば売れるため、まずまずの状況である。
一般小売店〔米穀〕（経営者）		・サブプライム問題などは当店の商売にはあまり関係がない。	
百貨店（売場主任）		・シェアの高い婦人衣料は防寒衣料が前年並みで、化粧品に対する購買意欲も高いが、高額品のブランド物は厳しくなっている。	
百貨店（広報担当）		・2007年初から乗客数が前年を上回り増加傾向が続いていたが、前年12月、1月は久しぶりに2か月連続で前年を下回っている。売上金額は増加しており、売上は前年を上回っているが、新規客の減少が春物最盛期の行方にもどう影響するか見極めが必要である。ユーロ高の影響で、年初のクリアランスセールでは、インポートブランドセールのニーズ、ブランドのセカンドラインへの期待が高かった。	
百貨店（販売促進担当）	・物価上昇の影響もあり、消費の速度が落ちている。客の財布を開けるには商品提案力がすべてであるが、2月はまだセール中心の動きとなるため、価格訴求に頼らざるを得ない状況であり、厳しい商戦は継続する。		

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
		百貨店（店長）	・原油高に伴う生活必需品の値上がりや株価の低下、円高など消費意欲を冷え込ませる要因が多く、消費者の間で先行きに対する不安感が急激に出てきている。さらに、ファッショントレンドスタイリングに大きな変化が無いこともあり、消費者の財布のひもが固くなってきている。
		百貨店（販売管理担当）	・国内景気の予測や当店の来客数の動きを見てもやや悪い状況が続くと推測される。また、近隣にショッピングセンターが次々に出店していることから、競争も激しくなる。
		スーパー（店長）	・相次ぐ食品関連事件のせいで、食品に対する客の信用度が薄らいでいる。
		スーパー（仕入担当）	・株安、物価の上昇、食の安全への不信心等、不安材料が多く、消費者は自己防衛に走り、消費が喚起されることは考えにくい状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・国内販売においては、ガソリン価格の高騰による買い控えが目立ち、特に軽自動車の購入に影響が出ている。新型車の投入により、若干の購入意欲の上昇を期待するしかない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・1月の新春セールでも、来客数はあったが売上があまりついていかなかったため、2月のバレンタインデーの時期などのイベントについても、あまり期待がもてない。
		高級レストラン（支配人）	・近隣の新しいビルの新規店舗開業も一段落しており、来年度以降新しいビルが完成するまでは現在の状態が続く。
		一般レストラン（店長）	・物価が上昇していることから、飲むのを少し控えようかと言っている客の話が聞こえるため、2～3か月先も、現在の悪い状況は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・日用品の物価上昇に伴い、レジャーに関連する宿泊や外食を控える傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在のところ、先の予約がそれなりに入っていることから、あとはこの単価をキープすることで、現在と変わらない状況が期待できる。
		タクシー（団体役員）	・契約企業の多くが少なからず原油価格高騰の影響を受けているうえ、今後、諸物価が値上がりする可能性があることから、企業や一般家庭における、ますますの交通費削減が進む。
		通信会社（営業担当）	・今年は、6月の欧州サッカー、8月の北京五輪等、TV業界の盛り上がり期待される。現状の見通しでは、3か月後は例月どおりと予測するが、3月以降にTVの加入が上振れしてくると業界の景気見通しも上方修正になる。
		通信会社（営業担当）	・好況が一部の大手企業限定の感があり、その他の企業は投資に慎重である。景気回復への期待は高いものの、好況感を実感するまでには至っていない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・さほど価格を気にせず高額商品を購入する客とそうでない客の二極化は続いており、株価動向や政局など国内の不安要因が多いことも懸念される。
		住宅販売会社（従業員）	・正月三が日と続く3連休等、今月の住宅展示場の来客状況は前年並みで、あまり芳しくない。株価の暴落、諸物価の高騰がますます住宅取得意欲の低下につながる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・昨年の秋から暮れにかけて諸物価の値段が上がったことから消費者が生活防衛に入っており、買物に対して慎重になっている。今後、先行きを考えて買物を控える客が増える。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	・将来の方向付けが非常に難しくなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・酒類の値上げが続くため、スーパーとの価格がますます開き、厳しさが増す。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・原油高の高騰による商品原価の上昇に伴った販売単価の上昇を余儀なくされている。付属品のパッケージ等の値上がりも深刻な問題になっており、購買量が激減している。ギフト商品に関しては今後も単価2割ほどアップの推移が期待されるが、シーズン性のない定番商品については、ブランド等の名前がないと相当厳しい。
		百貨店（管理担当）	・株価に対する不安材料が出尽くすまでは、消費者は心もとなく、買い控えが続く。さらに、値上げ商品が市場に浸透するまでの期間も同様であるため、しばらくはこの状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・原油価格の高騰、原材料の値上げによる販売価格の上昇、金融、証券市場の混迷が、個人消費に心理的、実質的な影響を与える。

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
		百貨店（営業担当）	・冬らしい寒い日が続き、女性物、男性物共にコート、ジャケットを始めとした防寒衣料が動いているが、株価低落の影響により、美術、宝飾関連が厳しい状況である。アメリカ経済が減速傾向にあることから、今後の日本の景気に影響する。
		百貨店（営業担当）	・現在の市場の不振は、気候や売れ筋アイテム不足等が直接的原因であるが、今後、消費構造の変化のなかで、消費心理が一番の要因になり、ファッション関連は、更に規模が縮小する。
		スーパー（店長）	・現在は、メーカーからの値上り要請のなかで値上げを行っているが、競合店の価格を見ながら、追従して値上げする物、据置きとする物などの様子を見ている。客は当店を含め競合他社を買い回り、安い商品しか購入しておらず、収益の悪化が読み取れるため、3か月後は、ほとんど変わらないか、もっと悪くなる。
		スーパー（店長）	・世界規模での大幅な株安に、原材料の値上げラッシュが続き、今後の商品の動きに大きな影響を与える可能性がある。
		スーパー（店長）	・今後も値上げが続く状況のなか、必要な商品を必要なだけ購入する目的買いの客が増加する傾向にある。
		スーパー（統括）	・客の買上点数、買上金額の合計は、特に増加傾向にはなく、食品の値上げに対する客の警戒心が非常に高い。
		コンビニ（経営者）	・当店は、チェーン力がある大きいグループなので、一斉値上げではなく、メーカーと協力して限界まで頑張っているが、在庫がなくなる来月、再来月以降、徐々に商品の値段が上がっていく。小麦の出荷値段も3割ほど上がり、パンの大きさを小さくすることで対応している。量を減らして価格を維持するのか、値段を上げて量を維持するのかによっても見方が変わると思うが、苦戦が見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・期末に向けた競合店の出店が予想され、更に厳しい状況が見込まれる。
		衣料品専門店（経営者）	・商品を買う際、特に春物についてはかなりシビアに選ぶ様子が見られる。
		家電量販店（経営者）	・サブプライム問題の影響で個人消費が冷え込む懸念がある。価格で勝負するのではなく、エコ商品を中心とした価値提案による単価アップをねらった春商戦の戦略に水を差しかねない状況である。
		家電量販店（営業統括）	・景気拡大に閉塞感が漂い、消費マインドは間違いなく経済実態よりも悪化していく。
		乗用車販売店（渉外担当）	・株安、燃料高騰、必需品値上げ等、好材料は見当たらず、また、消費低迷報道による購買意欲の低下も懸念される。回復には時間が掛かる見通しであり、昨年同様に、低燃費車やコンパクト車購買の支持はあるものの、当面は販売苦戦が予想される。提案、工夫など一層のニーズ対応力が求められる。
		一般レストラン（経営者）	・石油、重油等すべての値上げに加え、株価の暴落があり、せつかく上向いていた景気がここで一気に冷え込んできている。売上もそこそこ良かったのだが、年を明けてからは下り調子である。飲食店では食材の値上げがあり、収益が悪化している。
		一般レストラン（経営者）	・サブプライム問題から始まり、現在の株安も含め、客離れを止める報道が少なく、先行き不安は否めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊利用とレストラン利用がわずかであるが伸びているなか、法人の宴会利用が伸びない。婚礼も地域での競合が激しく、宴会の利用減少をレストラン、宿泊でカバーするにも限界があり、当社のように宴会で稼ぐ企業にとっては厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現時点で予定している収入は前年並みだが、原油高などの影響による景気の先行きの不透明さを危惧している。
		旅行代理店（従業員）	・受注見込みが前年同期比約90%で推移している。
		通信会社（営業担当）	・デジタル化への動きも本格化し、業界としては追い風と期待しているが、現在は客の反応が思わしくなく、諸物価の値上げが更にダメージとなる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・来客数は一度下げ止まった感があったが、また少し人数が減少してきているため、景気はあまり良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売の方では客の購買意識が徐々に戻りつつあるが、まだまだ不安定な金融情勢等を踏まえ、先行きが見えず不安である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	一般小売店〔家具〕 (経営者)	・年明けは乗客数が増えて良くなると思っていたが、20日ごろから客がおらず、先行きがかかり厳しくなる。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・製紙メーカーのエコ偽装によって、供給が停止している商品がある。コピー用紙だけでなく、紙文具一般に関して、使用している再生紙の表示比率が異なっている等により、紙製品等の供給が停止している。月末から客の需要にこたえられておらず、今後何か月かは混乱が続くことが予想されるうえ、混乱収束後は、製紙メーカーによる価格の値上げが見込まれる。
		百貨店(広報担当)	・必要のない物は一切買わない傾向が強くなってきた。年初から株安、原材料高、日本の取り残され感など、マイナス報道が相次ぎ、マインドの悪化を助長させている。
		コンビニ(経営者)	・物価の上昇にもかかわらず、客単価が落ちている。
		コンビニ(経営者)	・卸価格の上昇のため、販売価格を順次上げている。客がますます値上げに敏感に反応し、今以上に慎重な買物をするのではと危惧している。
		衣料品専門店(次長)	・価格の高騰が続き、ガソリン価格も上がっているため、車での来店頻度が下がる。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車業界はガソリンの高騰で先行きが見えないうえ、燃費を気にして小型車に買い換える予定であった客も、諸物価の上昇が気になることから、車の購入を控えるようになってきている。
		乗用車販売店(販売担当)	・ドライバーの高齢化及びドライバーの人手不足、軽油の高騰といった状況のなか、大型トラック運送業者は相当打撃を受けているが、運賃は全く上がらず、トラックに関してなかなか設備投資を思い切れない。今後、トラック業界及びトラックの販売業界においては、景気がどんどん悪くなり、前年同月と比べると3割4割ダウンを覚悟している。
		その他専門店〔服飾雑貨〕(統括)	・ここ数か月の乗客数の減少傾向に変化はない。客単価の上昇により売上は維持されているが、景気感が全般的に良いというのではなく、ごく一部の客で支えられている感触が強く、全体的にはあまり良い傾向ではない。
		旅行代理店(従業員)	・国際航空券の燃油チャージの高騰、国際運賃の自由化の流れなど、国際航空券マーケットを取り巻く環境は一段と厳しくなることが想定される。
		タクシー運転手	・高速道路を利用して深夜帰宅する客が激減している現状は、企業の景気が良くなり、繁華街での接待客が増えない限りしばらく続く。
		設計事務所(経営者)	・例年発注が増える年度末になるが、行政の仕事がほとんどなく、民間にも期待ができないことから、将来の不安感が大きい。
		設計事務所(所長)	・現在の状況が回復するまでには、建築基準法の再改正が必要になるため、1年は楽にかかる。一度落ちたものが巻き返すには、悪くなるときの3倍くらいのパワーがないと難しい。不動産にしてもマンションにしても、客は不信感から買い控えになっており、一般住宅もそういった影響から着工件数が激減している。
設計事務所(所長)	・昨年の6月20日の建築基準法の改正から半年が経過したが、業務の許可が予定どおり下りないため、資金的に非常に厳しくなっており、今後、更に厳しさが増す。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・得意先からの発注量が少ない。
		出版・印刷・同関連産業(総務担当)	・大手取引先に対しては仕入価格やガソリンの値上げを上乗せできず、薄利多売であることから、例年並み利益の確保を断念せざるを得ない。
		化学工業(従業員)	・2~3か月先の生産予定は、製品によって多少増減があるものの、トータルでは現状と同じである。
金属製品製造業(経営者)	・建機部品でも、内示数量より20~50%減の発注のケースが出てきている。		
一般機械器具製造業(経営者)	・今後2~3か月の間の新規受注の可能性が今のところはなく、減るものもないと聞いているので、変わらず推移する。		

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・建築確認の遅れの影響で納期がずれてはいるものの、仕事はなくなったわけではなく、これまでどおりの受注はある。しかし、サブプライム問題で株価が下がったことで、個人の消費意欲の衰えによるプレハブ住宅の仕事の減少が懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックは、地震で崩壊したインドネシアの工場などに関連する輸出が好調で、1月としては良い出足であるが、今後については特に景気の良い話はないので変わらない。トラックの場合はアメリカの情勢はあまり関係はないが、良い材料がないため、このまま80%程度で進んでいけば良いと考えている。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・新プラットフォーム用の定番ゲームは、底堅い動きはするものの、新市場を拡大するまでのパワーは有していない。
		建設業（経理担当）	・公共工事は、少額な案件まで一般競争入札になってきている。公共工事にあづけた業者が民間工事の受注に入ってきており、これまででは考えられないような低価格の応札が増えている。
		金融業（審査担当）	・景気減速の予測から設備投資に慎重で、借入金の圧縮を計画している企業が散見され始めている。
		不動産業（総務担当）	・世間では景気の後退がささやかれているが、貸ビル業界においては現在の好調な状況からして今後2～3か月先の景気後退は考え難い。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客の設備投資の予算執行が進み始めたことから、予算消化も含め、少なくとも年度内は好調な状況が維持できる。
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・良い実感がある月は、大なり小なり特需があるが、今月はミニ特需さえ1つもなかった。個人よりも法人の落ち込みが激しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油価格高騰により、ここに来て材料メーカーの値上げ打診が多方面で聞かれるようになってきた。住宅関連部品の受注の落ち込みも回復のめどが立たず、厳しい状況である。
		建設業（営業担当）	・建設許可が遅れているため着工ができず、全体的に下向いている。
		輸送業（総務担当）	・取引先における荷量が、3月まで減少傾向にある。
		輸送業（営業統括）	・燃料の問題と同時に、順法のための経費が掛かってきているが、それを上回る収入が見込めない。
		金融業（支店長）	・建築確認申請の遅れの関係から、建設不動産、またそれに関連した投資がないということに加え、保証協会の責任共有制度が、金融機関の20%保証に変わったので、各金融機関が融資に対して慎重になり、中小企業に対する融資に抑制が掛かってしまうことから中小企業を圧迫することが懸念される。
悪くなる		輸送業（総務担当）	・主要荷主の出荷量が激減をたどっており、年間出荷量は計画を相当量下回ったまま終わる見込みである。新年度になっても予算執行までに時間が掛かるため、輸送量は増えない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・石油の高騰による材料費の高騰や、サブプライム関係により、景気は更に悪化する。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）	・このところの求人数は若干減少傾向にあるが、新規を含めた問い合わせや引き合い件数はこれまでと変わらない。春は人が動く時期なので、今月よりも期待できる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・今春卒業予定者への求人が相変わらず多いが、未内定の学生がいらない状況である。また、2009年度求人について、各企業の採用担当者の必死さがうかがえる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・現在の状況の改善は見込まれないが、年度の替わり目を迎えて人の動きが出てくるのが予想される。
		人材派遣会社（支店長）	・年度末を控え、例年ならば依頼が増えてくる時期だが、今年は、経費節減を理由に想定ほど依頼数が伸びてこない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・人材採用の局面のみから判断すれば、悪くなる要素は少ないが、原材料高などによる影響が企業業績に反映してくると、まず採用費が抑制される可能性がある。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・社員採用での企業活性化の動きが見られるものの、これは季節的な要因である。この動きが落ち着き始めると、アルバイト、パート採用へのシフトが考えられるため、求人全体でみた場合には、増加というよりも現状維持の動きとなる。	

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は減少傾向で、正社員への移行の動きも見られず、雇用の改善に大きな変化は期待できない。
		職業安定所（職員）	・原油等資源価格の高騰に伴う物価上昇による消費意欲の低下等、景気の減速感に呼応して、企業も雇用に慎重にならざるを得ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用を見合わせる企業がある。
	職業安定所（所長）	・訪問によるヒアリング結果や窓口での感触では、原油価格の高騰、食品原材料の高騰等が収益を圧迫しており、小売価格への転嫁による売行きへの落ち込みが懸念され、採用を控えている状況にある。この状況は、製造業、運輸業、卸売業、小売業で顕著ある。	
	職業安定所（職員）	・原油価格の高騰により、今後雇用調整の検討をせざるを得ないという企業が出始めており、特にドライバーの求職者が増えている。	
		民間職業紹介機関（職員）	・前年割れするほどの落ち込みにはならないだろうが、ここ数年の大量採用で欠員は一段落してきた感があり、そこへ景気の不透明感が重なり、企業の採用はより慎重になりそうである。
	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		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・北京オリンピックの開幕に向けて、デジタルテレビの販売が伸びる。また、省エネエアコンへの買換えが進み、単価上昇につながる。
		スーパー（経営者）	・販売停止していた地元銘菓の販売再開が予定されているため、来客数は増加する。
		乗用車販売店（従業員）	・新規客が増えていることに加えて、企業からの問い合わせも増えている。ただし、ある程度の受注は見込めても、前年同月の販売台数を維持するのは困難である。
		テーマパーク（職員）	・スノーボードの国際大会の開催により、当地域の認知度が高まっている。雪の状態も比較的安定しているため、これまで以上の集客が見込まれる。
		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）	・見積り依頼などの引き合いはある程度あり、来月以降は現場も動き出す。
	変わらない	商店街（代表者）	・購買意欲は若干見られるものの、客単価が変わらないため、売上の増加にはつながらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者の財布のひもは更に厳しくなっており、取引先の飲食店の利用回数は、引き続き少なくなる。
		百貨店（企画担当）	・主力の婦人服は、冬物のみならず、今後数か月間の主力となる春物の動きも鈍い。そのため、今後の売上も引き続き厳しい。
		スーパー（店員）	・年末商戦が終わるが、年明けからの売上は前年同月比95%ほどで推移している。前年同月比92～95%が毎年続いており、売上は年々縮小している。これからも良くなる要素は何か一つ見当たらず、状況は変わらない。
		コンビニ（企画担当）	・原油の需要期は過ぎるため、原油価格の高騰を背景にした食料品価格の上昇もある程度収まる。ただし、ガソリンへの支出は抑えられる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上、客単価の前年割れは、今後も継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・当店は富裕層の客が中心であるが、これだけ諸物価が上昇すると、来店を控えることが増える。
		衣料品専門店（企画担当）	・原油価格の高騰を背景にインフレ傾向が強まる中、消費者は引き続き、衣料品への支出を抑える。
衣料品専門店（売場担当）		・米国のサブプライムローン問題と原油高が原因となり、消費者の購買意欲はまだまだ向上しない。	
乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格が値下がりすれば良くなるが、値下がる見込みはない。ただし、暫定税率が廃止されれば、その分のお金がこちらに回ってくる。		
乗用車販売店（経営者）	・新型車効果は、あと2、3か月は持続する。またガソリン価格の高騰の影響で、軽自動車への関心も高まる。		

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
		乗用車販売店（従業員）	・引き合いはそれなりにあるため、前年並みは確保できそうである。ただし、法人需要が少なく、買い控えがある。個人客の需要があるのは有り難いが、決算時期の法人需要が少ないのは痛手である。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・長期低迷状態からなかなか抜け出せず、この状態はまだしばらく続く。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数の推移は、これまでとあまり変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・原油価格の高騰を背景とした飛行機の燃油サーチャージの値上げにより、特に若年層の海外旅行客数は伸び悩む。
		旅行代理店（従業員）	・飛行機の燃油サーチャージが毎月値上げされることに加えて、貸切バスの料金も値上げされる。今後、旅行を控える客の増加や企業利益の減少が心配される。
		通信会社（サービス担当）	・ゲーム機によるインターネット利用者が増えており、新規契約者数の増加が見込まれる。しかし、工事費無料や長期割引を目当てに契約した客の中には、キャンペーン終了後に他社に移る人も多く、解約者数も増える。
		ゴルフ場（経営者）	・来客数は増加するが、単価は低下する。その一方で、諸経費が徐々にかさみ始めており、見通しは明るくない。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約人数は、2、3か月先まで順調に入っている。天候さえ悪くならなければ、目標を達成できる。しかし、景気が良くなるほどではない。
		設計事務所（経営者）	・鉄鋼関連等の企業案件は安定している。しかし、個人住宅は低迷したまま推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・金利水準に変化はなさそうであり、今後も特に変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地元の地場産業では、重油価格の値上がりにより、仕事をすればするほど赤字が増える状況にある。この2、3か月で、不況倒産する会社が増えることが懸念される。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・今後、ビールや焼酎が相次いで値上げされる。日用品の値上がり予定もある。政府の打つ手もないため、消費者の買い控えは、今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・ガソリン価格の高騰に伴い、靴の価格もかなり上昇する。今後、新しい靴を買う客が少なくなる。
		百貨店（企画担当）	・消費意欲は低下しており、買い控えが続く。
		百貨店（外商担当）	・株価や石油関連商品の価格の推移によっては、消費者の余裕は更に失われていく。そのため、商品の動きや販売量、単価も良くならない。
		百貨店（販売担当）	・諸物価の上昇や地金価格の高騰を背景に、貴金属の買い控えが進む。また、商品値上げ前の駆け込み需要は見込めるものの、その後の需要は大幅に落ち込む。
		百貨店（販売担当）	・春物への買い換えが進む時期であるが、初売り以上の売上を計上することはかなり難しい。
		百貨店（婦人服販売担当）	・ガソリン価格の高騰や食料品などの値上げ、相次ぐ食料品の偽装問題などで、消費者の購買意欲は著しく低下している。当分の間、買い控えが続く。
		スーパー（経営者）	・個人所得が増えていないため、消費者は家計を維持するのに精一杯であり、節約志向は続く。良くなる要素はない。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰に伴い、商品値上げはこの先もまだまだ続く。
		スーパー（営業担当）	・商品値上げは、今後も続く。庶民の生活は厳しくなり、一層の節約を強いられる。
		スーパー（仕入担当）	・食料品は多少値上げしても影響は小さいが、衣料品への影響は大きい。消費者は価格に対して神経質になってきており、今後の価格の設定次第では、利益の減少が見込まれる。
		スーパー（販売担当）	・近隣に大型店が開店する予定であるため、そちらに客が流れる。
		コンビニ（エリア担当）	・小麦粉など原材料の価格高騰が商品値上げにつながるため、今後は買い控えが出てくる。
		コンビニ（商品開発担当）	・ガソリン価格の高止まりに加えて、食料品や生活必需品の値上げも相次ぐため、消費が拡大することは考えられない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・売行きが鈍くなってきている。先々の商品の動きも悪くなっている。
		家電量販店（店員）	・諸物価が上昇するため、購買意欲は全体的に冷え込む。
		一般レストラン（スタッフ）	・客の様子を見ると、物価高がじわじわと効いている。この先も、景気は悪い方へと向かう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・例年ならば歓送迎会の季節で街の人通りも増えるが、最近 は株安や物価上昇など暗い話題が多いため、客の財布のひも はますます固くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・3～5月の予約状況は、東京方面からの客が主力である宿 泊部門はまずまずである。しかし、地元客の多い昼食、夕食 は、前年同月比でそれぞれ70%、65%と悪くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	・今後、飲食料品やその他の原材料の値上げは避けられない が、少しでも宿泊料を上げると途端に予約が入らなくなるた め、厳しい状況となる。
		都市型ホテル（営業担当）	・諸物価の高騰は今後も続くため、その影響が出てくる。
		旅行代理店（経営者）	・今年は夏にオリンピックが開催されるため、テレビ観戦の ため夏休みの旅行を控えることが見込まれる。そのため、夏 場に向けて個人客の予約が減少する。
		旅行代理店（経営者）	・株価の低迷に伴う影響が出てくることに加えて、学生旅行 の件数が横ばいとなり、単価も低下する。
		旅行代理店（従業員）	・航空各社では4月以降の運賃値上げが予定されているた め、飛行機を使った旅行客数は減少する。
		タクシー運転手	・運賃値上げの影響が徐々に出てくるため、タクシー利用者 数は減少する。
		タクシー運転手	・原油高による影響は今後も続くとともに、電気、ガスの公 共料金の値上げも予定されているため、節約志向が更に強ま る。
		通信会社（開発担当）	・業務量の縮小に伴い、これからパート従業員を50%程度減 らすことが決まっている。
		テーマパーク（職員）	・今夏に高速道路が開通するため、通過されたり日帰り客が 増えたりする可能性がある。
		テーマパーク（総務担当）	・入場者数の前年割れや客単価の低下が続く一方で、ガスな どの燃料費が増えるため、経営は厳しくなっていく。
		美顔美容室（経営者）	・ガソリンを始め諸物価の高騰が続くため、エステのような ぜいたくは控えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・建築確認に掛かる時間の長期化は今後も続き、短期間で済 む中小型物件中心の状況が続くため、売上の伸びは望めな い。
		住宅販売会社（企画担当）	・建築確認の結果がなかなか出ず、建築原価も上昇している ため、客の様子見は今後も続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ガソリン価格の高騰や、食料品を始めとする安価な中国製 品の買い控えに伴う支出の増加により、景気は悪くなる。
		百貨店（販売担当）	・食料品やガソリン、灯油の価格高騰の影響により、家計消 費は引き締められる。必需品ではないファッションものは、 特に影響が大きい。春の新作が発売されても、今の寒さを乗 り切の方が先決であるため、買い控えが続く。
		スーパー（店長）	・食料品の値上がりは今後も続き、消費者の節約志向は一層 高まる。また、企業側も原価上昇によって利益が減少するた め、経営が圧迫される。
		コンビニ（店長）	・燃料価格の高騰に伴い、取扱商品の値上げが本格的に始ま る。また、電気、ガス料金も値上げされるため、経費が増加 する。
		コンビニ（経営者）	・ビール、焼酎と値上げが続くが、給料は増える気配がな い。この分では、個人消費はますます冷え込む。
		家電量販店（店員）	・原油高を背景に、諸方面でコストが増加しており、我慢比 べが今後も続く。
		その他専門店〔貴金 属〕（店長）	・仕入価格の高騰分を商品に転嫁できずにいる一方で、単価 も低下している。今後も厳しい経営状態が続く。
		高級レストラン（ス タッフ）	・多くの店舗で、業績は前年より悪化している。景気が良く なる兆候は全くない。
		一般レストラン（経営 者）	・諸物価が値上がりし、当店にも主力の生ビールを値上げす るという通達がある。今後良くなる材料がない。
		都市型ホテル（経営 者）	・原油価格の高騰に加えて、諸物価の値上がりや米国のサブ プライムローン問題もあり、客の動きは鈍くなる。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化と遊技人口の減少により、今後一段と 厳しくなる。
		住宅販売会社（経営 者）	・売行きの良い地域と悪い地域の差がはっきりしているが、 良い地域でも今後は販売競争が激しくなる。
		住宅販売会社（従業 員）	・建築基準法の改正に伴う影響よりも、先行き不安による住 宅市場の冷え込みの方が大きく、回復の兆しは見られない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注は、順調に増加する。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・主要取引先の販売量の伸びを期待できない。特に自動車関連の国内販売は停滞が続く。海外販売も伸び悩む。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・例年並みの受注量、販売量を見込んでいる。
		印刷業（営業担当）	・景気が良くなる要素は、今のところ見られない。変わらないか、場合によってはやや悪くなる。
		化学工業（総務担当）	・半導体関連の受注は増えるが、全体としてはあまり変わらない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・原材料や燃料価格の値上げが続き、現在の価格の維持は難しくなっている。取引先に値上げを提示する場合、他社へ注文が流れる可能性が高く、値上げ分は受注減によって相殺される。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・アジア、欧州では活発な引き合いや受注があるが、米国市場の落ち込みを補うほどではない。また原材料や運送費の大幅な値上がりのため、他社との価格競争が厳しく、なかなか成約に至らないケースが今後も増える。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新興国の需要に支えられて、電子業界は底堅い。しかし、海外メーカーや商社の価格競争に巻き込まれているため、品質や利益の確保には苦慮しており、今後の売上も横ばいである。
		輸送業（経営者）	・軽油価格の高止まり、建築確認申請の許可の遅れ、株安傾向に今後も大きな変化はなく、今の状態が続く。
		輸送業（従業員）	・物流業界では、燃料価格の高止まりを背景に、引き続き厳しい状況が続く。その一方で、石油製品を始め原材料価格が軒並み値上げされ、経営が厳しくなっていることを背景に、荷主からは値下げ要請があり、その対応には今後も苦慮する。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・2、3か月先までの広告出稿量は、例年並みである。
	会計事務所（社会保険労務士）	・建築基準法の改正に伴う混乱を脱して、建設関連の仕事が出てくるのは、かなり先の話である。その一方で、ガソリン価格の高止まりを背景に、経費を節減する顧問先企業は多く、今後も停滞する。	
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原油高を背景に食品業界では製品値上げが始まっているが、値上げすると需要は減少するため、景気は低迷する。
	化学工業（企画担当）	・燃料費の高騰を、価格に転嫁できない状況が発生する。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・今後、諸経費の負担増の影響が出てくる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・原油価格の高騰を背景に副資材の価格が上昇する中、販売価格に転嫁が出来ないばかりか、取引先からは値下げ要求すら出ている。4月以降の原材料の再値上げも通知されており、仕事の受注にも影響が出てくる。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・原材料である鋼材や鉄の価格が、春から夏にかけて更に大幅値上げされることが予想される。しかし、販売価格に転嫁出来ない可能性があるため、景気は悪くなる。	
	輸送業（エリア担当）	・年頭に主要荷主にあいさつ回りをしたが、今年の見通しは悪いと話す企業が8割ほどあった。受注量が減少している荷主も多いため、今後の荷物量は減少する。	
金融業（企画担当）	・業績堅調な企業が多いものの、原油を始めとする原材料費が増加しているため、今後への影響が懸念される。		
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・建築基準法改正後の混乱に伴う建築着工件数の減少を背景に、今後はタイル、食器、衛生陶器など住宅関連製品の大幅な受注減が見込まれる。	
金属製品製造業（経営者）	・4月以降の案件に対する引き合い件数が、大きく減少している。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・取引先企業の開発案件数や研究開発費の減少は、今後も特に見込まれない。
		人材派遣会社（営業担当）	・堅調な業績を上げる企業が多いため、今後も業務量の大きな落ち込みはない。
職業安定所（職員）		・原油価格の高騰に加えて、米国のサブプライムローン問題などの不安定要因もあるため、雇用を控える状況が今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣需要は横ばいであるが、客が要求する人材の確保が難しいことに加えて、新規の登録者数も減少しているため、成約の伸びは見込めない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車製造業を除くほぼ全業種で、採用者数は減少する。
	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	-	-	
	やや良くなる	その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・灯油を始め諸物価の値上がりの影響が若干生じるが、買上点数は落ち込んでいないため、今後は上向きとなる。	
		通信会社（社員）	・携帯電話の新端末の販売や新サービスが始まる。	
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の春商戦を迎え、卒業や入学の学生が多く来店する。2月から学生向けの新サービスを開始するため、店頭は例年以上に活気付く。	
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・飼料、原油などの高騰により食肉自体が上がっており、売行きを心配している。この分を外商等で挽回し、現状維持を目指す。	
		百貨店（営業担当）	・秋冬物商材のセール時期に移っても、販売量が特に好転する傾向が見られない。新しい春物商材も出始めているが、前年以上の動きがなく、今後も良くなる見込みが薄い。	
		スーパー（営業担当）	・2、3か月後は灯油の使用期間も終わり、原油関連の値上げ感が多少軽くなる。また、客は食品の値上げにも慣れてくるため、現状のまま推移する。	
		家電量販店（経営者）	・家電製品において売れそうな新製品の発売予定がない。	
		乗用車販売店（総務担当）	・燃料高により国内旅行などの消費マインドが冷え込み、自動車の販売に大きな影響が及ぶと懸念している。	
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリン暫定税率の動向もあるが、環境や車の使い方についての消費者の意識も変わりつつある。しかし、客が購入する上で慎重に判断する傾向に変化はない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・もともと高級レストランは単価が高いため、景気に左右されやすい。高単価メニューの利用客もいるが、全体の来客数の減少に歯止めが掛からない。売れるメニューは、新しく設定した低価格商品である。	
		観光型旅館（経営者）	・油、食材、アルコール類など様々な仕入れで値上がりしているが、客の宿泊料金には転嫁できず、利益が減少する。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・利用客数はレストランごとにバラつきがあり、今後継続的に増加するか否かは不透明である。また、宿泊利用客の伸び悩みが続いており、不安定な面がある。	
		タクシー運転手	・新年度の歓送迎会などで人出はあるが、運賃改定の影響でタクシーの利用が控えられる懸念がある。	
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の売上は新卒者などの購入で若干良くなるが、昔と違ってほとんどの人が持っているため極端に増加するとは思えない。新機種の発売を6月ごろに控えているため、買い控えも目立ってくる。	
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の受注量や見込客の動向に変化はない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・新年度からあらゆる業界で原油高騰の影響が予想され、多くの商品が値上がりするため、しばらくは消費が落ち込む。
			百貨店（売場主任）	・ガソリン税問題や株価低迷など、マイナス要素ばかりがマスコミ報道されている。また、徐々に原材料の高騰が販売価格に反映されつつある。
			百貨店（営業担当）	・原油高騰の影響から、メーカーサイドでは物づくりの上で厳しいコストダウンを迫られており、遊びのある商材の供給がかなり少なくなる。この影響を受けて、客の購買行動も鈍くなる。
			スーパー（店長）	・2月に入ると、ビール、食品ラップ、食用油などの値上がり相次ぐため、商品の動きが悪くなる。特売で販売量を増やすことは難しい。
		スーパー（総務担当）	・2～3月にかけて、特に食品は値上げが相次ぐため、消費が落ちる。さらに衣料品や雑貨品にも影響が及び、小売業にとって厳しい状態となる。	
		家電量販店（店長）	・石油価格に次いで電気料金の値上げも予想され、家計の圧迫度合がますます強まる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（スタッフ）	・灯油、ガスの値上げ要請が相次いでおり、利益を圧迫している。また、物価は上がるが、個人所得は増えず、株価の下落もあり、消費マインドは冷え込む。
		スナック（経営者）	・株価低落、諸物価の上昇など、客にとって悪い材料が横たわっており、明るい見通しが持てない。
		観光型旅館（スタッフ）	・2月以降の予約保有は2、4月で前年を下回っている。徐々にばん回してきたが、まだ弱含みである。
		旅行代理店（従業員）	・航空運賃、観光バス運賃の値上げなどから、客の旅行意欲の減退が懸念される。
		テーマパーク（職員）	・個人客の利用が低迷するなかで、募集・企画旅行の催行率も前年に比べ悪化傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	・ガソリン以外にも物価上昇が予想され、客の財布のひもが固くなる。単価の下落が止まらないが、客はお得感があり、安いと思う商品にはお金を使う傾向がある。ただ、会社としては薄利多売で利益が圧縮され、厳しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・前年同様に雪の無い1月であったが、客の動きは前年に比べかなり少なかった。現実の受注は客の動向から1、2か月遅れで表れるため、先行きは厳しい。
	悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・年始から文房具等の値上げを予定していたが、コピー用紙の古紙配合率問題から品不足の状態が起きている。今後2、3か月は商品調達や価格調整に時間が掛かり、厳しい状態となる。
		百貨店（営業担当）	・ガソリンを始め、身近な商品の値上がりが続いており、消費は大幅にダウンする。
		百貨店（売場担当）	・来客数、買上客数共に減少している上に、客は無駄な買物をしないよう1品1品を選んでおり、この態度は今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・新規競争店がオープンするため集客が落ちる。さらに客の生活防衛意識が高まり、特に衣料品分野の支出を抑える傾向が強くなる。
		コンビニ（経営者）	・ビールを始めとする値上げが相次ぐなかで、コンビニは価格競争力が弱いいため、客がドラッグストアやホームセンターへ流れるおそれがある。
		衣料品専門店（経営者）	・相次ぐ諸物価の値上げラッシュに客の財布のひもはますます固くなる。客からも、給与が上がらないため貯金を崩して生活しているなど、厳しい話が聞かれる。
		住関連専門店（店長）	・家具業界はメーカー、問屋、小売とも非常に厳しい状況である。小売では特に格差が広がり、地元企業は追い詰められた状況がまだ続く。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・1月後半になって、ようやく電話設備の引き合いが出てきた。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅着工件数の回復は期待できず、原材料価格も不安定なまま推移する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・米国景気が急激に回復するとは考えにくく、輸出関係の厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・3月の決算月が近いため、取引先では在庫調整の局面となる。今後の受注は大きな落ち込みもないが、極端に増加することもなく、一進一退が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・原料及び燃料関係のコストアップが顕著な上、受注環境も厳しく、販売数量、単価共に苦戦が予想される。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・設備投資も一巡した感がある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡ユーザーの低価格志向のトレンドは続いている。確かに高付加価値商品へのニーズはあるものの、それらを的確に開発し供給しているメーカーは当社を含め一部である。また、今まで比較的好調であった欧米の客先についても、市場の景気悪化を懸念する声が増えてきている。
		輸送業（配車担当）	・原油の値下がりが見込めない状況のなかで、燃料費のコスト負担がますますきつくなる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・住宅着工件数の減少や流通業界の伸び悩みなどから、折込チラシの出稿減が続く。
悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・「原料高の製品安」と言われるように、原料、燃料などの値上げ要請が軒並みに来ているなか、当社製品価格はそれに即して上げられる環境ではない。	

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
		繊維工業（経営者）	・食料品や生活必需品の値上がりで景況感が厳しくなっている。このため節約ムードが続き、取引先の動きも慎重になっている。
		建設業（経営者）	・当社の手持工事のほとんどは3月20日ごろまでに完成させなければならない。以前は3月60日という言葉が示すとおり、3月工期の工事でも4月完成にずれ込むことがよくあった。しかし、今はそれが通用しないため、3月末から6月くらいまでの人員の過剰をどうするかが大きな問題である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新年から特に目立った動きはなく、また新年度からの採用に関する明るい話もあまり聞かれない。求職者確保の厳しさはまだ続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数共に前年同月比で減少し、落ち着いた動きとなっている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は昨年4月以降、前年に比べ減少傾向で推移しており、今後もこのまま変化しない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ガソリンを始め、諸物価の値上げが求人にも影響しており、採用の手控え状態が続く。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月比で6か月連続の減少となっており、この傾向が続く。	
	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	その他レジャー施設「球場」（経理担当）	・プロ野球が開幕し、今年は3月にリーグ開幕戦が3試合行われるため、来場者数が増える。
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・灯油の急騰でオール電化関連の需要が高まっている。
		住関連専門店（経営者）	・昨年来、商店街への客足が戻ってきている。
	変わらない	一般小売店「事務用品」（経営者）	・いわゆる年度末で人や商品が動くが、従来のように残った予算が使われるわけでもなく、厳しい状況が続く。
		一般小売店「時計」（経営者）	・入学や卒業、就職といった人生の節目に当たる時期であり、時計の需要は若干増えるものの、様々な商品の値上げで出費が抑えられるため、あまり売上は伸びない。
		一般小売店「コーヒー」（営業担当）	・生活全般に関わる値上げにより、客の間で出費を抑えるムードが広がっている。生活必需品と違い、嗜好品は節約の対象になりやすいほか、相次ぐ値上げでますます客足が遠くことになる。
		百貨店（売場主任）	・衣料品ではヒット商品がほとんどないほか、株安や物価の上昇といった不安材料もあることから、今後大きく伸びる要素はない。
		百貨店（売場主任）	・株価低迷のほか、ガソリンをはじめとする日常品の値上げにより、百貨店の売上は回復しにくい。
		百貨店（売場主任）	・改装工事が進んでくるため、生鮮関係の売上が大きく伸びることはない。
		百貨店（売場主任）	・傾向として下振れへの反応は早いですが、回復や上昇への反応は鈍いため、すぐには好転しない。
		百貨店（営業担当）	・富裕客を丁寧に訪問して販売すると、さほど景気が悪いとは感じないなど、訪問販売は良くなってきている。
		百貨店（店長）	・中旬以降の気温の低下により、ファッション関係を中心に防寒服が好調に動いている。ただし、気温に左右されている部分が大きいため、先行きの見通しは明るくない。
		スーパー（経理担当）	・株価や景気に関する報道によって、消費者の心理が左右される傾向が続く。
		スーパー（広報担当）	・食料品の値上げ報道などが相次ぐことで、客の生活防衛意識が高まる。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの価格高騰によりトラックがあまり動かないほか、新車の売行きも停滞気味である。
		その他専門店「医薬品」（店員）	・客の間では低価格志向が強まっているが、広告商品は販売量の伸びない状況が続いている。
その他専門店「宝飾品」（販売担当）		・ホワイトデーや卒業、入学に際して、プレゼントに宝飾品を選ぶ人が減る傾向にある。	
一般レストラン（経営者）	・前年は春に動きがみられたが、今年は食品の値上げなどの影響で見通しは厳しい。		

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
		観光型ホテル（経営者）	・今月も客の入込が集中する日とそうでない日の差が大きい。月の3分の1から4分の1に入込が集中し、それ以外の日にはほとんど問い合わせもない。
		都市型ホテル（マネージャー）	・株価の低下や原材料価格の高騰といった不安材料が多いなか、個人消費が伸びるとは考えにくいほか、法人需要も定期的な催し以外は期待できない。
		旅行代理店（店長）	・旅行代理店の店頭は1～2月にかけて来客数がかかなり増えるが、今年は忙しい時間帯が例年よりも少ない。
		タクシー会社（経営者）	・交通費に関しては、公共交通機関や徒歩にするといった節約傾向が定着してきている。今後もタクシーの利用を極力控えるような状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・約20年続いている市の有名な催事であるが、さほど天候も悪くないのに集客状況が良くない。来客数の割に商品を買う客も少ないなど、今後も財布のひもが固い状況は続く。
		競輪場（職員）	・客は一般の市民や高齢者が大半であり、ガソリンや生活必需品等の高騰の影響で生活に余裕がなくなるため、先行きは悪化する。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・2月以降は例年どおり音楽系イベントが減少するものの、春先にかけては既に公演予定が埋まっている。
		美容室（店長）	・従業員の時給などのコストが上昇する一方、競争が激しさを増しているため、今後も厳しい状況が続く。
		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ので、その結果次第では生徒の数が増える。
		その他サービス [生命保険] (営業担当)	・株価の下落や原油高など経済全体に停滞感があるため、生命保険への新規加入を検討するケースが減少している。
		住宅販売会社（経営者）	・生活必需品の値上げが大きく影響しており、住宅を購入するどころではなくなっている。広告や住宅情報誌による集客状況が非常に悪い。
		住宅販売会社（経営者）	・例年この時期は来年度に向けて取引先が動き始めるにもかかわらず、今年は今一つである。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	・建築基準法改正による影響が続いており、新規販売スケジュールが延期になっているが、需要が伸びてくれば販売在庫の増加にもブレーキが掛かる。ただし、一部の販売状況が厳しい物件では価格引下げが行われているほか、都心のタワー物件にも投資家からキャンセルが出るなど、楽観視はできない状況である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油高による物価の上昇のほか、商店街に隣接する総合病院や食品スーパーの廃業により、一段と客足が少なくなる。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・気温の低下により冬物衣料の販売量は伸びているものの、客単価の低下による影響は春物商戦まで続く。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	・2月からは食品やビールなどの価格が上がってくるが、客の動きがどう変わるのかは予想が難しい。客単価が低下するなかで、競争相手との我慢比べの状況となる。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・食品の値上がりによって婦人服の動きも悪くなるなど、良くない方向へ向かっている。
		一般小売店 [雑貨] (店長)	・たばこをやめる人が増えてきており、売上が減少傾向にある。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	・カメラ付き携帯電話やデジタルカメラの普及で、従来のカメラは販売が頭打ちとなっている。また、家庭用プリンタの機能向上により、今後はプリント需要がますます減少していく。
		百貨店（売場担当）	・クリアランスセール後の春物定価商品の動きが鈍く、ヒット商品も見当たらない。
		百貨店（サービス担当）	・バレンタイン商材の動きは鈍く、春以降も目新しい品物が少ないことから、今後もバーゲン商材の強化が中心となる。
		スーパー（店長）	・値上がりの進んでいる商品について、同業者が価格据置きを大きくアピールしているなど、更なる価格競争に突入する。
		スーパー（店長）	・春からの食品などの値上げによる消費の冷え込みは明らかで、更に節約志向が強まるほか、消費をけん引するヒット商品も見当たらない。
		スーパー（管理担当）	・原油の高騰により春先の値上げが多く予想されるため、消費者の買い控え傾向が強くなる。
		コンビニ（経営者）	・依然として弁当類は全体的に売上が落ちており、今後も低単価の定食屋へ売上がシフトする傾向が続く。

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
		コンビニ（店長）	・乗客数、客単価共に悪化しており、販促策やキャンペーンを行っても効果が出ない。
		コンビニ（マネージャー）	・近隣の競合店舗が苦戦しているとの情報があるため、当店の来客数も少しずつ減少していく。
		衣料品専門店（経営者）	・物価の上昇などで婦人服が買い控えられるなか、これからよほど急激に暑くならない限り、春物商材が突発的に売れることはない。
		衣料品専門店（販売担当）	・原油の影響で商品が値上がりしており、客の財布のひもが固くなっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・寒さの厳しい1月も、冬物商材の販売量が例年よりも少ないことから、春先まで今の調子が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・材料の仕入価格が上がってきている一方、販売価格はなかなか上げることができないため、粗利が減っていくことになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・季節的にキャンペーンが増えるため来客数の増加は見込まれるが、ガソリン価格の高騰や食品の値上げにより販売状況は更に厳しくなる。
		住関連専門店（店長）	・コスト削減のために仕入量をこれまで以上に削減しなくてはならないため、今後の品ぞろえが不安である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今後は毎月何らかの商品が値上がりする。客も買い控えなどで値上げ分をカバーする傾向が強まるため、消費は下降気味になる。
		一般レストラン（スタッフ）	・昨年から様々な商品が値上がりしているなか、外食に対しては客の財布のひもは固くなっている。今の状況から判断すると、今後はますます悪化する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では特にイベントもなく、個人客の動向次第となっており先が読めない。宴会や会議では研修などを中心に引き合いが増えているものの、仮予約が多く、見積りでのシビアな交渉が目立つ。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は受験生からの予約も好調で、今のところは前年並みの受注があるが、今年はこれといった特需もなく先が読みにくい。一方、一般宴会については受注が前年よりも少なく、今後も厳しい状況が続くほか、原材料の高騰でコスト面でも厳しくなる。
		都市型ホテル（役員）	・前年の3月は医学会が開催されて宿泊が好調であったほか、宴会も決算前の駆け込み需要の予約がおう盛であったが、今年は予約状況が非常に低調である。
		旅行代理店（経営者）	・株安は海外旅行の予約に影響が出やすいため、先行きが懸念される。
		旅行代理店（広報担当）	・日常生活に広がりつつある割高感が余暇出費の抑制という形で現れ始めている。
		旅行代理店（営業担当）	・旅行に関しては底堅い需要があるものの、今後の受注動向は景況感の悪化に伴って緩やかに下降する。
		観光名所（経理担当）	・イベント開催などで集客に努めるが、客の間ではレジャーへの支出をしばらく控える感がある。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・レジャーマインドの低下する要因が多すぎる。
		美容室（経営者）	・低料金の店に移る客が増えているほか、商店街の店も年末年始で閉めるところがある。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・売上のけん引役であったDVDなどの映像レンタルの対前年伸び率が落ち着いてきている。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅用建材の値上がり予想されるため、デベロッパーなどによる土地の仕入姿勢が慎重になってくる。
		住宅販売会社（経営者）	・客の購買意欲が全く感じられず、新築物件の完成在庫が増えてきている。以前なら値引きをすれば売り切れたが、値引き後も客がついて来ていない。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの販売不振により、完成在庫を処分するための値下げが一部では出始めている。この動きが加速すれば、マンション価格の相場が崩れることになる。
		住宅販売会社（総務担当）	・サブプライムローン問題のほか、建築基準法改正に伴う手続きの遅れによる影響が出ている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・銀行融資が厳しくなっているほか、企業の倒産も増えている。取引件数、価格共に悪化しているなど、個人客の動きが鈍い。

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	その他住宅〔展示場〕 （従業員）	・ 来年度の政府の住宅関連法案をみていると、住宅取得に追い風にはなりにくい。総合的に判断すると現状維持すら難しい。
		商店街（代表者）	・ 例年1～3月は暇であるが、今年は特に値上げの増加などのマイナス要因が多いため、厳しい状況になる。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・ 配達時のパーキング代に加え、昨今のガソリン代の高騰により経費が著しく増加している。原油の値上がり仕入価格の上昇につながるため、今後も利益は増加しにくい。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・ 中間層から下の層の客による購入が非常に少なくなってきた。
		一般小売店〔家具〕 （経営者）	・ 建築基準法改正による影響で新築マンションの販売も減少しているため、良くなる見通しは当面立たない。
		一般小売店〔花〕（店長）	・ 原油高騰に伴う商品の値上がりが影響しており、先行きは悪化する。
		百貨店（商品担当）	・ 値上げの情報やサブプライムローン問題などで客の購買心理が冷えており、財布のひもが固くなっている。特典や付加価値がないと購入しない傾向が拡大している。
		スーパー（経営者）	・ 電気、ガスをはじめ、食品、日用品などの値上げが広範囲に及ぶほか、月末に発生した中国産冷凍食品の問題が引き金となって、更に消費マインドが落ち込む。また、安全を求めると価格も上昇せざるを得ないため、客にとっては相当に厳しい状況となる。
		スーパー（経営者）	・ 原油高騰に伴う物価の上昇により、レジャーへの支出が抑制されており、今後もこの状況はしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・ 来客数が減少傾向にあるほか、1人当たりの買物点数は若干増えているものの、客単価は下がっている。高額な物ではなく安価な商品が売れているなど、財布のひもが固くなっている。
		観光型旅館（経営者）	・ ガソリン価格の高止まりで負担増となっており、レジャー客やリピーター客の来館回数にも影響が出てくる。
タクシー運転手	・ 原油高による影響で出費を抑える傾向がみられるが、やはり一番節約しやすいのはタクシーである。今後もある程度の距離であれば歩く人も増えるほか、原油高に伴う燃料代の高騰により、運賃の値上げが進むという悪循環となる。		
企業 動向 関連	良くなる		
		やや良くなる	輸送業（営業担当） 輸送業（営業担当）
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・ 顧客から生産増加に関する話が聞かれない。
		化学工業（企画担当）	・ 原料の需給バランスが崩れており、短期的に回復するとは考えにくい。年末にEUで乳原料が暴落したように、価格相場も乱れている。
		金属製品製造業（総務 担当）	・ 例年は自治体などから年度末の予算消化の注文が増えるが、今年はかなり少ない。
		一般機械器具製造業 （経営者）	・ 鉄鋼関連に限れば、この先数か月は今の好調が続く。
		電気機械器具製造業 （宣伝担当）	・ 北京オリンピックの影響が出始めており、AV商品の荷動きは更に活発になる。
		輸送用機械器具製造業 （経営者）	・ 引き合い件数や受注件数が堅調に推移している。
		建設業（経営者）	・ 原油高騰による建設資材の値上げが懸念されるほか、建築基準法改正による建築確認の遅れが解消し、着工が一斉に始まることで技能労働者が不足する。さらに、大手電機メーカーの大規模工場建設に伴う近隣地域への影響も懸念される。
		輸送業（営業所長）	・ 原油高に伴って燃料価格が上昇している間は、仕事量が増えても利益が圧迫され続ける。
		広告代理店（営業担 当）	・ 今年になって、注文を出し渋るスポンサーが急に増えている。
		やや悪くなる	食料品製造業（従業員） 繊維工業（総務担当）

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
		繊維工業（団体職員）	・季節要因で受注量が減少するなか、外注加工費の上昇によって収益が更に圧迫されている。
		化学工業（経営者）	・値上げの影響で徐々に荷動きが悪くなっており、売上は前年の水準を維持するのがやっとの状況である。利益率が下がっている分、厳しさが増している。
		化学工業（管理担当）	・土木、建設用製品の落ち込みを半導体用製品でカバーしてきたが、世界的な景気停滞ムードが広がるなかで、デジタル家電や携帯電話の出荷量の動向にも注意が必要になっている。
		金属製品製造業（経営者）	・今後は建築関連の受注が更に減少する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・依然として住宅着工戸数が回復せず、今期はこのまま悪い状況で終わる。さらに、円高や原油の高騰に伴う材料費、物流費の上昇により、会社業績にも大きな影響が出てくる。
		建設業（営業担当）	・材料費の上昇により建築費は上昇しつつあるが、賃貸物件や分譲物件への投資では、市場の先行き不安により見送られる案件も出てきている。
		金融業（支店長）	・ガソリンスタンドを経営している取引先の話では、石油元売会社の値上げによってこれからも収益状況が厳しくなる。
		金融業（営業担当）	・建築基準法改正による建築認可の遅れは今後も続くことから、不動産業や建築業の取引先では売上の減少傾向が続く。一方、アクセサリーなどの小売業者でも、消費者の買い控え傾向は強いことから、今後も売上の減少は続く。
		不動産業（営業担当）	・サブプライムローン問題の影響で不動産価格が下落しており、今までの買手が売手に回ってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・他紙に変更する様子もなく、経済的な理由で購読を止める読者が目立つ。
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・原材料や原油価格の高騰で仕入価格が上昇するなかで、販売先に値上げ通知は行っているものの、受け入れてもらうのに時間が掛かる。		
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・スポンサーのテレビCM離れが進んでいる感がある。		
悪くなる		金属製品製造業（営業担当）	・市場が冷え込むなかで、鋼材メーカーが春先に大幅な値上げを行う。値上げ分を市場に価格転嫁することはできないため、非常に厳しい状況となる。
		金属製品製造業（管理担当）	・原油高の影響で様々な物が値上がりしているが、販売価格への転嫁は難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・一部の業種を除いて4月以降の受注があまり決まっていない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は大幅に低下しているものの、依然として1倍を上回っている。ただし、新規求人数が大幅に減少していることから、各種指標の動きにはより一層の注意を要する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・仮に景気が後退して、企業の正社員雇用意欲が低下しても、派遣社員需要に関しては堅調な伸びが続く。
		人材派遣会社（経営者）	・4月は年に1度の値上げ時期であるが、値上げを要請した途端に3月末で契約終了となるケースも出てきている。企業側も人が集まらないことは認識しているが、まだまだ値上げの受入れには慎重な姿勢がみられる。
		人材派遣会社（支店長）	・新規登録者の確保には引き続き苦戦を強いられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・決して楽観できる状況にないが、今春には新企画の投入や紙面の刷新を予定しており、減少傾向にも歯止めが掛かる。
		職業安定所（職員）	・原油価格の高騰といった不安材料により、事業所からは厳しい状況との声が多く聞かれるが、雇用調整につながるものではなく、求人意欲の低下もみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	・建築基準法改正による工事の遅れが解消する期待や、当市臨海地域の液晶関連工場における、建設作業員の需要拡大の期待がしばんできている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手や中堅企業の就職セミナーがスタートしたこともあり、来校企業数は減少している。本社が近畿圏以外の中堅企業の来校が目立つものの、全体的には先行きに不透明感がある。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・学校関係からの出稿は活発であるが、百貨店や小売店といった流通関係は動きが悪い。

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
		職業安定所（職員）	・昨年後半からの新規求人数の減少は1月に入っても続いている。来所した事業主からも、世界的な株安やガソリン価格の上昇などから、先行きを懸念する声が聞かれる。
	悪くなる	職業安定所（職員） 新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・原油高、原材料高が企業の限界に達してきている。 ・関西は中小企業の割合が高いため、企業の存続が最優先となり、本来は最も重要な人に対する投資が抑えられる状況になる。その反面、家庭の所得も伸び悩むことで、主婦層のパート、アルバイト志向はますます高まることから、地域性の高いエリアで展開するパート、アルバイト求人は増加する。

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	商店街（代表者）	・商店街内の新しい商業施設が、全館オープンする予定になっている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・電話番号の市外局番が3月1日に変更になるため、当社としては変更のゴム印、名刺の特需が2か月程度見込まれる。ただし、反面ガソリン代・紙代に続き、インク・印材等多くの物が値上がりしてきており、経営を圧迫する。
		百貨店（販売担当）	・3月に全館規模のリモデルがあり、3月以降に来客数の増が見込め、売上も今月に比べ大きく上昇する。
		通信会社（販売企画担当）	・卒業・入学等の新生活需要期を迎えることに加え、新商品も続々投入することから市場が活性化される見込みである。
		テーマパーク（業務担当）	・年度が変わるまで大きな変化は見込めないが、春のイベントへ向けての問い合わせは比較的好調であるため、少し上昇する。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・前年は春が早く来たため春物の動きが2月から良かったが、予想では前年より梅雨が長いということなので、春・夏物の商戦時期が短くなり、プロパー商品の動きが懸念される。石油高騰などの不安材料が及ぼす影響が、いつまで続くのか予想できない。
		百貨店（販売促進担当）	・諸物価高騰に加え、地元大手企業の業績不振も加わり地域の消費環境が上向き気配は見えてこない以上、相変わらず悪い状態が続く。
		百貨店（売場担当）	・まだまだ続くであろう商品の値上げや暫定税率の問題など、消費行動に良い影響を与えるものはなく、消費者の厳しい目は続く。
		百貨店（購買担当）	・紳士服・婦人服といった衣料関係は全く動きが悪い。今の時期だと、セール品と春物も若干見え隠れしているのだが、春物を展示していても、客は全く手を付けない。この春も厳しい状況が続くそうである。婦人用品は春色のストール等が動いているが、客は小物には手を出すが、重衣料といわれる衣料品関係は買い求める気配が見えてこない。客は本当に必要な物しか買い求めず、この先も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・今後も続々と値上げが予定されており、その影響による買い控えや、売上確保のための販売競争等も厳しくなると思われ、利益の確保が難しくなる。
		スーパー（店長）	・単価は上がるが、客が低単価志向に走っているため、家庭からの食品に対する支出自体は変わらない。
		スーパー（店長）	・福山駅周辺再開発中は、どうしても工事車両の往来や交通規制も多く、マイカーでの来客数に陰りが見られる。駐車場の問題等を含め、周辺環境が整わない限り、景気の上昇は実感できない。
		スーパー（管理担当）	・原油・穀物関係の物価が値上がりしたことにより、あらゆる食品が値上がりしている。あらゆる単価の上昇により、消費者の購買意欲は抑えられている。
	コンビニ（エリア担当）	・全体的なパイが増えたわけではないので、他メーカーとの競争することになるが、売上が順調であり、さらに新規企業と契約の話もあるため、今後も順調に推移する。春先にかけてのキャンペーン契約もあり、売上の拡大は見込める。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・今ごろから春物が売れ出す時期だが、冬物不振の悪い流れが続いており、しばらくは好転する気配がない。	
	自動車備品販売店（経営者）	・必需品に近いメンテナンス関連は堅調に動くものと予想するが、その他は期待できない。今の動きが当分続く。	

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
		高級レストラン（スタッフ）	・予約件数がまだ予想より少し少ない状況であり、今後の動きが気に掛かる。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・食の安全の問題、ガソリン代の高騰、競合店の増加など不安材料が多い。来客数を増やすための施策を考えていく必要がある。
		タクシー運転手	・それぞれの企業についても大きな手ごたえはなく、景気の上向き感はない。これから先、イベント等の予定はあるが、参加者も少なく低迷している。
		通信会社（社員）	・通信サービスの新規利用者が春先で増える可能性があるが、退会者も予想され相殺となる。
		通信会社（総務担当）	・新規契約が期待できる新築集合住宅等の大型案件がなく、需要は低水準で推移する。
		テーマパーク（財務担当）	・当然来客数は増えるが、それは季節的要因によるもので、それを除いて考えると現状と大きく変わる要因はない。
		設計事務所（経営者）	・原油高物価上昇のニュースが飛び交うなか、春ごろ景気が回復してくるとはとても思えない。もう少し時間が掛かる。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒店〕（経営者）	・2月1日から大手ビール会社の値上げを皮切りに3～4月に順次、焼酎・小麦粉関連商品・日配品など多くの商品が値上げされる。一時的にビールなどの需要増が予想されるが、全般的には低調な動きになる。
		百貨店（営業担当）	・2月下旬に競合施設のオープンがあり、少なからず影響を受ける。
		百貨店（売場担当）	・中国人件費増と原油高によるコスト増で春物婦人靴も2,000～3,000円アップする。今の消費マインドでは、売上増は難しい。
		スーパー（店長）	・ガソリンの値上げに伴い、諸物価が上昇し、それに反応して消費者の購買意欲が低下する。これから先、景気がやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・今後は、原油高、電気・ガス・水高熱の値上げが予想される。その影響で、全体的に消費が冷え込み、生活防衛のため、支出が減少する。
		スーパー（店長）	・2月より更に値上げされる食品カテゴリーが増え、一層消費者の価格に対する関心は厳しくなる。
		スーパー（総務担当）	・販売点数の減少が著しい。幸い来客数は減少していないが、今後も値上げが続けば、客足が止まるのではないかと。
		スーパー（財務担当）	・価格の上昇による買い控えにより、売上の減少と利益率の低下がある。
		コンビニ（エリア担当）	・価格の上昇傾向は今後も続き、ますます客の財布のひもは固くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・現状の値上げ攻勢は、客単価の低下を招いている。値上げで客単価がアップするかと思っただ、それ以上に買上点数の減少が大きい。客の無駄な物は買わないという傾向はますます強まり、しばらくは厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・一時的には商品価格高騰の影響で売上が上昇するよう見えるが、実態は値上げによるもののため、個人消費に歯止めが掛かれば景気回復にはなりえない。
		家電量販店（店長）	・これといった新製品も出ず非常に混迷した市場になり、客の様子からみても燃料の高騰等が生活に影響し、まだまだ購買意欲が上昇する状況にない。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の高騰が大きく影響している。また、株安から模様眺めの状況が今後続く。
		乗用車販売店（店長）	・新型車を投入したにもかかわらず、前年実績を超えられない状況からみて、好転はしない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・とにかくお金が掛からないように済ませたい人と、多少高くても永く使える物を購入した方が得になると考える人との差が大きく開き、二極化が更に進行する。地元で作った家具の最低価格と、広告などでアピールできる金額との差がひどく、地場家具産業の今後気掛かりである。
		その他小売（営業担当）	・景気の回復が消費者に実感としてなく、消費行動が鈍くなる。
		一般レストラン（店長）	・いろいろな物の価格が高騰しているが、安易に値上げすることもできず、客も外食に使う経費を抑える傾向が続く。
		一般レストラン（店長）	・年末年始から現在に掛けて、客単価がどんどん低下している。これから先も、景気回復を実感できない限り、客の財布もどんどん固くなるばかりである。

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
		スナック（経営者）	・得意先の土木建築業者がどんどんつぶれ、大きな会社でも人員整理等で職を失う人が多く、客がどんどん減っている。また、定年退職したり身体が悪くなったりと、毎年客は減る一方である。客が増える見込みが全くないので、今後やや悪くなる。
		都市型ホテル（総務担当）	・原材料の高騰がどこまで続くかなど不安材料が目につき、かと言って好材料が見当たらない。また即価格転嫁とはいかない状況化においては、景気後退と言わざるを得ない。
		タクシー運転手	・乗客の間からは、1つも良い話が聞こえてこない。また、ほとんどのタクシー会社がやっている介護タクシーの部門でも、すべての会社が赤字で、さらにNPO法人の進出の影響も大きく、当社でもやめるような動きになっていく。
		テーマパーク（広報担当）	・昨年よりも雪が多くなりそうで来園者が減少する。景気が良くなるとレジャーには金を使ってもらえないが、ニュースなどでも不景気をあおるような情報ばかりが流れているので良くならない。
		美容室（経営者）	・売上や来客数があまりにも少なく、同業者と話しても、売上が増加する要素が見当たらない。今後が不安である。
		設計事務所（経営者）	・建築基準法改正や建築費高騰による業務停滞が、急激に改善される見込みは薄い。
		住宅販売会社（従業員）	・販売価格を上げにくい状況の中で、コスト面は上がってきているため、厳しい状況が続く。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・何もかもをぎりぎり我慢する消費傾向になる。正直、私たちもお金を使いたくない。
		スーパー（販売担当）	・商品の値段が少しずつ変化しているのに客が気づき、この上げ幅が落ち着くまでは買い控え傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・いろいろな商品で値上げがあるため、出費を抑える傾向がこれからも続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ガソリンも物価も上がり、世界的に株価も下がっている状況で、本当に無駄な物は買わないと言う人が増えている。今後も厳しくなる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・所得の低い鳥取県では、暖房費や諸物価が上がれば、消費を切り詰めて生活防衛するしかないため、消費の伸びは期待できない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・館内の改装工事の影響もあるが、この時期に問い合わせや予約が入っていなければならぬ婚礼が、前年の4割しか取れていない。今後入ってきたとしても、上期の前年割れは必至である。
		企業動向関連	良くなる
やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）		・中国及び東南アジアを中心に、新車開発案件があり、その引き合いが活発化してきている。
変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）		・受注の先行生産は継続しており、さらにその納期の中心は来期になるため、現在の好調な生産量は今後も継続する。
	鉄鋼業（総務担当）		・サブプライムローン問題など米国景気の減速には注視する必要があるが、引き続き高生産が続いており、アジアを中心におう盛な需要が続く。
電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しが無い。		
電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車は引き続き好調な受注があるが、料金体系の変更の影響が不明だが携帯関連の受注の落ち込みが目立つ。家電関連も、そろそろ入学・入社時期を視野に入れなければならない時期なのだが、それにしては、強気の生産計画が見えてこない。		
輸送業（統括）	・収入の増は見込めるが、燃料代の高騰で利益は出ない。燃料代で収入が消えている。この状況は今後も続く。		
輸送業（運送担当）	・高騰している原油価格にめどが立たない限り、厳しい状況はしばらく続く。		
通信業（営業企画担当）	・廉価版通信サービスの利用動向が一段落しておらず、高品質・高価格のサービス件数は、ペースは急ではないが、減少し続けている。この状態が持ち直す気配は見えない。		
金融業（業界情報担当）	・サブプライムローン問題から米国経済は減速しているが、欧州・アジア圏では引き続き需要好調で、当面は高水準の受注が続く。		
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・OEMの商品を多く製造しているため、大口の取引先が生産を控えると、売上・利益共に極端に減少してしまう。先行きが不安である。	

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
		化学工業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当）	・これからも原材料の高騰が懸念される。 ・年始のあいさつ回りの際、訪問先の社長からは、住宅関連の得意先の社長の顔は暗いとの話が出た。また、当社の営業所長は不渡手形をつかまされないように債権管理を強化することになるなど、今後の厳しさを感じる年明けである。
		一般機械器具製造業（経営企画担当） 建設業（経営者）	・国内市場の悪化が長期にわたり続いており、売上については厳しい状況が当面続く。 ・公共工事もそうだが、民間、特に建築工事については、仕事量が大きく減少している。また、小さな業者では、倒産・廃業といったことで、どんどん姿を消している。これから先も、まだまだ景気が落ち込んでいくのではないかと。
		通信業（部門長）	・製造業関連は、海外受注が好調で設備投資もある程度見込めるが、運輸・サービス業を中心に、通信関係も含めて、投資に対して、大変消極的である。
		金融業（営業担当）	・心理的影響に加え、ガソリン価格を始め原材料が高騰している。特に運送業についてはコストアップが顕著で、企業業績はかなり落ち込む。
		会計事務所（職員）	・ガソリン代の上昇が、調達コストのすべての面に影響を与えてきている。結果として材料費等の値上げにつながっている。コスト管理が非常に難しくなっているため、利益確保が昨年よりは困難になってきている。
	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（担当者）	・春季以降の合同説明会の問い合わせが増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・景気は若干下ぶれする可能性が高くなった。それにより、柔軟な雇用が可能な派遣社員の採用意欲が高くなる可能性がある一方で、求職者確保は厳しく、求人に対しては対応できない状況が続く。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・各企業の通年中途採用の意欲はまだ継続的にあるが、決算の見通し、及び4月の新入社員の受入状況により、今後の求人数がかなり流動的になる。
		職業安定所（職員）	・新たな雇用を創出する予定がない。原油価格は多少下がっているようだが、その影響が地方に反映されるのは、3か月以上先となる。
		民間職業紹介機関（職員）	・中途採用の現場で面接は実施するが、費用対効果を考慮して採用基準を高め設定し始めたので、正規雇用者の増加にはつながらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油価格の高騰の影響で材料費が上がるなか、すぐに販売価格に転嫁するのは難しい状況にあり、今後の対応に頭を悩ませている企業が多く、結果として求人意欲が冷え込みつつある。
		職業安定所（職員）	・原油高騰や原材料価格の値上げなどが、当面は雇用に影響を及ぼすことはないと思われていたが、ここへきて中小企業を中心として、経営上の不安から新たな採用を控える動きが一部に見られ始めた。
		職業安定所（雇用開発担当）	・先月に続き、原油価格の高騰により、衣食住にかかわる生活用品の値上げが報道されている。値上げ前の駆け込み需要は確かに予想され、一時的には消費需要をもたらすが、反動としてその後の消費の縮小が、国内経済に与える影響は大きい。消費が低迷し、生産者が様子見をし、その活動に制限を掛けることで、労働市場におけるこれまでの売手市場から、正反対の状況を呈することが予想される。
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	スーパー（店長）	・この先、値上がり商品が増えるのが心配である。値上げしたものの、値上げ効果で売上額が増えても、売上数量が落ちている物もある。ただ、売上全体が下落する様子はないので、まだしばらくはいい状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積依頼も入ってきており旅行需要は回復してくる。4月以降のパンフレットができたが、ヨーロッパなどかなり値上がりしているため、海外旅行は少し減少する。

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
	変わらない	通信会社（管理担当）	・各種新サービスの開始や、他社との新料金競争も想定されることから、市場がますます活気付く。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況がまあまあ良い。
		商店街（代表者）	・原油値上がり等で、周辺は戦々恐々としているが、単価等はまだ跳ね上がっていないので、変わらない。
		百貨店（売場担当）	・外商は健闘しているが、店頭売上は相変わらず厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が3～5%低下している。購入点数が今までより1点少ない。
		衣料品専門店（経営者）	・売れている商品は大部分が冬物であり、気温がこのまま続けば2月いっぱいぐらいまでは今の状態で推移する。
	やや悪くなる	タクシー運転手	・卒業式シーズンだが、父兄が迎えに来て、その車で帰る傾向が強い。居酒屋・旅館等に、異動に伴う送別会等の予約もあまり入っていない。
		商店街（代表者）	・ガソリン・原材料の高騰により商品価格が上昇している。政治的にも不安定な状況が続いており、消費者はかなり先行きに不安を感じている。
		百貨店（営業担当）	・初売りは過去最高の売上となった。クリアランス中の、売上が集中する期間が毎年短縮している。
		スーパー（店長）	・当店でも、仕入価格の上昇によりカップラーメン等の店頭販売価格を引き上げているため、客も節約しないと生活できない。
		スーパー（財務担当）	・原材料高・原油高により、物価上昇はすべての分野に及ぼうとしている。個人消費にブレーキが掛かる要因があまりにも多い。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高や生活必需品の相次ぐ値上げにより、衣料、ファッションへの消費が更に低調になる。当分の間は前年割れを覚悟している。
		住関連専門店（経営者）	・12～1月の販売量は前年よりかなり少ない。
		一般レストラン（経営者）	・4月から、食料品など多くの値上げが見込まれており、臨時収入でもない限り消費増は見込めない。
都市型ホテル（経営者）		・予約状況が良くない。3月から新たなイベントが始まるが、こちらへの反応も決して良くない。消費が冷え込んできているということを実感する。	
観光名所（職員）		・旅行会社からの予約や問い合わせが減ってきている。	
設計事務所（所長）	・分譲マンションに大量の売れ残りが出ており、マンションデベロッパーの信用不安の噂が広がっている。		
悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・仕入価格の引き上げ要請もかなり来ている。売値は上げられず、この傾向が続くと困る。	
	スーパー（店長）	・石油価格の高騰、それに伴う物価の高騰が大きく影響している。	
	衣料品専門店（経営者）	・原油高による物価上昇のため、買い控えをしている。	
	乗用車販売店（管理担当）	・景気は悪くなるだろうという意見を、身の回りでよく聞く。	
	美容室（経営者）	・先行き不透明な状況が続いているため、消費意欲の向上が見られない。	
	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）	・改正建築基準法の適用が若干緩和されたため、戸建て・プレハブ等は着工数が増加するが、マンションは相変わらず少ない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品の売上が少しずつ伸びてきているので、今後、採算が合ってくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備の移転や新工場の設備の案件がたくさん入っており、3か月先は大変忙しくなる。
変わらない		通信業（営業担当）	・例年なら個人消費が伸びる時期だが、今年は諸物価の値上がりにより、支出を選別し消費を抑えるのではないかと心配する声を聞くことが多い。
やや悪くなる		繊維工業（経営者）	・全体では売上が増加しているが、個別の販売先ごとにみると昨年比で決して良くない。今後、コストアップ分を価格転嫁する予定であり、我々の販売先である小売店での消費減退が見込まれる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・客が請け負う仕事は、単価の低下、人件費増加、さらに、合理化による清掃業務の吸収など態様の変化が見られ、部材高騰と合わせて先行き厳しい。

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大型トラックの稼働減少及び燃料高騰で運送業者は厳しく、これがトラックの登録減少につながり、今後小型クレーンの市況にも波及してくる。
		輸送業（経営者）	・原油価格高騰が何より大きい。
		通信業（支店長）	・携帯電話の新規顧客は年々低年齢化しており、人数も少なくなってきた。今年の春商戦ではその影響が現れてくる。
		不動産業（経営者）	・市内の中心部が、昨年はやや高い値段で取引されていたが、昨年後半からそういった動きも止まった。また、一般の住宅地は非常に売行きが悪い。
		広告代理店（経営者）	・原価の上昇が止まる要素が無い。
		広告代理店（経営者）	・営業成績が悪いので4月以降の広告出稿契約は削減方向で検討してほしいとの話が数件あり、景気はやや悪くなる。
		公認会計士	・経営者との話では、将来に対して不安を持っている人が多い。特に、原価率が上昇するということに対して強い警戒心を抱いている。設備投資に関しても非常に消極的である。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・明るい兆しはみえず、この分だと、今期は大幅な赤字決算になりそうである。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人申込件数が、対前年同月比で微増している。
		職業安定所（職員）	・求人者からは、原油高やそれに伴う材料の高騰で、企業経営が圧迫されているという声を多数聞く。今後良くなるような要素もあまりみられず、今と変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年度末・期末試験等により求職活動は停滞気味であるが、採用者数は微増の見込みである。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・新規案件は少なく、他社との競争が例年以上に激しくなる。
		人材派遣会社（支店長）	・年度末に向けて期間満了する契約が増加し、それをカバーするだけの求人が見込めていない。
民間職業紹介機関（所長）		・年明け以降、登録者が増え続けているが、その理由として、冬の賞与が前年より減少、または支給されなかったため退職したという人も多かった。	
悪くなる	職業安定所（職員）	・30歳以下の若年層の就職は、中高年齢者より容易であったが、現在では45～54歳層の就職率との差がなくなっている。	

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	コンビニ（エリア担当・店長）	・1～2月は小売業にとって我慢の月となるが、1月後半が比較的好調であるところをみると、例年よりも期待が持てそうである。
		家電量販店（企画担当）	・今年はオリンピックがあり、家電関係では映像ものが売れる。
		通信会社（業務担当）	・2月は卒業シーズンに入り、年間でも新規契約の最需期となるが、競合他社の新商品・新サービス攻勢により、これまでと同様に苦戦する。
		ゴルフ場（従業員）	・入場者数については2、3月と前年並みの予約数が入っているので、今月に比べると回復に向かっていく。また営業面でも、ゴルフ料金は安くなっているが、徐々に持ち直してきている。この傾向が今後も続く。
		競輪場（職員）	・前年に比べ入場者は減少傾向にあるものの、発売額は増加傾向にあり、1人当たりの購入額が増えている。この傾向が今後も続く。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の会話を聞いていると、良くなるという話は全く聞こえてこない。客は、先の収入が増えることが見えないので、衣料品については出費をあきらめる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・最近家で入学や卒業のお祝いをするところが少なくなった。みんなで食卓を囲むという風景が少なくなったようで、魚などの素材を売るのなかなか厳しい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・物価の上昇からお茶は節約商品となってしまった。客単価の下落につながり、売上は伸び悩む。
		百貨店（売場主任）	・婦人ファッションでは新しいトレンドがなく、先行きが不安である。ジャケットとスカートが復調しないと厳しい。

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
		百貨店（営業担当）	・客は景気の先行き不安から、現金支出を抑えている。また、買い方に関しても現金購入が主で、後払いのクレジット購入に抵抗を持つ客が多く、手持ち現金の範囲内で購入する傾向が強まっている。
		百貨店（営業担当）	・物価高が当分続き、消費に対して開放的にはならず、どちらかといえば「節約法」などが注目される。ただし、必要なものに対しては「良いモノ」を買おうとする意識は高まっている。
		スーパー（店長）	・節約意識の高い中であっても、薄型テレビやテレビゲーム関連商品、美や健康に関する商品等で、少しだけ値段を下げると非常に良く売れる。要は金がないのではなく、ヒット商品、欲しいものが欲しい価格であればまだまだ売れるということである。
		スーパー（総務担当）	・食料品、住居用品とも前年並み、もしくは少し下回る。衣料品は前年をかなり下回った状況が数か月続いたため、今後回復は見込めない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・相変わらず店舗の周辺で事業所の撤退が続いている。空き事務所が増えている状態で、来客数が伸びる要素がない。
		衣料品専門店（店員）	・衣料品に対する1人当たりの買上比率が年々減っており、景気は良くなる。安価なカジュアルものが売れる傾向があるが、そういった店は山ほどあるため、何か工夫をしていかないとい今後厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車販売業にとって年間で最大の需要期であるが、景気が良くなる感じはなく、依然として高額商品の購入については慎重な態度が続いている。今後も改善しない。
		住関連専門店（店長）	・これから先も商品単価が上がっていくので、買上点数などが控えられ、今と同じ悪い状況が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・2月の燃料油仕入価格は上昇が予想され、客は必要な時に必要な量だけを購入する。ただ、客の様子から、燃料油については節約ムードが浸透してきたようだ。また、ガソリンや灯油を購入する場合、それぞれを価格が安い店から買い分ける客が増加している。
		高級レストラン（専務）	・県外客は訪れるが、市内の客はガソリンの高騰で動かなくなる。諸物価の値上がりもあるため、客の動きはますます鈍くなる。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・客の流れが新年からなく、客からの電話もめっきり減った。通りも人が通っていない。
		旅行代理店（従業員）	・1月中旬以降、前年を超える予約数になった。ただし、売れているのは低価格商品である。この傾向が今後も続く。
		タクシー運転手	・今後先行きがどうなるか分からないし、物の値段が上がるので辛抱するという客が多い。
		理容室（経営者）	・明るい材料がない。支店の売上をすべて合わせても、前年比、前月比とも減少している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・生活必需品が微妙に値上がりしているほか、所得税も前年より上がったが、給与は上がっていない。
		商店街（代表者）	・原油高から生活必需品の価格がじわじわと高くなっており、客は必要なもの以外は買わなくなっている。来客数、買上金額、一品単価とも減少している。
		商店街（代表者）	・食料関係がなかなか伸びない。入学・卒業の時期になると幾らか景気が上向くかもしれないが、原油の高騰で卸値がどんどん上がってきているので、まだまだ伸びる要素は見られない。
		百貨店（営業担当）	・生活必需品の価格高騰、景気対策の遅れから、今後も消費の回復はあまり望めない。
		百貨店（売場担当）	・原油高と株安、円高で、基礎的支出については若干価格が上がってもさほど変わらないが、衣料品を含めた選択的支出は回復力がかなり乏しい。来客数は前年実績を維持しているが、諸物価の高騰等の心理的要因から、客単価は今後も低下する。今後も良くなる見込みはない。
		百貨店（業務担当）	・株安を含め、世の中の閉塞感はより強まっている。消費を喚起する話題もなく、しばらくはこの状態が続く。地方においては、今後の生活に非常に危機感を持っている客が多い。
		スーパー（店長）	・値上げに関わる売価への転嫁の影響が色濃く出ている。販売量の弾力性は今後も強くなる。今後、電気料金などの公共系の値上がり観測などが加われば、販売量への影響は更に大きくなる。

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
		スーパー（店長）	・価格の値上がりとともに今後も客の買上点数が減ってくるため、景気はますます悪くなる。
		スーパー（店長）	・ガソリン等の値上げが懸念されるなか、消費者の財布のひもはますます固くなる。
		スーパー（店長）	・ラーメンを始めとする食品が値上がりするなか、客が日常生活品のバロメーターになるインスタントラーメンなどの上昇を売場で見ると、買物は次第に慎重になる。
		スーパー（経理担当）	・まちづくり3法の改正で大型出店は規制されつつあるが、反動としてスーパーマーケットや小商圏型ショッピングセンターの出店が増えつつあり、競争が激化する。
		コンビニ（販売促進担当）	・原材料が上がるなか、量販店から当社の製造部門に向けて、売価100円、卸値78円の食パンを、売価88円にしたいので卸値を下げてくれとの要望があった。低価格で集客を高めたいという要望であるが、原材料価格高騰のなかで逆行している動きであり、厳しい状況である。また、当社のコンビニが月3件ほどのペースで閉店に追い込まれている。
		衣料品専門店（店員）	・セール品1点1,400円ほどの買物でクレジット払いを利用する客が、これまで経験したなかで一番多かった。衝動買いなどはあまりしていない状況なので、景気は良くならない。
		家電量販店（店員）	・原油高に伴い食料品等は値上げがあるが、家電製品については単価が下がってきている。オリンピック等大きなイベントはあるが、消費は冷え込んできている。
		住関連専門店（経営者）	・石油等の原材料の高騰がもろもろの値上がりにつながっており、消費意欲をそいでいるほか、年初からの株価の下落も消費者の不安をおおっている。加えて、家具メーカーの直販が既存の家具小売店の売上を圧迫している。
		高級レストラン（経営者）	・以前の客が最近来店しないという状況が目立ち始めている。
		観光型ホテル（営業担当）	・例年の団体客需要はあるものの、団体ツアーの集客が鈍い。また、新規の来客数や予約数の発生が間近になっていることで、見通しが難しくなっている。
		観光名所（職員）	・観光施設については、NHK大河ドラマの効果が多少あるが、全体的には、それが上乘せされても前年と変わらない。石油価格の高騰等、マイナス要因ばかりで消費者心理は冷え込んでくる。
		美容室（経営者）	・消費者は消費に対してかなり敏感になっているので、美容室などのぜいたく消費に当たる部分は控える傾向が続く。
		設計事務所（所長）	・原油の値上がり準じて建築コストも上がっている。客も建物を建てるのを待とうと考えるため、需要が減る。
		住宅販売会社（従業員）	・宅地・建物の取引についてローンの審査が厳しくなっている。さらに、原材料費の高騰等から住宅の値段が上がっている。景気先行き不安のなか、着工件数が減ることが懸念される。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・特に今はバーゲンでなんとか量売をすることで前年実績を確保しようとしているが、今後春物の動きはかなり鈍くなる。景気拡大策を明確に示さない限り、心理的不安がかなり出る。
		百貨店（営業担当）	・春以降も生活に密着した必需品の値上げが予測され、客の買い控えは続く。
		百貨店（販売促進担当）	・原油価格高騰を商品価格に転嫁する動きが年明けより更に進んできているのを実感している。消費者の購買は落ち込む。
		衣料品専門店	・いつも毎年2月は苦戦するので、1月の売上の様子では、2～3月の売上はもっと冷え込む。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の財布のひもが固く、現金・カード払いとも減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相次ぐ石油製品や付随する食材などの値上げが、家計のみならず企業の収支に悪影響を及ぼし、景気はかなり悪くなる。
		タクシー運転手	・月給で生活している人はともかく、時給、日給、出来高制の人は非常に収入が減っているため、購買力が落ち、景気は悪くなる。
		設計事務所（代表取締役）	・建築確認申請の事務の遅れからマンションの着工が遅れているほか、戸建住宅も低価格競争が激しくなっており、今後も厳しい。
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	通信業	・今後、当地域では、ここ半年位の間に新幹線関連工事が発生するため、景気は良くなる。
		金融業（得意先担当）	・かなりばらつきはあるが、自動車関連産業を中心に設備投資が行われるなど活発な動きが見受けられるため、今後は良くなる。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・食肉加工メーカーは慢性的に原料不足であり、需要期と重なる春先はかなりの引き合いが期待される。利益については経費増が大きく負担になっているが、一部値上げでカバーしているため、プラスマイナスゼロである。
		農林水産業（従業者）	・販売価格はある程度今の状況で維持できるが、飼料価格が今後も上がってくる状況なので、あまり変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・NHK大河ドラマの放映開始に伴い、観光客の増加が見込まれるが、物価上昇に伴う購買意欲の減退も懸念され、全体としては景気は変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・3か月後は焼き物業界も需要期になり数量的に出るようになるが、原材料の高騰がそれ以上に圧迫し、なかなか上向きにならない。
		鉄鋼業（経営者）	・改正建築基準法施行による建築需要の落ち込みの影響は、月を追って厳しくなっている。現状でも1～3号物件の回復は鈍く、着工床面積・着工戸数をみても前年同月比のマイナスは当分続く。新規申請・許可の件数も回復傾向にはあるが、昨今の経済の停滞感も加わって需要の縮小が懸念される。今回の建築需要の落ち込みは官製不況そのものと言わざるを得ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先からの設備の引き合い内容にも明るさは見られない。
		建設業（総務担当）	・住宅ローンの金利は低い水準にあるものの、消費者物価の上昇により生活にゆとりがなくなるため、住宅の取得にためらいが出てきている。住宅確認申請の提出も少なくなってきた。
		輸送業（従業者）	・原油価格が上がっているため、フィルム等石油商品の値上がり懸念されている。荷主は、価格を上げることができないため、内容量を減量させるなどして販売を持続させようとしているが、それもなかなか厳しい状況である。
		通信業（職員）	・来年度の折衝案件をみても、件数、金額共に景気回復を感じさせるものはない。
		新聞社（広告）	・年度末という駆け込み需要も数件あるものの、前年を超えるまでは至っておらず、現時点では厳しい。
	やや悪くなる	家具製造業（従業者）	・原材料の高騰が止まらない。その上建築許可が下りず、予定していた職人を遊ばせるようなことも発生している。すべての身の回り品が値上していくなかで、ますます財布のひもが固くなり、消費が上向き要因はどこにもない。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	・資材、燃料の高騰により、業種全体としてだんだん悪くなっていく。
		金属製品製造業（企画担当）	・ガソリンの高騰に伴う運送会社からの値上げ要求や、原材料価格の高止まり等、値上げ材料がめじろ押しである。また、業界内での価格競争のなか、製品価格に値上げ分を転嫁できず、損益好転の兆しが見えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連、液晶等の精密機械部品全般として、大手、中堅企業を問わず先行き不透明感がますます強くなってきている。
		輸送業（従業者）	・原油価格の高騰が、軽油価格の高止まりとなって直接経営に悪影響を与えている上に、購入資材もじわりじわりと上がり始めている。
		輸送業（総務担当）	・原料や製品の値上げにより、段々荷動きが悪くなっている。この状態が今後もしばらく続く。
		金融業	・原価の上昇が落ち着く気配がないため、何とか持ちこたえている企業の今後の資金繰りが懸念される。
悪くなる	金融業（営業担当）	・金属関係の建設資材の価格変動や、ガソリン価格の上昇等から利益を圧迫している状況が続き、資金繰りがタイトになってきている企業が増えてきている。	
	建設業（従業者）	・確認申請の許可が下りるまで時間が掛かるため、まず概算見積が増えてきているが、本見積はあまりなく、着工まで時間を費やす傾向がある。原油の高騰が資材価格にも転嫁されており、景気は悪くなっていく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店(従業員)	・1月の新聞折込広告枚数は前年比98%となり、先月に引き続き悪い数字となった。地元百貨店の撤退等、年始から暗いニュースがあり小売業界全体が落ち込んでおり、折込枚数にも回復の兆しが見えてこない。引き続き原油の高騰が続けば、更に広告予算が削減され、折込広告業界にとっては打撃となる。
		広告代理店(従業員) 経営コンサルタント	・IT広告の伸びが他の広告を減らす傾向が更に進む。 ・原料の麦の高騰により、ビール・焼酎の値上げが3月より実施される。リベート圧縮となり、駆け込み需要はあるもののその後の不安が大きい。
		その他サービス業[物 品リース](従業員)	・原油高、金利の上昇による高止まり、株価の大幅下落等の要因から取引先で設備投資意欲を再検討する動きが顕著にみられており、この状態が続けば景気は悪化する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・東京の企業ほどではないが、九州の企業も業績は悪くないような話を聞くことが増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人件数は前年をやや下回り、同業間の競争も一段と厳しくなっている。前年は業界大手が実質倒産したが、今月は地元中堅企業が事業を他社に売却した。4月からの改正パート労働法の施行が、我々の業界にどのように影響してくるか見守っている。
		学校[大学](就職担 当者)	・今後2~3か月も現状の高い求人意欲に変化はない。ただし、株価下落や円高、石油価格の高騰から景気の先行きを不安視する声も聞かれ、企業側の求人意欲の低下(採用枠の縮小)などの悪影響も懸念される。
	やや悪くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・来年度は北京オリンピックなど明るい話題もあるが、実需を期待できる業界は限られており、景気の先行き不透明感は強くなっている。実際に製造業の求人広告も増減が激しくなっており、数字が安定しない。
		職業安定所(職員)	・原油高や公共工事の入札制度の改革の影響を受けて倒産企業が増え、一般雇用も採用差し控えの状況になる。
		職業安定所(職員)	・信販会社から希望退職者の大量求職があったほか、今後大手半導体、製造会社の希望退職者募集が予定されているため、景気は悪くなる。
		職業安定所(職員)	・地方においては景気の回復が乏しいことに加え、原油高騰の影響がほぼすべての業種に影響している。原油高に歯止めが掛からない限りこの状況は継続し、今後企業はパートよりコスト高となる正社員の募集を手控える。
	民間職業紹介機関(職 員)	・今年に入り求人数が大きく落ち込んでおり、また人材の提案をするも、選考基準が高く面接に至らないケースが増えている。昨年に続き、登録人材数も減少傾向にある。この傾向が今後も続く。	
悪くなる	民間職業紹介機関(支 店長)	・顧客を取り巻く環境・条件にプラス材料が見当たらず、原油高・株安・円高等のマイナス要素ばかりが全面に出ている。営業販売職の人材で新年度商戦の需要増が多少期待できる程度で、マイナス分を補完するまでには至らない。	

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	衣料品専門店(経営 者)	・春物の動きが良い。それによって少し客単価が上がってきているので、良くなっていく。
		その他のサービス[レ ンタカー](営業担 当)	・来月は、プロ野球のキャンプがスタートし報道陣等の利用、また県外からのプロ野球ファンの移動手段としての利用が見込める。
	変わらない	一般小売店[衣料品・ 雑貨](経営者)	・類似商品を取扱っている店舗が2~3年で急激に増加した。その結果が現状の売上減少になっている。他社も同様と聞いているだけに、全体的に伸びる期待は持てない。よって、企画や商品開発などで差別化を図る予定である。
スーパー(経営者)		・年末には競合店の出店があったが、ほぼ前年並みで推移していることから、このような状況が続く。ただし、原油価格の高騰に伴う値上げも有り、今後それらの状況によっては、客足が鈍る可能性もある。	

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
		コンビニ（経営者）	・近くに小中学校があるが、お菓子などの値上げで子供達がいま買物をしなくなってきている。大人も無駄買いをしなくなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は依然前年並みだが、客数減が売上減に直結している傾向は変わらず、年度ごとにその繰り返しのため売上の低迷は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者の動向は決して良くない。また、県内工事着工数の減少によりブルーカラー客層の減少は今後も進む。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・この先3か月の受注稼働状況でも、ほぼ前年並みで推移している。
		観光名所（職員）	・沖縄観光は平成19年10月以降伸び悩みの状況にある。これからは原油高に伴う航空運賃、諸物価の高騰が予想され県外からの入域観光客に頼る沖縄観光は厳しい状況が予想される。ただこれからは花祭り等暖かい沖縄が全国に発信されるとともに沖縄の根強い人気により前年度並みの入域観光客数は維持する。
		ゴルフ場（経営者）	・ここ数年、売上の推移は一定のパターンに沿っている。それから外れる気配は無い。
やや悪くなる		家電量販店（従業員）	・好調に転じる要素が見当たらない。逆に不安材料は沢山ある。
		その他専門店[書籍]（店長）	・単価の値上げに伴い、真っ先に生活費の中から削られていくのは趣味にかけた金であるので、今後商品の値上げが続くと将来的にどうなるかが不安である。
		高級レストラン（営業担当）	・見込み状況が前年度より2割ほど悪い。
		観光型ホテル（営業担当）	・航空会社の料金値上げ等があり、集客が厳しくなる。
		観光型ホテル（総支配人）	・首都圏を中心としたメディア経由の集客が伸びず、加えて増加したホテルへ分散され宿泊人数は今後5%程度減少すると予測される。那覇地区は競争激化の時代に入った感がある。またブライダル部門も25%の売上減少と予測される。
悪くなる		商店街（代表者）	・沖縄全体の景気は良くなっているとされているが、中心商店街に関しては業種が観光土産とか飲食店のみになり、お互い売上を奪い合っている感がある。同業種の競争は激化の一途で、経済的には危機的状況に陥り、大変危惧をしている。観光客数は多いが、売上には直結しない厳しい状況がある。
		百貨店（担当者）	・原油高等に対する明快な対応策が出せないままの現状では不景気感、生活防衛感の高まりは今後も増大する。漠然とした不安感が大きな要因として挙げられる。また秋冬における天候異変による衣料部門の苦戦も依然厳しく、春物の展開とあわせて変化があるとは想定できない。
		その他専門店[楽器]（経営者）	・中小企業の不況感、原油の値上げ等で観光客が減少するのではないかと懸念がある。また、九州新幹線の開通等で沖縄観光にも変化がある。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	・客の話では、サービス残業が増えてきておりガソリン代、昼食代が上がっている上に、代行運転代まで払うと負担が大きく何回も外食できない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・これから着工数が増えると同時に、引き合い件数も増加する。
		広告代理店（営業担当）	・好調に推移する入域観光客数の現状から、観光関連企業の販促活動が活発化する傾向にあることや、県内市場をターゲットとする企業も観光客の伸びに伴う県内消費力の拡大を期待しての動きがあることから、マーケティング予算が増大する可能性が高い。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	・円高傾向は好影響をもたらすが、それ以上に原油高騰や主原料価格高騰によるマイナス影響が発生している。
		輸送業（営業担当）	・原油価格高騰に伴う輸送費見直しの波が徐々に表面化しているが、実態は荷主も収益を圧迫されている状況でなかなか輸送費見直しまでは到達できていない。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	コピーサービス業（代表者）	・これから先の3か月は期待ができない。夏までは新設備の準備に追われ、売上を増やすのはその後になる。我々の仕事は、良い人材も必要ではあるが、設備でしか競争力をつけることができない。年々競争激化する一方である。	
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在は好調だが、今後同じように推移するか全く分からない。3月の年度末で派遣終了も多数あり、更新の状況が未定のため把握しづらい。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・IT関連企業以外の求人は伸びず、また、石油価格高騰のあおりで、4月から石油関連製品の値上げも予定されており、販売業やサービス業の先行き不透明感は否めない。そのため採用環境も劇的な変化は見られない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・経営者側が原材料等の値上げで、春闘の賃上げにブレーキを掛ける発言があり、消費者物価が上昇する反面、賃金は据置き・引き下げ、社会保険料のアップも控えており、消費の引き締め等購買意欲の低下、景気を引っ張ってきた輸出産業の円高によるブレーキ、株安等の懸念がある。
学校〔大学〕（就職担当）		・県内企業経営者に景気の不透明感が広まっており、求人に対して慎重な見方が増えている。	
	悪くなる	-	-