

・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	商店街（代表者）	・気温が高くなるにつれて、買物に来る客が増えてきている。観光客の入込も前年よりも多いことから、今後については良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・春になり、灯油値上げの影響が消えることで、客の財布のひもが緩んでくる。また今年の春物はカラー物が豊富にあるので、客の選択肢が広がってくることもプラスに影響する。
		家電量販店（経営者）	・新年度になり、入学進学シーズンの需要が期待できることに加えて、北京オリンピック関連の販促も行われることから、液晶テレビやDVDレコーダーなどの動きが良くなることが期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・流水や旭山動物園などの冬の観光資源が好調なことから、今後の団体観光客の集客に期待が持てる。インターネットによる誘客も好調で、潜在需要の活性化も期待できる。
		観光名所（職員）	・閑散期から繁忙期に移行する期間に入り、外国人観光客等の利用増加が期待される。ただし、国内客については燃料等の値上がり、物価の高騰と難しい面がある。
		設計事務所（職員）	・新年度を迎えて公共事業が発注されることや、建築基準法改正の影響で保留されていた工事が着手されることで、建設関連の景気の浮揚が期待されるが、建設資材の高騰もあり、多くは望めない。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・気温も大分上がり、暖房費の負担がなくなることから、今月以上に悪くなるとは考えられない。ただ、少しでも良くなるとも言えない。
		百貨店（販売促進担当）	・春物の動きが例年よりも遅いことから、ファッション感がやや高めな客でさえ買い控えをしている可能性がある。このため気温が上がり、実需の時期に移行しても、タンス在庫の活用などで購買点数を絞る動きが出てくる可能性がある。
		百貨店（役員）	・原油高によるガソリンや灯油の高騰、原材料高による食品価格の高騰など、消費者の生活防衛への意識は高まる一方であり、個人消費の回復なくして景気の向上は考えられない。
		スーパー（企画担当）	・商品の価格上昇圧力に対する消費者の生活防衛意識の高まりと、中国産品に対する不信感の高まりは、消費マインドにマイナスの影響を与え小売業にとって逆風となる。
		コンビニ（エリア担当）	・灯油代が上がる前から消費者の買い控えが目立っていたが、1～2月には一層顕著になった。今後も食品の値上げが続く傾向にあることから、必需品はより安い商品を選択し、し好品であるたばこ等は抑制する傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道においては農業、水産業とも低迷しており、特に過疎地でのたばこや酒の売上が減少している。比率の高い公務員の給与削減が加速し、消費の抑制が加速するとみられるが、暖房費の支出が減少するので、その分だけ家計における消費が増加する。
		家電量販店（店員）	・チラシをよく見ているのか、イベントに客がよく集まることから、春商戦に少しは期待できる。
		家電量販店（地区統括部長）	・北京オリンピックの影響で、薄型テレビの需要は伸びると予想されるが、同時にその反動でパソコン、冷蔵庫といった大物家電の需要が減少することが懸念される。全体では、ほぼ横ばいの状態が見込まれる。
スナック（経営者）		・人の動きが全くないことから、今後への見通しが持てない。	
旅行代理店（従業員）		・先行受注状況が好転していないため、今後についても厳しいまま変わらない。	
タクシー運転手	・札幌では前年12月にタクシー運賃の改定をしているが、思ったような増収がみられないことから、今後についても変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	・建築件数が増加するような良い要因が全く見付からないので、現状の悪い状態がまだ継続する。		

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
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・食品の値上がりで客の財布のひもは確実に固くなってきている。今後については、目玉商品のみを買う客がますます増え、客単価が低下することが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・人口減少、一次産業の不調、工事需要の減少など、マーケットの縮小傾向は変わらない。そこに価格上昇、中国産食品に対する安全の問題が加わり、更なる消費の冷え込みが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も商品の値上げが断続的に続くことが見込まれる。また公務員等の給与カット、住宅着工数の低下などから、就業者の所得低下が起り、現在よりも買物に対してシビアになり、景気回復は遅れていく。
		乗用車販売店（従業員）	・車の維持費等が掛かるため、台替需要に結び付かない。
		スナック（経営者）	・3～4月は歓送迎会のシーズンであるが、最近ほとんど行われなくなっていることから、やや悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・発生が遅いだけなのかもしれないが、前年と比べて宿泊の予約状況が悪い。大型宴席や大型宿泊の問い合わせも少ない。
		旅行代理店（従業員）	・全体的に来客数が伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	・原油高が続く以上、期待は持てない。北海道の観光シーズンに入る時期にサミット開催で関連宿泊地はそれなりに期待できるものの、警備などが厳しくなることにより、全体的な入込に悪影響を及ぼすことが心配される。
		タクシー運転手	・例年、雪解けとともにタクシーの利用が少なくなる傾向にあることから、今年も4月ごろから極端にタクシーの利用が減る。規制緩和の影響で、札幌ではタクシーの台数が前年から増えており、ますます売上が減ることが心配される。
		タクシー運転手	・原油高騰、食品の値上げなど、個人消費の改善に明るい材料がない。
		観光名所（役員）	・団体客の落ち込みが続いており、また先行きに何のプラス材料も見当たらないことから、今後については厳しくなる。
		美容室（経営者）	・客の多くが、チーズ、バターなどの食品の値上がりを物価高と認識しており、美容関連に使うお金を減らす傾向が出てきている。現在、前年比で5%程度の売上の減少となっており、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・諸物価の高騰など、マインドに水を差すような懸念材料が多く、今後については大きな期待はできない。
		悪くなる	一般レストラン（スタッフ）
住宅販売会社（従業員）	・前年と比べて著しい来客数の低下がみられており、今後も変わりそうにはない。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・北海道新幹線の工事や観光客の来道者数の増加、洞爺湖サミット開催準備等により、経済の活性化が図られる。
		建設業（経営者）	・新年度に入り、公共工事の発注が本格的に始まる。民間工事についても引き合いが増えてくる。ただし、単価、量的には相変わらず厳しい。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・鉄骨加工業の仕事量が半年ぶりに急増しているが、限られた生産量が受注量に追いつかなくなり、請負単価が上昇することになる。当然、単価の見直しが必要、収益が改善されることになり、景気が上向くことになる。
	変わらない	食料品製造業（役員）	・取引先に価格改定をお願いをしているが、極めて反応は鈍い。状況を理解はしてくれるが、応諾には至らないため、今後も厳しいまま変わらない。
輸送業（営業担当）		・4月以降、小麦原料や生乳原料が値上がりするが、一般消費者は食品や酪畜産品を購入せざるを得ない。また飼料製品の価格は高騰しているが、生乳の生産に国の補助が付くことになったことから生産者は一段落しており、生乳の生産量が増加することが見込まれる。	
金融業（企画担当）		・洞爺湖サミットの開催が間近になり、周辺地域の経済活動は活発となるが、道内全体への波及効果は乏しい。公共投資、住宅投資は減少基調に変わりない。個人消費は、生活必需品の値上がりから生活防衛意識が強まり、弱い動きが続く。総じて景気は横ばいとなる。	

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
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・3～4月と決算を迎える会社も多く、金融機関の貸出基準の厳格化とも重なり、信用不安の会社が続出することになり、景気は更に落ち込むことが見込まれる。
		通信業（営業担当）	・周囲の企業に、景気が悪くなることへの備えとして、経費圧縮、売上高の減少予測をすることが増えてきていることから、今後についてはやや悪くなる。
	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（編集者）	・中国製品の不信感や小麦の高騰等から、国内産食料が見直され、農業を基幹産業とする十勝地域においては雇用が上向く期待感がある。
		職業安定所（職員）	・正社員の求人は常用求人47.8%を占めている。その割合は前年よりも4.3ポイント上昇しており、今後の増加が期待できる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・4月から新採用のスタートが切られることになるが、企業の採用意欲がお手盛であることから、期待が持てる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・そろそろ春以降の動きが出てこないといけな時期だが、出足が悪い。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・燃料や原材料の値上げ、その他の様々な事象が、地域経済を疲弊させており、雇用面にも悪影響を与えている。一方で加工食品などにおいて、中国から北海道へ生産拠点がシフトすることになれば、雇用を刺激することも有り得る。
職業安定所（職員）		・管内の主要産業である建設業、食料品製造業で、新規求人数が減少している。	
	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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・例年より雪の量が少なく早めの春が予想されるとともに、新製品の発売予定があるため現状よりは良くなる。また、展示会での人出も見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・今後は来客数が増加する時期でもあるが、客単価も徐々に上昇している。
		高級レストラン（支配人）	・同業他社が営業を止めるとの話もあり、その客が当店に流れてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会の時期を迎えるが、前年と違い大きな選挙が無いことから、前年よりは良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・年明けのイベントでの集客が、順調に受注につながる見通しが立っている。
	変わらない	商店街（代表者）	・季節的には暖房費が軽減されてくるが、中国産食材への不信感により割高な国産食材へ切替える動きもあり、それがコストアップ要因ともなるため消費行動の改善にはつながらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・天候が良くなったとしても日常生活費がすぐに安くなるわけでもなく、新入学などのお祝い事が増える時期でもあり、しばらくは低迷した状態が続く。
		百貨店（経営者）	・衣料品の動きが非常に悪く、また客単価の低下も顕著になっている。今後の3か月を見通しても回復する材料が全然見当たらない。
		百貨店（経営者）	・天候以外に客の購買意欲が向上する要因が見当たらない。
		スーパー（経営者）	・店を始めて十数年経つが、これまでで最悪の売上、利益となっており、これ以上悪くならない。
		スーパー（経営者）	・春になるにつれて灯油代の支出は少なくなるが、商品の値上げは更に拡大するため相殺されて全体では変わらない。
		スーパー（店長）	・毎日来店していた客が週に2～3回になるなど、来店頻度が低下している。また、ポイント3倍デーなどに集中している。これらの傾向は生活防衛のためであり、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格が高止まりしていることが、スーパーの売行きに影響している。また寒冷地でもあり、異常なまでの灯油価格高騰により、客は食費を削らざるを得ない。ガソリン価格が下がるという予測も無く、景気が良くなる要素は見当たらない。

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
		スーパー（総務担当）	・食料品の原産地表示への関心は高まり、安全安心への消費者の目は一層厳しさを増してくる。購買動向は、しばらくは中国産品以外へのシフトが進む。
		コンビニ（エリア担当）	・様々な商品が値上がりしており景気が良くなるとは思えないが、これ以上悪くなることもない。
		コンビニ（店長）	・春になり暖房費が軽減される分ほかの消費に回ればいいが、必要の無い物は買わない、という最小限の消費構造になっているため、悪い意味で平行線をたどる。
		衣料品専門店（店長）	・生活防衛型の厳しい状態は続き、本格的な春物販売の時期にも客の意識は変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・月々の使える金額が限られている状況では、し好品は我慢される傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	・寒波の影響による販売減少は3月にカバーできるが、4月以降は目新しいモデルも無く、ガソリン価格も高止まりしていることから、低燃費のコンパクトカー中心の需要になる。
		乗用車販売店（経営者）	・年間最大の需要期を迎えるものの、株価の乱高下やガソリン価格の高止まりなどの状況では、個人消費は低迷したままで、厳しい商戦となる。車検整備でも、「最低限車検が通ればよい」という傾向が強まっており、利益を確保するためには相当の努力が必要となる。
		住関連専門店（経営者）	・現金の持ち合わせが少ないのか、消費者の財布のひもが固く、買い控えから消費が低迷している。この状態から抜け出すのは容易ではない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・客の話には「収入が増えていないのに、石油などの値段が上がっている」というものが多く、景気回復の気配は感じられない。
		高級レストラン（経営者）	・現在の景気はそれほど回復していたわけではないので、この先落ちることも少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	・当月の業績も悪かったが、この先も悪い状態のまま変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・3月以降の入込は、低単価のシリーズものと学校関係のオリエンテーションなどがあり数字的には結構多い。官公庁関係の歓送迎会の予約も目に付く。しかしながら、周辺を含めた地域全体でみると、入込の右肩下がり傾向は歯止めが掛からない。
		観光型旅館（経営者）	・この先の予約状況をみると、企画募集ものの仮予約は目立っているが、一般団体、個人客の動向は前年並みかやや下回っている状況である。1か月前の見切りを早め、埋められるべき空き部屋は埋めていくように、涉外セールスは例年以上に積極的に実施する。
		タクシー運転手	・「就職先が無い」という話を客からよく聞く。職が無ければ景気が良くなることはないため、絶対的に悪い景気のまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・新入学生、新社会人の需要があり、携帯電話の販売はこれから繁忙期を迎えるものの、4月以降は厳しいものと想定している。
		観光名所（職員）	・3、4月の予約状況は例年並みであり、フリー客の動向も現状はそれほどでもない。これからキャンセルの発生もあることからすれば、来客数が伸びる見込みは少ない。
		美容室（経営者）	・印象的には下げ止まっていないが、来客数の減少幅は一定になってきている。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・必要な物の出費は切り詰めている一方で、旅行など娯楽に関しては大金を掛けている場合もある。この傾向が強まれば、市内にお金が回らない状況となる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・身の回りでも経済的な余裕がどんどん無くなっている人を見ることが多くなっており、来客数が減る要因にもなる。ただし、現状でも消費者は既にかかなりの節約生活をしているため、消費が落ち込む余地は限られている。
		百貨店（売場主任）	・原油高騰に伴い物価も上昇しているため、婦人服の買い控えは今後も続く。
		百貨店（広報担当）	・株価の下落、物価上昇により、消費者の財布のひもは固くなる。
		百貨店（経営者）	・原油高に伴う食料品や日用品の値上がりや、衣料品や身の回り品の購買意欲を減退させているものとみられ、今後もこの状況が続いていく。

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
		スーパー（経営者）	・ガソリン代は高値のまま推移しているほか、地場には優良企業も無く冷え込んでおり、地域経済の悪化傾向は継続する。
		スーパー（店長）	・食料品価格の値上げは今後も続くものとみられるため、来店頻度の低下、必要な物以外は買わないという買い控えの傾向は続いていく。
		衣料品専門店（経営者）	・客との会話からは「生活に関連する商品の値上げにより、洋服は今までのように買えなくなる」という話が多く聞かれる。
		衣料品専門店（店長）	・接客の現場からみれば、客はガソリン、灯油などを中心に物価の上昇を心配しており、春の衣替えでもスーツを積極的に買うような状況ではない。
		衣料品専門店（店長）	・団塊世代の退職に伴うスーツ需要の縮小は続くとともに、景気低迷に伴う買い控えも多くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・生活にかかわる身の回りの商品が値上がりしているにもかかわらず、給料はなかなか上がらない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・4月以降には各メーカーがこぞって値上げを予定しているため、販売業者としては消費者が望む価格帯に合わせられるかが今後のかぎとなる。値上げ価格に消費者が慣れるまでは厳しい状況が続くとみられ、当分の間利益が薄くなることは避けられない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・現在の価格体系であれば、この先少なからず倒産や廃業に追い込まれるガソリンスタンドが増えていく。何らかの対策が必要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後ますます競合他社の進出があり、過当競争が激化していく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・様々な物の価格が上がっているが、それらを販売価格に上乗せできない状態が続いている。今後も諸物価の上昇は続くものとみられ、先行きは厳しくなる。
		遊園地（経営者）	・物価の上昇が本格化してくれば、家計への影響が大きくなる心配がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・高齢者の客層が多い商店街であるが、その姿も少なくなっている。原油高騰に由来する食料品の値上げが続けば、買い控えはこれまで以上に深刻になる。
		商店街（代表者）	・物価が上がり収入が減るという将来像に、消費者の節約ムードが高まる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人所得の上昇が将来にわたって見込めず、一方で身の回りの商品価格はじりじりと上がっている状況であり、個人消費は非常に厳しい局面を迎える。
		スーパー（経営者）	・食料品などの値上げは4月以降第2段の動きも予想されるなかで、個人の可処分所得は減っている状況にあるため個人消費が上向くことはあり得ない。業界では競争が激しさを増しており、状況は更に厳しくなる。
		スーパー（店長）	・中国産冷凍食品の問題や偽装問題に加え、原油高に伴う買い控えもあり、必要な物しか買わないという購買動向に拍車がかかる。
		コンビニ（経営者）	・ここ3か月の売上動向は、前年同月比マイナス14%、15%、16%となっており、来客数も前年同月比96%、95%、94%と漸減傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高や食料品など諸物価が値上がりしている一方で収入は増えておらず、可処分所得は減っている状況にある。それ以外のところで良くなる要因も見当たらないことから、しばらくは景気が悪い方向に進む。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数、販売台数、単価共に減っている状況は自動車業界全体の悩みでもある。各メーカーが新型車を次々に投入しても、しばらくは業績不振が続く。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから更に様々な分野で値上げ、再値上げが見込まれており消費の減退を招くことから、適正な販売価格が実現するというメリットを考慮しても、全体的には景気が後退する。
		一般レストラン（経営者）	・カウンター客の会話からすれば、年金問題や増税の話題など一般人の将来に対する不安は大きくなっているようであるが、消費意欲を増進するような話題は無い。

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	広告代理店（経営者）	・今夏以降に大型商業施設がいくつか開業するため、プレキャンペーンを含めた広告投下が期待される。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・牛タン等の原料はオーストラリア産、ニュージーランド産が9割を占めているが、アメリカからの輸入量が増えない限り状況は変わらない。
		輸送業（従業員）	・年度末が近いにもかかわらず、荷動きに変動がみられない。このような状況では、数量の増加は見込めない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・1、2月と下降してきた状況が反転する材料も無く、しばらくは「やや悪い」状況が継続する。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・前年の農業収入が減少したことから、今期の収入が得られる8月ごろまでは、農機具や生産資材などに関する支出も抑制される。
		農林水産業（従業者）	・ビニール、鉄製品などの農業資材や化成肥料、燃料の価格高騰などで、経費増大が予想される。
		食料品製造業（経営者）	・漁獲枠の削減により4月ごろから原料コストが大きく跳ね上がる見通しである。いかにコストを吸収していくかが大きな問題となっている。
		食料品製造業（総務担当）	・原材料は品薄、値上がりの方が更に進むこと、また中国産の食品に対する不信、不安から、加工食品離れが進む心配がある。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・株式市場の低迷が心理的に影響している。またガソリン価格も高いままである。全体的に景気の悪化を懸念する雰囲気となっており、企業も節約志向を強めているためチラシ印刷などの受注量に影響する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新年度に向けての受注量が少なく、原材料価格は上昇しているがコスト競争はますます激しくなる。仕事量減少の不安は雇用にも悪影響を与えるおそれがあり、状況は一段と厳しさを増す。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・自社製品に関しては低位安定であるがこれ以上の悪化は想定していない。しかしながら、親会社の製品は状況が更に悪化する方向であり、マクロ的には減速感が高まる不安がある。
		建設業（企画担当）	・新聞等で企業誘致に伴う投資計画が明らかになっているが、一部の限定された地域であり、景気を押し上げるまでのインパクトは無い。
		輸送業（経営者）	・各種商品の値上げによる影響が拡大することにより、取引先の動向を始め、物流の縮小につながる懸念がある。
		通信業（営業担当）	・新規需要を探してはいるが、ユーザーサイドは依然として原油高などの景気の懸念材料が重く感じられているようであり、これといった打開策が見出せないでいる。
その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）		・ビールや麦焼酎の値上げの影響が大きい。その他、様々なコストアップがあり、積極的な酒類の消費は見込めない。	
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、急激な円高による輸出環境の悪化、及び自動車のモデルチェンジに伴い部品の原価率が上昇していることから、採算性が悪化する。
	広告業協会（役員）	・この先の出稿状況を推測すると、支局、地方局は今年中に営業所の規模縮小などの見直しが見られるところも出る。	
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・3月にはみそ、しょう油など大豆関係の商品の値上げがある。値上げ前には駆け込み的な需要があるが、値上げした後の3～4か月は商品が動かなくなる。また、中国産の食品が敬遠される傾向になっているが、国産品は割高であったり生産そのものが少なかったりするのが実情であり、商売をする上では大変である。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大型商業施設の求人が始めている。夏にかけて複数の施設が開業する予定となっており、期待されている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者の減少もあって、有効求人倍率は前月よりもやや上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣の単価が低いのみならず受注数も減っており、ここ数か月で良くなる要素が無い。
職業安定所（職員）		・新規求人数の減少幅が小さくなってきたという変化はあるものの、派遣請負求人の減少傾向に変化がみられず、総じて変わらない。	

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	人材派遣会社（社員）	・求人広告を出しても応募が少ないため、広告を抑える動きになっており、今しばらくは我慢の時期となる。
		職業安定所（職員）	・県外資本のスーパーが売上不振から4月末での撤退を表明しており、多い場合200名近くの失業者発生も考えられるなど、先行きに不安がある。
		職業安定所（職員）	・原油高、物価上昇など景気を見通す上では明るい材料が少なく、新規求人動向も厳しい状況が続く。
	悪くなる		

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・少しずつ春めいてきて、暖かくなってきたことで人出が良くなってくる。卒業や入学、異動、ゴールデンウィークなどもあるので、きめ細かく対応すれば数字が拾えるとみている。
	やや良くなる	スナック（経営者）	・月末になってようやく予約の動きが良くなってきている。歓送迎会が昨年より早めに動き出しているようである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が多少上向きの状態で、来客数が若干増加傾向にある。
		都市型ホテル（支配人）	・水戸の梅祭りが始まったので、梅を見に来る客が増える。また、歓送迎会の予約が大分入ってきており、上向きになってくる。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・当店を含め、小売関連の新聞折込チラシはどれも価格訴求がメインになっており、商圏的に見ても厳しい状況がうかがえる。原油高に端を発する生活品の値上げ等の影響は深刻で、今後消費マインドが向上する要因が見当たらないことから、厳しい状況は続く。
			百貨店（販売促進担当）
		スーパー（総務担当）	・現状、大きなセールを行えば、来客数、売上共に上がるが、単価が下がり、販売点数が追いついていないという状況がずっと続いているので、やはり見通しは良くない。
		コンビニ（店長）	・各種の商品値上げが続くと思うが、既に客が商品を買う態度はかなり悪い状況になっているので、これ以上悪くなることはない。現在ひな祭りイベント等で外部から町に来る人が増えているが、物販にはまるで結び付いていない。
		衣料品専門店（経営者）	・燃料費、原材料費の高騰による商品価格への転嫁が春から本格化することについて、一般消費者の警戒感が増大しており、これが購買力を低下させるとみている。
		衣料品専門店（店長）	・行楽シーズンに向かっただけの需要に期待はしているものの、生活必需品の高止まり感によってファッション衣料の動きは悪い。
		衣料品専門店（統括）	・厳しい状態である。今月もまた商店街の中の1軒、創業70年の布団屋がシャッターを閉めてしまった。地方では客の消費意欲が本当にわいてこないのかということが非常に心配されるが、まだまだ厳しい時期が続く。
		家電量販店（店長）	・オリンピック効果で、若干販売量も増えると思えるが、大幅に改善されるようなところまではいかない。
		乗用車販売店（従業員）	・総需要が減少していることに加え、ガソリン値上げ等の悪影響が重なり、高級車はもとより中級車、小型車の販売にまで影響している。今後もこの状況はしばらく続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年、卒業や就職シーズンは景気によしあしにかかわらず、それ相応の新車、中古車の台数が出たが、今年に入ってから、1、2月共に販売台数が全く伸びない。これから良い要素が出てくれば良いが、何も出てこないで、このまま悪い状況が続く。
住関連専門店（仕入担当）	・商品価格の高騰は今後も続き、ますます販売数の低下が予測される。		
スナック（経営者）	・物価が上昇しているのに、給料が変わらず、ましてや下がるとい状態なので、客が遠のいている。		
ゴルフ場（従業員）	・来客数の動きは若干上向きに転じているが、競合店の関係もあり単価がかなり厳しくなっているため、全体的に見ると変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・まだ雪の降る可能性は十分残っている。できる限り人件費、経費の削減等を行いつつ運営をしているが、いまだ客単価上昇も望めず、大変厳しい状態が続く。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・レジャーや娯楽などを安く近く短く、という傾向があるなかで、当店のようなアミューズメントパーク、インターネットカフェは比較的有利である。そのため、大きく下がることはないが、あまり回復するという兆しもないので、今のままの状態が続く。
		美容室（経営者）	・3月は卒業式などの行事である程度期待できるが、子供の数が減りその親の絶対数が減少しているため、かつてのような伸びは期待できない。少子化の影響は美容業にも押し寄せられている。
		設計事務所（経営者）	・確認申請の関係で、工期の延長が避けられないなど、今までまじめに申請をしてきた業者には大変厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・今月見積依頼のあった件数がそのまま受注につながれば、しばらく安定する。決算月ということもあり、1件でも多く受注できるよう努力したい。
		住宅販売会社（経営者）	・地方は世間でいわれているほど好景気ではなく、地域格差が広がっているように感じている。起爆剤になるような政策が発表されない限り、今の状況を打破できない。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会等への来場者は増えてきているが、なかなか販売に結び付いていかない状態が続いている。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・原油高による各材料等の値上げが非常に激しく、当店で扱っている入学用品等の値上がりも激しくなっている。今後、一般消費者の財布のひもは現在より固くなる。
		商店街（代表者）	・食品を中心に値上げ商品が増えてきている。また包装資材が異常に高騰しており、今後の不安である。
		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・消費者に衝動買いがなくなっており、特に大型家電購入に関しては慎重さが見られる。量販店のチラシ等から価格はまだ下がるという意識もあるようだが、必要に応じての購入なので、季節商材の動きが出るまでは厳しい状況である。
		一般小売店〔乳業〕 （経営者）	・3月から商品の値上げがあるので、販売量の減少が予想される。
		百貨店（総務担当）	・製品の値上げにより、生活費が圧迫され、衣料品などすべての商品が影響する。3月からは一般の売上は思わしくないと考えている。
		スーパー（販売促進担当）	・1人当たりの買上点数、単価共に若干前年を割っている。全体的に所得が増える見込みがなく、物価の値上がりが続くなか、生活防衛のため、厳しい状況は続く。
		スーパー（統括）	・原材料の値上がりによる商品原価の値上げがメーカー各社より相次いで出されたが、特売価格の展開でほぼ現状を維持している。実質的な値上がりは、3月以降本格化すると予測されることから、必然的に消費者の買物の仕方は少しずつ変化する。中国産品への不振感も払しょくできていないため、消費意欲の減退は避けられない情勢である。
		一般レストラン（経営者）	・夜飲む客などが若干単価を下げて飲んでいる。客が控えているので、景気はなかなか良くならない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊ではネット関係が3割近く増えているが、代理店からの予約は1割にも満たない状況にある。新規ホテルがまたオープンするので、一時的に安価なホテルに宿泊客が移るのではないかと危惧しており、対策を模索中である。
		旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は新年度を迎えた後で、なかなか動かない時期となる。また、今の販売状況からみても客の反応が鈍い。
		旅行代理店（副支店長）	・燃油高騰のあおりが長引く可能性がある。海外旅行については、中国渡航者の減少が加速する。
		タクシー運転手	・原油高が収まらず、物価高騰感から一般消費が停滞する。
		通信会社（営業担当）	・耐震偽装問題の余波で建築申請が厳しくなり、物件の動きが鈍くなっているため、少なからず契約件数に影響が出てきている。また、集合住宅の新入居も動きが少ない。
		競輪場（職員）	・前年度と同じような大会の売上が10%以上減少している。
		設計事務所（所長）	・建築基準法改正の影響顕在化は今が始まりで、今後じわじわと影響が拡大していく。
悪くなる		商店街（代表者）	・年度末で役所などからまとまった見積依頼が来る時期であるが、今年は全くその様子がない。郊外大型店の売場は増えても、町中の商店は店じまいが目立つ。商店街の空き店舗はますます増えており、良くなる要素は見つからない。

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
		一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・真冬の寒い日が続き、昨年は降らなかった雪が3、4回降っても、防寒衣料等の販売が特に伸びるということはないので、先行きが良くなるようには感じられない。
		コンビニ(店長)	・昨年から続く食品偽装の問題が消費者の財布のひもをますます固くして、買い渋りがどんどん広がっていく。今年度もまた偽商品、偽ラベルの商品が出回るのではないかと。特に中国産の冷凍食品の問題もあるので、消費者の財布のひもはますます固くなり購買力が衰えるので、悪くなる。
		衣料品専門店(販売担当)	・原油高に始まって、関連商品すべての値上がりが続いており、家庭の内側、末端にまで打撃を与え、相当な影響を及ぼしてきており、消費活動はかなり冷え込んできている。
		住関連専門店(店長)	・客の購入量は低下している。周りの製造業等も労働時間の短縮などを行っているようであり、今後サブプライムローン問題も含め、半年は景気は回復しない。
		一般レストラン(経営者)	・ガソリンを始め、営業していく上でのすべての物が値上がり傾向にあり、営業者、消費者共に不安定な状況にある。
		観光名所(職員)	・当社は別荘の販売、管理を行っているが、景気は順調とは言いながらも、個人消費については高額物件が売れないという状況で、むしろ悪くなっている。
		美容室(経営者)	・昨年は美容専門学校の入学辞退者はほとんどいかなかったが、今年は入学が決まった時点で3人くらい入学金が払えない状況になっている。昨年に比べ景気が非常に悪い方向に向かっていると感じている。
企業 動向 関連	良くなる	その他製造業〔環境機器〕(経営者)	・受注を期待している商品が装置であり、少人数で開発、製造、直売、設置、直接リース、メンテナンスまで全部行っているのが忙しくなる。
	やや良くなる	一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・既存の仕事は底堅く推移しており、新規案件も幾つか抱えている状況である。自動車向け新規案件の立ち上げが5月に確定しており、期待している。
	変わらない	食料品製造業(営業統括)	・国産甲州ワインの輸出が最近話題になっているが、業界全体をけん引するほどの影響は見られず、来場者数の減少、資材費の高騰等、経営に与える要因は悪化する傾向にある。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・新商品発売によるネット上での受注及びネットを通じてのオーダー作品の注文、また、材料等のオークション販売に幾らか明るい兆しが出てきている。
		金属製品製造業(経営者)	・当業界でも4月から鋼材、特に鉄板類が30~40%の値上げと言われている。これが現実となると、企業努力、合理化ではなかなか吸収が難しく、景況感は非常に難しい状態である。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・4月以降は建設機械の部品が多少増加する予定であるが、自動車関連がその分だけ減少するので作業量は変わらない。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・物件が少なく、価格競争が非常に厳しくなっており、なかなか受注に結び付かない。
		輸送業(営業担当)	・季節的に新生活商品関連の荷動きは良く、前年より物量は増加しているが、燃料価格の高騰が利益を圧迫しているため、しばらくは厳しい状況が進む。
	やや悪くなる	経営コンサルタント	・原料、燃料や資材等の調達環境の悪化、諸物価、諸資源価格などの上昇、高止まり傾向が続くなか、個人消費も企業投資も先行き大きな回復は見込めそうになく、様子見の状態である。
		化学工業(経営者)	・石油関連の原材料だけでなく、輸入の鉄鋼、コークス等の影響が4月以降確実に出てくる。製品の値上げに踏み切らなくてはならないが、それに費やすエネルギーは大変なものであり、値上げ後しばらくは買い控えが起きることを考えると、夏までは苦しい。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・継続的な仕事が全くなくなり、短期間の仕事もほとんど取れなくなってきているので、非常に心配である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・昨年の1~3月と今年の同時期を比較すると、売上ベースで1割弱くらいの減少である。原材料の高騰で大分苦しんでいる。
		金融業(経営企画担当)	・原材料費、諸物価高騰や米経済変調による円高進行で、製造業を中心に厳しい局面を迎えることが予想される。
金融業(総務担当)		・経常利益確保のために、何とか3月一杯まで価格据置きをお願いしているところもあるが、4月以降の値上がりは確実に。経費支出が増加し、厳しい状況になる。	

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
		広告代理店（営業担当）	・ 広告の受注状況は厳しい。昨年までの「グロス」で受注して、1回の出稿単価を下げるという対応にも、限界がきている。薄利小売の状況では利益を確保することが難しい。もちろん、クライアントが仕入の高騰による企業努力に限界を感じているのも理解できるので、ここしばらくは耐えるしかない。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ ここにきて、また原材料高、その他の値上がり攻勢が強くなり、その分を価格転嫁できない状況である。3月以降についてはメーカーのコストダウン要請も強まってきているので、収益状況については全く見通しが立ちにくい状況になってきている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ 地金の高騰は収まっていない。展示会でも株価の低迷は高額品の購買力を奪っている。
		建設業（総務担当）	・ 道路特定財源が取りざたされているが、なくなった場合、公共工事に与える影響は大きく、今の状態での企業の存続は無理である。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・ アウトレットのテナントが20店舗ほど増えるため、3月末に合同面接を企画している。また、初夏にオープンする2万坪ほどのホームセンターが工事に入り、テナントを募集しているため、4～5か月先になると雇用も上昇に入ると期待している。
		職業安定所（職員）	・ 原油高の求人への影響については特に見受けられず、また、求人数が大幅に増加するような要因がないため、このままの水準で推移していく。
		職業安定所（職員）	・ 原材料の高騰などが不安要因となり、求人意欲を抑えているように思われる。零細企業の倒産も見られ、業種間、企業間での景況格差が広がっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ 多くの企業では、09年度の採用活動が本格始動しており、採用試験等は昨年に比べ前倒し傾向にある。短大生にとっては意識と準備が伴わないまま活動を迫られている実情がある。今春卒業予定の活動も思ったような求人が出ず、苦渋しそうな気配である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 大手企業の賃金が安く、仕事は忙しくなったり暇になったりばらばらで安定していない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数が前年同月に比べ減少している。特に主要産業である製造業の求人が減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 製造業において、液晶関連装置の受注に明るさが戻ってきているが、半導体関連にかげりが見られる大手企業もあり、急激な落ち込みはないものの、全体として明るさが見られない。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 人材を現場に入れて毎日働いてもらう業態なので、比較的毎月の売上見込みが付くが、受注状況を考えると、4月以降仕事がなくなるところが幾つかあり、新規の業務獲得が追い付いていない状況であることから、前年比ではかなりのマイナスとなる。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる		
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・ 2月は、雪、強風による交通マヒなど週末の悪天候の影響で販売のチャンスを逸してしましたが、3月は商戦ピークであり、反動に期待ができる。
		家電量販店（統括）	・ 洞爺湖サミットによる環境問題の提起が消費者のエコ商品に対する意識を上昇させ、付加価値商品の販売増加が更に見込める。また、オリンピックの年は、映像商品の需要が高まる。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 決算期が近いことに加え、2、3年前に入社し、仕事安定している客が購入するケースが多く、市場も活発になってきている。販売単価は低いが割賦払いも増えており、来客数も売上も増加し、景気は向上している。
		住関連専門店（統括）	・ 新築需要や引越しに伴う商品需要から、今月初めより店舗の来客数の動きも良くなり、それに伴い販売量も増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行は少し予約時期が早まってきているようで、4月以降の動きは、予約ベースで100%を超えている。
		旅行代理店(営業担当)	・発注量が増えている。
		通信会社(経営者)	・昨年末、サブプライムローン問題の報道等でデジタルテレビの購入を控えていた客が、北京オリンピックが近づいたことをきっかけに購入する動きが増してくる。
		パチンコ店(経営者)	・例年業界自体良い時期に当たる4月からゴールデンウィークにかけて人気のあるパチンコ台が発売されるため、相乗効果で大分数値が上がる。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・卒業、入学、入社等の時期を迎え、ギフト需要がおう盛になり、ソフト、ハード共よく売れる時期である。ブルーレイがHD-DVDに勝利したことで、ブルーレイの再生機能がついたゲーム機がより売れ、これに伴いソフト販売にも拍車がかかる。
	変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・買い控えが目立ち、商品単価も少し下がっているが、上質で感度の良い商品は売れている。
		一般小売店[酒類](経営者)	・暖かくなるにつれ灯油の需要が落ち、諸物価の高騰により買い控えが続く。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・相変わらず天候に影響されることが多い。また、特に中国を始めとした海外製品に対する買い控えが今月から目立っている。ギフト需要も、引き続きおう盛ではあるが、やはり製造国を意識した購入が目立つ。
		百貨店(広報担当)	・苦戦の春物の中でも、限定品や高額品等は堅調に推移しており、一概に消費は下り坂とはならない。
		百貨店(営業担当)	・低温の日が続き、冬物衣料は堅調ながら春物衣料が低迷している。また、景気が減退しているのか、一過性のものか、現段階では見極められないものの、株価の大幅下落、原油等の資源の高騰による消費マインドの冷え込みが、美術、宝飾、時計など高級雑貨の売上不振を招いている。
		百貨店(店長)	・原油高や食品を中心とした生活必需品の値上がり等の影響で、生活防衛意識が高く、引き続き購買行動に慎重な客が増加する。春のファッションを切り口に鮮度のある商品やスタイリングを提案しながら客の感度を刺激し購買意欲を高めていくことがポイントとなる。
		百貨店(業務担当)	・春先にいろいろな値上げが予定されており、客の行動が非常に厳しくなることが見込まれる。良い物には金を使うが、通常の物には使わないという傾向がより顕著になる。
		百貨店(販売管理担当)	・1年以内にオープンした近隣ショッピングセンターとの競合も影響するなかで景気好転の材料も見当たらず、引き続き客の財布のひもは固い。
		スーパー(経営者)	・中国製食品の問題や相次ぐ値上げラッシュで、先行き良くない状況が続いているが、客としても何かを買う必要があり、販売側もできるだけ客が買いやすい値段での提供の努力をしていることから、この先同じ状態が続く。
		スーパー(店長)	・健康志向がますます強くなり、国産品の需要増が見込まれるため、単価が上がってくる分、売上面でもプラス効果が出てくる。
		スーパー(仕入担当)	・中国製食品の問題がなかなか解決しないなかで、他国産や国産に切替えざるを得ないが、原料の高騰とも相まって価格が高騰している。また、日本が輸入商品の買い負けをしており、供給量不足が発生してくる。
		衣料品専門店(経営者)	・昨年末から今年にかけて客の購買量が増えているので、このまま春に向けて良い出足になる。
		乗用車販売店(経営者)	・ガソリンの高騰は、燃費の良い車への台替需要より、むしろ買い控えを招いており、悪いまま推移していく。
		乗用車販売店(営業担当)	・今月は決算前ということもあり来客数は多いものの、これまでより金額に左右されるユーザーがかなり増えており、注文は例年の水準に保つも、単価がかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店(総務担当)	・3年前の登録車が車検を迎えるため、修理部門での売上増が見込まれるが、販売台数の上乘せが厳しい。
		乗用車販売店(渉外担当)	・燃料高、物価高のほか、諸税制改正等の不透明感も購買意欲の衰退要因になっている。支持があった低燃費車、コンパクト車の需要止まりが懸念されるが、年度決算に向けて新商品投入があり、低燃費車ユーザーへの需要掘り起こしが販売量の増減に大きく影響する。

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
		高級レストラン（支配人）	・近隣の新規出店も落ち着き、2～3か月は変わらず推移する。ただし、一般客の客単価が少し下がり気味であることが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・見積依頼件数が例年の水準で推移している。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの不透明感が拡大しており、特に海外旅行は燃油サーチャージの値上げにより大きく響いている。
		タクシー運転手	・経費節減のため、長距離客は終電に間に合うように帰宅しているようで、毎晩、深夜は中距離客が近距離客である。
		通信会社（営業担当）	・6月のヨーロッパサッカーや8月の北京オリンピック等の材料はあるが、いまだテレビ加入の盛り上がりには欠ける。初夏のオリンピック間近までは現状維持となる。
		競馬場（職員）	・売上は変化なく、単価は微減で、当業種では石油関連製品の値上げの影響は反映されないため、変わらないと予測している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・来日選手による試合のような特別な商品に対しては強いニーズがあるが、定番商品への強い消費までは喚起しきれていない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が下がってきており、住宅、不動産価格も下がり始めているにもかかわらず、売れ残りが多く、販売まで時間の掛かる物件が増えている。住宅、不動産を、買い換えではなく処分のみする人が増えてきており、以前に比べ流通量が増大しないケースが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先では、建築確認の遅れの影響で、戸建てがまだ完成していないものばかりであるため、土地のみでいかに売れるかが景気の判断になる。その面であり変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・このところ、食料品、ガソリンなどの値上がりを客がかなり気にしている様子がうかがえる。これが落ち着かないと、我々の商売である着物には関心が向かない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・原材料、ガソリン等の値上げが続き、これから価格改正が見込まれるため、消費が低迷する。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・一連の再生紙及び樹脂等の偽装の件で、出荷停止、単価の上昇が多くあるため、どうしても客の購買意欲が失われている。また、メーカー等の出荷停止等の混乱がもうしばらく続きそうである。
		百貨店（売場主任）	・メインの婦人服の中で核となるアイテムがはっきりしておらず、また、高額品、特に宝飾品の動きが鈍い。
		百貨店（総務担当）	・以前は購買に積極的な客も一部存在していたが、近ごろは、ほとんどの客が以前にも増して慎重になってきており、今のところ、好転に向かう材料は何も見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・前月に引き続き消費者の購買意欲の減退傾向が見られる。マスコミによる商品価格の値上げや安全性についての報道も後押しし、消費者が購買に際して慎重になってきている。特に食品に関しては安全性を重視し、多少割高になっても安全な物を購入する一方で、食料品以外については購入を抑える傾向が続く。
		スーパー（統括）	・ガソリン、食料品等の日用品の値上げ及び中国製食品の問題に端を発した購買意欲の減退が景気を押し下げる。
		スーパー（店長）	・今後、電気料金等生活全般が値上げ基調になっていくなか、食品の購入量自体もある程度切り詰められていく恐れがある。現在もバラ売り等の小ロットの販売量が増えてきているが、全体の売上にはつながらず、結果としてダウン傾向になっていく。
		スーパー（統括）	・価格訴求した商品、卵、しょう油、砂糖などについては、朝の開店からでも行列を作って買うということがあるが、価格の高い商品や価値訴求商品などについては販売動向が良くない。価格訴求商品を買ってすぐ帰る状況が多く見受けられる。
		コンビニ（経営者）	・中国製食品の農薬混入問題と天候の異常な寒さ、あるいは燃料代の高騰など、消費環境は、とても深刻な状態である。以前は給料日になると来客数と販売量が大幅に増えたものであるが、最近はそのような売上はなかなか期待できない。来客数は確かに多いが、公共料金の支払いや、お金の引き出しなど、サービス業務における来客数の増加であり、売上への反映という面で少し苦戦する。

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	
		衣料品専門店（経営者）	・メーカー、問屋共に販売不振で全体的に商品単価が下がっているため、売り上げ増は望めない。安く売っても、特に来客数が増加するわけでもないため、売上は望めない。	
		衣料品専門店（経営者）	・業界的に初春物と初夏物が同化しているうえ、天候が読めず、客が皮膚感覚で購入に至るので品ぞろえが難しい。初春物が無ければ売上が見込めず、在庫を残す不安も大きい。	
		家電量販店（店員）	・家電量販店は、昨年以上に厳しさを増している。	
		乗用車販売店（販売担当）	・07年の1、2月は前年同月比約20%、今年は前年同月比20~35%ほど落ち込んでおり、大型トラックの需要は段々と減少している。先行き不安、原油高により設備投資ができず、景気が後退している。	
		一般レストラン（経営者）	・冷凍食材を使わず、国産にこだわれば、大資本はともかく我々小商いは成り立たない状況である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・競合他社の増加と、結婚する人の数も減少していることが大きな要因となり、結婚披露宴の手持ちの予約状況が少し伸び悩んでいる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は、予約状況から前年並みの売上は確保できそうであり、レストランも、経費の掛からないイベントなどを行いリピート客の確保に努めており、今の流れが大きく変わらなければ前年並みとなる。一方、宴会は、婚礼も含めて法人の宴会予約件数、人数共に伸びず、この先やや悪くなる。	
		タクシー運転手	・依然として業務員は不足気味であるが、それ以上に客が少なく、現状のままでは良くなる要素が見当たらない。	
		通信会社（総務担当）	・事業エリア内における競争相手の強力な営業活動の展開により、当社の客からの解約申出が来年度に入ってから相次ぐ。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・一時は平行線を保っていたが、また生徒数が減少し始め、悪くなってきた。	
		設計事務所（所長）	・同業者でも、大型コンサルタントが店じまいをしており、確認申請等の期間が簡素化されて短くならない限り非常に厳しい状況である。	
		設計事務所（職員）	・2週間ほど前から鋼材関係の資材価格が急騰しており、今後も建築資材全般の値上がりが見込まれることから、市場が活性化する材料が見当たらない。	
		悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・学童用の机の売行きが悪く、子どもが欲しがらるまで購入しないという買い控え傾向も見られるため、かなり厳しくなる。
			百貨店（広報担当）	・先行き不安が続き、春闘でもベースアップが期待できない状況下では、百貨店などの高付加価値商品の消費回復には結び付かない。
コンビニ（経営者）	・商品の値上げが予定されており、客が1円でも安い商品求めて量販店に向かうことが危惧される。			
家電量販店（店長）	・物価上昇、オリンピック特需は期待できるが、購買力を伸ばしてこれまでの落ち込み分をカバーするほどではないため厳しい。			
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・各種の値上げにより客の目は非常に厳しくなっており、昨年と同等の販促程度では見向きもされない。また、4月に競合店の出店があるため、先行きは非常に厳しい。			
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・業界全体が苦戦しており、数年来の落ち込みとなっている。回復の兆しが見えない状況が続く。			
設計事務所（所長）	・4月以降、更に材料等の値上がりがあることを考えると、現状以上に厳しくなる。			
住宅販売会社（経営者）	・昨年夏ぐらいいまでは、景気が良くなる気配が感じられたが、昨年の秋以降、サブプライムローン問題が日本にも影響し始め、景気が悪くなってきた。今後、更に不景気になると思っている人がかなり多くいる。			
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（総務担当）	・時期的に受注量の多くなる季節ではあるが、昨年を上回る量の受注がある。ただし、原材料の値上げにより利益幅は薄いため、内作化を徹底して昨年並みの利益を確保している。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印鑑や印刷の仕事をしているが、法人の需要が増えてきている。単価はまだ横ばい状態であるが、法人個人共に客数が増えてきており、やや上向きである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先にハイテク関連機器や大型物件の引き合いが来ており、これらの受注が見込まれる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ハイビジョン録画用機器の規格統一により、そのフォーマットを使用したゲーム機本体の需要がやや見込め、それに伴いゲームも売れる。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・ハンドバッグの企画、製造をしているが、得意先との関係で、異素材を使った、他ではなかなかまねできないような企画にある程度勢いがついてきており、かなり動きが良くなってくる。
		広告代理店（経営者）	・これまでになかった新規受注が、新年度から発生することがはっきりしている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今現在忙しいが、単発ものでリピート性のないものばかりなので、全体から見ると先が厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・大口の立ち上がりは見込めないが、無くなるものもないため、平均すると今の売上を維持する。
		建設業（経理担当）	・新年度の公共工事の予算も減少傾向にあり、近隣の民間企業でも設備投資の話など出てこないため、個人住宅以外の工事の受注など望めない状態である。
		建設業（営業担当）	・景気は緩やかに上向く兆しがあると言われているが、サブプライムローン問題の話があるなか、建設から始まり、衣、食まで及んだ偽装問題に消費者は不信感を抱いており、必要最低限の消費しかしない。
		金融業（支店長）	・依然として続く原油高により景気が圧迫され、建設関係もまだその遅れを取り戻すという状況ではない。ここに来てさまざまな業種の倒産件数が増えていることを鑑みると、3か月先も、景気はやや悪くなっている状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・分譲部門は販売価格の上昇により売行きが懸念されるどころであるが、賃貸部門は特に懸念される材料もなく好調を維持できる。
		広告代理店（従業員）	・来年度の売上予定を組んでいるが、目新しい内容がない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・依然として先行きの不透明感が強いいため、動きの悪い状態がしばらく続く。
		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このまま小規模案件の受注が続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・原油や生活必需品の値上がりが消費者の心理を非常に不安にしている。
		化学工業（従業員）	・今年に入って荷動きが悪く、生産計画を下方修正する。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・改正建築基準法の影響により停滞している住宅関連部品の需要がいつ回復するかめどが立たないうえ、材料値上げ要求の嵐も吹き荒れそうで、苦しい状況がしばらく続く。
		金属製品製造業（経営者）	・次の世代へ技術を継承しなければならないが、中小企業では、加工賃の値下げで新規設備投資もできず、若い人への技術指導もおぼつかないでいる。
		金属製品製造業（経営者）	・好調であった建機部品の受注量減少、原材料、消耗工具類の相次ぐ値上げを要因として、売上、利益率の悪化が続いている。
		輸送業（営業統括）	・燃料の値上げを交渉しており、全般的には認めてもらう方向で調整しているところだが、その分、他で改善及び努力してほしいと要請されており、トータルで見ると変わらないが、もしくは悪くなる。
		金融業（審査担当）	・企業業績は好調だが、株価が低迷し、為替動向も不透明であるなか、景気の先行きに対しては消極的な見方をする企業が多い。
		金融業（審査担当）	・地価の高止まり感が影響し、不動産業者の商品仕入れの動きが鈍くなっており、この影響で司法書士の登記取扱件数も減少している。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・仕入価格を今まで据え置いていた取引先も、春先に値上げする傾向にある。
		建設業（経営者）	・メーカーや商社は材料を出し渋りしている。確認申請も少しは下りようになっているが、先々は全く不透明で、法改正を考えないと今までのようには戻らない。
		不動産業（従業員）	・銀行のローンを含む融資の手詰まり感やストップ感があり、さらに建物等の購買需要の減退が非常に目立つ。

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	人材派遣会社（営業担当） 学校〔専門学校〕（教務担当）	・4～6月のオーダーが、2社の業務拡張により増加しており、対応し切れないほどになっている。 ・例年、IT系企業の採用は、筆記試験で足切りをすることが多いが、今年は、今春卒業予定者の求人が相変わらず多いため、面接のみで採用を決めてしまう企業もある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材不足が続いており、人材募集の経費を費やしても状況が変わらないため、派遣依頼があっても売上増につながらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・この時期予定していた中堅企業や大規模飲食店の数件が求人募集を先送りした。原油高や食の安全に関する諸問題で売上に影響が出たようで、しばらく様子をみる傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パート、アルバイトの求人数は増加するが、企業に新卒者が入り正社員の募集が減少する時期のため、プラスマイナスゼロとなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は医療、福祉業を除き全体的に減少している。新規求職者数も07年4月以降前年同月比で減少が続いており、引き続き大きな変化は期待できない。
	職業安定所（職員）	・1月の求人数は運輸業をはじめ製造業、卸売小売業、建設業において前年同月比で大幅に減少している。原油等の資源の高騰、価格転嫁に伴う消費意欲の減退、公共事業の減少、改正建築基準法の施行に伴う着工数の減少等が背景と思われるが、これらの動向に対する不安から大きな改善は見込めない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・現在、中国でのビジネスが伸び悩んでいる企業が多く、ベトナム等へ製造拠点を移すという話をよく聞く。原油高等の問題も解消されておらず、まだ景気が良くなる見込みがない。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣終了者が多い3月の減員に対し、それを補うだけのスタッフ確保にかなりの困難が想定され、4月以降の業績に影響が出る。
		職業安定所（所長）	・新規求人数は前年同月比5か月連続で減少している。食品製造業では原材料や原油高騰による先行き不安から、卸売小売業では購買力低下による先行き不安から、採用を手控える動きが顕著となっている。
職業安定所（職員）		・今後も、段階的に人員縮小を行う予定の企業があり、離職者が増える。	
職業安定所（職員）		・新規求人が減少しており、特に正社員求人の減少が続いている。	
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		
	変わらない	商店街（代表者）	・4月にかけて、原材料の値上げが始まる。それに伴い商品価格も値上げする予定であり、プラス材料はない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ガソリン、食材など諸物価高騰の影響で、消費者の財布のひもは引き続き固い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ガソリン価格の高止まりのため、土産物の購入単価の低下は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・婦人ヤング衣料は、再値下げしても手を出さない動きになっているため、今後も購買意欲は低下したままである。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者の購買意欲は現状維持であり、今後も売上の前年割れは継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・今後來客数が増加しても、本当に必要な物しか買わない傾向は変わらない。
		衣料品専門店（企画担当）	・衣料品への消費環境は厳しく、先行き好転する状況にはない。
		乗用車販売店（従業員）	・燃料費の高止まりの中、燃費の良い小型車へとシフトする動きは変わらない。新車への台替えはあっても、単価は低下する一方である。
乗用車販売店（従業員）		・2、3月の増販期を過ぎると、次の新車発表まではかなり厳しい。ガソリン高もあり、新車への台替需要はなかなか見込めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（従業員）	・4月に小麦粉の再値上げがある。物価上昇の影響は今後も続く。
		スナック（経営者）	・客の間では景気の先行きに対する懸念があり、しばらくは財布のひもが固い状態が続く。
		観光型ホテル（販売担当）	・来月以降の予約件数は、前年同期比で前年を3割強も落ち込んでいる。厳しい状況は今後も続く。
		都市型ホテル（支配人）	・4月以降の宴会予約は徐々に入りつつあるが、仕入コストが値上がりするため、良くはならない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数に変化はない。
		都市型ホテル（営業担当）	・景気回復は不透明感が強く、購買意欲が下がっている。
		旅行代理店（従業員）	・冷凍ギョウザの中毒事件の影響で、中国旅行の予約件数が減少している。中国以外の海外旅行の申込み、燃油サーチャージ高騰の影響で今一つである。ただし、国内旅行は1泊旅行を中心に多くの申込がある。
		テーマパーク（職員）	・高速道路の開通という好材料があるが、ガソリン、食品などの値上がり等の不安材料もある。
		ゴルフ場（経営者）	・予約件数は前年を上回っているが、単価の低下が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・大型物件の着工、完工は、今後は多少早くなるものの、あまり変わらない。また、ピアチェックの必要がない小型物件が多くなりそうであるが、量と価格の問題で限られた場所しか対応できない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・オンラインピックを控えてはいるが、デジタルテレビの販売は失速している。諸物価の高騰に伴い、客の購買意欲は今後も冷え込む。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・日用品が値上がりしている中、消費者が必要最低限の量しか購入しない傾向は今後も続く。売手側も値上がり分を販売価格に100%転嫁できないため、体力はますます低下する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品を贈る回数が減ると、御礼の回数も減るため、しばらく悪循環が続く。可処分所得が少ないため、贈答品に使う経費も少ない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・諸物価の高騰が影響して、先行きはより悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・例年この時期は4月からの新入社員の客が多いが、今年は少ない。このような客は夏前にも来店する傾向があったが、今の時期にこのように少ないと、2、3か月先の売上も厳しい。
		百貨店（企画担当）	・例年2月の婦人服の売行きによって春夏商戦の行方を見定めるが、今年は非常に動きが鈍く、ヒット商品も全く見られない。そのため、春夏商戦は非常に厳しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・急激な物価上昇により生活が圧迫され、買い控えが起きる。
		百貨店（外商担当）	・客に経済的な余裕を感じられず、外商商材を中心に販売は厳しくなる。
		百貨店（婦人服販売担当）	・毎日の生活だけでなく、将来にも不安が強い。当分の間、財布のひもは固いままである。
		百貨店（販売担当）	・2、3か月先は価格改定の後に当たり、反動減が起きる。ボーナス前ということもあり、よほどのヒット商品がない限り厳しい。
		スーパー（店長）	・小麦関連の製品など諸物価の高騰が続くため、大きな影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・食料品の相次ぐ値上げに加えて、偽装問題や中国を始めとする外国製品、冷凍食品に対する不信が、買上点数の減少につながっている。食に対する不信は、今後も収まらない。
		スーパー（店員）	・冷凍ギョウザの中毒事件以来、商品の原材料の産地や加工国に関する問い合わせが増えている。信用を取り戻すまでは、落ち込んだまましばらくは回復が見込めない。
		スーパー（営業担当）	・原材料の高騰やそれに伴う商品値上げに加えて、ガソリン価格の高騰、株価の下落もあり、厳しい消費環境にある。競合店との競争も激化しており、経営も厳しくなる。
		スーパー（販売担当）	・近隣で大型店舗が開業するため、影響を受ける。
		スーパー（仕入担当）	・食品の値上げが徐々に広がっており、消費者の購買意欲を減退させる。余分な物を買わない、高額商品を買わない、安売りを待つといった購入姿勢は今後も続く。

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
		コンビニ（経営者）	・取引先の飲食店が、2月末から3月中旬にかけて2軒閉店する。
		コンビニ（エリア担当）	・近隣のコンビニやスーパーとの競争は、ますます厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・小麦や食品、生活必需品の再値上げ、ガソリン価格の高止まりは今後続く。
		住関連専門店（営業担当）	・建築確認申請の遅れに伴う問題は正常に戻りつつあるものの、建築の遅れによる影響は今後出てくる。また、建築の見直しや中止も出始めている。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	・食に対する不信任は、当面払しょくできない。
		観光型ホテル（経営者）	・燃料価格の高止まりにより仕入価格が下がらないため、企業収益に影響が出てくる。
		テーマパーク（職員）	・予約状況が良くない。
		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）	・見積り依頼や引き合いが少ない。
	悪くなる	百貨店（販売担当）	・ファッション関係には大きな変化がなく、ここ何年か同じようなスタイルが継続している。今後売れる春夏商材は見当たらない。
		その他専門店[石材]（経営者）	・建築確認申請の遅れに伴い倒産した企業は既に多いが、この影響は今後続く。
		一般レストラン（経営者）	・ビールの値上げに伴い、当店でも商品を値上げする。そのため、客足はまた鈍くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人所得の伸び悩みや消費者物価の上昇に加えて、食に対する不安や不信があり、家族客、法人客共に低迷が続く。
		パチンコ店（経営者）	・規制強化により、業界全体が落ち込む。
		理容室（経営者）	・客は、安い理容店へとますます流れていく。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	紙加工品[段ボール]製造業（経営者） 一般機械器具製造業（営業担当） 輸送用機械器具製造業（統括）	・中国では現在、大雪の影響で一部の工場が稼働していない。これが稼働し始めれば、中国向け製品の輸出が伸びる。 ・4月以降、設備投資などの受注が増加する。 ・主要取引先からの受注は順調に増加しており、今後も改善が見込まれる。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・取引先の販売量は回復せず、原価の高騰に伴う商品値上げも受け入れられないため、状況は変わらない。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先、下請依頼先共に、仕事量は近年になく減少している。回復の兆しも全くない。	
	金属製品製造業（経営者）	・原材料の高止まりは続き、特に鉄鋼は4月以降に大幅値上げがある。建築確認申請の遅れによる影響も、引き続き大きい。	
	金属製品製造業（従業員）	・取引先の慎重な姿勢は変わらず、仕事量は増えない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・業績を下方修正する関係先が目立っており、良くなる要素は見当たらない。	
	輸送業（経営者）	・先行き不安が大きく、消費の抑制が今後続くため、物流も増えてこない。	
	輸送業（従業員）	・原油を始めとする輸入原材料価格の高騰は今後続き、好転する兆しは全くない。燃料価格の高止まりが続くと、物流業界では倒産が増える。	
	通信業（営業担当）	・原油の高騰などが続くため、しばらくは厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	化学工業（企画担当）	・来期に向けて、燃料費や設備投資費が増加する。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・来期の予算編成中であるが、営業部門からは今期より厳しい数値が出ている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・仕入価格の高騰は今後続く。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・鋼材価格の上昇分を製品価格に転嫁しにくいいため、利幅は低下する。その一方で、物流業者からは値上げ要請がある。	
	輸送業（エリア担当）	・原油価格の高騰に伴い設備投資などが抑えられているため、貨物量は減少する。	
	金融業（企画担当）	・原材料高に伴う仕入費用の増加が、大きな影響を及ぼす。売上が落ち込むと赤字になる業種が散見される。	
	不動産業（経営者）	・建築確認申請の遅れが続き、倒産物件などが出回る。	

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	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・4～6月期の広告出稿依頼が、やや遅くなっている。受注量が減少する前兆である可能性がある。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	・分譲マンションの売れ残りが目立ち、折込広告の回復も難しい。
		経営コンサルタント	・個人によるマンション投資などに対して、金融機関が融資を抑制しつつある。今後は収益投資物件の受皿がなくなり、投売りが始まる可能性がある。そうすると、ファンド関連物件を中心に地価は暴落する。
		公認会計士	・中小企業の業績悪化の要因である原材料高や燃料費高などに改善の兆しが無い。また、建築確認申請の遅れに伴う影響も、大きく改善する兆しが無い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(社員)	・営業担当からは、新規取引先や新規案件について、良好な意見は出ていない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・住宅着工件数が多少回復しても、海外からの格安品の流入を前にしては、操業を断念せざるを得ない状況に変わりはない。
	鉄鋼業(経営者)	・原料高、副資材高を理由に、鉄鋼メーカーは販売単価を約3割上昇させる。仕事量が増えないなかで、鉄鋼価格が値上がりするため、中小企業の経営は圧迫される。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・4月からの素材単価の値上がりに対応するのに、時間が掛かる。
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)	・顧客ニーズは堅調であるが、採用環境の厳しさは続くため、変わらない。
		人材派遣会社(営業担当)	・需要の高止まりが見込まれる業種もあるが、一部の業種の需要は減少する。
		人材派遣会社(社員)	・人材ニーズは堅調であるが、人材不足は今後も続くため、変わらない。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	・北米向け輸出の減少が予想されるが、製造業各社からの生産計画変更の話は、今のところはない。
	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	・新卒募集は、昨年ほどではないが若干増加している。しかし、中途採用の求人広告に陰りが見られる。また、地域や業種による変動が大きくなっているが、このような時は求人が減る傾向にある。	
やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・新規受注の獲得に向けた、明るい材料はない。また、業界内の競争も激しく、売上を伸ばすことは難しい。	
	職業安定所(職員)	・経営悪化により退職勧奨、希望退職者を募集する企業が散見されるため、今後は悪くなる。	
	悪くなる		

6. 北陸(地域別調査機関：(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ(店長)	・2月の乗客数と売上は特に悪かったが、下旬の給料日以降は回復傾向が見られるため、3月以降は上昇に転じる。
	やや良くなる	衣料品専門店(経営者)	・春物のコートやスーツは寒さのせいで良くなかったが、3月以降は遅ればせながら春物が売れていく。
		家電量販店(店長)	・オリンピック需要や各社の新製品投入により、AV商品の売上回復が見込める。
		乗用車販売店(経理担当)	・3月以降、高級セダンの新型車効果が大きく寄与するため、業績に好影響をもたらす。
		その他専門店〔医薬品〕(営業担当)	・食品・健康食品の残留農薬問題や原料の値上げによる食品の値上げなどの影響に終息感が出始めており、今が底で今後は良くなる。
		通信会社(営業担当)	・4月からの家族間の通話無料新サービスやその他割引サービスに伴い、新規加入者が増える。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	・取引先の中で店を閉鎖したり、売却するなどの話が何件か具体化している。
		百貨店(営業担当)	・春物の下見客はあるが、必要になるまでは買わないという厳しい買物態度が見られる。特別招待会などでは、安くてもまとめて買う客は少ない。季節が変わり、新しい物が店頭に出て、この傾向は弱くならない。
		スーパー(営業担当)	・食品等の値上げも3、4月には一段落する。また、客は中国製食品から日本製品への切替えを図るため、単価が上がる可能性がある。

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）	・近くの小学校工事の影響で来客数が増加しており、客単価が若干低下しても売上は前年比2～3%増加する。
		乗用車販売店（総務担当）	・当面、大型の新車投入は5月の1車種だけで、新車効果による大きな販売の伸びは期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・最近の来場者数や販売単価の傾向を見ても、この先は厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・3月から2か月間のキャンペーンを開催する予定である。10年ぶりにテレビコマーシャルを流すが、ひっ迫した状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一時的に増加していたレストラン利用客数の減少が再び低迷している。回復力に力強さが感じられず、しばらくは現状が続く。
		旅行代理店（従業員）	・原油高に伴う燃油サーチャージの値上げが続き、海外旅行は個人・団体旅行共に敬遠される傾向が続く。
		タクシー運転手	・新年度や異動シーズンに入り、利用客はあるが、タクシー運賃の改定問題が控えており、各社の格差運賃の影響がどうなるか不透明のため、あまり期待できない。
		タクシー運転手	・12月にタクシー業者1社が廃業したが、それでも駅構内では客待ちのタクシーが夜でもあふれている。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話業界では春商戦が終わるため、販売量は2月に比べ変化しない。
		競輪場（職員）	・2月の1日当たり入場者数、売上高はワーストに近い水準であったが、4月からは待望の地元開催が実施されるため、小幅な減少にとどまる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油高騰等の影響により、来月から商品の値上げが徐々に始まる。冷え切った市場に追い打ちをかけるような値上げにより、景気は更に悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・ガソリン、灯油、食品の値上げの影響が大きく、婦人服ではコーディネートセットの販売が厳しくなる。
		百貨店（売場担当）	・客は本当に必要な物しか買わず、さらに価格も非常に気にしている。
		スーパー（店長）	・今後、電気代などの値上げが相次ぐため、客の財布のひもは固くなり、不要な物は買わないという態度が一層厳しくなる。
		家電量販店（経営者）	・競合激化に伴う価格の乱れから、買い控えが懸念される。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリンの高値や食品の値上げもあり、消費の縮小傾向は続く。季節や天候が良くなる反面、消費者マインドの冷え込みを懸念している。
		一般レストラン（スタッフ）	・相次ぐ中国食材の問題による国内産の食材高騰、麦価再値上げ、原油高による包材・物流費の値上げなど、各業界に値上げが広がっている。同時にM&Aや資本提携など、強いところに淘汰されていく傾向があり、貧富の格差が一層開く。消費は伸び悩み、経費負担が増える。
		スナック（経営者）	・個人事業者、小規模企業経営者からは相変わらず景気が悪いという声を聞く。また建設業、製造業関係者からは原油や鋼材の値上げの影響が非常に厳しいという切実な話が伝わってくる。
		観光型旅館（経営者）	・来月あたりから、いよいよ原油、小麦などの値上がり仕入商品の価格に反映されるが、サービス料金に上乗せできない。また客の旅行意欲が無くならないかも心配である。
		旅行代理店（従業員）	・消費者物価高騰の影響が大きく表面化し、不要不急の旅行がまず縮小する懸念がある。
		通信会社（役員）	・NGN（次世代通信ネットワーク）の発表やIP技術を使用したテレビ放送のスタートなど、ケーブルテレビ会社を取り巻く環境変化を予想するニュースが多く流れており、今後の消費者の契約動向が懸念される。
		その他レジャー施設（職員）	・物価上昇に伴い、客の消費意欲が減退し、館内の利用単価の下落が顕著である。また、マッサージなど趣向性の高い商品・サービスの売上が減少しているのが目立つ。
		住宅販売会社（経営者）	・原油高による資材の高騰により、建築価格の上昇傾向が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・契約直前になって、返済計画に自信を持たず、契約をキャンセルする客が続いている。さらに、今後は価格や返済計画について厳しさが増してくる。
	悪くなる	スーパー（店長）	・メーカーの値上げは一巡したが、今後更なる値上げが続く。客の生活防衛意識は一層高まる。

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
		コンビニ（経営者）	・小麦粉の値上げにより主力のパンが大幅に上がる。客の買物に対する目は更に厳しくなり、苦戦する。
		テーマパーク（職員）	・前年に比べて動きの鈍い個人客の回復見込みが立たないなかで、団体・募集ツアー客の予約も前年を下回る傾向があり、全体としては更に厳しい状態となる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・年度末の3月ということもあり、事業所向けの情報端末（ビジネスホン等）の売行きが良くなってきている。経費削減を目指す一方で、利便性を図ることのできる携帯電話との融合システムの需要も出始めている。
		金融業（融資担当）	・運転、設備共に前向きの資金需要が見られる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・製品のコストアップに加え、受注面の先行きも厳しく、この状態が当分続く。
		繊維工業（経営者）	・消費者のニーズが多様化しているため、特定の商品も多く製造することはできない。従って、新製品の開発による利益追求を目指すしかない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量からみて急激な変化はない。
		金融業（融資担当）	・取引先はサブプライムローン問題による株価の低迷や原油高の推移に対して様子見の状況である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・売上の前年比マイナス傾向は今後数か月は続くと予想される。またマイナス幅が前年比5%前後で推移している傾向も変わらない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・一部の小売客からは前年以上の受注をもらっているが、ここへ来て仕入れ予定を下方修正する先も出ている。
		輸送業（配車担当）	・今後、原油高が継続するなかで物量は増えず、燃料費のコスト負担が重くのし掛かる。
		司法書士	・商業・法人登記関係でも、解散、合併による企業再編が多く、裁判事務では、家賃滞納による明渡請求、賃金不払事件など不況時の案件が多い。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原料については、今までは過去の在庫分もあり、値上がり幅の急激な上昇は抑えられていたが、2か月後には影響がストレートに出てくる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・米国のサブプライムローン問題や原油高騰の影響があらゆる産業で始めている。設備関連が一番早く影響を受けるため、今後が非常に心配である。
建設業（総務担当）		・今後も鉄骨等の工事資材価格の上昇が見込まれ、工事採算にますます悪影響が出る。	
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）	・昨年末あたりから、求人、求職共に動きが鈍くなってきており、今後も現状の急激な変化はない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・原材料高、原油高など、企業にとって雇用の増加に結び付くような材料が少ない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・昨年4月以降、上昇傾向で推移していた有効求人倍率もここ3か月間は前年を下回っている。
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	その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球が開幕し、3月に人気球団の試合が3試合行われるほか、外国人人気歌手のコンサートが2日間開催されるため、来場者数が増える。
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・4月からのデジタル放送開始に伴い、薄型テレビをはじめとするデジタル家電の動きが更に良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売が好調で、車検や一般修理の予約が次々に入ってきている。
		住関連専門店（経営者）	・小麦粉の値上がりなどが一段落して最終価格への転嫁が進めば、取引先も多少は落ち着いてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・海外の団体客からのまとまった受注が入ったため、週末の稼働率が上昇する。さらに、婚礼や宴会の問い合わせ件数、成約件数も伸びている。
		競輪場（職員）	・例年は新年度や大型連休を迎えて客単価は伸びるものの、今年は生活必需品が軒並み値上がりするほか、株価の動向も不安定であるため、例年ほどは伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		美容室（店員）	・ロングスタイルからミディアム、ショートスタイルに客がスタイルを変えているので、それに伴って来店周期も短くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・新規供給が中心の業者は厳しい状況となる一方、中古物件を主に扱っている業者は客が増加していく。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・春物商材を展開する時期に入ったが、客の反応は非常に悪い。株価の低迷や物価の上昇といった悪材料が非常に多く、客の購買意欲の回復が見込めないため、当分は低価格商品で売上を確保せざるを得ない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・仕入価格が約5%引き上げられ、その分を販売価格に転嫁しなければならないため、客の購買意欲はますます低下する。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	・原油の高騰などで仕入価格が上がっているため、修理や販売価格の値上げを検討している。客は必要に応じて修理、購入することから販売量は変わらないものの、購入姿勢は以前よりも慎重になる。
		一般小売店〔花〕（店員）	・例年であれば贈答用の売上が増えるが、現時点では予約数に減少がみられる。さらに、原油高の影響で利益も少なくなっている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・今後も小麦粉をはじめ、あらゆる商品の値上げが予想されるなど、明るい兆しはみられない。中国産冷凍食品の問題で消費者も敏感になっているほか、得意先からは中国産食品の使用に関する問い合わせや資料提出依頼が多く、営業活動の時間が削られているのが現状である。
		百貨店（売場主任）	・高額品の低迷に加えて一般商品の値上げも顕著になるなかで、好転する兆しが無い。
		百貨店（売場主任）	・競合他社が紳士服に力を入れていることから、今後は客が奪われることになる。
		百貨店（売場主任）	・バーゲン商材は好調であるものの、プロパー商材の動きは厳しいことから、大手アパレルも商品づくりには慎重になっている。また、客の買物が慎重になる要素も非常に多いため、今後は売上の大きな伸びは難しい。
		百貨店（売場主任）	・消費者の購買意欲は回復に向かうものの、基本的には実需が中心であり、大きく好転する要因は見当たらない。
		百貨店（経理担当）	・暖かくなるにつれて春物衣料が売れてくるが、今年是在庫もそろっていることから、今よりも悪くなる要素は少ない。ただし、株価の低迷や生活必需品の値上げもあり、余分な物を購入しない傾向は続く。
		百貨店（営業担当）	・絵画や家具などに対する引き合いは出てきているものの、販促時以外には購入しない傾向が強まっているため、今後は売上は伸びない。
		百貨店（営業担当）	・特に新しい商品もないため、相変わらず実用的な商材だけが動くことになる。
		百貨店（店長）	・年配客の割合が高いため、天候によって客の動きが大きく変わってくる。来客数が増えれば販売数量も当然に増えるが、急激に好転することはない。
		スーパー（経理担当）	・値上げの品目が幅広くなっているが、その影響がこれから本格化してくる。売上が増加するか、来客数が減少するかは、現状では判断が難しい。
		スーパー（管理担当）	・食品だけでなく、様々な商品の値上げによって消費者の購買意欲が低下するため、売行きは鈍る。
		コンビニ（店長）	・来客数の傾向は大きく変わらないものの、たばこの自販機で年齢認証が始まるため、コンビニエンスストアに客が流れてくる。
		コンビニ（マネージャー）	・商圏内の事業所では前年以上に新入社員などが増えることから、来客数が増加する。ただし、既存客では来店頻度の減少がみられることから、トータルでは現状維持となる。
		衣料品専門店（販売担当）	・平日を中心に来客数が減少しているのに伴い、買上客数も減少している。
一般レストラン（スタッフ）	・各商品の値上がりが続くなかで、ますます客は外食から遠のくため、今後は悪化傾向が進む。		
観光型ホテル（経営者）	・3、4月の予約状況も前年を下回っているなど、前年並みの実績を上げることは非常に難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊はビジネス主体の利用であり、先行きは不透明であるが、大型液晶工場の建設や大阪駅北ヤードの開発関連で人が動いている。一方、宴会、レストランでは来客数の低迷に歯止めが掛からない一方、高単価メニューへの注文が増えるなど、客の動きには二極化がみられる。
		都市型ホテル（役員）	・前年は5月から客室、レストランの改装工事が始まったことで来客数が減少した。今年の予約状況はその反動で良くなっている部分が多く、景気の回復による増加かどうかは判断が難しい。
		旅行代理店（経営者）	・株価の下落や、燃油サーチャージの上昇は海外旅行に悪影響を与えるが、今後も需要は一定の水準で底固く推移する。
		旅行代理店（広報担当）	・今年のゴールデンウィークは日並びが良いため好調となるが、その分4月の受注が悪化する。トータルでは前年並みとなり、現状と大きく変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・個人客、法人客共に交通費の節約が定着しており、この状態がしばらくは続く。
		通信会社（企画担当）	・次世代家庭用ゲーム機が出そろったことで今後は大きな話題がないものの、これらのゲーム機向けのソフト販売が増加する。
		観光名所（経理担当）	・今後も広告宣伝に力を入れていくものの、前年の水準を維持するのが精一杯である。
		美容室（経営者）	・暖かくなっても、今より来客数が大きく増えるわけではないため、売上は伸び悩むことになる。
		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で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。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・年度末の決算に向けて、一部では既にしゅん工済み物件の値引き販売が行われている。販売在庫は減少しつつあるものの、今後の新規供給物件はいずれも新価格物件であり、価格の上昇に購入者がついて来られるかは不透明である。特に、立地環境などの商品力に優位性のない物件については、販売の見通しが立てにくい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・生活必需品の値上げや株価の下落などにより、客単価が前年比で3%低下している。特に、高齢者の買い控えが目立つ。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・生活に影響の大きな商品が値上がりするため、しばらくは客が買物に対して慎重になる。
		百貨店（サービス担当）	・春物商材にヒット商材が見当たらないほか、原油や小麦粉などの値上げで買い控え傾向が強まるため、前年実績の確保は難しい状況である。
		百貨店（売場担当）	・店頭商材が春物商材の新作に変わっても、客の買物は非常に慎重であり、今まで以上によく吟味して買う動きがみられる。
		百貨店（マネージャー）	・国内外の景気動向が不透明ななか、株価の上昇も期待できないため、高額品は引き続き苦戦する。また競合店の改装による影響も出てくる。
		スーパー（経営者）	・4月にまた小麦の輸入価格が約30%上昇するのに伴い、パン類が再び値上げされることになれば、状況は一段と悪くなる。
		スーパー（経営者）	・めん類やビールの値上がりに対し、加工食品関係では在庫商品の特売でしのいでいる。来月以降は小麦関連商材が更に値上がりするほか、大豆関連商品や乳価の値上がりなども続くため、厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・値上げ基調が続くなか、店頭価格の上昇が販売点数の伸び悩みにつながる。
		スーパー（広報担当）	・食品は更なる値上げが行われることから、買い控えなどの影響が出る。
		スーパー（管理担当）	・食への不安や、小麦の値上げなどの懸念材料が多いほか、価格競争もこれから更に激化する。
		コンビニ（経営者）	・市場は飽和状態であるにもかかわらず、今月末には他社の新店舗がオープンした。今後は更なる消耗戦に突入することになる。
		コンビニ（店長）	・様々な商品の値上げにより、スーパーで安い商品をまとめ買いする客が増えている。コンビニは価格が高いイメージがあるため、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	・ここ数か月はキャンペーンなどを行っても、売上の前年維持が精一杯である。競合店が出店したわけでもないのに、来客数の減少傾向が続いている。

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	
		住関連専門店(店長)	・いよいよ仕入量を減らさねばならなくなったことで、これまで回転率の良かった商品にも売り逃しが起こるようになる。	
		スナック(経営者)	・当店には団塊世代の客が多いため、3月以降、今までのように来店してもらえぬかが不透明である。	
		観光型ホテル(経営者)	・この2、3か月は、来客数や単価の悪化傾向が顕著になってきている。	
		都市型ホテル(営業担当)	・宿泊の個人予約の状況が例年よりかなり悪い。直近の予約で多少は取り戻しているものの、今年はいったん特需もなく、先行きが読みにくい。また、一般宴会では2月は良かったものの、受注状況が前年より悪いことから、今後も厳しい状況が続く。	
		旅行代理店(従業員)	・中国方面への旅行の予約受付が減少している。	
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	・各方面での価格上昇が、レジャー消費にマイナスの影響を与える。	
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	・固定費の増加などにより、利益構造に影響が出てくる。	
		住宅販売会社(従業員)	・昨年秋までは、分譲マンションの新価格といえば土地価格や建設費高騰による高額の販売価格を指していた。それが今では、販売不振で値下げを行った価格を指すようになってきている。	
		住宅販売会社(総務担当)	・資材価格の上昇を販売価格へ転嫁するのは難しいため、利益が減少する。	
		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)	・住宅販売が低迷しているほか、地方からの新大学生による部屋の確保も減少している。	
		その他住宅[展示場](従業員)	・建築基準法の改正に関しては、4号建築物の特例廃止が延長となり、木造2階建ての検査が今後どうなるのかが不透明である。また、200年住宅に対する税制優遇策の話も出てきており、今の時期に住宅を購入する理由がなくなってきている。	
		悪くなる	一般小売店[精肉](管理担当)	・今後も節約ムードが続けば専門店が苦しくなるほか、神戸近郊では大手量販店も出店に意欲的であるため、更に厳しい状況となる。
			一般小売店[雑貨](店長)	・健康ブーム、禁煙ブームから喫煙者が減っており、売上が落ちている。さらに未成年にたばこを販売しないための認証制度が導入され、売上が減少するほか、自販機で購入できなくなった未成年によるトラブルも懸念される。
			スーパー(店長)	・川上インフレ、川下デフレの状態が顕著にみられ、衣料品や入園、入学関連商品のほか、学習機などの高額商品の伸びが鈍化している。一方、食料品では小麦粉などの値上げに伴って価格が上がっており、消費者はエブリデー・ロープライス商品などの価格据置き商品に敏感に反応するようになってきている。
衣料品専門店(経営者)	・洋服では春物商材から値段が若干上がって割高感が出てきたため、客の間では買い控えが続いている。			
衣料品専門店(営業・販売担当)	・原材料価格の上昇分を商品価格へ転嫁できない状態が続く。			
その他専門店[宝飾品](販売担当)	・生活必需品の値上がりにより、客の間では宝飾品の購入意欲がますます低下する。			
一般レストラン(経営者)	・食材、資材の調達先が選別されていくのに伴い、コストが上昇することになる。			
旅行代理店(営業担当)	・販売現場では、明らかな購買意欲の低下が感じられる。			
企業動向関連	良くなる	広告代理店(営業担当)	・3、4月には大型の案件の話もあるなど、今後は受注が増える。	
	やや良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・受注量が増える予定なので、それに伴って売上も増加する。	
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・北京オリンピックに向け、薄型テレビやハイビジョンレコーダーなど、AV関連商品の荷動きが更に活発となり始めている。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・ダム関係や建設関係で受注の予定がある。	
		建設業(経営者)	・受注が順調に伸びてきている。	

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
雇用 関連		建設業（営業担当）	・企業の再編や連携に伴う大型設備投資が続いており、仕事量は確保できるものの、資材や労務費が上昇し続けているため、採算面では厳しい状況となる。
		輸送業（営業担当）	・同業他社も運賃を値上げしているなど、運送業界全体が薄利多売から抜け出しつつある。
	変わらない	繊維工業（企画担当）	・利益よりも売上が重視した営業の動きが増えている。
		繊維工業（団体職員）	・国産品を求める声もあるものの、現状では需要全体が拡大するまでには至っていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・当社だけではなく、取引先でも今春には材料価格の値上げが予定されているなど、良くなる要因がない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・小売段階での販売鈍化による在庫調整で、製品がなかなか市場に出回らない。
		不動産業（経営者）	・交通便利性の良い地域を中心に、比較的規模の大きな工場のほか、物流センターや倉庫用地の需要が堅調である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・3月から入居が始まる新築のマンションでも、若い世代に新聞を読まない人が目立つなど、活字離れが進んでいる。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・原材料や資材の高騰で原価率が上がっている一方、製品の販売価格は据え置いているため、利益率が低下している。販売数量は伸びているものの、今の状態が続けば赤字に陥るのは明らかである。
		繊維工業（総務担当）	・売上の維持は可能であっても、原料高によるコスト上昇分を販売価格に転嫁するのは不可能である。一般的な繊維製品では、取引先からの値引き要請はあっても値上げが受け入れられることはなく、強く要請すれば取引が打ち切られてしまう。
		繊維工業（総務担当）	・加工コストや原材料の値上がり分を、販売価格に上乗せできない状態が続いている。
		化学工業（経営者）	・これから売上が伸びていく時期であるが、例年のような大型物件がみられないほか、問い合わせも少ない。
		金属製品製造業（経営者）	・材料コスト上昇分の製品価格への転嫁が遅れるため、川上インフレ、川下デフレの様相がますます顕著になる。
		金属製品製造業（管理担当）	・原材料の大幅値上げが4月に決定したため、利益の確保が難しくなる。
		金属製品製造業（総務担当）	・資材の高騰といったマイナス要因が多い一方、需要の増加につながるようなプラス要因が全く見当たらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・前年に比べて、受注額、見積額共に減少している。
		建設業（経営者）	・激しい受注競争が続く一方、今後も鉄筋などの建設資材の高騰が続く。
		建設業（経営者）	・近隣で同業者の廃業や縮小が相次ぎ、年度末に向けても廃業などのうわさが絶えない。
		金融業（支店長）	・取引先の建売業者では、今月の販売状況は順調であるものの、今後は土地仕入れが難しくなる。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントの広告予算については、先の見通しが立てにくくなっている。
司法書士		・好材料が見当たらないなか、事件数も伸び悩んでいることから、2、3か月は下降傾向が続く。	
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）		・今年度の決算が良くないとのうわさが広がることで社員のモチベーションが低下し、それが更に業績へ悪影響を及ぼすという悪循環となる。	
悪くなる	化学工業（企画担当）	・脱脂粉乳や油脂原料の供給状況が改善する見込みがないほか、こしょうなどの香辛料の原料の生産が、ゴムなどの食品以外へ急速にシフトしている。	
	金属製品製造業（営業担当）	・鋼材の値上がりに対し、販売価格への転嫁が難しいことから採算が悪化する。	
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、複数の主要産業の新規求人数が減少傾向にあり、各種の経済指標にも弱い動きがみられることから、今後の各指標の動向には注意する必要がある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣社員を活用している企業では、今までは3か月であった契約期間を6か月や1年に延ばす傾向が散見される。その一方、契約を1か月更新にする企業もあるなど、両極端の動きとなっている。
人材派遣会社（支店長）		・営業活動を行っていても、周辺企業の反応が薄くなっている感がある。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・2月に実施した既卒者、新卒者を対象とした合同企業説明会では、従来よりも新卒者の来場が伸び、全体でも近年にない入場者数を記録している。
		民間職業紹介機関(職員)	・建築基準法の改正による影響が和らぐものの、大手電機メーカーの新工場による効果は限定的である。
		学校〔大学〕(就職担当)	・2009年3月の卒業予定者に対する求人企業数は前年比で2割増えており、順調な伸びを示しているものの、来校企業数自体は減少している。大企業の採用意欲は高いものの、中小零細企業は先行きに不安を感じており、積極的な動きがみられない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・今後、関西の求人市場は更に動きが鈍くなる。今よりも良い条件で転職できる機会が少ないため、今の職場が重視される傾向がますます強まる。広告主も希望どおりの人材を求めにくくなり、人の動きが停滞することになる。
		職業安定所(職員)	・製造業への派遣を行っている事業所からは、いま取引のある半導体や液晶関連事業所で来年度以降は受注が減少するため、新規取引先を開拓しているとの声も聞かれる。
	職業安定所(職員)	・原油高、原材料高への企業の対応が限界に達してきたほか、状況が好転する材料も乏しい。	
	職業安定所(職員)	・知識や技術が必要な職種では採用の困難な状況が続いている。全般的な傾向として新規求人数の減少がみられるものの、原材料費や燃料費の上昇による影響かどうかは判断が難しい。	
	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	商店街(代表者)	・学習指導要領が変わり、学生が持つ書籍の量が増えれば、バックを買い換えるなど、多少購買につながる可能性がある。
		商店街(代表者)	・景気が悪くなっているが、市長の交代で市民の間に期待感が芽生え、また実際に店舗の新規オープンや計画が色々出てきている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・行楽シーズンに入ってくるので、旅行者が増えてくる。現段階でも、予約数は前年を越えているので期待できる。
		観光型ホテル(経理総務担当)	・1月から行っていた、館内の改装工事が3月でほぼ終了して、春の行楽客に期待が持てる。
		都市型ホテル(経営者)	・暖かくなれば観光客の増加が見込まれる。また今年は世界遺産となる石見銀山効果もあるので期待できる。
	変わらない	一般小売店〔靴〕(経営者)	・景気が良くない状態はずっと続いているが、昨年の年末から特に客の様子が厳しくなっているので、今後も厳しい状態は続く。
		一般小売店〔印章〕(営業担当)	・相変わらずガソリン関係を中心にあらゆる物の値上げで、経営を圧迫しており、この状態は変わらない。
		百貨店(営業担当)	・長期予報では3~4月は春らしい日が続くと予想されているが、ミセスゾーンでは旅行や結婚式等の予定がないとセット購入が期待できない。また、相変わらず単品買い中心の傾向は変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	・新生活関連へのニーズが高まる時期となってきたが、諸物価高騰のため、必要なもの以外は購入しない。また価格に対するシビアな傾向はいよいよ強まると考えられ、景気回復となる要因は見えて来ない。
		百貨店(購買担当)	・例年だと3~4月に向けての入園・入学のフォーマルウェアが動いてきていいはずだが、今年は動きが鈍い。また学生服関係では、少子化のせいかわさがりやを上手に使っている傾向が見受けられる。2~3か月先をみても、売れ筋商品も見当たらず、目先が不安定な状況である。
		百貨店(販売担当)	・3月に実施する全館リモデルの効果がまだまだ続くと思われるが、物価の高騰や株安の影響がいつまで続くか不安要素が大きい。
スーパー(管理担当)		・売上高が前年比で増加しているが、原油高等によりあらゆる単価が上昇している影響が大きい。来客数の伸びも望めないため、現状と変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・中国からの原料が入ってこない。しかも、中国の食品の異物混入問題がまだ根本的に解決されていないため、客に不信感が残る。さらにいろいろな原料の値上げで、買い控えが一層強まり、消費が低迷する。
		スーパー（店長）	・報道されている中国食品の問題、ノート・再生紙の問題に加え、当店と取扱品目、客層がだぶる競合店が郊外にオープンしたことから、これから先苦戦が予想される。
		スーパー（店長）	・原価引上げに伴う価格上昇に加え、食品の安全性に対する不安により、今後は一層価格・産地への関心が高まり、売上は一層厳しくなる。
		スーパー（財務担当）	・仕入原価の引上げが今後も続くものと思われ、売上減と利益率の低下がある。
		スーパー（販売担当）	・いろいろな商品の値上げが続いているので、特に値上げ前に買い急ぐという姿勢が見受けられなくなった。客は更に慎重な買い方をするようになり、悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の影響を受けると思われるので、これから先2～3か月は、売上が若干前年を下回る状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・いろいろな原料の値上げによる物価上昇が予測され、悪くなる。
		家電量販店（店長）	・オリンピックが目の前にあるが多くを望めず、原油高騰による諸物価の高騰から、ますます買い控えの傾向が強まる。
		家電量販店（店長）	・人口の増加が見込めないなか、市場に競合店が多く、来客数の増加が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・何と言っても原油の高騰が大きく影響している。すべての物価が上昇してきており、財布のひもが固い状況がまだしばらく続く。
		乗用車販売店（店長）	・車検時期の客が多くなり台替えの多い時期だが、買い控えの客が圧倒的に多く、前年の販売台数に対し伸び悩んでいる状況が続く。
		乗用車販売店（統括）	・地場の中小企業の社長達と懇談しても、次第に景気が悪くなっていくと予想している。また、弊社の状況も前年割れが続いて改善の目途が立たない。
		その他小売（営業担当）	・原材料の値上げに伴う物価の上昇で、消費が冷え込む。
		一般レストラン（店長）	・歓送迎会時期に入るが、忘年宴会の減少から判断して、あまり期待はもてない。家庭ではぜい沢となっている外食の回数の減少は必至となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月からはビールの値上がりもあり、ホテルにとってダメージが大きく、また消費者の外食での節約ムードは高まっていく。
		通信会社（企画担当）	・年度が改まる時期を迎えつつあるが、サービスや手続に関する問い合わせ等が例年より少ない。これからの時期にサービスの動き自体が少ない。
		通信会社（通信事業担当）	・これから月々費用がかかる物についてはチェックが厳しくなり、家族構成などが変わり、入学、卒業などにより主に使用していた人がいなくなったサービスは、すぐに解約される。
		通信会社（販売企画担当）	・他社に対抗できる商品・サービスに乏しく、苦戦する。
		美容室（経営者）	・一時的ではあるが店舗の統合を行うので、その間店舗数が少なくなり、売上が減少する。
		設計事務所（経営者）	・これから先、改正基準法による業務停滞、建築費の高騰、金利の上昇といった、建築業界にとってマイナス要因しか見当たらない。
	悪くなる	スーパー（総務担当）	・食品やガソリンの値上げにより、車での外出を控え、また食料品への出費を抑える傾向は一層強まる。
		コンビニ（エリア担当）	・アイスクリームやチルド飲料等も3月に値上げされ、今後その他の商品も値上げが続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・最近は安くても買い得感がある商品を探している人が非常に多くなり、値段を気にせず自分にあった物を購入する人が極端に少なくなっており、この傾向は変わらない。また今後、物価高と株価の影響が出てくる。

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
		その他専門店〔布地〕 (経営者)	・農業関係者は米価が下がり、農閑期に現金収入になる公共事業が少なく金回りが悪い。一般サラリーマンも給料が上がらず、ガソリン・灯油が値上がりし、生活防衛に必死である。当地は生産工場がほとんどなく、第一次・第三次産業が多いため、所得も低い。さらに中央から出店した大型店が地方の金を吸い上げてゆく構造で、地場の店舗に消費が回ってこない。地方の金回りを良くするには、特産品を伸ばすとか地方の特色を出して、観光客を増やしていくしかないが、これも厳しい。
		一般レストラン(店長)	・ここ2～3か月で、来客数はさほど変化がないが、客単価が100～150円前後低下している。客の使える金額がシビアになってきたようで、景気がどんどん悪循環になっていく。
		スナック(経営者)	・業界の理事長をやっているが、3月一杯で閉店する店が何軒もあり、組合員も1割以上減少する。全体では何割もの組合員が辞めていくような状態では、先の見通しは立たない。
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)	・連休を挟むので、生産の絶対量は減少するが、新製品の好調と、更に追加される新製品の量産が立ち上がるので売上が増加する。
		建設業(経営者)	・現在の落ち込みは、公共工事等全体の量の低下もあるが、法改正による建築確認の遅れも大きく影響している。この対策の効果は少し遅れて出てくると思われるので、3か月先には現状よりは少し良くなっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・引き続き大型案件の製造が続く、量的には高い水準が続く。ただし収益は価格転嫁がどの程度できるか次第である。
		鉄鋼業(総務担当)	・アジア方面での自動車、エネルギー関連分野の需要がおう盛であり、国内でも製造業向けの需要がおう盛なこともあって、しばらくは現在の鋼材需要の状況に変化がない。
		金属製品製造業(総務担当)	・4月から原材料価格の値上がりが決定したが、その値上がり分は社内だけでの吸収は厳しい状況にあり、製品価格に転嫁しなければ収益悪化要因になる。得意先にとだけ認めれば頂けるかが、かぎになってくるが、要求額の満額とはいかないまでも、ある程度は配慮してもらえる。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・自動車関連は、特に米国での販売が不振となっているのか、売上減少で在庫が膨らみ、生産調整の計画が出てきている。携帯関連も買い換えのペースが鈍化し、受注の動きも弱気なものばかりとなっている。
		建設業(経営企画担当)	・民間工事の増加はあるものの公共工事の減少を埋めることはできず、この状況の改善は、今後しばらく期待できない。
		輸送業(統括)	・今月に比べれば良くなるが、前年比では収入的にあまり変わらない。燃料代が高騰しているため利益面では悪くなる。
		通信業(営業企画担当)	・当面の引き合い状況、新年度販売見通し等の検討においても好転材料が見当たらず、当分厳しい状況が続く。
		金融業(業界情報担当)	・米国経済は減速しているが、欧州・アジア圏では引き続き堅調で、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)	・本来なら3月から春夏の製品の増産体制が予定され、原料の調達も既に済んでいるが、今年はまだできておらず、春夏の売上予想が見えてこない。1か月でもずれると影響が大きいので、懸念される。
		化学工業(総務担当)	・原材料費の高騰が、販売価格にどう反映されるか不透明である。
		一般機械器具製造業 (経営企画担当)	・国内市場の冷え込みは今後も続く見通しで、回復の兆しは全く見られない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・クライアントからの受注が3月以降、足踏み状態になりそうである。人も若干だぶついている。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・今後も受注量・生産高共に横ばいの状況が続くが、原材料・購入価格の上昇、高止まりに加え、償却費・人件費・社会保険料等の負担増、さらには為替相場の動向など先行き不透明な要因を抱えており、業績面では大変懸念される。
	その他製造業〔スポーツ用品〕(総務担当)	・やはり各種商品、原材料などの値上がりが継続すると思われる、今以上に落ち込んでくる。	
	金融業(営業担当)	・企業の収益が上がらないので、経営者に、借入れをしてもキャッシュフローが出ず、返済が出来なくなる危惧を持っている。したがって、設備資金に対する意欲がかなり欠けている。	

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
		会計事務所（職員）	・利益が出ている事業所でも、その内容を見ると、増収によるものでなく経費の削減によるものの方が多く、コストカットの対策もそろそろ限界にきている。その上、4月以降は鉄等の基幹資材の値上げが予想されるので、見通しは厳しい。
	悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当） コピーサービス業（管理担当）	・じわじわ物価が上昇しており、会社の業績の下方修正を発表した。 ・年度末で多少の増は期待できるが、その後は期待どころか冷え込みは真冬に逆戻りとなる。また、原油価格の影響によるコストアップが響く。
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）	・新卒向けの採用イベントの問い合わせが多い。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業の採用は一服感を見せており、正社員採用が落ち着くことから、派遣での就業希望者が増える可能性がある。しかし、来年度から、社会保険料の負担増など、派遣事業者にとっての環境が厳しくなる面も見受けられ、景気の先行きは不安定である。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・企業の求人意欲は底固くあるのだが、求人のニーズは鈍くなる。まず4月に新入社員が入ってくるので、求人のニーズは一段落する。
		職業安定所（職員）	・看護師・薬剤師・ヘルパー・美容師などの専門職や、製造工場関係下請の技術職などの求人は多数存在しているが、求職者自体が減少傾向にあるなかで、依然として企業が求める人材が確保できないミスマッチが生じている。
		職業安定所（職員）	・現在、新規の雇用創出の動きもなく、経済状況が好転する材料もないため変わらない。
	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、即販売価格に転嫁するのは難しい状況もあり、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む。
職業安定所（雇用開発担当）		・前月に引き続き、衣食住等生活関連物資の値上げ報道がなされ、また原油の高騰による卸値価格の引上げも2月末報道され、国民の消費活動は一段と厳しいものとなってきている。これらから第2次産業は生産調整に入り、労働市場から新たな人材を求めることがなくなり、これまでの売手市場から、買手市場への転換となる様相・要因が現れる。	
民間職業紹介機関（職員）		・正社員の採用基準が半年・1年前と比較するとハードルを上げてきており、正規雇用の増加が期待できない。	
	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	スーパー（店長）	・まだまだ値上がりは続き、売上への追い風が続く。さらに、いわゆる中国問題から国産品の売上が増加し、これも追い風となる。
		通信会社（管理担当）	・今後の各種サービス料金値下げ、及び新端末の販売開始等の影響で、2～3か月先はやや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・週末が予約で埋まってきた。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・松山地区は車社会であり、ガソリンの高騰が今後響いてくる。人が動かなくなると、景気は今のよう落ち込んだ状態が続く。
		百貨店（売場担当）	・景気上昇を予測させる材料がほとんどない。物産展催事などの食品を中心とする催事以外は活気に乏しい。
		スーパー（企画担当）	・店頭価格は徐々に上がっているが、アイテムを絞った値下げなどにより、消費者への影響は小さい。ただし、売値を抑えている小売業者が利益面で工夫を行わないと、半年・1年後の景気に影響を与える。
		家電量販店（営業担当）	・冷蔵庫、洗濯機の必需品を、壊れてから買うという形が目立ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・良くなる要素が無い。自動車業界は、ガソリン価格と直結した販売量を示すので、高止まりが続くと厳しい。
		都市型ホテル（経営者）	・3月から始まる「花・人・土佐であい博」に期待しているが、今のところ、あまり際立った反応もない。
タクシー運転手		・給料が上昇していないという声をよく聞く。	

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
		設計事務所（所長）	・分譲マンションの売れ残りがかなり出ている様子で、来年度の供給も700～1000戸近くの計画があることから、同様の状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油高による商品の値上がりが、じわじわ効いてきている。
		商店街（代表者）	・商店街の12月の空き店舗率、通行量は過去最悪で、来街者数、売上共に減っている。春物商品についても、非常に厳しいスタートになっており、今後上昇する要素がない。
		商店街（代表者）	・中心市街地の核の一つを欠いたなかで、集客にやや苦しんでいる。現状でも、個店である程度手は打てると思うが、全体の集客力も上げないと厳しくなる。
		百貨店（営業担当）	・来客数の減少が続いており、ファッション商品群に回復の兆しが見えない。ブランド商品にも陰りが見られる。
		スーパー（店長）	・ラーメン類、ビールなど値上げラッシュが続いているため、更に買い控えが起きる。
		スーパー（財務担当）	・中国産冷凍ギョウザに端を発し、危険な商品も更に増加しており、国産志向が強まっている。今後、需給の関係から物価は上昇する。
		コンビニ（エリア担当）	・石油やそれに類するものの価格、その他の商品の価格上昇がこのまま継続すると、若干買い控えも発生する。
		衣料品専門店（経営者）	・3月はそれなりに維持できるが、4月、5月になると公務員関係の給料が低下すると聞いており、消費マインドが少々変わってくる。
		衣料品専門店（経営者）	・食料品始めほとんど値上がりするので、買い控えが発生する。
		衣料品専門店（経営者）	・既存店での前年実績割れがずっと続いており、今後生活必需品の値上げも控えていることから、更に悲観的にならざるを得ない。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高の影響による物価上昇によって買い控えが起きている。
		家電量販店（店長）	・今年に入り、来客数が若干減少している。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・原料高騰に加え、中国産を避けることにより単価が上昇（高価格の国産使用）する。また、企業の3～4月の昇給もあまり良くなく、買い控えが更に進行する。
		観光名所（経営者）	・予約が少ない。
悪くなる	美容室（経営者）	・来店サイクルは長期化し、単価も低下している。客との会話からも、不景気感による消費意欲の低下を感じる。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	・着工数はかなり増加しており、戸建てや集合住宅関連は順調に推移する。マンション関連は、10～11月くらいまでは非常に低調に推移する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・景気の状態は今ままで変わらない。新商品が少しずつ販売できるようになってきたので、ある程度カバーできている。
		輸送業（役員）	・当分の間、原油高騰による運賃転嫁がスムーズに行われず、物流動向も低調に推移する。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・部材は今後まだ高騰し、受注や収益は先細りする。他社とのブランド差を製品のどこに求めてゆくかなど、各社の知恵比べが続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大型クレーンの稼働率は総じて堅調だが、燃料費高騰等の不安材料を抱え、先行きに対するマインドが低下してきている。また高所作業車及び小型クレーンは、需要低迷が今後も長引く。
電気機械器具製造業（経営者）		・引き合いがほとんどゼロに近く、かなり厳しい。	
通信業（営業担当）		・動物園の園長から、「入場者が、3年前から毎年数千人ずつ増加していたが、今年度は昨年度より1万数千人少なく厳しい状況」と聞いた。また、量販店のマネージャーからは、「個人消費の回復が実感出来ない」など暗い話を聞いた。	
通信業（支店長）		・競争が厳しく、値下げ要因は多くあり、次の成長戦略が描き切れていない。	

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
		広告代理店（経営者）	・一部の県外大手流通会社を除き、多くの地元資本得意先は広告費削減の話が多く、更に実質的に経営権を他社に譲渡する等の厳しい局面を迎えている会社があり、今後も不安定な見込みである。
		公認会計士	・取引先の社長との話では、収入や資金繰り等に不安を持っている人が多い。特に、倒産が増えているようであり、それに伴う貸し倒れ等を非常に警戒している。このような状況では、3か月先は、景気は今よりも悪いのではないかと危惧している。
	悪くなる	建設業（経営者）	・新年度から、鉄筋を始めいろいろな建設資材の値上がりが見込んでいる。
	建設業（総務担当）	・着工の遅れ、資材の高騰、厳しい値下げ競争が続き、先の見通しが全く立たない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・四国内の優秀な人材が中央へ流出する傾向にある。5月から、こうした現状に対し求人系の新媒体などを投入するため、改善が図られる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人申込件数は、前年同月比で微増している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・企業からは、原油や原材料の値上げによって、経営が非常に厳しくなっているという声を多く聞く。今後も、その傾向はあまり変わらず、景気はやや悪くなる。
	職業安定所（職員）	・新規求職者が減り続けている。正規雇用がないことから、情報誌などによる非正規型雇用にとりあえず就職する者が増えている。	
	民間職業紹介機関（所長）	・建築・土木系の登録者が増えて、業界全体に底冷え感があり、会社の将来への不安のため、退職を考えている人が増えてきている。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新規事業の情報も入って来ず、とにかく消費マインドが冷え込んでいる。	

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	スーパー（店長）	・石油の高騰による商品の値上げで、一品単価が上がっている。買上点数はあまり変わらないので、一品単価が上がる状況が続く。
	高級レストラン（経営者）	・3、4月の予約の状況は、歓送迎会が入ってきているので、今の危機的状況から比べるとやや良くなる。	
	テーマパーク（職員）	・春休み、ゴールデンウィーク期間に向けてのステイプランを仕込み中である。県のフラワーフェスティバルと絡めて、当社での春祭りも実施するので、これからの行楽時期での旅行マインドに期待できる。	
	ゴルフ場（従業員）	・3、4月の予約が前年より1割程度伸びており、若干なりとも良い方向に向かっている。地元客が低価格のゴルフ場に流れているが、それでもイベント等で利用されている。今後は良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・2、3か月先は現在とあまり変わらない。良くなる兆しはないが、売上は何とか現状維持となる。この4～5年の売上は10年前の7割であって、決して10年前の売上に達する傾向にはないが、今の売上より悪くはならない。
	商店街（代表者）	・個人消費がこれから大きく伸びていくような感じが全くないので、今の悪い状況が続く。	
	商店街（代表者）	・買物客の動向は大型店に集中し、商店街はだんだん取り残されていく。これから先暖かくなり、春物衣料や食事どころは入卒祝いや送別会等の催し等で少しにぎわう。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・魚の入荷が少なくなっており、魚価が上がっても小売価格は上がらない。	
	百貨店（売場主任）	・婦人服の売上が九州の百貨店全体でも厳しく、3月以降も上向き気配がない。	
百貨店（営業担当）	・食品の売上は前年実績を維持しているが、健康食品催事の売上が減少している。バーゲン催事の集客力が減少する反面、ホテル催事は好調で、消費の二極化が更に強まる。		

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
		百貨店（営業企画担当）	・当社のメイン顧客である50歳以上の客は、医療費や年金問題といった課題を持っており、消費の上昇は望めない。
		百貨店（業務担当）	・世の中の閉塞感は日増しに高まっており、来客数も明らかに減っている。催事・イベント等の媒体訴求も効果が見えるのは初日だけで、最近は土曜、日曜といった休日も来客数が減っている。この傾向が今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・商品の値上げ等もあり、消費者の買い控え傾向がより強まる。今後は値下げを武器として訴えていく状況が、競合店を含め出てくる。
		スーパー（企画担当）	・春からの原材料・商品の再値上の影響や、中国産冷凍食品問題を筆頭に、各種中国産食品に対する不安感が増しており、最も買い控えの対象となる食品小売業においては需要が冷え込む。
		スーパー（経理担当）	・新店の計画もたくさんあるが、閉鎖店舗もでてきており、春過ぎまでは現在の状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・良くなる条件は何一つない。オーバーストア、値上げ、増税等、先行きどうなるか分からない状況で、よほど客が気に入る商品でなければ買上につながらない。
		衣料品専門店（店員）	・定価商品が売れるようにならないと、景気は良くなったとは言えない。まだまだセール品や単価の低い商品が売上を引っ張っている状況である。
		乗用車販売店（管理担当）	・原油高、ガソリンの高騰で、今よりも良くなることは考えにくい。車の保有が長くなり、買換え時期が来ている期待はあるが、若い人の車離れもあり、景気は良くならない。
		乗用車販売店（販売担当）	・月替わりで良くなったり悪くなったりする状況がここ半年くらい続いている。このままあまり変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・物流の基本となる燃料油の価格が高止まりの状況であり、コストアップが各方面に影響している。今後、仕入価格が下がり小売価格が下がることによって、各方面が活性化することを期待する。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・気候が良くなり、来店数の伸びに期待したいが、全体的な引き締めムードは変わらないので、あまり期待できない。
		高級レストラン（専務）	・NHK大河ドラマの影響で県外客の入り込みは多少良くなっているが、県内の利用が少ない。この傾向が今後も続く。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は、定期便の減少や燃油サーチャージの値上がりから、取扱人員が減っている。国内旅行については、4月以降の予約数が前年を上回っている。旅行は国内へシフトする傾向にある。この傾向が今後も続く。
		旅行代理店（業務担当）	・原油高や地方経済の低迷など、外部環境に好転要素が見当たらない。国内・海外で需要を喚起するようなイベントや観光素材も見当たらない。現在の傾向が今後も続く。
		観光名所（職員）	・今のところNHK大河ドラマの効果が出ているが、これがいつまで続くかはわからない。それを除いた面では、前年と変わらない。
		美容室（店長）	・新しい客の導入がなかなかできない。常連客も来店の間隔が長くなってきた。この傾向が今後も続く。
		設計事務所（所長）	・物件が徐々に動いているが、今後は現況と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・問い合わせが少ないので、年度始めの成約は少なくなる。土地があまり動いていないので、今後もあまり変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の近くの跡地に商業施設ができることが決定し、商店街を通行する人も少しずつ減っていく。景気は悪くなる。
		商店街（代表者）	・石油価格が上昇傾向にあるので、景気が良くなるとは考えられない。
		商店街（代表者）	・佐賀県職員の給与4%カット案が議会に提案されるとの新聞報道がされている。主要産業である第1次産業においても、設備投資の返済で大変だとの答えが返ってくる状況であり、景気は良くならない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・石油・小麦価格の高騰等、マイナス材料が多く、かなり客の財布のひもが固い。宮崎県では、知事の宣伝で完熟きんかん、日向夏の価格が高騰し、なかなか売りづらい。マンゴー等も同様の状況になるとみられ、今後は主力の果物関係の販売がかなり厳しくなる。

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〔茶〕（販売・事務）	・仕入先全般の原料値上げはあるが、顧客確保の為、利幅は下がっても商品の味を落とさず今までの味を保つようにしている。景気が回復し、消費者の購入意識が変わらない限り、売上向上にはならない。
		百貨店（営業担当）	・先月と同様、石油製品、原材料の値上げ等による価格の引き上げと株の動向によって、客の購買意欲が停滞している。
		百貨店（営業担当）	・高額品の売行きが芳しくない。これからも苦戦する。
		百貨店（売場担当）	・商品の値上げが続いている。特に小麦がまた3割くらい上がるほか、長期的にも鉄鉱石が6割、マンガンが4割上がる中で、製品に価格転嫁された場合、現状よりもっといものといらないものの購買がはっきり出てくる。売上の減少が今後も継続していく。さらに、商店街の空き店舗も埋まっておらず、プラス要因がない。
		百貨店（売場担当）	・近くに競合店ができ、競争が激化する一方で、身の回り品が値上がりしており、プラス要因が見つからない。
		スーパー（経営者）	・商品の値上がり傾向やガソリン等の値上がりで、全体的な物価の値上がりがあり、影響が懸念される。
		スーパー（店長）	・仕入れ価格の上昇が、販売価格への転嫁なしでは追い付かないレベルになってきている。値上げによる売上への影響が小さくないことを考えると、今後の景況感は厳しい。
		スーパー（店長）	・競合店の出店等で、夜間の売上、来客数が伸び悩んでいる。そのため上がる要素がなかなか見つからない。
		スーパー（店長）	・状況が厳しい中で、競合店の出店も計画されている。消費者の購買意欲がここ数年で回復するとは思えない。
		スーパー（店長）	・消費縮小傾向が広がり、春闘による賃上げもままならず、物価上昇傾向もあるため、客は散財しなくなる。販売に関する目先の対応はどこも出尽くしており、今後、不当な価格競争が懸念される。
		スーパー（総務担当）	・原油高によるガソリン、諸物価の高騰から、今後も値上げが続く、客の消費購買力が減退する。
		コンビニ（エリア担当）	・客の収入が上昇する見込みはなく、公共料金等も上昇が予想され、食料品にかけられる金も更に減る可能性があり、コンビニ業界は更に厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・当店はオフィス街に立地しているが、周りの事業所の空きが目立つようになっており、このまま撤退するようなことがあれば客層が変わり、客単価が上がらず、昼間の弁当の販売が伸び悩んでいく。
		家電量販店（店員）	・北京オリンピックの開催という好材料はあるが、ガソリン・小麦関係の値上げや、それに伴う物価の上昇から、消費は控えようという気持ちが非常に高まっている。家電業界も売上が上がる見込みが見えにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上が減っている。この傾向が今後も続く。
		住関連専門店（経営者）	・ガソリン等の諸経費が高値で推移しており、商品の仕入れ価格の値上がり傾向が依然として止まらない。客の財布のひもは先行き不安で固くなる。
		高級レストラン（経営者）	・例年3月は官庁の送別会の予約が多いが、今のところ予約が入っていない。景気は悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・前年は客のホテル利用日程と会場空き日が一致し、宴会の取り込みが出来ていた。今年は、先の問い合わせ宴席が会場空き日と一致しておらず、現段階で前年を大きく下回っており、先行きは厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・原油価格上昇に伴う諸物価の値上げが確実に収支悪化につながりつつある。販売価格の改定を検討しなければならないが、販売に影響が出るのは避けられない。
		タクシー運転手	・客の話では、景気が良くなっているのは大都市や一部の大企業の上の方であり、地元の中小、零細企業では売上が落ち、給料も減少しているとのことである。
		タクシー運転手	・とにかく客の財布のひもが固く、必要がないものに金を回すような余裕はない。タクシーのメーターが上がりそうになると降りたがるような状況である。この傾向が今後も続く。
		通信会社（業務担当）	・3月は、卒業シーズンに入り年間でも最需要期を迎えるが、競合他社の新商品・新サービス攻勢により、これまでに以上に苦戦する。
		通信会社（総務担当）	・原油価格・原材料の高騰により、消費者の購買意欲がそがれており、景気は好調に転じない。

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
		競輪場（職員）	・前年は発売額、乗客数共に増加傾向にあったものの、今年 は減少傾向にあり、発売実績も前年を下回っている。この傾 向が今後も続く。
		競馬場（職員）	・乗客数、売上とも微減が続く。ファンサービスについては 費用対効果を意識せざるを得ず、縮小を強いられる。
		美容室（店長）	・物価、公共料金が上がってくるので、不景気になる。
	悪くなる	百貨店（販売促進担 当）	・高級ブティック関連は値上の影響もあり半年以上前年割れ である。高級商品や食品関連の値上がりが続出しているが、所得 は伸びないため、今後は高額品が動かなくなり、その影響か ら一段と消費は悪くなる。
		衣料品専門店	・年配客が多いため、今後は諸物価の上昇や年金、保険制度 の変化で洋服を買う余裕がなくなる。
		衣料品専門店（店長）	・1月に引き続き2月も客足が商店街から遠のいており、回 復の兆しがない。当店では取扱品の値上げの動きはないが、 生活関連各種商品の値上げが、客の買い控えに直結してお り、今後も厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・店に来るメーカーの話によると、婦人服業界では最近店を 閉めるという話をあちらこちらで聞くそうである。
		衣料品専門店（総務担 当）	・客の購買意欲がなく、買物客からも明るい顔が見えない。
		都市型ホテル（総支配 人）	・当店が立地する地区の市場環境は、現状でも供給過多傾向 と思われるが、今後も更に新規出店の情報があり、更に競争 が激化する。
都市型ホテル（副支配 人）	・今後、市内に多数のホテルがオープンする予定である。イン ターネット等の各ホテルの料金体系をみると、単価を非常 に落としており、各社とも厳しさを感じているようである。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（経営者）	・中国産食品問題をはじめとする国産志向から、国産品の引 き合いがますます強くなる。加えて、3、4月は異動と行楽 シーズンが重なるため、かなり期待できる。ただ、石油高騰 からくるもろもろの値上げが懸念材料である。
	変わらない	一般機械器具製造業 （経営者）	・自動車関連及びその他の一部の受注がそこそこ確保できそ うなので、今後はやや良くなる。
		食料品製造業（経営 者）	・地元はNHK大河ドラマのブームに沸いているが、業界関 係者や営業担当者の情報によれば、どれほど観光客が増加す るかはいまだにはっきりしない。たとえ客数が増加しても、 現状では客単価が下降気味であり、今後の景気にあまり良い 影響を及ぼさない。
		窯業・土石製品製造業 （経営者）	・原油や灯油等の値上がりから消費が大分冷えているよう で、企画商品、定番商品とも動きが悪い。この傾向が今後も 続く。
		鉄鋼業（経営者）	・改正建築基準法の施行による混乱から、建築着工床面積は 相変わらず大幅な減少が続いており、製品の出荷も30%以上 落ち込んでいる。特にマンションを中心とする鉄筋コンク リート造の着工が減少している。他方、原材料の高騰から製 品価格が急騰しており、建築コストの上昇による需要減退も 危惧される。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・大手・中堅企業問わず、電子部品関連の先行きは、得意先 の動きが全く読めない。精密機械関連においても好不調の波 が非常に大きく、先行きが懸念される。
		建設業（総務担当）	・マンション建設の数が一時期より随分減少してきたほか、 売れ残りも目立ってきた。マンションの新規着工が減少して いるため、下請けでの仕事の受注の機会もおおのずと少な くなってきている。この傾向が今後も続く。
		通信業	・年度末に来て受注量が増えているが、受注規模が小さくな り、利益率が下がっている。
		不動産業（従業員）	・中心市街地の不動産価格の下落傾向が続いている。
		やや悪くなる	食料品製造業（経営 者）
	家具製造業（従業員）		・家具業界の需要期は2、3月だが、受注見込みは減少傾向 である。業界関係者では、原材料の高騰と建築確認申請の遅 れの影響は今年の秋まで続くとの見方である。
	一般機械器具製造業 （経営者）		・新規発注が減少している。また、新規製品に対する見積も 減少している。2～3か月先の状況は全く見えない。

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
		建設業（従業員）	・見積案件は増加傾向にあるが、概算見積等が多くなってきている。改正建築基準法施行の影響から設備投資が見送られている。また、受注競争も激しさを増し、受注価格の低さがこれから企業倒産に影響を及ぼしてくる。
		輸送業（従業員）	・軽油価格がまた上昇に転じてきているほか、梱包資材等の調達コストも上昇しているため、今後は更に厳しくなる。
		金融業（営業担当）	・材料高、原油高による固定費増加の状況に加え、それを販売価格に転嫁できない中小企業が今後も増え続ける。
		金融業（営業職涉外係）	・国内外で明るい材料がほとんど見当たらないため、今後、家計や企業の不安はますます大きくなっていく。
		広告代理店（従業員）	・不動産物件に回復の兆しがみられ、徐々に折り込み枚数が増えている。ただし、今月の売上も前年比98%となり、売上回復には依然として程遠い。
	悪くなる	金属製品製造業（企画担当）	・原油の高騰による関連材料の値上げに加え、鋼材関係の値上げも確実に見込まれるため、今後、収益を圧迫することは避けられない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元百貨店の開店や、地元サッカーチームのJFLリーグへの昇格など、街の活性化が期待される材料があるため、今後、経済的にも良い影響が出る。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・地場の中小企業の景気が良くなるまでは時間が掛かりそうである。
		人材派遣会社（社員）	・企業担当者との話では、良い見込み材料が見当たらない。また、4月からの新卒も決まっており、今後、特に需要の高まりは期待できない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の採用状況が二極化している。ビルメンテナンス業や給食事業等の労働集約型で低賃金の業種は、採用難で手が打てない状況になっており、採用意欲が低下している。
		職業安定所（職員）	・卸・小売関係の事務所での人員募集の際、原材料高による買い控えが起こっているとの話を聞いた。ただし、中長期的に影響は出てくるが、短期的には大きく影響しない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・依然として原油高の影響、公共事業の減少の影響が大きく、今後も新規求人の増加が見込めない。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月、新規求人数は減少傾向にある一方、新規求職申込件数は増加傾向である。特に新規求人数をみた場合、卸売・小売業や飲食店、宿泊業の中小事業所において、原油等原材料高騰の影響で景気の先行き不透明感があり、求人を手控える傾向がある。今後もこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が減少傾向にあるが、原油高騰による雇用への影響も多少出始めている。
		職業安定所（職員）	・パート求人の割合が増加し、正社員を希望する求職者との間で引き続きミスマッチが生じ、就職率も伸び悩んでいる。地方の中小企業については、景気の回復よりも原油高に伴う経費負担増の方が重くなっており、正規社員求人の増加に結び付いていない。この傾向が今後も続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・総合的に求人数が大幅に落ち込み、企業側の中途採用の意欲が低下している。景気の先行き不安が取りざたされるなかで、人材投資に抑制感が出ている。この傾向が今後も続く。
		民間職業紹介機関（社員）	・新入社員採用が進み、継続雇用を前提とした大量の事務派遣需要が望めない。自動車関連企業の需要が比較的高いが、業務請負化が進み、派遣利用のメリットを検討しているようである。コンプライアンスの観点から、派遣社員の直接雇用も進んでおり、今後派遣需要は伸び悩む。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・景気の先行き不透明感により、企業の求人意欲に水を差す可能性がある。一定規模の求人は発生するであろうが、求人数をやや絞ってくる企業も出てくる。
		悪くなる	民間職業紹介機関（支店長）

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	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	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・商品開発や販路拡大等の業務提携を進めていた商談が来月以降から具体的に始まる。
		通信会社（店長）	・3月、4月は卒業式、入学式がある。来客数も増え例年並になる。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・3月、4月以降も予約状況を見る限り旅行代理店からの予約が順調に推移しており、稼働率も良くなる。
	変わらない	スーパー（経営者）	・原油高に伴い、全般的に価格が上昇しており、客の買い控えの状況がますます強くなる。さらに、競合店との競争もますます激化しており、利益面でもますます厳しい状況になる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上は前年比でほぼこう着状態で、今後もこの状態が続く。客数の減少傾向も同様であり、今後も好転する要因が無
		衣料品専門店（経営者）	・街に活気が感じられない。単価、客単価共に1月から5%は上がっているが、購入客数が10%程下がっている。この傾向がここ数か月続いているので、様子をみたい。
		観光型ホテル（営業担当）	・年間での修学旅行の人数は減少しているが、4月は前年より若干増加する。ゴールデンウィークの予約状況がまだみえないので、当面は厳しい印象がある。
		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り、2月の入域観光客数も前年同月を維持する状況になる。沖縄への入域観光客数は、原油高に伴う航空運賃、諸物価の高騰の影響により厳しい状況が予想されるが、これから海の季節を迎え前年同月並みの数字は維持する。
		ゴルフ場（経営者）	・特段大きな変化はみられない。現状維持とみている。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・原油高騰や小麦価格の上昇により生活防衛感が増大する。ただし食品全般が好調に推移していることや、バレンタイン等のモチベーションが大幅に伸長し前年比で20%上昇していることから、食品、ギフト（返礼、お祝い他）は堅調に推移する。衣料は季節与件の影響を強く受けながら、今後も苦戦傾向は継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・県内における建設業の倒産は増加する。税政策の決定遅れもあり、消費に関しては、今まで以上に慎重になる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光客の減少や地元客の誘客も厳しく推移している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・原油高騰による原料の高騰、さらに輸送料の値上げにより現状の価格では販売出来ない状況にある。しかし、販売価格を値上げすれば更に買い控えが増えかなり厳しい事態になる。
高級レストラン（営業担当）		・販売見込み、集客見込みが共に低調である。	
観光型ホテル（商品企画担当）		・特に5月の団体の受注状況が前年を下回るペースになっている。	
通信会社（サービス担当）		・携帯業界は競争が厳しく先が読めない。厳しくなる。	
悪くなる	商店街（代表者）	・商店街のエリアは観光土産品店、飲食店が多くなっており、お互い客を奪い合い、客割れを起こしている。全県的な消費は伸びても、同エリアは厳しい状況下に置かれている。地元客は郊外に流れている。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・値上げがなかなかできない。また、大手フランチャイズの出店が予定されており、オープンすれば3か月間は客がかなり移動する。さらに、大手と地元の賃金格差からアルバイト等の時給の値上がりは必至である。	
	観光型ホテル（総支配人）	・競合施設増加により宿泊人数で前年比10%減少、婚礼を中心にパンケット部門売上も15%以上減少する見込みである。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コピーサービス業（代表者）	・同業者については、売上に差が出てくる。当社は、営業社員がここにきて定着しており、良くなる。実際の市場では仕事が無いのではなく、市場の要求する質を上げ、評価されることが大事である。近い内の設備導入の準備を着々と進めているので、これ以上悪くはならない。
	変わらない	建設業（経営者）	・引き合いから、制約に至るまでの時間が長期化している。
輸送業（営業担当）		・物流業界については今のところ明るい兆しのネタが無い。	
広告代理店（営業担当）		・好調な観光産業や不動産業界とは逆に、県内流通業界や泡盛・ビール等の酒類メーカーは広告・マーケティング予算を削減する傾向にあることから、さほど大きな伸びは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	食料品生産業（管理部門）	・売値上げはできないが、原材料・肉類や副材料及び燃料費等々の値上がりが見込まれるので、やや悪くなる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人件数、求人数共に前年度を上回り、人材不足の様相を呈している。また、今年度の採用活動に際し予定人数を採用できなかった企業は随時採用を行いながら、新卒に目を向けるという状況が続く。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在の派遣依頼、売上、利益が伸びている状況が今後とも好調に続くかどうか不透明である。新規の依頼が増えるが、その分契約終了も2、3か月中で発生し、結果現状維持となる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・将来への不安感が大きくなっている。例年春先には求職者の動きが活発化する傾向はあるが、その影響を差し引いても変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内企業の求人の活気は、前年の同時期に比べてやや弱くなっている。ただし、県外の求人は相変わらず多い状況である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・個人消費が底堅く推移していると言われている中、4月からの小麦粉売渡価格の値上げ、電気料金の値上げ等、消費者動向にマイナス、基幹産業の建設業の不調、建設関連業の不調がある。
悪くなる	-	-	