

II. 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）	・定額給付金の給付により、4月末から5月中旬にかけて家計消費が増加する。特に生活必需品ではなく一過性の商品を取り扱っている業種の販売量が増加することが見込まれる。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入ってからの売上は良くなかったが、定額給付金などの明るい材料が出てきていることに加えて、株価も回復してきていることから、2～3か月後は少しは良くなる。	
		家電量販店（経営者）	・5月中に定額給付金の給付が予定されていることから、ある程度の経済効果が生じる。	
		家電量販店（店長）	・少なからず定額給付金の効果が出てくる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・5月に新しいハイブリッド車が発売されるため、車両販売量が増加する。	
			旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージの大幅な減額や円高に加えて、年内に2度の5連休があることなどの好材料などから、今後についてはやや良くなる。
			美容室（経営者）	・定額給付金の使い道に関する話題が予想以上に出ており、客の雰囲気明るくなっている。前倒しで商品を買う客もすでに出てきていることから、今後、売上が増加することが見込まれる。
	変わらない		商店街（代表者）	・消費動向に踊り場的な落ち着き感がある。どの年代にも共通して、無駄を排除しようとする意識が出てきていることから、今後も変わらないまま推移する。
			商店街（代表者）	・客の買物に対する姿勢や商品の低価格化は、今後もこのまま続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・将来への不安が消えないため、定額給付金が給付されてもタンス預金にするという客の話をよく聞くことから、今後についても変わらないまま推移する。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少がみられず、また単価の低下もみられないことから、今後も変わらないまま推移する。むしろ、定額給付金等が刺激となって、消費が良い方向に向かう可能性もある。	
		コンビニ（エリア担当）	・高速道路料金引下げにより、週末の来客数が増加することが期待できる。また、定額給付金やプレミアム付き商品券の動きと相まって生活必需品への消費が増加すれば、製造業の減産によるマイナスの影響をカバーできるため、今後については変わらないまま推移する。	
		家電量販店（地区統括部長）	・多少景気が上向き傾向にあるが、依然、消費者の財布のひもは固いまま推移する。	
		タクシー運転手	・来客数や電話注文の増える要素が思い当たらないため、今後も変わらないまま推移する。	
		その他サービスの動向を把握できる者	・2～3か月後は観光シーズンに入ってくるが、前年に比べて悪くなる要素はあっても、良くなるという要素が見当たらず、厳しい局面にある。	
		設計事務所（所長）	・好転する材料が見当たらない。	
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・春物商材、衣料品の動きが非常に鈍い状況が続いており、今後についても、客の様子から厳しいことがうかがえる。ただし、食品催事に関しては、今までどおり好調なことが見込まれる。	
		百貨店（販売促進担当）	・デフレが確実に進行している。常用雇用者の賞与カットなどの動きが出始めており、先行き不安から消費者の購買に対する心理はますます消極的になり、その結果、各企業の売上は一段と先細りになる。定額給付金を始めとした景気対策は、一定の効果を上げるとみられるが、この悪循環を断ち切るまでには至らない。	
		スーパー（店長）	・客がチラシの目玉商品にのみ殺到する傾向が顕著になっている。商品単価が低下しており、客単価も落ち込んでいることから、今後についてはやや悪くなる。	
		スーパー（企画担当）	・単価の高い商品やこだわり商品に動きがみられないことから、今後についてもやや悪くなる。	

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
		スーパー（企画担当）	・大手スーパーを中心に今までにない品目数にわたる価格引下げが発表されたことから、今後の価格競争がますます激しくなる。
		スーパー（役員）	・マスコミの不況報道や節約を題材とした番組が非常に多いことから、消費者の生活防衛意識が高まっており、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・アルバイトの募集に過去に経験がないほどの応募が集まっている。特に、40代の男性による応募が多いことから、今後の消費に影響が生じてくることが懸念される。すでにビールやたばこなどの嗜好品では売上が減少傾向にある。
		住関連専門店（従業員）	・景気回復の材料が特に見当たらないことから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・インターネット客を始めとする個人客がじわじわ増えているが、大型施設では団体客の動向に左右される面が強い。経済社会情勢が揺れ動いている現在の状況下では、景気が良くなることは期待できそうにもない。
		旅行代理店（従業員）	・道内準大手の旅行会社の破たんにより、多少は需要を取り込める要素があるが、旅行会社に対するイメージが悪化する恐れがあるため、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行については、燃油サーチャージが減額されるため、やや期待できる面がある。一方、国内旅行については、定額給付金が宿泊等の消費に回ることを期待しているが、今のところは販売量の増加には結び付いていない。売上が前年と比較してやや弱い動きとなっていることから、今後についてはやや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・現行の住宅に対する政策では、需要の掘り起こしは難しいとみられるため、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	スーパー（店長）	・給料の賃上げが期待できないなか、賞与の減額やカット、社会保険料の負担増などにより、手取り賃金が確実に減ることになるため、今まで買っていた物を買わないようになり、金の回りが悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況をみても、先行きの増加傾向はうかがえず、定額給付金も後手に回ったことから大きな期待はできない。今後の状況は厳しく、好転する気配は全くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況をみると、前年から大きく下振れしている。また、宴会需要も悪いことなどから、今後の状況がかなり落ち込むことが懸念される。
		タクシー運転手	・毎年、雪解けとともにタクシーの利用客が極端に減ってくる。また、今年は新規参入の会社が4月から営業を始めるため、例年以上に競争が激しくなり、タクシー1台当たりの売上が急減することが懸念される。
		観光名所（役員）	・4月以降、午前中の東京便の機材が小型化される予定であることに加えて、海外チャーター便の大幅な減便が見込まれることから、今後の観光客の入込については厳しさを感じられない。
		観光名所（職員）	・世界経済および国内景気の悪化により、個人消費が鈍っており、観光に消費が回らなくなってきているため、今後については悪くなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		家具製造業（経営者）	・全体的な受注状況はまだ厳しいが、高級品と廉価品の両極に底堅い動きが見えつつあることから、景気に底打ち感が出てきている。
	変わらない	建設業（経営者）	・公共工事の発注が本格化するとともに、2～3月に受注した物件の工事が動き出すことから、今後についてはやや良くなる。ただ、民間工事については、景気の影響で引き合いが相変わらず少なく、競争が非常に厳しい。
		通信業（営業担当）	・各種の景気刺激策の実施により、現状よりは多少上向くとみている。
	やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・地域柄、農業が繁忙期となることで仕事の増える業種もあるが、農業と無関係の業種で景況感が上向くことは見込めないため、今後についても変わらないまま推移する。
		食料品製造業（役員）	・製品販売価格の値下げ要求が強まっている。以前の原材料の値上がり分を反映できていないなかで、低価格商品の要求が強まっており、新規の案件が決まらない状況にある。
		輸送業（営業担当）	・本州からの雑貨輸送が大幅に減少している。また、道内からの紙製品の輸送も引き続き減少傾向にあることから、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
		金融業（企画担当）	・雇用不安や将来不安の強まり、賃上げや賞与の抑制などから消費は冷え込む。観光関連は国内、道内の景気後退による旅行者の減少、円高による外国人観光客の減少などから停滞する。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・4月以降の受注が確定しておらず、極めて不透明な状況にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・輸入商品を中心とした値下げにより、購入意欲が高まることが見込まれるが、全体的にはまだまだ低調のまま推移する。
		悪くなる	輸送業（支店長）
		広告代理店（従業員）	・景気の減退を理由に、取引先の大半が新年度の広告予算の大幅カットを予定している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・4月から本格的な採用活動が始まるが、前年度とほぼ同様の動きが見込まれる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・販売店の動きをみると、3～4月の売上は前年を大きく下回ることが見込まれる。例年であれば、春から建設業者が動き出し、少しは景気が良い方向に進むが、今年は建設業者の動きも低迷しそうであり、上向き要素が見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・求人自体が減っており、また採用についてもかなり慎重になっているため、今後についてはやや悪くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数の微減傾向がみられる。景気の波が遅れて表れる地域であるため、実際の影響がこれから生じることが懸念される。
		職業安定所（職員）	・雇用保険資格喪失者のうち、事業主都合離職者が前年を39.7%上回り、7か月連続での増加となったことから、今後についてはやや悪くなる。
職業安定所（職員）	・事業主都合離職者が増加するなか、求人の確保が一層難しくなっていることが懸念される。		
悪くなる	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・定額給付金の給付により消費回復が期待できる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客の様子からは、報道されているような不景気感がみられず、今後気候が温暖になれば、購買意欲も向上する。
		百貨店（企画担当）	・製造業における在庫調整の進捗による減産規模の縮小や、高速道路料金引下げなど、明るい話題が増えていることから、今後消費マインドが回復する。
		百貨店（営業担当）	・定額給付金などの景気対策により、市場のムードが変われば、わずかでも売上の増加が期待できる。
		百貨店（経営者）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げに伴い、多少消費は回復する。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げに伴い、ゴールデンウィークの行楽客や帰省客が増加するため一時的に景気は回復する。
		衣料品専門店（経営者）	・定額給付金やプレミアム付き商品券発行の効果により、消費はやや回復する。
		乗用車販売店（経営者）	・4月以降、自動車優遇税制の実施やハイブリッド車のモデルチェンジが控えていることから市場は活性化する。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・高速道路料金引下げなど、景気対策を柱とする第二次補正予算の成立により、ある程度の消費回復が期待できる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・春の祭礼期間は、大河ドラマの効果により例年より観光客が増加することから、土産の売上が増加する。
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・定額給付金が給付されるが、その分については消費が回復する。		
観光型旅館（経営者）	・当地域は大河ドラマの舞台であり、さらにアカデミー賞受賞作品のロケ地にもなっていることから、観光客が増加し、5月の宿泊客数は前年並みまで回復する。		

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		旅行代理店(従業員)	・定額給付金の給付により一時的な需要の伸びが考えられるが、波及効果の規模は未知数である。
		美容室(経営者)	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げによる波及効果の規模は未知数であるが、多少の消費回復は期待できる。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	・取引先企業では経費削減などの対応が終了し、今後回復基調となる。また、政府や自治体による緊急雇用対策の効果が現れ、雇用情勢も改善に向かう。
		住宅販売会社(従業員)	・遅れていた受注案件が、今後一時的ではあるが集中する。
		商店街(代表者)	・閉店してシャッターが降りたままの店があるなか、他にも飲食店の閉店情報も聞こえてきており、今後も商店街は厳しさを増す。
		商店街(代表者)	・必要な物以外は買わないという消費傾向が今後も続き、売上は前年を下回って推移する。
		一般小売店[書籍](経営者)	・定額給付金の給付により一時的に消費は回復するが、本格的な景気回復までは至らない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・4～5月は歓迎会や花見の時期であり、例年、周辺の繁華街はにぎわう時期であるが、今年は低料金でつましく行うケースが多くなっていることから、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(広報担当)	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げにより、消費の回復を期待しているが、当面は客の財布のひもが固いままの状況が続く。
		百貨店(売場担当)	・客の財布のひもは依然として固く、特別企画の実施や定額給付金の給付による売上増加は期待できない。今後、高速道路料金引下げにより、旅行者の増加が見込まれることから、ゴールデンウィーク時期の仕掛けが回復のポイントとなる。
		百貨店(経営者)	・客の生活防衛意識が高まっていることから、衣料品の売上減少にとどまらず、食料品の買上単価も低下傾向にあり、この傾向は今後も続く。
		スーパー(店長)	・家庭での内食傾向が強まっているとはいうものの、消費者の所得減少に伴い1品単価や客単価が下落傾向にあり、厳しい状況は今後も続く。
		スーパー(店長)	・大手競合店のプライベートブランド商品の大幅値下げなど、価格競争が激化していることから、現在は現状維持が精一杯である。
		スーパー(総務担当)	・政府や企業の雇用対策の効果が出始め、消費の下支えに寄与する。また、定額給付金の給付により消費回復を期待しているが、景気の底割れ防止や消費の下支え程度であり、外需拡大が見込めないなかで、内需拡大までは至らない。
		コンビニ(経営者)	・ソフトドリンクや菓子パンは好調であるが、医薬品や家庭用品などのドラッグストアで安価に購入可能な物の売上が大幅に落ち込んでおり、今後もこのような状況が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・常連客の売上は安定しているが、フリー客の減少が顕著になっており、このような状況は今後も続く。
		衣料品専門店(経営者)	・景気が良くなるような材料が見当たらない。
		衣料品専門店(店長)	・客はタンス在庫にない必要な商品のみを買い足す傾向が強まっており、今後も商品単価の低下を補うほどの買上点数の増加は見込めない。
		衣料品専門店(店長)	・定額給付金の給付は、消費回復に貢献するものの、家族のための使い方が多く、婦人服の購入にはつながらない。
		衣料品専門店(総務担当)	・景気低迷による購買意欲の減退により、例年この時期に期待できる学生需要が縮小しており、今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店(店長)	・景気が良くなるような好材料が見当たらないことから、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・4月以降の自動車優遇税制を見込んでの買い控えの影響が予想より小さいことから、今後の反動増は期待できない。
		住関連専門店(経営者)	・定額給付金給付の動きに合わせて、商工会議所が10%のプレミアム付商品券を販売する企画が進んでおり、多少の消費回復効果が期待できる。
		住関連専門店(経営者)	・売上は過去最低水準で推移しており、定額給付金の給付による効果も期待できない。
		その他専門店[呉服](経営者)	・生活防衛意識が高まり、高単価商品や我慢できる物は買わないという消費行動が顕著になっており、この傾向は今後も続く。

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
		一般レストラン（経営者）	・消費者は堅実な生活に確実にシフトし、レストランでの食事を控える傾向にあることから、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・景気対策の効果は期待できないことから、悪い状況が今後も続く。
		スナック（経営者）	・景気が上向く要素は全く見当たらないことから、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年度末を迎え、多くの業界、中小企業は、大変厳しい状況にあり、最悪の事態も想定されるなか、国の景気対策はスピード遅く、解散総選挙の時期についても考え方が二転三転する等、先行き不透明な状況が続く。
		タクシー運転手	・異動や卒業、入学シーズンを迎え、例年、売上が伸びる時期であるが、今年はその兆候すら感じられない。
		通信会社（営業担当）	・雇用問題や景気対策に関する具体的な実行策がみえてこないことから、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・4月以降の予約状況は低調であるが、市場動向から判断して売上は横ばいで推移する。
		百貨店（売場主任）	・客の生活防衛意識が強まり、価格に対して一層シビアになることから、衣料品の売上は更に落ち込む。今後、食料品関連の大型催事が目白押しにあるが、他売場への波及効果は期待できない。
		スーパー（経営者）	・客の生活防衛意識が高まり、サイズが小さい物や、グレードダウンした物を購入する消費行動が顕著となり、1品単価の下落幅が拡大している。このような状況は今後数か月間続く。
		スーパー（店長）	・客の買上点数は増加傾向にあるが、来客数、1品単価共に前年を下回る状況が続いており、今後も厳しさを増す。
		スーパー（店長）	・近隣に競合店が開店することから、来客数、売上の落ち込みが懸念される。
		コンビニ（経営者）	・周辺地域は、比較的購買意欲がある高齢者の比率が高いが、20～30代の層は今後も所得の上昇が見込まれないため購買意欲が低下する。
		コンビニ（エリア担当）	・雇用情勢が悪化しており、従業員の応募者も企業を解雇された人が少なくない。来客数の伸びも鈍化傾向にあり、景気回復にはもうしばらく時間を要する。
		コンビニ（店長）	・デフレの進行により利益率が圧迫される。
		衣料品専門店（経営者）	・国の景気対策は短期的な対策が多く、中長期的な具体策がみえてこないため、今後も景気の低迷が続く。
		衣料品専門店（店長）	・前年は、創業セールなど様々なイベントを仕掛けたため、ある程度の動きが出ていたが、今年是一般のビジネスマンの動きが鈍く、6月までは苦戦が続く。
		衣料品専門店（店長）	・当地域でも工場の閉鎖が増加しており、景気の底打ち感が全くみられないことから、客の先行き不安が高まり、消費マインドは今後も更に冷え込む。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・個人経営店では大手の価格に対抗できず、大手のみが潤う状況となることから、景気全体の底上げまでには至らない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・地方や国政選挙を控え、飲食店を中心に需要が冷え込むことから今後も厳しさを増す。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・世界経済悪化の打撃を直接受けている製造業に勤務する客が多いことから、今後も買い控え傾向が強まる。
		高級レストラン（支配人）	・予約率が前年を下回っており、ファミリーでの利用が減少傾向にあることから、今後も厳しさを増す。
		一般レストラン（経営者）	・衆議院の解散総選挙が始まれば、客は行動を自粛する傾向にあることから、厳しさを増す。
		一般レストラン（スタッフ）	・雇用情勢の悪化や所得の減少が続くなか、景気が上向く要素は全くない。
		観光型ホテル（経営者）	・定額給付金の給付を前提に地域全体でイベントを計画中であるが、あまり期待できない。今後解散総選挙が始まれば、消費者は行動を自粛し、ホテル利用の機運が盛り上がらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気が良くなる好材料が見当たらず、将来に対する客の不安が高まっていることから、今後も消費マインドの低下傾向が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業主催の会議が減少傾向にあるなか、これから総会シーズンを迎えることから、開催件数の減少や予算規模の縮小が予想され、より厳しさを増す。

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）	・先行きの受注状況が前年を下回っており、今後も厳しさを増す。
		タクシー運転手	・職業安定所に通う客からは、仕事が全くないという話を聞いている。景気が回復するような要因が見当たらないなか、今後も雇用情勢は厳しさを増し、売上にも影響を及ぼす。
		通信会社（営業担当）	・客の先行き不安が高まり、消費マインドは今後も低下する。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなるような材料が見当たらず、今後も当面悪い状況が続く。
		遊園地（経営者）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げの効果を期待したいが、その他に明るい話題が何も見当たらないことから、今後も厳しさを増す。
	悪くなる	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・東北地域では自動車や電機・機械関係の下請企業が多く、今後も所得や雇用に対する不安が高まることから、消費マインドは更に冷え込む。
		百貨店（販促担当）	・プロパー商品の売上の減少が業績悪化の要因になっており、この状況は今後も続く。
		スーパー（経営者）	・デフレ傾向が続くなか、可処分所得の減少や他店との競合により、売上、客単価共に減少する。定額給付金の効果は期待できない。
		スーパー（経営者）	・建設業と兼業している農家の収入が落ち込むことから、今後も売上が減少する。
		スーパー（店長）	・乗客数や買上点数、1品単価の低下傾向が今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・当地区の製造業の業況が持ち直さない限り、今後も乗客数の減少が続く。
		コンビニ（経営者）	・年度末は解雇者が大量発生することから、消費マインドは更に低下し、乗客数は減少する。
		コンビニ（エリア担当）	・4月中旬の大手企業の決算発表は、消費者の景況感に悪影響を及ぼし、消費マインドは更に低下する。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車優遇税制の実施により、環境対応車の売上は前年並みまで回復するが、積雪寒冷地で需要がある4WD車は適用外となる車種が多いことから、新車の販売台数は前年を下回る。
		乗用車販売店（経営者）	・政府による思い切った景気対策が実施されなければ、今後も消費は回復せず、車の保有台数の減少や若い世代の車離れが進む。
		住関連専門店（経営者）	・雇用問題が深刻化し、所得が伸びない状況のなか、新築や家財の買換えをする消費者は減少する。地域の基幹産業である自動車、電機関係の業況が回復しない限り、今後も厳しさを増す。
		高級レストラン（経営者）	・米国景気が回復しない限り、今後景気が良くなることはない。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会が前年に比べ大幅に減少していることから、今後も企業関係の乗客数が減少する。
		観光型旅館（経営者）	・レジャーを控える傾向が強まっており、例年4月は動きが悪い月ではあるものの、予約が全く入っていない。
		都市型ホテル（経営者）	・宴会部門では歓送迎会関係の予約が前年に比べ10%程度減少しており、レストラン部門も右肩下がりとなる見込みである。宿泊部門は、県外資本企業の出張が減少することから最も深刻な状況となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全部門で売上の大幅な減少が見込まれることから、今後は、営業力の強化を図る一方で、ワークシェアリングや不採算部門の閉鎖が検討されている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・会合のキャンセルや、出張の見合わせによる宿泊者数の減少が今後も続く。
		タクシー運転手	・タクシーの運転手は、出口の見えない大変な不景気のなかで低賃金、長時間労働を余儀なくされており、今後も厳しさを増す。
		通信会社（営業担当）	・抜本的な景気改善策を実施しない限り、今後も厳しさを増す。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	- 出版・印刷・同関連産業（経理担当）	- ・高速道路料金引下げに伴い、観光面での個人消費が伸びることが予想されることから、今後観光関連の広告、印刷関係の景気はやや持ち直す。

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		電気機械器具製造業（企画担当）	・高速道路料金引下げなどの景気対策や、最近の円安傾向、ガソリンや原材料価格の低位安定、株価の底打ち感など、業況の改善要因が以前よりも多くなっていることから、今後に期待が持てる。		
		農林水産業（従業者）	・高止まりしている肥料価格が、収支圧迫要因となっているが、21年産の農産物については、肥料高騰部分を補てんする助成金が支給される。		
		食料品製造業（総務担当）	・価格優先の購買傾向に変わりはないことから、売上低迷、収益悪化という状況が今後も続く。		
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の販売単価が安値競争となっており、需給バランスの改善には今後数か月を要する。		
		建設業（企画担当）	・官公庁からは新年度工事が出件され、非製造業では設備投資に多少動きが出始めるなど、多少明るい兆しがみられるが、仕事量は少なく、激しいコスト競争が予想されるため今後も厳しい状況が続く。		
		通信業（営業担当）	・3月末決算において好材料が乏しいことから、今後も厳しい状況が続く。		
		司法書士	・住宅購入を促進する税制改正が行われるが、好影響が現れるまではしばらく時間を要する。		
		協同組合（職員）	・依然として、受注に結び付かない原価割れや超短納期などの案件が多く、底がみえない状況が続く。		
		やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・价格的に魅力のある商品開発に取り組んでいるが、景気の悪化は今後も続くことから土産や飲食業の売上は減少する。
				出版・印刷・同関連産業（経営者）	・繁忙期である3月でも売上が減少している状況にあることから、今後も厳しさを増す。
				輸送業（従業者）	・輸送量の減少に伴い、今後、入居テナントの撤退が増加する。
				金融業（営業担当）	・景気が良くなる兆候が全くみられない。
				金融業（広報担当）	・企業収益悪化の影響が、今後本格的に個人消費の減退に波及する。
広告代理店（経営者）	・毎年通例となっていた契約が4月にキャンセルになるという事例が出ており、先行きが全く読めない状況が続く。				
新聞販売店〔広告〕（店主）	・景気が良くなる兆しは全く感じられない。				
経営コンサルタント	・政局が安定し、各業界に安心感をもたらすまで景気悪化が続く。				
コピーサービス業（経営者）	・年度末需要により官需は多少活性化しているが、民需は土木建築関係の企業を中心に厳しさを増しており、3月の支払が集中する2、3か月後には倒産が増加する。				
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・小売店では、低価格商品の棚割りが増加しており、利益率が高い高単価商品の動きは期待できない。				
悪くなる		農林水産業（従業者）	・前年の農家収入が例年の7～8割程度に止まり、さらに今年の収入は7月以降となるため、生産資材の買い控え傾向は今後も強まる。		
		繊維工業（営業担当）	・景気の底打ち感はなくみられず、今後も厳しさを増す。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、受注が計画の半分程度の状況が今後1年間ほど継続する見通しであり、回復の兆しが出てきていない。正社員の余剰感もあり、一時帰休を余儀なくされていることから、今後も厳しさを増す。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・政府による根本的な景気活性化策がみえず、市場が活性化できる材料が全く見当たらない。		
		輸送業（経営者）	・今後も輸送量の減少が見込まれることから、稼働日数が減少する。		
		通信業（営業担当）	・契約に関する取引先の厳しい反応は、今後しばらく続く。		
		広告業協会（役員）	・業況悪化に伴う企業の合併・統合などの情報が聞こえてくるなか、企業では番組制作やイベントなどを仕掛ける予算も縮小傾向にあることから、広告業界は今後も厳しさを増す。		
		広告代理店（経営者）	・取引先企業では支出に慎重さを増し、広告費も削減されているなか、景気回復の要素は見当たらない。		
		公認会計士	・取引先企業の決算状況を見ると、業況悪化に底打ち感がみられず、多くの企業では今後も更に悪くなる。		
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらず、今後も所得減少に対する先行き不安が高まることから、消費マインドは更に冷え込む。		
雇用関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	-	-		

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣需要の改善を期待させるような材料が全く見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・求人側と求職者側のニーズの溝が広がりつつあるが、本県は農作物を自己消費し、核家族化が進んでいない土地柄ということもあり、失業者は、短期的な軽作業でその場をしのぎ、景気回復を期待しながらじっくりと安定した職を求めている。このような傾向は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなるような要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・企業では現従業員の雇用を維持することで精一杯であり、新たな雇用創出は見込めない。
		職業安定所（職員）	・全業種において、新規求人数の減少、新規求職者の増加傾向が続いている。
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・小売店では、定額給付金給付に伴う各種キャンペーンを実施することから、消費の回復を期待しているが、景気のバロメーターである求人が激減しており、求人誌も廃刊になるなど、雇用情勢は更に厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・一時帰休を実施する企業から助成金の相談が増加している。景気回復のための明るい材料が全く見当たらないことから、雇用情勢は今後も厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・求人が減少する一方で求職者が増加傾向にあり、企業の雇用調整助成金の相談も増加していることから、雇用環境は今後もますます厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に雇用調整が続く、今後も厳しさを増す。ただし在庫調整が進み、生産を再開するの動きもみられることから、今後の動きを注視していく。
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・6月末での契約終了の相談が入っており、3月末に次ぐ規模となることから、今後も厳しさを増す。
		人材派遣会社（社員）	・製造業の業況悪化に加え、自己都合での退職が減少していることから、求人数の減少が続いており、離職者の再就職は、今後も厳しさを増す。
		アウトソーシング企業（社員）	・企業の経営不振により各自治体は税収が減少することから、派遣需要は今後更に縮小する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県外資本の企業に若干新規雇用が発生しているが、地元企業は今後も沈滞ムードが続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車産業や住宅産業などの裾野が広い業種が景気低迷に陥っており、改善の見込みもないことから、雇用情勢は悪化の一途をたどる。
		職業安定所（職員）	・雇用情勢の悪化が今後も長期間続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の利用が増加しているが、今後2～3か月後に休業を見込んでいる企業からの相談も増加している。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	・入学、就職、ゴールデンウィークでイベントがあり、人が動く時期なので、きめ細かく対応すれば売上は確保できる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・いろいろなどところで値下げが始まっている。定額給付金の給付により元気が出てくるのではと期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・高速道路料金引下げ等、期待できる要素は多少あるので、少しは良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・土日の高速道路料金引下げ、定額給付金等による影響が多少ではあるが見られる。
		スナック（経営者）	・来月、定額給付金の給付と地元のイベントもあるので、良い方向に行くことが期待される。
		観光型ホテル（営業担当）	・高速道路料金引下げによる観光客増加の期待、テレビドラマによる地元の取り上げ、市が主催する定額給付金のキャンペーンのイベント等により、企業、商店に多少の盛り上がりがある。
		旅行代理店（従業員）	・夏以降の海外旅行の申込が出てきているので、夏以降の販売額、販売量共に伸びることが期待される。
		旅行代理店（支店長）	・定額給付金や高速道路料金引下げなど、業界にとって良い材料が出てきている。海外旅行も4月以降は燃油サーチャージが大幅引下げで、今よりは良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・物販は相変わらず悪い。飲食は安いところには人が立ち寄るので今のままである。

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
		商店街（代表者）	・定額給付金、高速道路料金引下げ、地元の祭りがあるが、客の財布のひもが緩むとは考えにくい。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地元の工業団地内の企業の状況を聞いてもまだ良い状況に向かう気配がない。
		百貨店（総務担当）	・高速道路料金引下げで旅館業、ホテル業が良くなれば、多少景気は向上するかもしれない。
		百貨店（営業担当）	・デパート業界は非常に厳しい。スーパーでは何千品目の値下げがあり、価格政策が非常に難しい。高い物は全く売れない。
		百貨店（販売促進担当）	・買い控えが進行し、小売、特に高額品を扱う百貨店の売上の回復は大変難しい。
		スーパー（店長）	・経費を抑え、仕入価格の交渉をしながら販売価格を安くする必要はある。
		コンビニ（店長）	・売上も変わってないので、雇用や生活水準が減少することは無い。
		衣料品専門店（店長）	・景気は回復しておらず、消費者の動きが食品から衣料品への順なので、衣料業界は厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・前年実績を大幅に下回っており、回復する要素が全く無い。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後2～3か月先の状況が営業としては全く見えない。宣伝広告をしても来客数は極端に少なく、成約率も低い。どんな手を打っていいのか、暗中模索で分からない。
		乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車を中心に、燃費効率の良い経済的な車への買換え相談が今までより多く聞かれるが、販売量は依然として増える見込みが立たない。
		乗用車販売店（管理担当）	・経済対策により、一時の消費は上向くが長続きはしない。雇用の促進や基幹産業の回復が見込まれない限り低迷は続く。
		住関連専門店（仕入担当）	・特需として県内では5月31日に火災警報器の義務化期限を迎える。また高速道路料金引下げ、定額給付金等プラスに働く要因は最大限利用し、マイナスの埋め合わせを期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・4、5月は春の観光シーズンになるので、来客数の増加を見込めるが、団体客の減少で今月とあまり変わらない。
		通信会社（営業担当）	・現在の状況が一変するような事は考えにくく、世界情勢や国内需要、株価等のニュースから消費について消極的になっている状況はしばらく続く。
		通信会社（営業担当）	・昨今のメディアの報道なり、買物時の単価の動き等を見てみると良い方に向かっているとは考えづらい。
		通信会社（営業担当）	・周辺の企業はまだ先が見えず、不安な生活を強いられているため景気に明るい兆しは望めない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約が昨年と同じくらいになっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・もともと低単価で楽しめるアミューズメントパークは、景気が悪くても客が利用する部類に入るが、内容を見ると、ネットカフェからゲーム、全国対戦できるインターネットのゲームに変化している。当然ながら景品もぬいぐるみから、フィギュア、フィギュアから低単価の食品へと変化している。こうした変化に対応することで、数字は戻している。
		設計事務所（所長）	・ずっと前から悪いままで変わらない。しばらくの間はこれ以上悪くもならないし、良くもならない。
		住宅販売会社（従業員）	・現在の受注見込み客の状況から、受注量はしばらく横ばい状態のまま推移する。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・学販が済んでしまうと一般的なクラブ活動等のスポーツ用品の販売の時期であるが、世間の景気が悪いので、悪くなる。
		商店街（代表者）	・空き店舗が今月に入ってまた1店舗出た。他の空き店舗も入居がない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・当店の1.5キロ周りにも1,500平方メートルクラスの小売店が2店舗ほどオープンする予定である。こういう状態では、ますます客が減り、売上が落ちる。
		百貨店（営業担当）	・売上は前年に比べてマイナス幅が若干広がっている状況である。客の様子を見ていると、まだまだ買い控えておりもっと慎重になる。
		百貨店（販売促進担当）	・昨今の経済状況の悪化、雇用不安が消費者の生活防衛意識を更に加速させる。必需品以外の消費は、更に縮小する。
		スーパー（総務担当）	・競合他社は営業時間短縮をしている。また、チラシの日替わり商品で来客数を維持している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・既存店の不足人員3名の求人45名の応募がある等、地域の就業状況は依然厳しく景気回復にはまだまだ時間が掛かる。
		コンビニ（経営者）	・当店近くの工業団地では派遣切りが起きており、これから厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣の製造業などでは、週4日勤務のところもある。地域産業としては観光、農業などがあるが、期待できるものではない。
		コンビニ（店長）	・店内がいくぶん賑やかに見えたのは、定額給付金申請のための証明書コピーの客がいたためであり、物販は今後、派遣関係の方々の来店も更に減るので落ち込む。3月は過去20年間で最低の売上を記録した。
		乗用車販売店（従業員）	・3月決算での企業の低迷や、6月の賞与見直しで、状況は悪く、明るい材料が無い。
		住関連専門店（店長）	・近隣の雇用環境が相変わらず悪いままである。
		高級レストラン（店長）	・短期的に景気が回復する要因は何もなく、独自の販促でなんとか売上を維持しているものの、このような状態が続けば、体力の無い中小企業はかなり淘汰される。
		都市型ホテル（支配人）	・2、3か月先の予約が、前年までに比べ、減っている。
		旅行代理店（副支店長）	・賃金カットや週休3～4日体制がこのまま続けば旅行どころではない。その上、今年の雪不足のため、その関係の企業の収入減少が気に掛かる。景気は現状維持すら不可能である。
		遊園地（職員）	・高速道路料金引下げなど期待できる要素があるが、それ以上に所得減少によるレジャー支出抑制や出控え等の影響が懸念される。
		ゴルフ場（従業員）	・キャンセル続きで、来場者数は減少している。単価も依然低調気味で、平日は非常に集まりにくい。
		ゴルフ場（業務担当）	・売上は、客単価が5%くらい落ち込んでいる。向こう3か月については、価格について非常に敏感で、余計なもの、余分な買物をしない。売上はなかなか前年比を上回るの難しい。入場者確保は出来ても、売上はなかなか及ばない。
		競輪場（職員）	・他場の記念競輪の売上が前年度に比べ10%ほど減少している。
		設計事務所（所長）	・この先支払ができないかもしれないということで、解約を申し出る客が何人かいる。大変厳しい状況がしばらく続く。
		住宅販売会社（経営者）	・3月の決算結果で自動車関連等の悪化が見込まれ、関連の顧客は全体的に消費しないようになる。
	悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・建築関係の仕事が減少している。それに伴い商品の動き、買い換えの需要も期待出来ない。季節商材に期待をしたいが、客の購買意欲が見えず、消費者の動向が見えない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・地元基幹産業の従業員も仕事がない。一部の地域では商売が壊滅状態である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・得意先の飲食店の落ち込みがひどく、中には閉店する飲食店がある。
		衣料品専門店（店長）	・既存の小売店は、近隣に新たなショッピングモールが開店するため消費者の奪い合いになってしまい、全体的に悪化する。
		家電量販店（店長）	・明るい話題が少ない。小売に対して景気回復基調が現れるのは遅いため、しっかりした景気対策や政策が打ち出されない限り、厳しい状況は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数が圧倒的に少ない。販売台数、来客数共にかなり悪化している。このままいくと会社がつぶれてしまいそうである。
		一般レストラン（経営者）	・地元企業の仕事の受注について話を聞くと、大幅な下向き予想をしている。
		一般レストラン（経営者）	・同業者、異業種いろいろと話を聞いているが、非常に景気は良くない。店は段々淘汰される。良いところと悪いところがある。ただ、悪いところの方が非常に多い。
		スナック（経営者）	・先行きの不透明感が漂っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大手企業関係、製造部門関係が動かないと宿泊もさっぱりである。前年比15%くらい下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル、飲食関係が非常に多いなか、新しいホテルが開店するので脅威に感じている。
		旅行代理店（経営者）	・希望的事項が何も見当たらない。消費マインドがどんどん落ちている。

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
		タクシー運転手	・地方のタクシーの客はほとんどが社内で利用する人が多いが、景気が悪いので出張客が少ない。
		タクシー運転手	・企業も個人も無駄な出費を控える。
		タクシー（経営者）	・地域全体の景気が悪いので、この先も悪い。
		通信会社（経営者）	・ガソリン代が徐々に上がってきており、物価に反映しそうである。
		ゴルフ場（支配人）	・予約数は平日が最も悪く、前年比75%で、平日来場の多いシニア、女性客にも景気の波がどっと押し寄せている。
		美容室（経営者）	・3店舗くらいは閉鎖し、従業員は解雇するという動きで店主が動いている。
		美容室（経営者）	・売上が増加すると予想されている3月でさえ落ち込んだので、3か月先には更に悪くなる。
		設計事務所（所長）	・今月になってから全く物件情報が無く、今後の悪化を感じさせる。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・3月で在庫調整が終わり、4月以降、若干仕事量が戻る。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新しい期になれば取引先各社に今まで控えていた試作開発案件の新たな動きが見込める。量産品に関しても大幅な戻りは期待できないが、5～6月になれば在庫調整が完了する取引先が数社あり、現状の発注ストップからの回復が見込める。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車関連は大分在庫調整が進み、2～3か月後にはいくらか回復する。
		輸送業（営業担当）	・定額給付金の効果が期待され、物量的には回復してくる。小売業者のプライベートブランド商品やその他商品の値下げを行っているなかで、取引先より運賃の値下げを求められる場合があるが、仕事量は確保している状況である。
		金融業（経営企画担当）	・経済対策効果が現れ、新車購入諸経費減額による自家用車購入者増加が見込める等、景気後退の減速が見込める。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・ホームセンターの新規オープンが予定されている。また定額給付金目当ての売出し等の企画をいくつか耳にする。当地では4月5日からおよそ2か月間善光寺御開帳が予定されているため活気が予想される。
		経営コンサルタント	・存廃をかけた中小企業の整理淘汰が進み、存続した企業の活動が見えるという意味で多少の動きがある。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・高速道路料金引下げの効果は初日で170%という数字が出たが、まだ経済効果が出るほどではない。しばらくこの買い控えの状況は続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・インターネット販売の動きがやや上昇気味ではあるが、状況が明るくなる要素は少ない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は下げ止まりにあるが、2008年9月に比べて30%の状態を横ばいに推移する。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・在庫調整がされて、5月から6月には若干出てくると思うが、全く見通しが立っていない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカーからの受注状況を見ると、3月が底になっており、底ばいの状況が今後3～4か月は続く。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・設備投資の減少傾向は当面続く。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・倒産の噂が3～4件ある。	
	金属製品製造業（経営者）	・取引先もこの1月から3月まで、産業機械の生産を大幅に減少しているおり、在庫も減少して適正になりつつある。5月ごろから注文も徐々に増えそうだが、工作機械はまだ厳しい。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が激減し、全く先が見えないなかで、社員は交代で週3日くらい休んでもらっている。このまま続くと経営が成り立たないので、かなり厳しい。	
	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・全体として、5月以降は前年より落ち込む。	
	通信業（営業担当）	・身の回りの景気を見ても好転する材料が見当たらない。	
	社会保険労務士	・3月末に派遣会社で大量解雇の見込みがあり、まだまだ景気は悪化する。	
	司法書士	・同業の周囲を見回してみても、上向きになるというようなことは考えられない。確実に下がって行く。	

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
	悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・3月決算を迎え、非常に経営が厳しい企業が出てきて、国の思いとは違い、銀行からの借り入れを断られている企業も多く、その結果、消費者の生活はますます固くなる。
		化学工業（経営者）	・沈滞ムードが漂ったままである。新しい話も変わった話も何も出てこない。落ち込んだままで何も無いムードである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・年度末も、売上が期待できないまま終わりそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今後の受注予測も目標の40%台となっており、増加する要素が見当たらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・大手の宝飾業者も大幅なリストラをするなど防戦一方の状態である。信用不安をささやかれる会社もあり、今後業界内の景気が悪化する。リストラ、賃金カットの影響で更に景気が悪くなる。
		建設業（総務担当）	・現在の受注状況と工事進行状況だと、5月以降の資金繰りが大変厳しくなる。現況では金融機関からの追加融資が望めない。
		金融業（総務担当）	・支出各項目の予算枠が減少されており、今後も全体的に購入の延期や低価格品の選択等をしていかななくてはならないので、厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・販促広告の発注そのものが激減している状況は、何も変わっていない。前年比30%も売上が落ちている状況は、10年以上経験がない。当面も厳しいままである。
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（経営者）	・この3月で派遣や請負等の社員については大幅に解雇されるが、この4月は、高卒、大卒等の新卒者を企業形態としてはほぼ全業種である程度確保する形での需要が見込まれる。依然として一般の雇用形態は厳しい。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・現状では景気の回復は見当たらず、今後も引き続き雇用情勢は厳しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	・在庫調整が終わりかけている等、明るい話も若干聞こえ始めたが、企業は先が読めず社員の採用を凍結、白紙撤回など、かつて無い有効求人倍率を呈している。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・求人の依頼が大変少なくなっている。特に製造業関係はほとんどない。こうした状態がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・派遣労働者の契約中途解除、雇止めは落ち着いているが、2009年問題でどの程度離職者が発生するか予想がつかない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・就職を希望している卒業生がいるが、求人情報や採用条件が厳しい。企業側が慎重になっている状況がよく分かる。また、次年度の求人情報も非常に少ない。今後企業で受け入れられるような質の高い学生の育成が必要となってくる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・予算削減で役所にしても民間にしても厳しい要求がある。周りを見回しても良い材料がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・3月末で派遣終了ということは、3月末までの収入はあるが、4月からは無くなる。したがって、その影響が实体经济に反映されるのは、4月以降となる。
		職業安定所（職員）	・今後においても非正規雇用労働者の雇止めが増加することが見込まれるほか、正社員を整理解雇する企業も見受けられ、雇用情勢は厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・求職者が大きく増加し、雇用の不安感が大きく、景気が良くなる気配が見えない。

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	スーパー（統括）	・店舗改装が終わり、リニューアルオープンをするので良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・全体的に一般客は買い控えをしているが、景気に関係ない取引先の設備等の入れ替えは結構進んでいる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・液晶テレビの買い換えが少し増えてきているので、やや良くなる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・世の中の景気はどんどん悪くなる方向に向かっているが、当社では新しい手を次々に打っているため、2、3か月後はやや良くなりそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		コンビニ（経営者）	・政府の景気対策の高速道路料金引下げ効果は、これからじわじわと良い方に表れる。このような施策は歓迎なので続けて欲しい。		
		家電量販店（営業統括）	・定額給付金の給付、自動車関連の減税、中国観光客への個人ビザ発給開始など、プラス要素が出始めている。消費者の心理が上向きに転じ、必要な消費さえも控える雰囲気は打破していきたい。		
		乗用車販売店（販売担当）	・高速道路料金引下げに伴う客の反応は素早く、ETC取り付けのための電話や受注があり、心理的な面もあるが、市場がやや活発になっている。重量税や取得税の減税法案が通る前から来客数も増えている。少しずつつかもしいないが、今後に期待できそうである。		
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	・100年に一度の経済危機もほとんど影響がない。それどころか、身近な娯楽として人気が再燃しているようである。ただし、どんなゲームソフトも良いわけではなく、面白い人気のあるゲームしか売れないのは、今までと変わらない。また、定額給付金が広く配布されれば、ゲームソフトの単価が4～5千円であることを考慮すると、購入にちょうど良い金額であることから、思わぬ後押しになる可能性がある。		
		旅行代理店（従業員）	・原油価格が下がり、燃油サーチャージ等も下がるので、海外旅行需要を刺激する。		
		旅行代理店（営業担当）	・新しい商品の申込が多いので、先行きはやや良くなる。		
		通信会社（経営者）	・近在の町工場を経営している人と毎日のように顔を合わすが、新年度以降、徐々に仕事が入ってきているようで表情も少し明るくなっているようである。		
		ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフシーズンを迎えて、ますます来場者、売上共に伸びていく。		
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・WBCの影響か、プロ野球公式戦開幕を目前にして、プロ野球関連商品、サービスへの引き合いにある程度の強さを感じられる。		
		設計事務所（所長）	・民間の仕事の予定はほとんどない。行政の仕事で、例年新年度分の指名が5月中旬以降に出るものが、今年は今年度中の3月に始めていることから、多少は良くなる。		
		住宅販売会社（従業員）	・価格調整、在庫調整はおおむね進みつつある。		
		変わらない		商店街（代表者）	・悪いながらも、何とか踏みとどまるこの状態を維持しそうである。ただし、イベントや天候次第では上向きとなり、更に悪くなるという可能性は低そうである。
				商店街（代表者）	・物売る商売は今非常に難しい。そのような中でもインターネットを使って販売している店は、そこそこの伸びを示しているようである。利幅がほとんど取れず、先行きが心配な状況である。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・良くなると思える材料は何もないが、厳しい状況の中だが、そこそこ商品が動いている。当社の持ち味を生かして活動すればと期待している。				
一般小売店〔生花〕（経営者）	・定額給付金の給付があっても、生活必需品に回ってしまえば、当店のような趣味の物はなかなか売れない。				
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・電気料、ガス代等が安くなるという話もあるが、大型店の廉価販売が増大しているので望みがない。				
一般小売店〔家具〕（経営者）	・良くなるとは思わないが、修理やリフォームなどの仕事が多少増えてくるのではないかと期待しているので、全体としては今の状況が続く。				
一般小売店〔印章〕（経営者）	・駐車台数が1,000台くらいのショッピングモールや生鮮産品を主流としたショッピングセンターが近隣に続々とオープンしており、商店街は徐々に空洞化現象が起きている。将来的に上向くことは当面考えられない。				
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・しばらくの間は今の状況が続く。				
百貨店（売場主任）	・定額給付金が給付されても食事や小旅行に費やされ、物への購買意欲にはつながらない。				
百貨店（総務担当）	・今はあえて必要としない物は買い控え、必要な物も値ごろ感のある商品しか動きがない。特に30、40代の女性衣料は顕著にその傾向にある。これ以上の悪化はなくても、購買意欲の上昇にはまだまだ時間が掛かると思われ、逆にこれを機に今後の消費動向が大変厳しいものになるのではという危機感がある。				

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
		百貨店（営業担当）	・定額給付金の給付があっても、自動車税等の税金支払に取っておくという客が数多くおり、景気回復まで至らない。
		百貨店（販売促進担当）	・定額給付金の給付があるとしても、消費する方向は個人ではなく、家族単位で使える物に向く。基本的に個人消費を対象とする百貨店の服飾領域においては、優先度が低い傾向が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・一部消費財では値下げの動きもあり、定額給付金の給付などへの興味も相まって消費意欲向上の兆しもあるが、価値と価格の見極めについては、相変わらずシビアな状況が続く。
		百貨店（店長）	・3月においても消費者を取り巻く環境が厳しい中、売上不振の影響で当社取引先の民事再生が発生するなど、小売業界にとって厳しい環境は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・行事や催事等、晴れの日需要での売上がわずかではあるが伸びてきている。平常の購買ではシビアな買物行動になっているが、晴れの日はそれなりに購買が伸びていく。
		コンビニ（エリア担当）	・今後、低単価、お買得感のある商品を継続的に投入予定であり、安価商品による買上点数アップという戦略による効果を期待している。
		コンビニ（商品開発担当）	・通常で行けば下降気味なところだが、高速道路料金引下げにより、行楽需要が見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・このところ、数か月、売出し日数、売出し回数を増やしているが、目玉商品だけで帰る客が多く、前年実績になかなか届かない状態が続いている。普通の価格の商品が良くない。この状況は今後も続く。
		衣料品専門店（店長）	・買い控え傾向が続いているため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・景気は悪い状態で落ち着いたままで、逆にそれ自体に慣れてきているような感じさえする。先行きは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調だが販売があまり良くない。今月は50%減少している。この状況は今後も続く。
		乗用車販売店（渉外担当）	・4月より減税措置がスタートする。高速道路料金引下げの打ち出しで車利用の高まりを期待しているが、依然雇用、燃料価格も安定せず景気対策も不透明であり、消費財売上も低迷状況にある。エコカーの購買支持はあるが、市場冷え込みは依然として継続模様である。
		乗用車販売店（営業担当）	・ETCの助成金や定額給付金はあるが、助成金については条件が厳しく付けないというユーザーがいたり、定額給付金についても貯金をすると言う人もいて、まだまだ先が見えない。
		乗用車販売店（販売担当）	・基本的に大型トラックの需要については、鉄、自動車、建築関連が圧倒的に多いが、周知のように鉄、自動車、建築関連の景気が悪く、今後についてもまだ先行きの見通しが立たない。トラック業界については今後も悪い状態のまま変わらない。
		住関連専門店（統括）	・現在いろいろな景気対策が練られているが、それが効果があるのはもう少し先の時期になる。したがって、この景気の悪さは向こう2～3か月先においても変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月先の景気はあまり変わらない。3月は人の動きが活発で売上も良いので、3か月先は少し下がるかもしれないが、大幅には下らない。良くならないのは間違いない。
		一般レストラン（店長）	・皆、給料も上がらない人も多いので、一向に帰りに一杯飲んで行こうという客が増えない。また、ランチも弁当やコンビニで買う客が相変わらず多い。給料が上がるとか景気が良くなるという話を聞かない限り、なかなか当店あたりでランチを食べてもらえないので、厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージも落ち着いてきたので今年の後半は海外旅行が増える。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージの値下げ、円高傾向等のプラス要素と景況感の悪さとの綱引きである。ゴールデンウィークのパッケージは好調だが、航空券単品は今のところ厳しい。
		タクシー運転手	・2月が底で、3月が横ばいの状況で、下げ止まり感があるが、天候で言う濃霧から薄い霧になりつつある感じである。先行きも変わらない。
		通信会社（企画担当）	・デジタルテレビの低価格化、地上波デジタルの普及は追い風である。

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
		通信会社（営業担当）	・経済状況が改善し、新築住戸が増加しないと、テレビの需要も拡大していかない。競合との競争も激化しており、しばらくは現状維持が続く。
		ゴルフ場（支配人）	・3か月先の予約がそこそこ埋まってきているが、ゲストの来客数が少ない。
		競馬場（職員）	・3月末の年度集計では、売上、来場者数共に前年比95%と減少している。夜の競馬を実施して以来、最低の売上であり、早急な回復は望めない。この実績は新年度へ続く。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣にデパート、スーパー、電気店などが少ないため、来客数を伸ばすのが困難である。タスポ化による自動販売機のたばこ売上低迷解消の余地はない。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・少人数の婚礼の客は多いが、大人数での問い合わせが確実に減ってきている。
		設計事務所（職員）	・主要建設資材の価格動向は下落に動くと思われるが、社会全体の景気動向の影響も踏まえると、良くなる方向に転じるには時間が必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・3月に入り、決算対策の大幅値引きでようやく販売量を確保している業者が多い。また、同業者や関連業者の倒産のニュースも多く、低金利ではあるが、景気の良くなる要素が見当たらない。本来であれば年度末の3月は景気が良くなるのだが、今月がこのような景気が悪いと2～3か月後に景気が良くなるとは思えない。
		住宅販売会社（従業員）	・年度が変わっても購買意欲がわくような要因が見当たらない。住宅が欲しくて資金がそこそこあって不安が先に立ち、最終決断には時間を掛けて慎重になっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費者は楽しい雰囲気、おいしいものを食べることに、どんどんと流れているが、日用雑貨や身の回り品にはあまり興味を持たずに過ごしているようである。近隣の駅は雑踏で込み合っており、近所の大型スーパーも土日になると駐車場が満杯になるほど人が集まっているが、商店街は空っぽである。
		商店街（代表者）	・客の状況を見ていると、必要な物は慎重に買物するが、今すぐに必要でない物については非常に我慢していて、買いたい物はあるが買わない状況が続いている。今後もそのような状況が続く。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・全体的に景気が悪いという客の思いが強く、各店舗を見回ってから買物している。売れないことはないが、買上点数が減っている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・現在のところ、当社は企業努力で来客数や物件数を増やして何とかなっているが、客の状況を見ると、一般客の単価がますます下がってきており、法人客は設備投資が出来なくなってきた。不景気の影響は今までは不動産など限られた業種であったが、全業種に広がってきており、浸透してきているので、先行きはだんだん悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・コーヒーやお茶などの原料を売るために、給茶機などマシンの競争激化、低料金化がますます進んできている。
		百貨店（営業担当）	・現状は来客数が伸びず、価格が合わないなど日に日に状況が悪くなり、あの手この手を打っても、客には伝わらず、非常に苦戦をしている。今後は訴求等の経費削減も更に厳しさを増し、来店戦略がますます限られるため、悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、婦人服飾雑貨をはじめ、子ども用品、紳士服用品の衣料関連商品はすべて前年を大きく下回っており、不要不急の傾向が徹底している。ただ、食品関連は高級食材の動きも良く、金融不安が解消されれば景気は上向くと考えている。
		百貨店（営業担当）	・同業他社の動向を鑑み、値下げ合戦の様相が見られ、単価下落による売上減少傾向はしばらくの間続く。また、各種売り出し、イベント等による瞬間的な売上増は見られるものの長続きがしない。客にとっては価格及びイベント性で流動的な動きがあるようで、必需品は価格を抑え、レジャーでは手軽に出来るものに集中する傾向にある。この先しばらくの間は客数減と商品単価下落の二重苦が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（業務担当）	・確かに来月以降に向けて定額給付金の給付等の予定はあるものの、それがどれだけ購買につながるか不透明である。現状行っている春闘等の賃金改定の動きを見ても、賃金が上がるといった要素は全く見えない。そういったことを含めて、今後の不透明感が非常に高い。また、今年、来年、賃金の上昇が望めないとなるならば、消費に回る金額はそれなりに抑えられてしまうだろうということを見ると、当面というより来年1年間ぐらいは相当厳しい。
		スーパー（経営者）	・3月に入り競合店が2店閉店したので、その近くの店舗は伸びているが、それ以外の店は良くない状況が続いている。会社全体としてはそれほど悪くないが、2～3か月先に今度は新たな大手競合店が出てくるので、非常に厳しい戦いになる。できるだけ販促は打っていくが、将来的にやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・3月に入り、予算もそうだが、前年より数字が大きく落ちており、27日現在で前年の93%である。3か月後も変わらないと答えたかったが、今の段階ではやや悪くなっていく見通しである。客の話から、夏のボーナスが出ないだろうということで、財布のひもはなお一層固くなるのではという状況である。
		スーパー（統括）	・客の買物動向を見ていると、広告で安い価格を強調した卵、しょう油、砂糖などには行列をしても買おうという行動が見られるが、それを買い回ってしまうと、他の物を買わずにすぐレジに並ぶという買い方が非常に多く見られ、2～3か月先における見通しも厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・当自治会でもいわゆるプレミアム付き商品券が決まったが、周りの購買意欲が落ちているので、戻ってくるかどうかは不安である。
		衣料品専門店（営業担当）	・特に年配の方の財布のひもが固くなってきているので、今後も厳しい。
		家電量販店（経営者）	・前年比での売上状況から判断して、今後良くなる要因は見付からない。し好性の高い品や耐久消費財の購入は後回しになってしまう。
		乗用車販売店（総務担当）	・まだまだ、厳しい時期が続きそうである。リストラまでは行かないとも、減給等でこの場をしのぐしかない。
		高級レストラン（支配人）	・好転の材料が特になく、法人の動きが少ない。我々高級店の法人利用はこのところめっきり少なくなっているが、この状況が今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・3月決算で赤字の企業が増えると思われるので、会社等のベースアップもなく、より一層消費は冷え込む。また、そうした事実が過剰報道され、お金を持っている人も財布のひもが固くなっている。3か月後は今よりもっと悪くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・付き合いでなく、少人数で来店する客の数が減っている。送迎会などやらなくてはならない宴会の付き合いでは来ているが、少人数で自由に来る客は少なくなっている。何か行事がなければ客が減りそうな状況である。少人数で来店し、勝手に飲んで食べてくれるという状態が本当の景気であるので、先行きは良くならない。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きも前年と比べて動きが悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先の状況でみると、ブライダルの予約状況はかなり下降気味にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価、宿泊料金を下げても予約の入るペースが非常に遅く、伸びが弱い。出張自体を全くしないかギリギリまで出張に値する用件が否かの見極めをしているようで、出張する場合も安い料金へ流れている。また、レストランは、夜の企業接待での来館はほとんどなくなっている。個人利用促進のため、特別プランやファミリー向けプランの新たな料金設定をして販促に努めており、定額給付金に期待せざるを得ない。企業の新年度が4月から始まり、年間スケジュールの見直しでパーティ等の中止や人数減の連絡が入るのではないかと心配している。
		通信会社（営業担当）	・チラシ等への反響数の減少に歯止めが掛かっていないので、先行きも厳しい。
		通信会社（営業担当）	・新規加入エリアのオープンも一段落し、商品の値上げ予定もあるので、景気の良くなる要因を挙げるのは難しい。

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
		通信会社（営業担当）	・景気の影響が少しずつ表面化してきている。競合他社の影響もあり、前年の数字を上回ることが厳しい状況になってきている。
		通信会社（総務担当）	・新年度に入ってから、競合企業による強力な営業活動が続くと思われ、特に大規模マンションの解約が発生する。
		通信会社（営業担当）	・消費マインド自体が低下しているため、効果的な経済政策がなければ不況は長引く。
		通信会社（管理担当）	・雇用打ち切りや収入減という状況は急激には好転しない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・いつもよりコマースを沢山出しているが、反応は見受けられず、生徒数も減少している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・授業料を期限内に払えない人が昨年よりも増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・今月で春の商戦も終わり近くなり、今後2、3か月先は逆に販売が落ち着きそうである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・3月決算の会社が多いので、決算を境に倒産するケースが増え、景気が悪くなっていく。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ここにきて普段の日の売上が大分落ちてきている。特売日には来客数は多くなるが、売上は前年割れの状態である。先行きは悪くなる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店の出店計画が後を断たない。
		百貨店（管理担当）	・この不況時に大型ショッピングセンターの低価格路線が大々的に発表され、客足はますます悪くなる。この現象が更に悪化を加速させるため、先行きは厳しい。
		百貨店（売場主任）	・各企業における決算悪化に起因する賃金カット、雇用カットを受け、今後の消費動向は更に厳しくなる。
		百貨店（総務担当）	・3月期決算の企業の決算内容は悪く、それを反映して大手企業でも賃金上昇が抑えられ、可処分所得が伸びない。中小企業はより経営が苦しくなり失業者が増えることが予想される。それほど景気の影響を受けない人でも、そのような情報がテレビ等でけん伝され、お金を消費に回そうという雰囲気ではなくなる。
		百貨店（広報担当）	・依然として不要不急な消費を避ける動きが強く、ファッション関連は苦戦が続く。また、最近になって食料品にも節約志向が顕著になってきたため、全品目でマイナスとなる可能性も出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	・節約をする際にまず手をつけるのはぜいたく品である。ぜいたく品を中心に取扱っている場合、どうしても品物の動きが悪くなる。所得が伸びない現状を考えると、すぐには回復基調にならない。
		百貨店（販売管理担当）	・現在の客の動きを見ても、月を追うごとに来店頻度や単価が減少傾向にあり、今より消費動向が浮上する要素が見当たらない。
		スーパー（統括）	・消費者の防衛意識がますます強くなっており、必要な物を必要なだけよく吟味して購買するというような姿勢が極めて強い。また、採用活動も行っているが、昨年と比べると3倍くらい学生の応募があり、かなり景気が厳しいと感じている。
		コンビニ（経営者）	・客単価が近年になく大幅に下がり続けており、今後の反転の兆しも全く見えてこない。
		衣料品専門店（経営者）	・実態経済の風評を含め、客の購買がよりシビアになっている。業界的にデフレ傾向の商材となり、客単価の増加は見込めず、また、多くの来客数も期待できないため、苦戦が予想される。特に、春物商材の消化が懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・過去20年で経験したことのない悪さである。買上点数、客単価、来客数共に前年比で10%以上減少しており、製造業の倒産等の状況が改善しない限り、消費が上向き希望がない。
		衣料品専門店（営業担当）	・とにかく売るために努力、商品集めをしており、売れ筋を集めているが売れない。先行きは厳しい。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・当社での伸び頭であった調剤が、伸長して1年経つため、現在の伸び率は見込めなくなる。物販の売上は年々落ちてきているので、全体の数字に大きく影響が出そうである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・消費の動向は下降線の一途である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ステータスでホテルを利用していた客の来館も減っている。

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	
		旅行代理店（従業員）	・国内団体旅行の申込が前年比4割減になっている。問い合わせは少しずつ回復しているものの、受注には至らない。	
		タクシー運転手	・本来ならば3月という時期はかなり忙しい時期だが、一向にそのような気配はなく、まだまだ人が歩いていない。今後どこまで落ちるのか、想像がつかない。	
		設計事務所（所長）	・競争相手も含め、受注が大幅に減少しており、これからますます悪くなるという状況で、良くなる様子は今のところ見当たらない。	
		設計事務所（所長）	・現在の経済低迷の中で、建築生産はほとんどなく、明るい兆しはない。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	建設業（経営者）	・ここ半年ばかり控えていた消費者が動き出す。価格も大分下がり、もう一段階ぐら下がれば、なお良くなる。	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社設立の動きが出始め、法人関係は上向きだと感じているものの、個人の動きは横ばいか少し上向きという程度なので、2～3か月後はまだ変わらないという見通しである。	
		金属製品製造業（経営者）	・受注先企業の操業短縮（週4日）が先月に増して増加傾向にある。当社の月次の売上は3か月前から5割減まで落ち込んでいる。先行きが全く読めないとの話が多い。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が通常時より90%落ちて、10%程度と、もうこれ以上落ちようがないところまで来ている。頑張って会社を持たせるのが大変である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・かなりの大型物件の受注が決まり、希望的観測も含めて例年並みの受注水準を確保したいと考えている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ほとんど見込みが立っていないので、景気が上向かない限りは、発注が来ない。	
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・特段の好材料がない。一部に景気の良い会社があっても、景気全体を浮揚させるような、規模、力、影響力はない。	
		建設業（経理担当）	・近隣地域の産業は自動車関係が多く、工場のラインがほとんど動いていない状態が続いている。設備投資の話もなく、地域が冷え切ってしまっている。	
		金融業（従業員）	・業績が上向いている企業は相変わらず少ない。	
		広告代理店（従業員）	・売上の減少は止まったが、増える芽は見えない。	
		税理士	・これ以上の後退は無いものと期待したいが、上昇する材料も見当たらない。	
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。	
		経営コンサルタント	・好転する理由が思い当たらない。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先工場の稼働率は、まだ上昇する見込みがないので、当面今の状態が続く。	
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・客先の在庫調整が終わり、やっと今から工場稼働率が上向きへと転じている。	
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・当業界は時間差で遅れているのだと思うが、徐々に悪くなっている。今が一番悪いというよりは、これから影響が出てきて、しばらく継続して下がっていくという感じである。
			出版・印刷・同関連産業（所長）	・政治、経済の先行きが見えない状況で、景気が上昇する見込みが薄い。もし景気が上向きになったとしても、宣伝広告に費やす経費は、すぐに反映されにくいので、まだまだ時間が掛かる。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷用紙の仕入先が、今後も需要の回復は見込めないとやっている。先行きはやや悪くなる。
			出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・景気の良くなる材料が見当たらない。
	化学工業（従業員）	・建築関連の受注量が減少しており、先行きの見通しも回復材料もなく、生産計画も減産の方向で検討中である。		
	プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品の受注回復の見込みがつかない。比較的順調な化粧品や医療部品に関しても、新規企画立ち上げや、開発には今一つ勢いがいない。		
	金融業（審査担当）	・取引先のタクシー会社では、近隣の自動車会社からの法人利用が極端に減少し、創業以来初めての減少幅となっている。同社では、今後更に個人を含め利用者が減少すると予想しており、危機感を抱いている。		
	不動産業（経営者）	・繁忙期が過ぎ、2～3月は無休で営業したが成果は上がっていない。先行きも厳しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（経営者）	・今の引き合い量は、直近の将来の受注と関連するものだが、現状を思うと3か月後の予想は芳しくはならない。報道等によると、不況感も底打ちの兆候が少しは見え出しているようだが、当社に限ってはここ数年の定例受注の中止が決定した一方、それを埋める努力がまだ実っていない。少人数の会社ながら、事務所移転やリストラ等、会社存続の具体策を受注努力と並行して行なっているところである。
		広告代理店（従業員）	・取引先各社の宣伝費が軒並み減少している。行政の仕事があっても、競争入札であるため、利益を削って落札しても、あまり業績のプラスにはならない。
		経営コンサルタント	・自動車、半導体、電機関係の急激な悪化の影響が順々に浸透しつつある。また、メンテナンス、飲食、医療などへも波及しつつある。景気はまだ悪くなっていく。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年度末の駆け込み受注が終わると、また受注量が落ち込む。2、3か月後にはまだ低迷状態が続き、3月よりは悪くなる。
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・アパレルの大型倒産が相次いで発生、加えて消費者の購買意欲が全く見られない一方で、製造業に対する発注価格が抑えられており、特に秋冬物の発注が全くない状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・自動車関連の仕事をしている同業者には仕事が7割減のところもある。別の同業者から、仕事が5割減少し、人を減らしても経営が難しいために吸収合併して欲しいという話まで出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	・製造業、部品加工業なので、社員を育てるのに時間がかかり、社員の首を切るわけにはいかず、かと言って、得意先からの発注は消耗品程度の製作注文だけで、社員の給料にも足りず、4月からは、週休3日として緊急雇用安定助成金の申込を行なった。この状況がいつまで続くか本当に心配である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メーカーが1週間に3日働いて4日休みだと、月12日しか働かない。当社では今まで月40枚くらい伝票があったが、今は良くて4～5枚なので、80～90%減である。大手メーカーが5月から休みをなくすといっているの、どう出てくるかであるが、3か月くらいでは良くはならない。
		輸送業（財務・経理担当）	・改善の見通しが立たない。
		輸送業（総務担当）	・新年度は、官公庁の予算執行が5～6月になるので、荷動きは少ない。今年の出荷計画が読めない状況で、先が見えず、苦慮している。車両が稼働しなければ運転手の給料は下がる一方である。
		輸送業（所長）	・来月当たりから値下げ交渉が始まり、それが決まってしまうと2～3か月後には値下げした料金でやらなくてはいけなくなる。客も厳しいと言っているの、大変厳しい。
		金融業（支店長）	・取引先の売上が上がらない、あるいは減少ということで、週休4日とか助成金頼みという方向に向かっている。政府の緊急融資が出ているが、それに対する返済の見込み、売上回復のめどが立たないので、景気対策で物や車が売れるような対策がないと、今後かなり厳しくなる。
		金融業（支店長）	・自動車、電機関連の生産調整が続いており、下請企業の資金繰りは依然厳しく、改善の兆しすら見えない。
		不動産業（総務担当）	・空室率の更なる拡大が見込まれる。
	経営コンサルタント	・公的機関主催の予約無し、飛び込み可の経営相談会では、これまでは創業、経営革新など前向きな相談と深刻な相談と半々であったが、このところ後者が増えている。今月中旬の会はその典型であった。担当した4件の内容は、カフェの閉店処理、人員整理対象者の創業話、再生協議会の機能の問い合わせ、借入返済条件変更中での追加借入れである。経済状況上向きには、かなりの時間を要しそうである。	
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・元請先の決算内容があまり良くないので、正式ではないが既存現場の外注費、委託費の減額の話が一部で出てきている。	
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（社員）	・この数か月先が良くなるという見通しが、どの業種も全くない。
		人材派遣会社（支店長）	・受注回復の見通しが立たない。どのようにすれば回復できるのかといった道筋が見えない。

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
		人材派遣会社（支店長）	・メーカーなど業績の悪い企業の派遣需要が一段落し、業績の良い企業からのニーズが見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・現状が底であるように感じており、このままの状態が続く。また、雇用に関しては、景気回復後3～6か月して影響が現れるため、直近3か月では景気の変動はない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は、学生アルバイトの入れ替えのため、季節要因もあるが今年に入って一番動きがある。しかし、新卒募集は前年の60%位の採用人数で、コストを抑えた動きとなっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気は緩やかに回復する見込みだが、3月特需分でのプラス要因が相殺されて、横ばいになる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・景気低迷の中、どこも景気の動向をうかがっている様子である。新年度に向けて何か手を打ちたいものの、人員の増強にまでは至らない状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・2、3か月先に雇用調整を行うという相談が数社来ており、引き続き離職者が増える見込みである。
		職業安定所（職員）	・世界的金融危機を背景に雇用情勢は下降局面にあり、派遣労働者や期間工等の非正規雇用労働者を中心に大量離職が発生しており、それが正社員まで広がり始めている。また、新規学卒者について、大学生、高校生共に採用内定取消しが出ている。
		職業安定所（職員）	・求人数は減少傾向にあり、また例年4月は退職者が増える時期にあるため、就職難な状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・メーカーの場合、まだ生産を落としている段階である。一段落して安定すると、その先を考えるようになるが、まだそこまではいっていないので、先は見えない。
		民間職業紹介機関（職員）	・採用については依然として、様子見姿勢が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（業務担当）	・今後も企業の派遣切りは進む傾向であるのは間違いなく、派遣会社の顧客の奪い合いや利益を度外視した値下げなども進むと思われる。景気改善の材料が全く見えてこない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用マーケットへの影響は来年がピークである。業界として我慢の年である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年度末を迎え、新年度に向けた新たな採用計画を進める3月であったが、求人件数の伸びがなかった。1～2月と比べてもほとんど変わらない状況であった点も考え、新たな採用ニーズが増えていく状態とは考えにくい。
		職業安定所（所長）	・企業に労働力余剰感が広がっており、新規求人の減少と新規求職者の増加の傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・3月末退職者があり、新規求職者数は増加する。製造業を中心に雇用調整助成金の相談、申請が急増しており、新規求人数の減少は今後も続く。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業からの求人票の数が前年同日の約70%と少ない。その上、求人数も1名、未定という求人票が多く、問い合わせると、今のところ求人するかどうか分からない、または5月ごろまで待つて欲しいという企業もいくつかある。また、3月末になって内定取消の学生が1名出てしまっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後、求人依頼を予定していた企業から採用保留または中止という連絡をもらっている。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・実績では4月から影響が一番出てくるため、どこまで落ちるか想像が出来ない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣業界に対する労働局の指導が厳しくなってきたのに加え、景気回復の兆しが見えないこともあり、3年の期限を待たずに契約終了になっているケースが増えている。今後についても雇用が回復する材料が見えてこない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・当社モリストラ等が始まっており、職場環境は悪化、「夏のボーナスは期待するな」と言われている。このままの状態から良い環境に好転する兆しは全くなく、先行きは暗い。
		職業安定所（職員）	・2009年問題による辞職者がかなりの数に上ると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で約35%減となる見込みである。前月は約40%減であったが、大幅な減少が連続している。また、管内の倒産件数も月50社と高水準で推移しており、景気は更に悪化すると見ている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・業績見通しが立たない企業が多く、中途採用の意欲は更に減退している。回復の見込みはいまだにない。人材紹介会社の事業閉鎖が相次いでいる。

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ほとんどの企業が今年度は営業利益減となっており、毎年求人している企業が採用を見合わせている状況にあるので、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	美容室（経営者）	・例年ならば3月は来客数は増えるが、今月は悪い状況であったため、その反動により今から2、3か月後の来客数は増加する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・政府の景気対策に期待する。景気の底打ちが感じられれば、デジタル家電品等の購入は増える。
		商店街（代表者）	・客は、良い商品であれば買う意欲はある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・高速道路料金引下げの効果が、今後出てくる。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・小麦粉の値下げなど、物価が低下する動きがある。店頭でも価格を抑えた商品の品揃えが好評となっており、この好評は今後も続く。
		百貨店（販売担当）	・ゴールデンウィークには、リニューアルの効果も出て、売上の回復が見込める。
		スーパー（総務担当）	・客単価は12円ほど上昇しており、今後は良くなる。
		スーパー（販売担当）	・今が低い状態であるため、今後は今よりは良くなっていく。
		コンビニ（商品開発担当）	・自動車メーカーを始め、工場の稼働率の上昇に合わせて、労働人口も多少増加する。
		乗用車販売店（従業員）	・税制優遇措置の開始により、市場は若干ながら上向く。ハイブリッド車の発売も控えており、市場に活気が出てくる。
		乗用車販売店（従業員）	・景気対策や税制優遇措置の効果により、少しは良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・高速道路料金引下げの効果がでてくる。
		乗用車販売店（総務担当）	・景気対策の効果が今後本格的に出てくるため、景気は今以上には悪くならない。
		一般レストラン（従業員）	・5月末には定額給付金が給付され、高速道路料金引下げもあるため、景気は活性化していく。
		旅行代理店（従業員）	・今年のゴールデンウィークは大型であり、海外旅行と週末のマイカー旅行を中心に、定額給付金を利用した旅行者を取り込む商品を徐々に発表して、成約に結び付けていく。
		テーマパーク（職員）	・高速道路料金引下げの恩恵を受けて、今後の集客は良くなる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・今後は、設備の模様替えや宣伝による効果が期待される。
		住宅販売会社（従業員）	・夏のボーナスの支給額にもよるが、今後動きは良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・良くなる材料は、全く見当たらない。これから需要期に入るが、客の様子を見ると生活の厳しさは変わらない。
		商店街（代表者）	・新幹線、飛行機の利用客によるお土産用の購入量が減少している。量販店でもプライベートブランド商品の比重が高まっており、銘菓売店の影は薄くなりつつある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・取引先の飲食店の来客数が、増加する見込みはない。ただし、今が底であるので、これ以上悪くはならない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・客の所得、株価、地価の動き共に、今のところ良くなる要素はない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・良くなる材料は見当たらない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・身の回りの製造業、小売業では、賃金カット等の暗い話題が多いため、景気回復は遠い。
		一般小売店〔文房具〕（店員）	・客の購買意欲は、今後も上がらない。
		百貨店（売場主任）	・販売の低迷は、今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・今後の見通しとして、良くなる材料は見当たらない。
		百貨店（企画担当）	・例年3月は、春夏のファッション商戦の傾向が先行的に現れる。今月の売上は著しく悪いので、今後期待できる要素は見当たらない。
		百貨店（販売担当）	・客の心理の大幅な改善は見込めない。

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
		スーパー（経営者）	・地元の自動車メーカーの生産が回復すると心理的に明るくなるが、3か月先ではそこまでいかず、良くはならない。
		スーパー（店長）	・内食が増えていることや公共料金、生活必需品の一部値下げはプラス要因である。ただし、先行き不安のため、良くなるどころまではいかない。
		スーパー（店員）	・この先良くなる要素はなく、売上は前年同月比96～97%で推移していく。
		スーパー（営業担当）	・高速道路料金引下げや税制改正は、少しは景気停滞の歯止め要因になる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果による売上の増加は、しばらく継続する。
		コンビニ（店長）	・来客数、単価の動きを見ると、今の状況が今後も続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・定額給付金の効果が出るとしても、前年同月を維持する程度である。一時的なものであり、今後も大きな期待はできない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・一部の商品は好調の見込みである。しかし、全体の動きは鈍く、回復の兆しはない。
		家電量販店（店員）	・単価は限界まで低下しており、これ以上は下らない。
		家電量販店（店員）	・今後に向けた明るい材料はなく、売上が増加することはない。
		乗用車販売店（従業員）	・明るい要素がなく、底の状態が今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・ETC搭載車を対象にした高速道路料金引下げや環境対応車への減税実施により、多少は良くなる可能性もある。ただし、品薄になっているETC車載機の生産が遅れていることと、既存車種のほとんどが減税対象でないため、効果はあっても小さい。
		乗用車販売店（従業員）	・4、5月と新型車の発表があるが、前年の販売量を維持することは困難である。税制改正法案が通れば、多少の販売は見込まれるが、大きな増加は見込めない。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	・景気対策の効果のためか、来客数は増加している。2、3か月間はそのまま推移していく。
		一般レストラン（スタッフ）	・前年同月比で、販売量は若干減少している。今後もすぐには良くならない。
		旅行代理店（経営者）	・今後も定額給付金、高速道路料金引下げなどの効果が続く。
		旅行代理店（経営者）	・夏までは、現在の安、近、短志向が続く。海外からの観光客を増やす方策が必要である。
		旅行代理店（経営者）	・かなり悪化しているため、これ以上の悪化は無い。
		タクシー運転手	・前年10月ごろから人出が少ない状態が続いているが、今後もこの状態が続いていく。
		タクシー運転手	・新年度になってタクシー需要が増える要素は、今のところ見当たらない。
		通信会社（企画担当）	・定額給付金、高速道路料金引下げの効果がどれだけあるかは、疑問である。
		通信会社（サービス担当）	・新サービスが始まって、新規契約が増加すると思ったが、宣伝が少ないせいか、顧客の反応は小さい。今後もあまり変わらない。
		通信会社（営業担当）	・光ファイバー回線を使った電話サービスがどれだけ進むかによるが、設備投資に時間が掛かる。
		ゴルフ場（企画担当）	・今月の入場者数は悪いが、連休を含めて5月の予約数は前年並みで推移している。良くはならないが、そこそこの数字は残せる。
		美顔美容室（経営者）	・来月からキャンペーンが始まるが、同じサロンが多く出店してきている。
		住宅販売会社（従業員）	・景気が良くなる要因が見られず、じりじりと悪くなっていく。
		住宅販売会社（企画担当）	・今は残業時間が減り、収入減になっているという話をよく聞くが、今後は改善されて良くなっていく。
	やや悪くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・リサイクル店は比較的不況に強いと思っていたが、全体が悪すぎるため、やはり悪くなっていく。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・一部のスーパーでの商品値下げや、高速道路料金引下げもあり、良い材料もある。しかし、回復には結び付かず、景気は後退していく。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・給料が増えない限り、今後も財布のひもは固いままである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・これまで堅調を維持してきた食料品の中でも、惣菜等の勢いがなくなってきた。高額品が動かず、衣料品の落ち込みも本格化する。必需品でこれまで落ち込みがなかった化粧品も、鈍化する。洋菓子以外は、全体的に悪化する。
		百貨店（売場主任）	・イベント時の売上も少なく、客の購買意欲の回復にはまだ時間が必要である。
		百貨店（販売担当）	・今年はボーナスの減少が予想され、消費は冷え込む。宝飾品等の高額品の苦戦は確実である。前年冬のボーナス期には、単価は低下したものの需要はあった。今後はそれもなくなる可能性がある。
		スーパー（経営者）	・売上は前年同月比15%の減少で推移しているが、これ以上の大きな落ち込みはなく、やや悪くなっていく程度である。
		スーパー（店長）	・定額給付金は給付されるが、残業の減少等により収入が減少しているため、消費の刺激にはならない。消費は依然として悪化傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	・客は給料が減って子供の学費に金が掛かるため生活できないと話している。同業者も、いつまで商売が続けられるかといった話題ばかりである。今後、徐々に不景気の影響が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・今もかなり厳しいが、周辺の工場で人員削減が予定されているため、更に悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が一巡することに加えて、将来に向けた好材料も見当たらない。その一方で、競争店の出店予定があるため、今後はやや悪くなる。
		家電量販店（店員）	・前年はエアコンの売行きが良かったため、反動減がある。また、住宅建設等が低迷しているため、新規需要も増えてこない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築工事が止まったままとか、住宅購入を見送る客が多くなっている。リニューアル工事は増えても、全体として売上は増えない。
		都市型ホテル（支配人）	・4月以降は、企業の宴会予定が入っていない。予算が付けられていない様子である。
		都市型ホテル（営業担当）	・企業の経費削減は、今後ますます進む。
		旅行代理店（従業員）	・給料が増えないため、今後はレジャーにお金が回らず、悪くなっていく。
		タクシー運転手	・失業者の増加や所得の減少により、しばらくは厳しくなる。
		通信会社（開発担当）	・親会社からの仕事の発注が、今後更に減少する。
		理美容室（経営者）	・客からは、今後も景気が悪くなるという話をよく耳にする。
		美容室（経営者）	・客からは、明るい話題は聞こえてこない。今後も悪い状況が当分続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・4月からの改正介護保険法の影響と、福祉用具の値上げにより、利益率は低下する。
		設計事務所（職員）	・景気が良くなる要素は聞かれない。高速道路料金引下げも、運輸関係には影響がない。
		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）	・4月以降の見積依頼や引き合いが、ほとんどなくなっている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・製造業の不景気の影響が、物販やサービスにじわじわと押し寄せて来ている。
		商店街（代表者）	・製造業の不振による影響が、今後一層深刻になる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・食品業界では景気悪化の影響が最後に表れるため、今後は一段と落ち込む。
		百貨店（外商担当）	・株価の低迷、先行き不安が続くと、購買意欲は改善しない。そのため、先行きも厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・地元はオートバイ、自動車関係の下請企業が多いが、現在は週休3日である。5月に入ると、休みはもっと増える。大型企業が15日間休むと下請企業は18日間休むということになるため、消費は増えない。
		スーパー（店長）	・自店の周辺で、製造業3社の社員寮が閉鎖されている。自動車関連企業だけでなく、他の業種の企業でも期間従業員の整理をしている。また、パート募集の問い合わせの電話が増加しており、そのほとんどは朝8時から夜5時までで他社で働いている人である。その仕事が終わってから夜間に働きたいということであり、家計が深刻な様子が伝わってくる。

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	
		コンビニ（店長）	・買い控えは今後も続く。特に、嗜好品の動きが悪くなっていく。	
		コンビニ（企画担当）	・夏のボーナスは減少するため、買い控えが続く。	
		衣料品専門店（経営者）	・高額商品の売れ筋が減少しているため、今後は売上に大きく響いてくる。	
		住関連専門店（店員）	・高額インテリア用品の売行きは、今後非常に厳しくなる。	
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・客との会話では、先行き不安に関する話題が多い。明るい話題はなく、販売量が増える気配は全くない。厳しい経営状態は今後も続く。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・アメリカ経済の回復は、年末以降と考えられる。当地域は輸出企業が多いため、今後も回復は見込めない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・予約の勢いが鈍っている。景気の下げ止まりはなく、むしろ底割れに向かって進んでいる。	
		スナック（経営者）	・客の話では、4月から給料や夏のボーナスのカット、経費のカットなど、明るい話題がなく、財布のひもは固くなる一方である。今年の連休は長期になる企業が多くなる様子である。連休明けは、ますます繁華街は静かになる。近所の店でも閉店する話を聞いており、厳しい状況は続く。	
		観光型ホテル（販売担当）	・来客数の減少は当然となっており、低価格競争のため競合も厳しい。	
		都市型ホテル（経営者）	・不況ムードが強く、必要以上の節約、買い控えが今後も続く。	
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から見ると、今後も悪くなっていく。	
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約状況は、日を追う毎に悪くなっている。来場者数の前年同月比20%以上の減少は避けられない。	
		パチンコ店（経営者）	・客単価の低下は今後も続く。	
		設計事務所（経営者）	・計画中の案件も、全て中止、延期になり、実施設計に入る案件はない。	
		住宅販売会社（経営者）	・地価が低下傾向にあるため、客の間では様子見が見られる。今後も買い控えは進む。	
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅、建替え共に、住宅ローンの借入が必要となる。将来所得の見通しが立たない現状では、新築は難しい。今後も極めて厳しい状態が続く。	
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）	・受注量は、2月を底として、3月は約10%回復している。4月から5月には、受注量は更に10%ほど回復しそうである。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先ではまだ在庫調整している企業が多いが、全体としては徐々に動き始めている。前年同月比3分の2程度の受注量までは回復しそうである。	
		輸送業（経営者）	・製造業の在庫調整はかなり進み、原材料も動き始めるとの情報があり、輸送の引き合いが来ている。消費財も、販売促進のためのセールが企画されており、物量の増加が見込める。	
		不動産業（開発担当）	・分譲マンションのモデルルームへの来場者数は、年明けから戻ってきている。一定の値引きが前提ではあるが、成約者数も増加傾向にある。	
		変わらない	行政書士	・不安定ではあるが、底打ちして、先行きにはやや改善傾向が見られる。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・春から初夏にかけては、毎年堅調な広告企画商品がある。今年も例年並みに仕事の予定が入っている。
			化学工業（企画担当）	・世界の株価は少し回復し、原油価格も安定している。ただし、急速な回復は見込めない。
			金属製品製造業（従業員）	・川上の需要となる建築物件があまりに少ないため、今後も仕事量の増加は期待できない。
			一般機械器具製造業（営業担当）	・自動車産業の取引先では、ほぼ例外なく生産調整を実施している。増産計画も現在のところ全くない。
			電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械の受注量はピーク時の20%、自動車、電機では50~60%と、極端な落ち込みが今後も続く。自動車の一部に回復が見られるが、まだ底は脱していない。
			電気機械器具製造業（経営者）	・製造業では在庫調整が若干進んだという報道もあるが、ここまで雇用が落ち込んだ現状を見ると、ここ数か月では景気は回復しない。
			電気機械器具製造業（企画担当）	・景気が好転する理由もないが、更に底割れするような理由もない。

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
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・3か月先には、客からの発注量が増加する予定である。それでも、当社の損益分岐点を越える売上にはなっていない。赤字のまま続く。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・得意先からの受注量は5月以降回復するものの、当初の期待ほどではなく、力強さに欠けている。
		輸送業（エリア担当）	・在庫調整が一巡したとか、回復の傾向が一部に見られるとかの報道もあるが、身の回りでは具体的な話はまだない。
		会計事務所（職員）	・定額給付金等による一時的な景気回復は見られるが、短期的である。製造業の受注もしばらくは低迷が続くそうである。
		会計事務所（社会保険労務士）	・雇用調整助成金の申請が、4月分までで終わりそうにない。夏頃までは続けるという顧問先企業が多い。
	やや悪くなる	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・好材料もないが悪材料も出尽くしている。
		食料品製造業（企画担当）	・取引先では、販売価格を下げる様子であるが、販売量の増加にはつながらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先業界の今後の設備投資の動きが、把握できていない。現状がやや良いため、先行きはやや悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注には、当面回復の兆しが見込まれない。夏になれば新製品がでるので期待できるが、それまでは現状と変わらない。
		輸送業（従業員）	・日用品を始め、内需関連の貨物量がなかなか伸びていない。原油価格がじりじりと上昇しているため、先行きが大変不安である。
		輸送業（エリア担当）	・取引先企業の多くで、受注量が非常に少ない。そのため、しばらくは見通しが立たない。
		金融業（企画担当）	・自動車業界の生産調整は一服感が見られるが、売上は半減に近い状況であり、悪い状態が今後も続く。
	悪くなる	広告代理店（制作担当）	・企業の次年度予算が削減されており、新しい動きは全くと言っていいほど見られない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・消費が大幅に落ち込んでいる影響により、受注量、販売量共に悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・住宅着工や設備投資は6月までは低水準が続く。原材料の発注が先延ばしになり、今後も少ない仕事を多くの企業で争う競争が続く。
金属製品製造業（経営者）		・引き合いが減少している。また、取引先企業の生産見込みも減少している。	
不動産業（経営者）		・不動産価格の低下に伴い、運転資金等の資金繰りが困難になる可能性が高い。先行きは不透明であり、景気回復に期待は持てない。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・周辺企業では在庫調整が終了し、先月に比べると好転している。ただし、アウトソーシング業界がその恩恵を受けるのは、数か月先である。
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）
		職業安定所（所長）	・企業からの求人数は減少が続いており、求人倍率は悪化傾向にある。ただし、企業の話では、3月が底との声も聞かれる。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少している割には、就職件数はそれほど減少していない。また、企業の話でも、今より悪くなるとは聞かれない。
		職業安定所（職員）	・景況は不透明であり、企業の経費削減、人員削減等により、引き続き解雇が発生することも予想される。
		民間職業紹介機関（職員）	・企業では増員する状況にはないため、当分は今の状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営企画）	・企業の研究開発体制の見直しは完了しないため、今後3か月間は、契約の不更新が発生する。
		人材派遣会社（社員）	・例年よりも、派遣社員の予約状況がよくない。
		人材派遣会社（社員）	・未就労の求職者が増加傾向にある。しかし、それに見合う求人案件がないため、雇用状況は今後悪化していく。
		人材派遣会社（営業担当）	・3月末で、人員調整の目処は一応立っている。一部企業では、5月以降に減産体制を緩める計画も出されている。しかし、いずれにしても、大きな求人数の増加は見込めない。

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
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・急激な悪化は収まったものの、下がりきった感じはない。今後、更に下がっていく。
		職業安定所（所長）	・企業による非正規労働者の雇止めはまだまだ続き、雇用調整に入る企業も増えてくる。
		民間職業紹介機関（社員）	・求人数の増加は見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業業績の悪化の影響が、今後徐々に出てくる。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・現在、派遣している人材は、毎月終了になっている。このため、3か月後、半年後の売上は減少する。
		人材派遣会社（支店長）	・3月末までに、事務職、技術職の派遣社員は3～4割削減されている。自動車部品メーカーでは、業績の長期悪化を受けて、6月末までに派遣社員を更に削減する計画が進められている。派遣市場の縮小に歯止めが掛からない。
		人材派遣会社（社員）	・自動車、電機関連企業で生産回復の兆しが見られないため、製造業を中心に今後、派遣需要は一段と減少していく。
		人材派遣会社（営業担当）	・物流回復の兆しが見えない。それに携わるスタッフも必要とされなくなる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数の減少は今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新聞求人広告の売上は、今後一層厳しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新卒の募集企画が悪化している。企業では、来年度の採用を大幅に控える動きが出ている。中途採用の一般求人募集も、夏までは様子見であり、全く動く気配がない。
		職業安定所（職員）	・3月は2月と比べて少し落ち着いた感じがあるが、3月末日以降の退職予定者は相当数に上ると思われ、先行きは更に悪化する。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・高速道路料金引下げと定額給付金の影響で地方の観光地などへの来客が増える。人が動けば食事などの消費が増える。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・定額給付金や高速道路料金引下げなどから消費は上向く。
		スーパー（店長）	・定額給付金が給付されれば、購買需要が喚起され、期待が持てる。
		スーパー（店長）	・製造業を中心に21年度下期から回復してくるとの話が聞かれる。
		コンビニ（経営者）	・定額給付金が当地で給付される4月以降にその効果が出るものと期待している。
		コンビニ（店長）	・現状はようやく下げ止まってきており回復が近い。常連客の話では、高速道路料金引下げもあって「ゴールデンウィークは県外に出かける」との声が多く聞かれる。
		家電量販店（経営者）	・テレビ、DVDレコーダーが売上、数量共に好調である。今後、価格戦略、販促次第では売上を確保できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・自動車優遇税制が施行されれば、環境対策車に焦点が当たり、ユーザーへの訴求要因になる。また5月に新型車の発売予定があるので、今よりは期待ができる。
		自動車備品販売店（従業員）	・高速道路料金引下げにより、県外からの集客が見込まれる。また、長距離の移動で車のメンテナンス効果も期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・社会的環境によるさらなる個人旅行需要の活性化が、各種団体及び法人需要へ少なからず影響を与える。
	変わらない	商店街（代表者）	・定額給付金の給付が始まり、それを当てにした商戦が始まる。効果は未知数だが、少しでも景気が良くなることに期待感が持てる。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・競合店のリニューアルなどがあり、売り場は非常に苦戦を強いられている。朝昼晩に分けた販売戦略を構築し、防戦に努めている。これから先は現状維持が精一杯である。
		百貨店（営業担当）	・この時期に売れるはずの新しいスーツなどの需要はほとんどなく、春物の定価品の動きも少ない。今後も買物の量が急激には増えない。

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
		スーパー（店長）	・定額給付金などの景気対策が、なかなか消費拡大にまでつながらない。客の動向も「節約」がキーワードであり、食費には使つが衣料、住居余暇商品への消費にはまだ回ってこない。
		家電量販店（店長）	・政府の経済対策である定額給付金については、購買よりも貯蓄に回す家庭の方が多くなる。
		家電量販店（店長）	・政府の経済対策の効果が見込めず、消費者の購入動向の悪化が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・政府の景気浮揚策に期待したいが、最大需要期を外しているので実感できそうにない。自動車販売業界はこのままでは死滅する。
		乗用車販売店（総務担当）	・景気の底入れが見えないなか、自動車の買い控えが続くものと懸念している。5月には新型のハイブリッド車が投入されるため期待しているが、価格が高めであることから大きな販売にはならない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・定額給付金や高速道路料金引下げなど消費喚起策に期待している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・当地の主要産業である製造業において、操業短縮が本格的に始まっており、残業時間減、基本給減などの影響が今後も続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・定額給付金の給付、高速道路料金引下げ等の景気対策は、インターチェンジに近い地域などでは、多少は潤う可能性もあるが、平日のサラリーマンの外出単価・頻度が上がらないと厳しい。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況からは回復傾向は見られない。
		タクシー運転手	・客との会話の中で、定期昇給の凍結や賃下げといった話題が多く、節約志向から飲食店へはなかなか足を運ぶことができないという嘆きの声が聞かれる。
		通信会社（社員）	・携帯電話加入増につながる要因が無い。
		通信会社（役員）	・当社のケーブルテレビ契約に占めるアナログ契約者割合は、現時点でまだ6割を占めており、この移行者に加え、新規加入者も引き続き前年比高水準で推移する。
		競輪場（職員）	・車券の1人当たり購入金額は若干増加傾向にあるが、大きな期待感は持てない。
		その他レジャー施設（職員）	・他業種の厳しい状況から判断して早急な景気回復が期待できず、当面は当社においても厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・見込み客数が依然変わらない。
やや悪くなる		スーパー（総務担当）	・「レジ袋有料化」の導入地域では買上点数の減少が指摘されている。4月から「レジ袋有料化」の地域が拡大し、客単価が更に前年を下回る。
		衣料品専門店（総括）	・サラリーマンの昇給がなくなり、賞与の見通しも暗いため、今より買い控えが進む。
		高級レストラン（スタッフ）	・高速道路料金引下げにより乗り放題が始まり、県外客の増加が予想される。しかし、直近6か月間の予約状況は例年に比して最も悪く、期待できない。
		スナック（経営者）	・客の声を聞くと「5、6月の先行きの見通しが不透明」「良くなる要素がない」など、明るさが感じられない。
		観光型旅館（経営者）	・4月以降もホテルでの消費単価の下落は続く。また、予約客数も前年割れしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4、5月の宴会受注状況が前年同月に比べ大きく落ち込んでいる。その先も低調な状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・リニューアル効果も徐々に薄れつつあり、予約も今一つである。
		タクシー運転手	・花見の時期以外は期待が持てない。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種発売前の買い控えが発生する。
		住宅販売会社（従業員）	・製造業を中心に労働環境がますます厳しさを増しており、今後の先行き不安感が払しょくされない。
		住宅販売会社（従業員）	・同業者の動きや広告を見ても、将来に向けての活気が感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・契約しても融資がつかなくなったり、リストラによる収入減でキャンセルとなる件数が増えている。また、実際の展示場への来客数も減っており、先行きは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・建設業界は依然厳しい状況が続いており、自主廃業や倒産が今なお多く見られる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・労使間の交渉でも雇用の確保が優先され、実質的に給与ダウンの会社が拡大傾向にあり、消費の拡大に期待できない。
		百貨店（営業担当）	・商品供給にかかわるメーカーや問屋はいずれも厳しく、これから夏にかけての商品の入荷状況は前年の60～70%となる。
		スーパー（店長）	・工場が多い地域に立地する同業他社では、来客数、買上点数、客単価などの落ち込みが激しいと聞いている。今後工場の操業状況によっては、ますます消費マインドが冷え込み、厳しい状況になっていく。
		スーパー（営業担当）	・客の買物動向を見ると、安価な商品のまとめ買いが多くなっている。今後、特売日での買物、目玉商品の買物などが一層増加し、今すぐに必要な物以外は購入せず、客単価が低下していく。
		コンビニ（経営者）	・今後はますます悪くなる一方である。現状では売上は前年と比較し微増となっているが、6月以降はタスポ効果もなくなり、前年を下回って推移する。
		コンビニ（経営者）	・近隣に競合店の出店が決定し大きな影響を受ける。
		衣料品専門店（経営者）	・客の財布のひもが非常に固く、買い物の際には価格で選んでいるため、ますます深刻になっていく。
		住関連専門店（店長）	・地方の景気動向は都市部から比べ少し遅れてくるが、現状から考えても良くなりそうにない。また家具業界においても、売上の大幅低下が続く。
		旅行代理店（従業員）	・職場旅行を止める方向で検討中の客が続出している。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の春商戦が終わり、市場は停滞に向かう。
テーマパーク（職員）	・予約状況を見ると、一般団体、募集ツアー、海外からの観光客のいずれも前年同期比20～30%の減少となっている。さらに、個人客の動向も現在の景況感から見て厳しくなる。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当） 電気機械器具製造業（経理担当）
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合に変化が見られない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・取引先からの情報でも生産量が回復する計画が聞かれない。
		金融業（融資担当）	・取引先の悪材料は出尽くし、在庫調整も一巡し、これ以上の悪化はない。しかし、良くなる材料も見当たらないため当面は横ばい傾向が続く。
		不動産業（経営者）	・法人、個人向けのいずれも動きが悪い。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・都会の代理店や量販店の動向を聞くと、前年比マイナスで予算立てをしており、前年比10%減の現状は変わらない。
		司法書士	・住宅用土地の売買は堅調という不動産業者の話もあるが、融資では政府経済対策の緊急融資が中心で景気が回復している様子は見えない。
		税理士（所長）	・中小企業といえども円高の直撃を受けている。重機関連の中古の輸出も1ドル97円台で回復の兆しが見られており、110円になれば完全回復も見込める。円相場次第で中小企業の景況は変化する。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・国内外の消費減退で受注の先行きが全く見えず、小ロットで短納期注文の積み重ねに頼るしかない状況が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・業界では、4、5月には住宅向けが更に悪くなると言われるなど、良い材料が見られない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・5、6月にかけての受注量は減少傾向にあり、受注におけるロットサイズも以前に比べ一段と小さくなってきている。
		通信業（営業担当）	・大企業からは、若干の動きは出てきたものの、中小企業からの受注は、一層厳しいものとなる。
悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・小売業界の値下げ企画が顕著となったため商品納入価格の相見積による再提出が顕在化してきており、収益への一層の悪影響が懸念される。	
	建設業（経営者）	・公共事業が主体の当社は、4月の手持ち工事が例年以上に少なく、ほとんどないと言っても良い状況である。同業他社も同様で、このままでは、公共事業の発注が始まる前の4、5月に経営破たんする会社が相当数出る。	
	建設業（総務担当）	・計画の見通しが不確実なことから、様子見の取引先が散見され、受注環境は一段と厳しさを増す。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（配車担当）	・今後、消費者の購買意欲の急速な改善と物量増加の動きがあるとは思われず、一層悪くなる。
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（編集者）	・求人誌の中で割合が高い派遣業界の動きが悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費者は蓄えを持っており、より有効な消費活動に向かう。消費財は横ばいで売れるが、車などの高額品は必要なら買うという行動にシフトする。
		職業安定所（職員）	・雇用維持にかかる助成金を申請している事業主にヒアリングしても、「改善の兆しが見えない」と回答する企業が大半を占めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・官公庁関連の雇用対策求人が若干増加する以外に大きな変化は生じない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からは、「好転の兆しは全く見えない」「見通しが立たない」などの声が多く、仮に少し良くなっても直ちに人材の需要には結び付かない。
学校〔大学〕（就職担当）		・今年の卒業生の中には、自宅待機など採用条件の変更が見受けられ、厳しい状況が続く。	
悪くなる	職業安定所（職員）	・急激な景気低迷の影響により、前月に引き続き中小企業からの雇用調整助成金の相談が激増している。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（社員）	・当社の商品は自宅で楽しむテレビやインターネット関連であり、いわゆる巣ごもり消費に関係する。また、サービスへの加入が通信費の削減にもつながるため、加入を検討する客が増える。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球の公式戦が始まって人気球団の試合が開催されるほか、WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）で日本が2連覇を達成して野球人気が高まっているため、来場者は増える。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・5、6月に定額給付金が給付されれば、多少は購買のきっかけになってくる。
		百貨店（外商担当）	・定額給付金の給付による効果が出てくる。
		スーパー（経営者）	・客の生活も徐々に回復するため、ゴールデンウィーク以降は良くなる。
		コンビニ（経営者）	・冷たい飲料水のプライベートブランド商品が例年より多くそろっており、テレビの宣伝効果で売上が伸びる。
		コンビニ（店員）	・近隣の大きなスーパーが閉店するため、来客数が増える。
		乗用車販売店（経営者）	・高速道路料金引下げで車の利用が増えるのに伴い、カーナビなどの需要が増える。
		乗用車販売店（経営者）	・ハイブリッド車の購入に対する優遇減税により、市場にも少しは活気が出る。
		自動車備品販売店（営業担当）	・ハイブリッド車に対する優遇税制や高速道路料金引下げなど、良くなる方向性が出てきている。
		一般レストラン（経営者）	・今年は近隣企業の新入社員による来客数の増加は難しいが、会社の移転などによる新規客は徐々に増えている。また、日常的な利用客は減ったものの、週末などのスポットの利用客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	・新規顧客数は増加傾向にあるほか、成約には以前よりも時間が掛かるようになったものの、客の購入意欲は衰えていない。ただし、住宅ローンの銀行審査が厳しくなっており、成約率の落ちることが懸念される。
	住宅販売会社（従業員）	・景気底入れ感が出てくるほか、景気対策の実行などで、今後は良い方向に向かう。	
	変わらない	商店街（代表者）	・買上単価が一層下がっているため、今後も厳しい状況が続く。
一般小売店〔時計〕（経営者）		・客との会話では、定額給付金の使い道には旅行が最も多く、時計の購入に関する話は出てこないため、現状維持も不安である。	
一般小売店〔事務用品〕（経営者）		・個人消費は定額給付金の給付や高速道路料金引下げで多少回復するものの、企業は以前にも増して支出を抑えるようになる。	

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
		一般小売店〔ゴルフ用品〕(店長)	・4月にニューモデルの発売があり、気温の上昇と共に動き出すことを加味しても、現状からは大きく変わらない。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	・物価の低下で買物しやすくなるが、景気は落ち込んだままの状態が続く。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・客の購買意欲の状態から判断すると、2～3か月で回復することはない。
		一般小売店〔雑貨〕(店長)	・一度コンビニに流れた客が、タスポを入手してまで当店に戻ることはないため、売上の半減した状態が続く。
		一般小売店〔酒〕(店員)	・これまでの経験から判断しても、今の状態はかなり悪い。この状態よりも更に悪化すること何としても避けたい。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	・ここ数年、ほとんどの店で来客数の減少と、客単価の低下が続いている。しばらくはこの状況に変化はない。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	・これまでは中高年層が家庭を守るために支出を抑えてきたが、最近は若年層までが浪費しなくなっている。欲しい物はたくさんあるが、今は我慢しているといった話が多いため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店(売場主任)	・客の購買意欲の低下が続いており、取引先でも商品や販促関係の投資を控えているため、大きく回復する要素はない。
		百貨店(売場主任)	・少し良くなる可能性もあるが、全体の景気が非常に厳しいので、今と変わらない。
		百貨店(売場主任)	・消費者の間では急激な好転はないとのイメージが定着しているため、秋に向けて景気後退が一巡するまでは底打ちしない。
		百貨店(売場主任)	・定額給付金の給付が、百貨店の売上増加に直接つながることはない。
		百貨店(企画担当)	・美術、宝飾品の高額品は依然として厳しいものの、一部に動きが出てきているなど、回復の兆しもみられる。
		百貨店(企画担当)	・セールを実施しても客の反応が薄いため、今後も良くなることはない。
		百貨店(営業担当)	・新商品もなく盛り上がり欠けているものの、定額給付金の給付に対応した特別商材を準備しているため、少しは売上が伸びる。
		百貨店(営業担当)	・訪問販売については、宝飾品や衣料品などの手ごろな商品は買上げが増えるものの、店頭販売は来客数、売上共に今以上に低迷する。
		百貨店(サービス担当)	・従来よりも営業面積が減るために苦戦するものの、それを考慮した売上目標は達成可能な状況である。また、リニューアル改装後は新規客の来店もみられるため、定額給付金に対応した商材によって売上を確保する。
		スーパー(経営者)	・政府の追加景気対策にもよるが、消費者の買い控え傾向は変わらない。
		スーパー(店長)	・人口の増加や競合店舗の減少といった大きな動きはないため、今の状況が続く。
		スーパー(店長)	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げは、消費意欲を高める要因になるものの、昨年10月以降の消費者の節約傾向は変わらない。
		スーパー(企画担当)	・楽観材料も悲観材料もないため、今の厳しい経営状況が続く。
		スーパー(広報担当)	・消費者の買い控え傾向に改善の兆しがみられないため、厳しい状況が続く。
		スーパー(開発担当)	・原油の高騰が落ち着いているため、今はこう着状態となっている。今後については、定額給付金の給付で消費がどれだけ増えるかに左右される。
		コンビニ(店長)	・買い控えで客単価も低下しており、コンビニ業界では定価に近い価格設定は難しくなっている。各チェーンでは値引きによる販促を行っているものの、一過性の効果にとどまる。
		コンビニ(店長)	・タスポ効果が始まって1年が過ぎるが、どこまで効果が続くかは不透明である。また、話題のプライベートブランド商品の売行きについても、今後の大きな要素となる。
		衣料品専門店(経営者)	・徐々に落ち着きを取り戻しつつある。予断は許されないが、これ以上極端に悪化が進むことはない。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・収入の減少で消費者に節約傾向が浸透しつつあるため、厳しい状況が続く。
		家電量販店(経営者)	・製造業を中心に業績の回復が進まない限り、景況感はいましばらく変化しない。
		乗用車販売店(経営者)	・車の販売が低迷しているほか、トラック関係の修理や車検も伸びないため、今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・明るい材料が見当たらないため、年内は悪い状態が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・ニュースで報じられているほどの不況感はなく、現状のまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・高速道路料金引下げや、自動車に関する優遇税制といったプラスのニュースはあるものの、景気全体が底打ちする感はない。
		住関連専門店（店長）	・昨年秋から客の間で慎重な姿勢が慢性化しており、その状況がすぐには変わらない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・客の様子や国内外の情勢も含め、購買意欲の回復する要素が見当たらない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・不安はあるものの、売上は今後も順調に推移する。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・暖かくなるシーズンに向けて、各メーカーが新製品を多く出す傾向であるため、来客数や販売量の動きが若干変わる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・定額給付金が給付されても、宝飾品に使う人は少ない。
		一般レストラン（経営者）	・週末に遠出する人が増えるため、駅近辺や住宅街にある飲食店などでは悪影響が出る。
		一般レストラン（店員）	・今年のゴールデンウィークは遠出する人が増えるため、来客数は減少が続く。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・客の財布のひもは依然として固く、お金を使うのは必要最小限であるなど、回復につながる好材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・景気対策などで少しずつ回復している感はあるものの、先行きは不透明であるため、客の動きも変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格の安定や高速道路料金引下げ、定額給付金の給付といった好材料はあるが、給料が上がらず、失業の不安もある状況では回復は難しい。
		観光型旅館（団体役員）	・予約が低料金施設へ流れる傾向が強まっているため、今後も厳しい状況となる。
		都市型ホテル（支配人）	・明るい材料が見当たらないため、しばらくは現状の打破は困難である。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宴会部門の予約状況がやや悪いほか、それ以外の部門も引き続き前年を下回る推移となる。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門の予約状況には改善の兆しが見られず、売上も前年比10%以上の減少となる。比較的落ち込みの少なかった宴会部門も、新年度に入って急激に予約状況が悪化しており、第1四半期の予約状況は前年の85%にまで落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・個人客の流れは大きく変わらないが、法人などの団体客の落ち込みをどこまでカバーできるかは不透明である。
		旅行代理店（広報担当）	・ゴールデンウィークの日並びは前年よりも良いものの、予約は前年を上回るほどではない。よほどの好材料がない限り、先行きは良くならない。
		通信会社（企画担当）	・これから更に悪くなるとは考えにくい、良くなる感もない。
		通信会社（企画担当）	・好転する材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・来場者数が減少すると共に、財布のひもも固くなっているため、店舗売上は厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・株価の底打ちといった好材料がある一方、ガソリン価格の上昇などの不安材料もある。また、高速道路料金引下げも、近郊型の観光地にはマイナスとなる不安が大きい。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気の低迷で消費者は家計を引き締めているため、生命保険への加入を見送るケースが増える。
		住宅販売会社（総務担当）	・1人の客に2～3社が競合し、一度決定しても他社の再値下げにより契約の決まらないケースが増えているため、今後も厳しい状況が続く。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・不動産各社の決算発表までは大きな変化はなく、住宅ローン減税による消費者マインドの改善に左右される。その影響が出始めるまでは、変化の起こる要素は少ない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・日曜、祭日の来街者の減少で、平日の定休日を含めて週2日が休みのようになっており、回復の見通しは立たない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・既存店の商品の動きが停滞しているほか、新規顧客の開拓もうまく進んでいないため、先行きは更に厳しくなる。
		百貨店（売場主任）	・客の購買意欲がなかなか上がらず、来店しても購入につながりにくい。かなり割安感のある商品を用意しても客の反応は変わらないため、先行きの見通しは厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・比較的好調であった食料品の売上に陰りが出てきているほか、新しい物を買わずに、修理して使う人が増えている。当面の物販については、低価格品以外に消費が向かうことはない。
		スーパー（経営者）	・大手スーパーが相次いで値下げに踏み切っているほか、輸入小麦の価格改定で更に多くの商品が値下がりする。来月以降、前年の価格上昇の反動が本格化してくる。
		スーパー（経理担当）	・所得の減少が本格化するため、食品の消費も減少してくる。
		スーパー（管理担当）	・今の消費者の動きから判断すると、良くなる感はない。
		スーパー（管理担当）	・各業界でも給与の上昇はみられず、むしろ下がっているため、今の悪い状況は長期的に続く。
		コンビニ（経営者）	・近隣のオフィス人口はしばらく増えず、客単価も若干低下気味であるため、売上は更に悪化する。
		衣料品専門店（経営者）	・定価販売の時期に売れなければ、バーゲンになってもあまり売れない。売上は前年比で80%程度の推移となる。
		乗用車販売店（経営者）	・今年はベースアップがゼロになり、夏期賞与も減額される。消費者の所得減少が進むため、消費意欲が減退する。
		乗用車販売店（経営者）	・株価や為替は少し持ち直しているものの、基本的には米国の景気が回復する必要があるため、今は良くなる材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況は相変わらず非常に悪い。4月は春休みで個人客がある程度動いたため、間際の予約も入るが、5、6月は団体シーズンに入る。これから予約がどの程度上積みされるのか、かなりの危機感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業が更に経費削減を進めているため、新年度は定例会合の見直しや中止が進む。定額給付金の給付や高速道路料金引下げによる効果についても、実際に動き出してから判断になる。
		都市型ホテル（営業担当）	・今月は宿泊が例年並みに戻ったものの、4月からはまた厳しくなる。アジアからの団体予約はあるものの、キャンセルになるケースも多い。料飲部門にも明るい材料が見当たらないなど、今後は厳しい状況となる。
		旅行代理店（店長）	・定額給付金の給付による需要喚起効果はあるものの、高速道路料金引下げは販売単価の下落につながる。
		タクシー運転手	・例年3月は多少動くが、前年に比べると非常に暇である。新年度に入っても、5月ごろから更に悪化する感がある。
		タクシー運転手	・この先は地域に目新しい催しもないため、良くなる要素がない。
		通信会社（経営者）	・例年3月に盛り上がりを見せる春商戦も低調で、4月以降に良くなる要素が見当たらない。
		通信会社（管理担当）	・メーカーの生産計画や通信会社の販売計画についても、来年度は前年よりも引き下げられている。
		遊園地（経営者）	・不況によってレジャー消費は減少しているが、新年度に向けて社会全体で雇用調整が進めば、更に消費は減少することになる。
		競輪場（職員）	・入場者数、1人当たりの購買単価共に悪化している。業界全体で同様の動きがみられ、好転の兆しは見当たらない。
		競輪場（職員）	・状況は落ち着きつつあるものの、世界経済自体の先行きが不透明であるため、やや悪化が進む。
		美容室（経営者）	・客単価はあまり変わらないが、客の来店サイクルが伸びているため、今後も悪化が進む。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場の来場者アンケートでは、雇用不安のある30代の実需が減少しているため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・打つ手はなくなってきているが、対応策を打ち続けなければ、販売量は前年比10%ダウンでは止まらない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・飲食業界は、消費者の所得減少が実際に始まってから売上が減少するため、先行きはまだまだ暗い。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・各社の決算が明らかになり、人や物の動きが出てくる季節になると、良い所と悪い所の格差が拡大する。
		一般小売店〔花〕（店員）	・先行き不安で客の購買意欲が落ちているため、売上の増加は難しい。
		百貨店（店長）	・昨年の秋以降は客の購買意欲が低く、必要最小限の買物にとどまっている。この状態が長引けば、取引先の業種や規模にかかわらず、かなり苦戦することになる。

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
		百貨店（マネージャー）	・夏の賞与に関する労使交渉が始まっているが、要求額は前年比でマイナスとなっており、今後は可処分所得の減少が進む。2、3か月後には確実に個人消費の鈍化につながる。
		スーパー（店長）	・同業他社のチラシや価格をみると、プライベートブランド商品、メーカー商品を含めて、日用品を中心に値下げしている。消費者の間にも低価格志向が広がっているため、今後は更に来客数が伸び悩み、売上の減少が進む。
		コンビニ（マネージャー）	・5月に競合店が出店するため客がそちらに流れるほか、6月からはタスポ効果の反動減が出始める。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の間で生活防衛意識が強まるため、今後は更に悪くなる。
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・客からは良い話が聞かれないほか、来客数が毎月減っているなど、先の見通しが全く立たない。
		タクシー会社（経営者）	・法人客、個人客共に節約傾向が強まっている。特に法人客の利用が落ち込んでおり、チケット利用の減少など、社用でのタクシー乗車が減少していることから、今後は更に厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・市場の動きが極端に鈍くなってから半年以上が経過するため、関連企業の倒産が増えてくる。それに伴い、市場の雰囲気は更に重苦しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産業界は全滅状態で、新聞折り込みチラシや住宅情報誌、ホームページで広告を行っても客の反応が全くないため、先行きの見通しは厳しい。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（営業担当）	・既に4、5月までの注文が入っており、このまま順調に推移する。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・今後は受注量の増加に伴い、売上も増加する。
		化学工業（経営者）	・各取引先の在庫調整が多少は進んでいるほか、景気対策もようやく動き出した。すぐに以前の水準まで良くなることはないが、多少の回復は十分可能である。
		化学工業（管理担当）	・取引先の在庫調整は最終段階にあるとの声もあり、これ以上悪化することはないため、今後は横ばいか、やや回復傾向となる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・高速道路料金引下げによる外出の増加や、太陽光発電に関する補助金など、回復要因が出てきている。
		輸送業（営業担当）	・製造業の取引先では荷物量の減少が続いているものの、小売業や個人客の荷物は多少であるが増え始めている。
		輸送業（営業担当）	・今の状態が続けば当社の出店数も増加し、売上や配達件数が伸びる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・地方の購買意欲が回復してくれば、売上は前年を上回る。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・食品関連に大きな変化はないものの、安い商品を中心に販売が増えている一方、通常の商品は減っている。まだまだ先行きの見通しが立たない状況である。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・受注量が少なく勤務の終了時間も早いため、今後も厳しい状況が続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今のところ、4月分の受注量は3月と大きな変化がない。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注や引き合いに、明るい兆しは全くみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	・需要の低下で受注価格は下がっているものの、工場の操業維持に必要な受注量の確保を進めるしかない。
金属製品製造業（営業担当）		・自動車関連は生産調整が進み、少し上向き気配がある一方、建築関連はこれから悪くなってくる。	
一般機械器具製造業（経営者）		・当社の顧客の投資意欲はそれほど悪くないため、今後数か月も同じような動きで推移する。	
電気機械器具製造業（経営者）		・世界的な不況で全体的には良くないが、中国からの引き合いが出てきている。	
電気機械器具製造業（経営者）		・高額製品の受注が回復する見通しは立っておらず、今後も悪い状況が続く。	
電気機械器具製造業（営業担当）		・取引先の業況が悪く、仕事が回ってこないため、厳しい状況が続く。	
電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先からの引き合いもないため、しばらくは我慢するしかない。		
その他製造業〔履物〕（団体役員）	・様々な景気対策が講じられているが、中小企業に効果が及ぶのはまだ先である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる		建設業（経営者）	・先行きの見通しが立たない。一部に明るい話も聞かれるが、不動産市況の回復にはもう少し時間が掛かる。
		金融業（支店長）	・小規模の建売業者では、賃貸マンションの居住者向けに2000万円台の物件の販売を計画している。住宅ローン減税の利用による割安感もあるため、先行きには多少の明るさもみられる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込みの受注が少し良くなっているが、不況により購読を中止する読者が増えているため、厳しい状況は変わらない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・取引先が減産を進めており、フル生産に回復する見通しが立っていないため、今後も厳しい状況が続く。
		食料品製造業（経理担当）	・周辺企業からは3月末に人員整理を行うという声が多く聞かれるため、今後は更に厳しくなる。
		繊維工業（総務担当）	・得意先を集めるための催事にも経費が掛かり、開催には控えめとなるため、売上の減少につながる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・当社に住宅ローン減税の効果が出てくるのは半年後からであり、それまでは悪化が進むことになる。
		輸送業（営業所長）	・新規案件が少なく、経費削減の動きも強まっているため、今後は更に悪化が進む。
		金融業（営業担当）	・自動車部品製造業などでは在庫調整も終わりに近づいており、発注が若干増加している。その一方、不動産、卸売、製造業などでは、売上の大幅な減少が続いているため、今後も業績の悪化が進む。
		不動産業（経営者）	・不動産価格の先安観から購入を延期する企業が多く、建売素地、分譲マンション素地の取得に極めて慎重になっている。さらに、工場や倉庫の購入についても様子見が多く、成約が減少しているため、先行きの見通しは厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・来年度は更に広告予算の縮小を検討している広告主が多い。
		司法書士	・事件数はもちろん、問い合わせや相談も減少している。住宅ローン減税などの優遇税制があるとしても、先行きは楽観視できない。
		経営コンサルタント	・景気全体が悪いため、顧客企業の業績も場合によっては悪くなる。
		経営コンサルタント	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付、プレミアム付き商品券の発売、市町村の雇用対策など、様々な景気対策が打ち出されているが、いずれも一時的な効果にとどまるため、景気後退には歯止めが掛からない。
悪くなる	繊維工業（総務担当）	・価格の低い靴下ですら、2月以降は消費者の買い控え傾向が出てきている。どこまで落ち込むかは不透明であるが、少なくとも今後2、3か月は悪化が進む。	
	繊維工業（団体職員）	・世界的な景気悪化の影響で、今後は更に悪くなる。	
	化学工業（企画担当）	・原料価格が不安定であるが、製品価格に過去の上昇分を反映できないうちに値下げ競争が始まる。体力のない企業から淘汰されるが、外食関係は特に悲惨な状況となる。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・昨年12月から瓶の需要が大幅に落ち込んでいる。前年比で10%以上の落ち込みは今まで経験がなく、先行きの見通しは厳しい。	
	金属製品製造業（管理担当）	・他地域の工場では1日7時間勤務の時短を行うことになったが、今後の仕事量によっては、更なる時短や週休3日制の導入も検討される。地元工場も状況によっては、時短が行われることになる。	
	建設業（営業担当）	・クリーンエネルギー関連では設備投資計画があるものの、それ以外は冷え切った感がある。公共工事だけではなく民間工事でも市場が収縮しているため、今後は少ないパイをめぐる受注競争が激しくなる。	
	不動産業（営業担当）	・マンションデベロッパー、建売業者共に、今まで仕入れた土地が処分できずに困っている。家を建てても売れないため、土地の仕入れを控えていることから、地価はまだまだ下がる。	
	広告代理店（営業担当）	・昨年10月以降は紙媒体、インターネット媒体共に、受注は前年比で50%の水準となっており、回復の見通しは立たない。	
コピーサービス業（従業員）	・取引シェアの高い、不動産業界、特にマンション販売関係の企業が大変厳しいため、大きな影響を受けている。取引に際しては倒産リスクの回避が必要となるなど、今後は更に厳しい状況となる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・景気全体の悪化が進んでいるため、先行きの見通しが立たない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・求人が更新されずに取り消されるケースも多く、雇用環境は厳しい状況が続くものの、決算後は在庫調整の一巡で受注が増える事業所もある。さらに、これまで製造業に派遣されていた求職者が、介護の職業訓練を受けて再就職を目指すケースもあるなど、人手不足の業種へのシフトが進む。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・景気の回復はまだまだ先であり、雇用情勢も悪いなかで一進一退の状態が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・状況の好転する材料が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・既に求人数は以前の半分に落ち込んでいるが、今後もこの状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・短期間で景気が回復し、求人が活発になることはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・売上が最悪の状態からは、当分は脱け出せる見込みがない。営業担当がセールスを行っても、良い話が全く聞かれない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・最近の傾向から考えると、これ以上の落ち込みはない。ただし、上向きになる要素もないため、大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用数は例年よりも減少するものの、企業の採用活動は最も活発な時期となる。現在は一部の業界を除いて例年並みの動きとなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・新年度に入ると各企業で人が余ってくるのに加え、今年度は新入社員を大量に採用しているため、派遣社員による調整が進む。9月ごろまでは派遣市場がかなり縮小することになる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数の動きをみると、今後も減少傾向が続くことから、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所（職員）	・新卒の内定取消しや入社直後の休業といった報告が数件あるほか、3月末での期間工の契約打ちりの情報もある。ただし、小売業やサービス業では求人を再開する動きがあるだけでなく、予想したほど売上は悪くないという経営者も少なくない。
		職業安定所（職員）	・求人が全産業を通じて減少しており、回復の兆しがみられない。
		職業安定所（職員）	・現段階では、新規求人数の減少や事業主都合離職者の増加が回復に向かう要素は見当たらない。
民間職業紹介機関（職員）		・梅雨などの季節的要因により、3か月先は建設の日雇求人が激減する時期であるが、それを差し引いても悪い状況となる。	
民間職業紹介機関（営業担当）		・周辺企業の様子からは、回復の兆しが感じられない。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ゴールデンウィークを挟むために求人広告の大型企画は難しく、売上の減少には歯止めが掛からない。広告会社の営業担当者からは、3か月先の見通しが全く立たないとの声が上がっている。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業が4月から急に人材を求め始めるとは思えない。製造業が回復しない限り、人材募集の広告が増えることはない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末の大きな落ち込み以来、回復の兆しが全くない。特に、地元企業からの出稿が、前年比で7割にまで激減している。	
	職業安定所（職員）	・事業所では雇用調整助成金の申請が大幅に増えており、新規求人が増える見込みがない。今後も求人倍率は低下が進む。	
	民間職業紹介機関（大学担当）	・まだまだ景気の回復は見込めない。特に今回は、先行きの見通しが全く立たない。	

8 . 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・高速道路料金引下げの認知度が上昇し、売上等が1年間増加傾向になる。

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
	やや良くなる	一般小売店〔紙類〕 (経営者)	・高速道路料金引下げにより、観光客はこれからも増えてきて、景気は少しずつ良くなる。
		スーパー(経理担当)	・現在、地域の商工会議所を中心に実施している商品券の発売等により、状況はやや良くなる。
		衣料品専門店(店長)	・平日は変わらないが、休日の来客数が増えてきている。必要なものは買わねばならないことと、ポイントで付加価値をつけていく方針が功を奏しているので、これから良くなっていく。
		乗用車販売店(販売担当)	・5月投入の新製品に期待が持てる。
		その他専門店〔布地〕 (経営者)	・気候が良くなり、景気対策が実行に移され、定額給付金が給付されるようになれば、客の金回りが良くなる。
		一般レストラン(店長)	・定額給付金の給付が始まれば、来客数も回復してくるのではないかと期待している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・高速道路料金引下げで、客の動きに期待できる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・多くの企業が、宴会を控えているが、個人消費は不景気の中でも少し回復してくる。高速道路料金引下げで週末の家族旅行が今月増えたようなので、今後期待できる。
		テーマパーク(業務担当)	・利用者の多くが高速道路を利用しており、このたび始まった料金引下げを利用して来園する客が増える。
		テーマパーク(広報担当)	・高速道路料金引下げにより、観光客の動きが活発になる。
	美容室(経営者)	・今計画しているプロジェクトがうまくいけば良くなる。	
	住宅販売会社(経理担当)	・政府が実施する住宅ローン減税等の景気対策によって、消費マインドが多少改善され、客が住宅購入を前向きに検討をするようになる。	
	変わらない	商店街(代表者)	・地方の中心市街地にある商店街では、新しく生まれ変わろうとする機運はあるものの、現実味がまだ出ていない。
		商店街(代表者)	・定額給付金が5月半ばくらいには配られそうなので、これに期待するが、それでも今と変わらない。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	・定額給付金の効果がどのくらい出てくるのか、楽しみでもあり、不安でもある。
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	・地場の自動車関連企業が現状より増産傾向で回復する予想なので好転すると思われるが、商売としては変わらずと思われ、少なくとも悪くなっていく感じはない。
		百貨店(営業担当)	・紳士服やミセスゾーンの客は、収入が減少していないにもかかわらず、買い控えが顕著である。従って、定額給付金の給付が始まって、デパートの動きに結び付かない。
		百貨店(営業担当)	・小売業界では、徐々に値下げの動きが出てきており、販売数量で単価ダウンをカバーできない状況が想定される。
		百貨店(販売促進担当)	・商店街活性化のための2割のプレミアム付き商品券が発売され、起爆剤となるのが期待されるが、今のところ日々の食品関係に使われており、これでは消費の底上げにはつながらない。
		百貨店(購買担当)	・食品関係、自然・安全を重視した商品は今後も安定して推移する。ただし高速道路料金引下げが始まり、客が郊外に流れるようになれば、来客数に影響が出るのではないかと危惧している。
百貨店(売場担当)		・定額給付金の給付はプラス面であるが、高速道路料金引下げは他地域への流出が進み、マイナス面となる。全体で見れば変わらない。	
スーパー(店長)		・定額給付金の給付開始、プレミアム付き商品券の販売等もあって、やっと客に購買意欲が出てきた状態で、これ以上は悪くはない。	
スーパー(店長)	・店舗がコンビナート地帯に位置しており、工場の生産調整等が続く限り、この状態が続く。		
スーパー(店長)	・原油価格の値下がりを受け、プラスチック製品等の価格を下げたが、売上を減らしただけになっており、この傾向はこれからも続く。		
スーパー(総務担当)	・客と話をすると、「まず節約は日々の食べるものから」と言われる。必要なものを必要な時に必要な量だけできるだけ安いものを買う意識が定着しており、今の悪い状況は続く。		
スーパー(経営企画)	・この地方の製造業の孫請けなどは、週休6日などぎりぎりまで操業を落としているので、これ以上悪くなるとは考えられない。		

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
		コンビニ（エリア担当）	・しばらく道路工事が続き、車の流れが変わって交通量が増える状態が続くので、今の良い状態が続く。
		家電量販店（店員）	・景気が良くなることは考えられないが、定額給付金の給付が始まるので、今と変わらないくらいではないか。
		乗用車販売店（経営者）	・3月決算が出揃った後、投資等も若干戻ってくると思うが、少し時間が掛かる。
		乗用車販売店（統括）	・全体的には売上は少なくなっているが、必要なことにはお金を使っており、レジャーなどにも変わらず消費している人も多いことから、あまり極端に悪くならない。
		自動車備品販売店（経営者）	・ETCについては特需であり、その他の商品は4月以降の動向を見てみないと判断できないが、一時的なものに終わるそうである。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・前年比で売上が減少しており、回復の道筋が見えない。出店競争の激化に加え、書籍市場自体も悪化傾向にある。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・上昇傾向は続くと思うが、店舗の増加による自社内競争を心配している。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・高速道路料金引下げはプラス要因ではあるが、肝心の地元の需要動向は、まだまだ不透明である。燃料費の値上げも気になる。
		都市型ホテル（総務担当）	・株主総会の需要や歓送迎会の伸びが悪く、予算も少ないため、期待できない。
		タクシー運転手	・地域のイベントなどが色々あるが、期待できるのか不安である。
		タクシー運転手	・消費のパワーが完全に落ちているので、我々の業界は厳しい。地域イベントがあり、観光シーズンにもなるので動きはあるが、全て単発であり、全体を底上げする動きにはならない。
		通信会社（社員）	・大きな変動要因はないが、年度初めの若干の売上増が期待できる程度である。
		美容室（経営者）	・これから景気が良くなる要素が見えない。これからどうしていかうかと同業者と話しをしている。
		設計事務所（経営者）	・住宅建築の動きは、悪いままの状況で推移しそうである。
		設計事務所（経営者）	・完全に止まっていた個人住宅などの手堅いニーズは少しずつ回復しているが、建築業界全体で見ると明るい材料は見当たらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒店〕（営業）	・この地域で一番業績の良かった企業がリストラを始めるなど、財布のひもが緩みそうな雰囲気ではない。
		百貨店（営業担当）	・景気が良くなる兆しが見えないうえ、4月には競合商業施設のオープンや増床があり、また球場が移転するなど、競争環境はより一層厳しくなる。
		百貨店（販売担当）	・高速道路料金引下げにより、休日の客の減少が予想され、今後も厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・まだまだ景気の先行きが明るくなる状況ではなく、客の財布のひもはどんどん固くなっている。
		スーパー（管理担当）	・競合店が出店するため1～2か月は来客数の減少がある。その中に激安ディスカウント店もあるため、こちらも価格訴求等をせざるをえず、売上金額が減少する。
		スーパー（販売担当）	・来月からレジ袋が有料になり、どう売上に響くか気に掛かる。
		コンビニ（エリア担当）	・単価が更に下がることにより、売上の確保が厳しくなってくる。欲しいものではなく必要とするものを購入する傾向が強くなり、ドラッグストアやディスカウントストア等との使い分けが、更に加速する。
		コンビニ（エリア担当）	・新規取引はあると思うが、仕入れ等の状況があまり良くない。さらに、前年売上を伸ばした店舗が多く、これが前年並みの伸びを維持するのは難しくなってくる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・今後も競合店の出店が続き、売上の低迷が続く。
		家電量販店（店長）	・好調であった薄型テレビの単価ダウンが激しく、売上ベースで前年を上回ることが困難になっている。また割賦による購入客が減少しており、1品単価が上がらない状況が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・4～6月の予約の状況が前年を下回っている。実際の来客数についても厳しい予測を立てている。
		都市型ホテル（経営者）	・食堂、客室販売の予約が前年と比較して落ち込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		都市型ホテル（従業員）	・ほとんどの企業が4月から新年度に入るが、厳しい予算を組んでいることが予想されるため、出張や宴会に顕著な影響が出る。	
		タクシー運転手	・歓送迎会の声も、花見をしようという声も全く聞こえてこない。また高速道路料金引下げにより、動く人は増えるだろうが、タクシーの売上に影響はない。	
		通信会社（企画担当）	・当社が主にサービス展開している人口10万人以下の地方都市においては、倒産や店舗移転・転出のニュースが依然絶えず、雰囲気徐々に暗くなっている。	
		通信会社（総務担当）	・契約獲得の不振と解約の増加が最近の傾向であり、近いうちに好転する気配はない。例年、春先は転入による需要増加を見込んでいるが、今年はあまり期待できない。	
		設計事務所（経営者）	・客の収入の減少傾向が止まらないため、良くならない。	
		住宅販売会社（販売担当）	・住宅展示場やイベント売り出しへの来客数が前年比で大幅に減少しており、今後も厳しい状況が続く。	
	悪くなる		商店街（代表者）	・ベビー服や子供服を扱っているが、デフレ傾向が一層強まっている。少子化、オーバーストア、デフレと三重苦に喘いでいる。本当に必要なものだけ、できる限り安く買おうとする傾向はこれからも続き、全く打開策が見出せない。
			商店街（代表者）	・買い控えの傾向がこれからも続く。
			商店街（代表者）	・喫茶店をやっているが、商店街の人通りが最近特に少なくなってきたり、来店する割合も少なくなってきたり。町全体の活気がなくなり非常に心配だ。客同士の話も、良い話は聞かない
			百貨店（売場担当）	・売上が上がらないなか、百貨店、各取引先共に収益構造を変える動きが激しくなっている。結果として組織・人員など内部的な政策が主になり、売上アップは見込めない。さらに資金不足で商品確保が大変困難な状況が続く。
			スーパー（店長）	・大型の商業施設、競合店の出店もあり、一層厳しい状況となる。
			スーパー（財務担当）	・客の低価格商品へのシフトが顕著で、客単価が下っており、良くなる兆しが見えない。
			コンビニ（エリア担当）	・商品単価は下がるが、買上げ点数はなかなか伸びない。また、タスポ効果も5月で一巡し、来客数の伸びも期待できない。
			衣料品専門店（販売促進担当）	・客の話でも、残業がなくなった、週3日の休みになった、夜勤がなくなって給料が減った、という声が多く、2万円以上の価格の高いものが動かなくなっており、今後も回復は望めない。
			家電量販店（店長）	・来客数、販売点数の減少に客の先行き不安が加わって、売上回復のめどが立たない。
			家電量販店（店長）	・これだけマスコミ・メディアで景気が悪いと騒げば、どうしても客は買い控えるようになる。これからも来客数は減少し、厳しい状況は続く。
			一般レストラン（店長）	・今年は歓送迎会の予約もあまり良くなく、良い材料が見つからない。
			通信会社（通信事業担当）	・少しでも無駄な経費を削減しようとする状況は、一般家庭でも浸透している。家族の中でサービスの使用者が転居等いなくなると、そのサービスをすぐに解約する傾向が非常に顕著で、これからも続く。
			住宅販売会社（従業員）	・購買する客も、単価の安価なものに流れており、収益の悪化は更に進む。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・ここ数か月イカの不漁に頭を痛めているが、4月になれば定置網の設置が始まり、タイ類の漁獲と巻き網船の漁獲に期待できる。	
		化学工業（総務担当）	・一部の取引先に動きが出ており、工場の稼働も最悪時を過ぎたと思われるなど、徐々に回復の兆しが見れる。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・一部商品に受注回復の動きが見えてきており、少なくとも現在よりも悪くなることはない。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・主要顧客の自動車産業の業況は、そろそろ底が見えてきており、これからは良くなってくる。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・生産量が増加して、臨時休業が減る予定である。	
		金融業（業界情報担当）	・依然として低水準ではあるが、中国など一部では回復が見られるほか、主力の北米・欧州での在庫調整完了を受けて、生産は緩やかに回復する。	

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	食料品製造業（総務担当）	・4月からの値上げに備えて、客が前倒しで購入していたために、今まで売上が増えていたと思われるので、これからは横這いか、多少下がるかもしれない。
		食料品製造業（業務担当）	・資材価格の値下げが見込まれるが、ディスカウント量販店が強気で卸値の値下がり予測されるため、数量的には増加しても、利益的には変わらない。
		化学工業（総務担当）	・自動車、家電等の川下の産業が激しく落ち込んでいるので、素材産業への影響が今後更に出てくる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規引き合いも少なく、3月の生産水準の確保が難しい。そのため臨時休業を実施予定である。
		鉄鋼業（総務担当）	・薄鋼板を中心に国内在庫が高水準で推移している。自動車会社の生産水準が上昇しても、しばらくは在庫調整局面が継続する見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・自動車関係の部品の在庫調整も、4～6月から更に進み、7月以降の販売は、若干であるが上向く。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注の見通しは厳しく、前年比で50%を割り込む状況が続く、この先数か月で好転することはない。会社では雇用安定助成金制度を活用し、教育や休業を行っており、今後も継続せざるを得ない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しにない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・向こう3か月の受注予定が出てきているが、初めて上向きの生産計画となってきた。やっと在庫の調整が進んできたものと思われるが、まだ確定するまで安心できない。
		建設業（経営者）	・建設・不動産関連だけでなく、工業関係も人減らしに走るなど下請けも厳しく、地域全体が悪い状態にある。落ちるところまで落ちたという感じだが、これ以上悪くなる材料もないので、変わらないとした。
		輸送業（統括）	・通常であれば、ある程度でも期待をもてるような返事が多かったが、今年はいくら営業を行っても良い返事は全くない。
		通信業（営業企画担当）	・年度末には客の来期分の予算がある程度固まるため、通信のランニングコストに関する値段交渉は一段落する。
		会計事務所（職員）	・今年以降、どの事業所も前年同月と比べて売上高をかなり落としている。どの経営者も口を開けば、先が見通せないという返答ばかりである。
	やや悪くなる	通信業（部門長）	・光回線によるコスト面でのメリットにより、受注は出るものの、夏ごろまでは計画の7～8割程度で推移しそうである。
		金融業（営業担当）	・郊外型のケーキ屋は、高速道路料金引下げのため、客が都市部に出かける休日の売上が減少するのではないかと懸念を抱いている。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（担当者）	・製造関係企業において既に底を打った感があり、少し上向くだろうという話を良く聞くようになったため、雇用についても少しは良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・製造業の主要取引先に、21年度の見通しを尋ねたところ、「見通しが立たない」という回答が多かった。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・雇用も含め各社新しい期に向け戦略建て直しが見られ、今以上に悪くなることはない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・雇用調整助成金、中小企業緊急雇用安定助成金の申請状況を見ると、休業日を当初の計画より増加させる企業が多く、減少させる企業は非常に少ないため、悪い状況が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・新期受注の兆しのない製造業も多く、大半が今秋以降の動きに期待している状況から、現在の景気状況に上向きの期待が持てない。当然雇用も良くない。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・3月末で契約の打ち切りや人員整理による離職者の増加が見込まれる。また企業の先行き不安から在職中での求職活動をする者や、自営業を廃業するため求職申込みをする者が増加している。一方、求人では正社員以外での有期契約という条件が目立ち、求人数も前年比で減少傾向である。	
	職業安定所（職員）	・休業などに関わる助成金が新設され、また支給条件が緩和されたことにより申し込みが急増しており、この状態がしばらく続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今の状況を採用のチャンスと捉える企業は、ほとんどない。特に製造業ではその傾向が顕著である。求人面では、世界的な景気悪化に起因する収益への影響が避けられない状況の中、現状維持が精一杯で欠員補充すらできない企業が大勢である。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・新年度が始まり、景気対策の高速道路料金引下げなどにより、少しは雰囲気が変わると期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・モデルチェンジが予定されているハイブリッド車に客の関心も強く、税制の改正等で新車購入のメリットがあれば、市場の回復も期待できる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・暖かくなると、品物がよく動くようになる業界なので、この先2～3か月は景気も良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・本州四国連絡橋・高速道路料金引下げが、土日・祝日にプラスになってくる。株価が少し上がったおり、日本の基礎的な経済力・技術力は落ちてないので、購買意欲が出てくれば、5月ごろから良くなっていく。予約状況も5月ごろは、例年並みに戻っている。
		旅行代理店（従業員）	・年度も替り景気へのでこ入れも進んでおり、春から初夏に掛けての旅行シーズンも到来するので、個人旅行を中心に復活してくる。企業・団体旅行の需要も増えてくると予想している。
		観光名所（職員）	・高速道路料金引下げなどで、県外客が少しずつ増えてきている。
		競艇場（職員）	・来月からナイターレースがスタートするので、物珍しさから売上げは増加すると予想される。しかし、昨今の売上伸び悩み傾向のため、売上増加分も相殺されてしまい、微増にとどまる。
	変わらない	商店街（代表者）	・3月末からの高速道路料金引下げ効果による来街者数がかかりあった。今後も週末ごと及び5月の連休にかなりの人出があると思われる。すぐには消費に結びつかないかもしれないが、景気の底を打つような感じがする。
		商店街（代表者）	・景気の回復にはしばらく時間が掛かる。当面、株式市場の安定が必要であり、生活に対する不安感が解消されなければならぬ。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・高速道路料金引下げや減税効果が今後出てくると思うが、これは継続したものではありませんので、やがて効果が薄れてくるという気がする。
		百貨店（営業担当）	・高速道路料金引下げで、春先の観光が見込める。景気の悪化は、底をついたと判断している。
		百貨店（売場担当）	・E T C割引や定額給付金などの景気対策で消費は増える。
		スーパー（店長）	・食品を中心に内食の買物が増えている。豆腐や麺などの日配品や冷凍食品、調味料等が好調に推移している。
		スーパー（店長）	・定額給付金の効果が少しはあると思われる。しかし、夏に掛けて、ますますリストラ等が進むと予想されるので、なかなか景気の上昇には結びつかない。
		スーパー（企画担当）	・4月以降、食品の製造原価が売価に反映され、下がる見通しがあるものの、収入が安定する可能性が低いいため、景気は大きく変動しない。
		家電量販店（営業担当）	・3月に来店数が少し戻ってきたが、生活の変化に伴う必需品が多く、その他については回復傾向にはほど遠い。
		乗用車販売店（従業員）	・5月に発売される乗用ハイブリッド車に期待が掛かるが、急激な伸びは望めない。発売後、しばらく様子見となる。景気対策（税金関係）での受注増は、未知数である。
		乗用車販売店（従業員）	・この一年間、当社以外の県内の自動車ディーラーも同じような状況が推移しており、これ以上良くなる方向性が全く見えない。
乗用車販売店（役員）		・新車発売、税制改正によって、4～6月は多少回復するが、総体として販売台数は、横ばいを予想している。	
乗用車販売店（営業担当）	・雇用情勢の悪化により、当分は今の状態が続く。自動車関連の税制対策が、どこまで効果があるか期待している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業		一般レストラン（経営者）	・他社の値下げ宣言など、小売側の負担増となる価格戦略はいつまで継続されるか不透明である。収入は減少方向に動いているので、価格の下降はあっても購買増に向けてはいかない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況から見れば、悪くなる予想だが、3月末から始まった高速道路料金引下げの効果は出ている。今まで橋の料金が高いと言っていた客も来ており、これがプラスに働くことで、プラスマイナスゼロとなって変わらない。
		タクシー運転手	・花見客の利用は見込めるが、平日の一般客の利用は控え気味になる。
		タクシー運転手	・前年と比べて、25%ぐらい売上げが落ちている。客に聞くと、給料が減ったという答えが多い。また、乗車頻度の減少については、経費扱いになるのが少なくなったため、出歩かなくなったということである。こうした傾向が続く。
		通信会社（企画）	・定額給付金の影響が出ない業界なので、大きくは変わらない。
		通信会社（管理担当）	・通信業界においては、新規需要の拡大が期待できないことや端末取替サイクルの延伸化等で大きな回復傾向は望めない。
		通信会社（支店長）	・個人消費等は前月同様減少傾向にあり、消費者マインドも悪化傾向である。また、販売業も収支伸び率は減少する傾向を示している。
		観光名所（経営者）	・高速道路料金引下げによる観光客の増加を期待している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政府から定額給付金が出ることに、あまり期待できない。
	商店街（代表者）	・企業として建て直しの対策は打てると思うが、単純にリストラでは雇用に対して一層厳しくなるしかない。消費の回復には時間が掛かる。	
	百貨店（営業担当）	・物産展、食品類などは前年を確保しているが、ファッション関連商品等は必要最小限の動きしか見られない。特にキャリア系商品の落ち込みが目立つ。また、ファッション商品は購入商品単価の低下が見られる。	
	コンビニ（総務）	・景気への先行き不安などから、客の購買行動も、最低限生活に必要な物以外は動きが悪くなる。	
	衣料品専門店（経営者）	・土日・祝日の高速道路料金引下げにより、非常に大きなマイナスの影響があるのではないかと危惧している。	
	衣料品専門店（経営者）	・雇用不安、株安、上場企業の赤字発表など、暗いニュースばかりで回復への出口が全く見えてこない。不採算店が増えており、退店を真剣に検討せざるを得ない。	
	家電量販店（店長）	・今月は、WBC（ワールド・ベースボール・クラシック）効果で映像関係も売上が上昇している。また、シングルライブの特需もほぼ前年並みに推移しているが、4月からは牽引する商品や行事もなく、やや景気は後退する。	
	一般レストラン（経営者）	・客が今までになく少なく、大きな宴会が影をひそめてしまっている。しばらくこの傾向が続く。	
	ゴルフ場（従業員）	・やはり不景気ということで、予約状況に関しても減っているのが目立つ。	
	設計事務所（所長）	・建設関係の会社でリストラをするとところが増えている。	
	設計事務所（職員）	・景気対策が地方に波及するには時間が掛かる。	
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・3月は歓送迎会・卒業式謝恩会等があり、年末年始に次ぐヤマ場である。しかし、本年は経費削減だけでなく、世間の反感を買わぬよう目立つことは全面禁止と、通達が本社や営業本部から出され、宴会需要が激減している。このような風潮は当分続く。
スーパー（店長）	・この先、景気は更に悪くなる。4月以降、メーカーからの値下げが相次いで来そうで、結果的にデフレスパイラルが起りそうである。		
スーパー（店長）	・製造業等の不振により、失業率も上昇している。非常に先行き不安定、見えない状況が続いており、更なる景気の悪化が予測される。		
衣料品専門店（経営者）	・雇用の悪化、景気の先行き不透明を払拭する明るい材料が出てないので、更に悪くなる。		
住関連専門店（経営者）	・販売量が、ますます低下している状況である。		
美容室（経営者）	・客の雰囲気から、まだまだ消費を抑えた感じが見られるので、厳しい状況が続く。		
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	輸送業（経営者）	・単価はどうしても下がり気味だが、販売量の増加で多少良くなると見込んでいる。
		通信業（営業担当）	・今月末から定額給付金の給付が県内でも始まる。春でイベントも多くなり、気持ちも活動的になる上に、高速道路料金引下げの影響が一部から全体に広がって行く。店やサービス業界も、これをチャンスにしようと、消費を拡大させる新しい施策を始めるといった動きもあり、4月以降にそれらの相乗効果が出てくると予想される。
		不動産業（経営者）	・ここ最近では悪い状態が続いている。ただ、客からの問い合わせ、法人からの依頼が、以前に比べると増えてきている。模様眺めだった人たちが、具体的な行動を起こしつつあるように感じる。
		公認会計士	・高速道路料金引下げにより、この連休で県外車が非常に増え、それに伴う消費も上昇してきているとのことである。景気が良くなるのではないかと期待を持っている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・現在の消費の動きで、急に良くなるとは思えない。現状が続く。
		鉄鋼業（総務・人事統括）	・取引先等の動向から見れば、取引高の減少は止まった感があり、緩やかながら反転も期待できそうである。しかし、雇用・賃金面の悪化はこれから本格化する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今までずっと受注残でやってきて、引き合いもなかった。今月後半に入り、やっと提案書や見積書の値下げ交渉が始まった。発注が始まるか、落ちて悪くなるかという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・依然として個人消費が低迷しており、受注量に変化がない。
		建設業（経営者）	・今後の公共事業の出具合と、受注できるかどうかにかかっている。
		輸送業（社員）	・前年11月からの出荷状況は変わっておらず、輸送数量も減少した状況で推移している。今後も好転の兆しは見受けられない。
通信業（部長）		・商品販売の季節的傾向として、2～3月期に一つの山を迎えることが従来の傾向である。今後2～3か月は需要の減少期となるため、今以上の販売数量の増加は期待できない。また、6月期に新商品の販売時期を控えていることから、購買意欲の更なる刺激は望めない模様眺め状態が続く。	
広告代理店（経営者）		・大型ショッピングセンターの1周年祭広告及び高速道路料金引下げによる周辺県からの集客広告等の増加は見込めるが、得意先の売上不振による広告費削減が予想され、厳しい状況は変わらない。	
広告代理店（経営者）	・相変わらず良い情報が入ってこない。関西方面の受注については、前年よりも厳しいものになりそうである。		
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・大型クレーンは、4月以降の稼働低下が目に見えており、商談延期やキャンセルの動きは今後も続く。	
	金融業（融資担当）	・現状の右肩下がりトレンドを考えれば、まだ景気の上昇は望めない。	
悪くなる	繊維工業（経営者）	・まだまだ市況が好転する材料に乏しく、当面は現在の厳しい情勢が続く。	
	木材木製品製造業（経営者）	・全体的に、まだまだ景気の底が見えず、もう少し悪くなると予想される。着工数に関しては、2～3月に8万戸台を回復しなければ、更に悪くなる。上期は最悪の状態が続く。	
	建設業（総務担当）	・地価の下落傾向が設備投資意欲を減退させ、受注競争がますます激化するものと予想される。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

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
	変わらない	職業安定所（職員）	・新たに流通大型店の閉鎖による求職者が多数新規申し込してきた。求人者の求人意欲は減退したまま、緊急雇用求人が、その目減り分を補っているのみである。大型の新規雇用創出の動きも今のところは見られない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・現状の戦力でやっていく企業が多いため、求人ニーズは直接雇用も間接雇用（派遣等）も増加の兆しは感じられない。大手求人誌の本県版も3月で休刊・撤退する。
求人情報誌製作会社（従業員）		・今月は年度の替わり目なので求人数が安定しているが、今後の見込みは立たない。	
職業安定所（職員）		・雇用調整の企業からの相談に比べ、新規創業や事業拡大への相談件数は減少している。	
職業安定所（職員）		・最近、5名以上の企業整備（解雇）件数が急激に多くなっている。	
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・公共関係の事業に付随した広告・イベント以外に明るい情報が見当たらない。そのうえ、県外企業の進出は続いており地元で「金が回る」状況でもない。
民間職業紹介機関（所長）		・年明け以降、3月末で派遣終了、または業績悪化のための人員削減で3月末で解雇になるという登録者が目立つようになった。	

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	商店街（代表者）	・4月は定額給付金の給付が予定されており、それに合わせて当商店街では振興券が販売されるため、消費は少し向上く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・客の様子をみると、定額給付金が給付されれば、いくらか良くなる。
		百貨店（営業担当）	・定額給付金の給付開始等の景気対策により、直近では若干の回復基調になる。しかし6月以降は、各企業における賞与の減少等で、悪化する。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付により、消費動向は良くなる。給付に合わせた販売促進を仕掛けると、売上は増加する。
		家電量販店（店員）	・定額給付金給付の決定により、特に家電製品についてはやや良くなる。一時的なものではあるが、夏までは若干追い風が吹く。
		乗用車販売店（管理担当）	・新型車の発売開始により良くなる。また高速道路料金引下げの効果や重量税等の減免措置効果を考慮すれば、今よりも良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・高速道路料金引下げ等の景気対策がゴールデンウィークの旅行需要等で効果を発揮する。
		ゴルフ場（支配人）	・周辺企業の操業状況や雇用状況等は、3か月前に比べて上向いており、今後、ゴルフ客も増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・定額給付金は就職、転勤等で使うことが多いと思われ、消費支出はそこまで増えない。高速道路料金引下げ等の景気対策が経済効果につながる。
		商店街（代表者）	・例年季節的に来客数が増える時期であるが、安い物しか売れないため、あまり変わらない。
		商店街（代表者）	・高速道路料金引下げや定額給付金等により、少しはいい方向に上向くと期待感はあるが、失業者が多いこと等不安材料がたくさんあり、消費拡大につながらない。
		商店街（代表者）	・定額給付金は給付されるが、個人消費は悪いまま推移する。
		商店街（代表者）	・賃金が抑えられており、景気が良くなるはずがない、客の動きは郊外店に向き、商店街は忘れられている。相変わらず悪いままで変わらない。
一般小売店〔青果〕（店長）		・消費者の購買意欲が飛躍的に伸びる要素がないため、変わらない。	
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・2か月前から新商品の開発に力を入れ、今月から店頭に出している。季節に関係しない商品であるため、今後の宣伝次第では売上の増加が期待できる。		
百貨店（売場主任）	・客の合理的な消費志向は変わらず、急激に景気が上向く事はない。		

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
		百貨店（営業担当）	・消費者の買物に対する慎重な姿勢は変わらない。一方、粗品付催事や客限定の店外ホテルでの催事は好調であり、客の購買意欲は維持されている。
		百貨店（営業担当）	・高速道路料金値下げの経済対策など明るい話題が出始めており、消費意欲の低下に下げ止まり感が出てくる。
		百貨店（営業推進担当）	・閉店が決まっており、最終日まで現在の状況が続く。
		百貨店（業務担当）	・定額給付金の給付に合わせて、セール等を企画する予定であるが、消費に回すと言う客は少ない。価格を下げて商品構成を見直す店が出ているが、客単価を落とすだけとなっている。
		スーパー（店長）	・生鮮食品の買上単価が、わずかではあるが落ち始めている。外食の低迷がささやかれているが、内食についても消費は低迷し始めており、今後も悪いまま変わらない。
		スーパー（店長）	・客単価は前年並みで推移しているが、買上点数が伸び悩んでいる。このまま変わらず推移する。
		スーパー（店長）	・消費者の先行きに対する不透明感や不安感がますます増大する。日々の買物についても必要な物以外は買わない、節約傾向が今後も続く。
		スーパー（店長）	・定額給付金の給付により、消費者の消費意欲は上昇すると見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・不景気感は続き、価格競争がより激しくなる。販売点数や来客数が伸び悩むなか、今後客単価が下がる。この傾向はしばらく続く。
		スーパー（経理担当）	・企業間による価格競争が激化し、パイの奪い合いが続く。
		コンビニ（エリア担当）	・定額給付金の給付の影響が少なからずある。
		コンビニ（販売促進担当）	・量販店等の低価格に対抗すべく、販売価格は通常の2割引きにする等の値下げを行っており、売上は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街は店の撤退参入が激しく、今後も厳しい状況は変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・客の買上金額が激減している。前年を維持すべく、商品構成等で売上を確保するほかない。
		衣料品専門店（店員）	・例年のような、新作の情報が欲しいという積極的な客が減っている。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売量が前年を下回る傾向がしばらくは続く。前年を維持できれば良い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は上昇傾向にある。他方、4月からの定額給付金給付や高速道路料金引下げの実施等により、消費マインドは回復すると見込まれる。
		観光型ホテル（営業担当）	・旅行者やバス会社等の話では、団体客の動きが無く、暗い話題が多く、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約が非常に少なく、団体予約についても直前の変更、キャンセルが非常に多い。
		旅行代理店（従業員）	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げ等により、消費者の外出する機会が増える。ゴールデンウィークも前年より休みが長いため、海外旅行を中心に期待できる。
		旅行代理店（業務担当）	・景気の悪化による法人需要の落ち込みはしばらく続く。一方で原油の値上がりや円高等により個人需要は若干回復する。
		タクシー運転手	・料金は2、3年前の水準に戻りつつあり、これ以上は下がらない。このままの状態推移する。
		タクシー運転手	・就職や進学等の新生活スタートのためにお金がかかり、厳しいという客の話を聞く。客の話に明るい話題が全くなく、厳しい状況が続く。
		テーマパーク（職員）	・4～6月については例年のオリジナルプラン以外に定額給付金を踏まえたプランを用意している。販売促進に関して例年以上のラインナップをそろえており、個人客については徐々にではあるが取り込みができていく。ゴールデンウィークも前年より長い休みとなるため、期待したいが、経済情勢次第である。
		ゴルフ場（従業員）	・とても厳しい状況下であり、定額給付金の給付で消費意欲がわからない限り、ここ半年は今の状況が続く。
		理容室（経営者）	・例年3月は卒業シーズンで忙しい月であるが、売上、来客数共に前年割れで推移しており、厳しい状況は変わらない。

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
		美容室（店長）	・定額給付金の給付が始まるため、乗客数は多くなる。しかし消費意欲はそこまで上がらないため、それほど変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・景気回復の政策等の報道もあるが、客の購買意欲はなかなか上がらない。
		百貨店（販売促進担当）	・ボーナス支給が非常に厳しくなる。決算状況によっては企業の廃業、倒産、更生などが増え、消費者はますます買い控え傾向となる。消費は下落し、景気は悪化する。
		百貨店（売場担当）	・来客数は前年比90%程度で推移している。来客数が回復する見込みはなく、景気に関する報道の影響により、消費者の消費意欲は減退し、売上は減少する。
		百貨店（企画）	・様々な販売促進の企画を仕掛けても、客の反応は鈍く、今後も厳しくなる。
		スーパー（店長）	・春闘における賃金改正やベースアップが凍結され、消費者の生活防衛志向が日々高くなっている。一方、高速道路料金引下げや定額給付金給付を受け、多少の動きは出る。
		スーパー（企画担当）	・外食から内食への動きはあるものの、景気後退が加速しており、食材においても買い控え傾向にある。現状よりは改善しない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・客に購買意欲がなく、必要な物以外の購入はない。レジ周り商品が売れず、目的買いの客が目立つ。来客数も伸びず、客単価も落ちる一方であり、今後も厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車取得税や自動車重量税が減税になれば、少しは動く。
		住関連専門店（経営者）	・耐久消費財に対する消費者の購入意欲がない。定額給付金の給付が開始されるが、家具の購入には使われないため、今後も厳しい。
		スナック（経営者）	・新規の客が増えず、常連客の転勤や退職等により、来客数はますます減少する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・6、7月の婚礼の予約状況が悪い。婚礼1件あたりの売上は大きく、他部門でカバーする事が難しい。今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・周辺企業等は業績悪化により、歓迎会等を中止する傾向にあり、宴会部門は苦戦を強いられている。宿泊においても予約状況が前年比80%台と低迷しており、低価格商品のみ販売数が伸びている状況であり、今後も厳しい。
		通信会社（業務担当）	・中学生、高校生の入学シーズンではあるが、3月の反動により来客数は大幅に減少する。新機種等の発表もなく、厳しい販売状況になる。
		通信会社（企画担当）	・期間限定の販売促進による販売量は伸張するが、販売促進が終了する3月末以降は、反動により販売量は減少する。
		通信会社（総務担当）	・春闘によるベースアップも見込めず、個人消費の回復は期待できない。視聴者数の増加には、あらゆる販売促進等の努力が必要である。
		設計事務所（所長）	・契約までに3か月～半年位の時間を要するが、現在手持ちの資料すらほとんどないので、悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・消費者は必要以上に財布のひもを固くしている。今持っている物を修理して使うという状況も見受けられ、当分は良くならない。
		百貨店（営業担当）	・定額給付金の給付はあるが、消費者の購買意欲は上がらない。今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・定額給付金等の明るい話題はあるが、客の様子をみると消費マインドはますます冷え込む。
		スーパー（総務担当）	・消費マインドはますます冷え込み、消費環境は悪化していく。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・タスポ効果が一巡し、売上は減少する。一方、週末の高速道路料金引下げにより、どれほどの売上効果が見込めるか検討している。
		衣料品専門店（店長）	・定額給付金の給付が開始されるが、相変わらず客の購買意欲は低く、今後も厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・トラックの総需要が大幅に減っており、今後も厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	・自動車関連企業の規模が縮小しており、減産や人員削減等が続くため、今後も厳しくなる。

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
		高級レストラン（経営者）	・予約状況があまり良くない。客の話によると、企業はどこも赤字決算であり、株主総会まではあまり派手な動きはできないため、会食は控えていると言う。先行きは厳しい状況である。
		都市型ホテル（総支配人）	・ホテルの新規出店が3か月後に予定されている。郊外型ではあるが、地域最大の客室数を擁しており、低価格設定となっている。そのため出張等による利用客が更に減少する。
		タクシー運転手	・客の財布のひもが固く、消費意欲の減退傾向が続いている。いつ下げ止まるか分からない。
		競輪場（職員）	・発売額、入場者数は前年の前月比の上昇率に比べて、伸びがなく、前年比では客単価、入場者数が減少傾向にあり、今後も厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産投資が極端に少なくなっていることに加え、銀行による融資の抑制や厳格化により、土地の流動が少なくなっている。宅建業界すべて景気が悪くなっている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・4月は原料が少し少ないが、5、6月はおおむね原料も豊富であり、工場の生産も順調となる。需要も、冷食メーカーを始め、安心安全面に加え、コスト面でも国内鶏肉志向がますます強まる。
		家具製造業（従業員）	・底を打った感があり、控えていた投資も少しずつ動き出している。物件情報も緩やかな回復傾向にあり、今年の1、2月を底とすると、前年比105%程度となっており、今後もやや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・以前から営業活動を続けていた先で新規契約が取れそうである。また、既存取引先から少しずつではあるが、引き合いが出ている。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・企業の設備投資意欲の減退により、依然厳しい状況ではあるが、中小企業への金融支援等を含めた景気浮揚策の効果も、若干ではあるが出てきつつある。
	変わらない	農林水産業（従業員）	・在庫が多く、価格面でも厳しい状況が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・企業の設備投資が大幅に縮小され、これに伴い物流センターや大型店舗などの建築物件が激減している。マンション建設も供給過剰感やディベロッパーへの信用不安等により大きく減退している。建設需要の早期回復は期待できない状況が続く。公共建築・土木案件の拡大・前倒しによる需要回復を期待する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電気、自動車関連共に在庫調整が行われているが、大手、中堅企業共に見通しに関する明確な話はない。特に電子部品全般はまだまだ厳しい状況が続いている。しかし4、5月は在庫調整がある程度落ち着き、動き出す。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注が少なく、在庫も多い状態であり、当分は回復の見込みがない。
		建設業（総務担当）	・民間工事の凍結や中止が相次いでおり、今後、受注量の増大は見込めない。
		金融業（営業職涉外係）	・定額給付金や高速道路料金引下げ等、家計にとってのプラス材料は出ているが、企業業績や資金繰りは依然厳しく、景気は良くならない。当面、横ばいで推移する。
		金融業（営業担当）	・景気状況を勘案し、地域金融機関は全体的に融資に対し、慎重な姿勢が続いており、当面この状況が続く。
		金融業（調査担当）	・企業の在庫調整や雇用調整の効果が出てくる。一方、5月以降に発表される上場企業の決算状況は悪くなると予想されることやボーナスが減額となること等からマインドが冷え込むことが懸念される。
		不動産業（従業員）	・不動産価格の下落により、マンションの販売不振に加え、値下げ競争が加速しており、原価割れで売らざるを得ない状況である。今後も厳しい状況は変わらない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先の業績が上向き気配がなく、当社への発注量も変化がない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・景気悪化に伴う観光客の減少や消費者の無駄な物は買わないという傾向が特に顕著になっている。取引先の客単価が減少しており、今後も厳しい。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年、商品が一番動く時期であるが、今年はそれが無い。焼き物業界は夏場に向かってますます悪くなっていくため、厳しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（企画担当）	・取引先の民事再生法申請による貸倒れや仕入先からの前払い依頼等が発生しており、今後も厳しい。銀行の融資に対する姿勢も厳しくなっている。
		輸送業（総務担当）	・荷動きが悪い状態が続く。取引先の話からも、しばらくは良くなる状況にない。
		通信業（職員）	・6月以降の受注のめどが立っていない。
		金融業（得意先担当）	・緊急保証制度により、当面の間、企業の資金繰りは落ち着きをみせるが、依然受注量は少なく、また資金繰りが悪化するのではと懸念される。
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・取引先は在庫を持ちたくないと言われ受注量を減らしており、今後も厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注に加え、見積等の依頼もなく、2～3か月先もこの状況は変わらないが、耐え切れない企業が増加し、周囲の景気は悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・発注先の仕事の見通しが立たず、契約に結びつけない状況である。3か月先の見通しが全く立たない。今後、在庫調整が多少進んだとしても、受注量の拡大は見込めない。
		建設業（従業員）	・基幹産業の不振や公共工事等の減少、競争激化による収益の低下等経営環境は悪化している。引き合いは数多くあるが、どの物件も競争激化により収益性に乏しい現状である。また、銀行融資も厳しく、設備投資を見送ることが見込まれ、今後も厳しい。
		金融業	・下請零細企業は、大企業からの受注回復のめどが立たない。この状態が長く続くと、倒産企業の増加もあり得る。
		広告代理店（従業員）	・各企業は今後経費を抑える必要があり、前期以上に売上も落ちる。
広告代理店（従業員）		・折込枚数の受注量が減少し続けている。折込広告は景気悪化に伴い、全業種で出稿が減少しており、しばらくは我慢の時期が続く。	
経営コンサルタント		・コンサルタントは不況になると一番に経費削減的となる。この傾向はこれから更に強くなる。	
その他サービス業	・市町村は建設や調査、設計などの業務を抱き合わせて発注する傾向が強まっている。これを請ける業者の価格競争も激化し、実際の利益率は低下するか、赤字となる。景気の悪化が更に進行する。		
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）	・今後、どの企業も更なる経費削減を行い、求人の増加は見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・2、3か月後は、企業の求人活動、学生の求職活動が活発になる時期であるが、人事担当者からは採用予定数を拡大するような話はなく、好転する材料が見当たらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・値下げや利益率の低下で、企業利益は減少し、収入にも影響してくる。自社においても、給与の減額が実施され、不景気感が強まる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付により、消費の活性化に期待されるが、一時的な効果にとどまり、現状より良くなることはない。
		職業安定所（職員）	・期間社員等の3月末での雇止め等により、4月以降は求職者が大幅に増加する。一方、求人数は景気低迷の影響により、減少することが見込まれ、失業者は増加する。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が大幅に増加しており、今後も厳しい状況が続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・少なくとも1年は各企業が人件費を削減した予算で進むため、雇用増加となるのは1年後となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人が最も活発な時期に前年比60%を割り込むような状況である。4月以降、どんな展開になるのか検討がつかないが、情勢は更に悪化する。
職業安定所（職員）		・新規求職者のうち、事業主の都合による離職者が大幅に増加しており、今後も一定数の事業主都合離職者が発生するという情報がある。当分、雇用調整の厳しさは続く。	
職業安定所（職員）		・引き続き雇用調整の動きがみられ、厳しい状況が続く。	
職業安定所（職員）		・これまで有効期間満了後も更新されていた派遣求人が、更新されなくなり、求人数も大きく減少している。今までは派遣期間満了後はその他の派遣求人が受け皿となっていたが、その受け皿がなくなっている。4月に入ってから新規求職者数の大幅な増加が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（社員）	・大量の雇止めは3月と決算期を発表する5月、1/4期決算報告の7月にピークを迎える。2009年上期については景気が良くなることは期待できない。定額給付金を始めとした景気対策が効果をもたらす時期まで、大幅な回復は期待できない。
		民間職業紹介機関（支店長）	・新年度の求人数は例年、最繁忙期月である3月の数パーセントの減少でスタートするが、減少率が2けた台となっている。過去20年間で最も悪い状況であり、底が見えない。

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	百貨店（営業担当）	・少なからず定額給付金の効果が表れることを期待する。首都圏などで高速道路料金引下げによる効果がみられるように、きっかけがあれば不景気で我慢を強いられている消費者に変化がみられる。
		スーパー（販売企画担当）	・定額給付金がようやく決定し、早い地域では4月ごろから給付が開始されることになっている。定額給付金利用のアンケート調査では3割が生活費というデータもあり、今回は期待している。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・天候に左右されている。月前半は前月より天候が悪く、例年より客数減となったが、後半は天候の回復もあり売上も安定している。タスポ効果でたばこ以外の商品も前年を上回っているが客単価は変わらないため、現状の数値が今後の標準になる。無駄使いせず、必要なものだけを買うパターンは完全に固定化している。
		コンビニ（エリア担当）	・経済状況の底打ち感が感じられる。観光については今後も苦しい展開が予想されるが、非常に大きな影響と言うほどではない。
		通信会社（店長）	・今後景気が回復する材料が無く、夏の新商品発売までは現在の状態が続く。
		観光名所（職員）	・沖縄観光は県外からの入域観光客に偏っている。現状では国内景気は早急に回復する状況になく、沖縄への入域観光客の増加も見込めない。沖縄観光は、当面厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	ゴルフ場（経営者）	・利用人数の減少及び低単価の傾向は今後も続く。後は、様々な対応策を講じ、ひたすら景気回復を待つ。
		家電量販店（総務担当）	・沖縄の本格的な不況や雇用の悪化はこれからである。季節労働者の比率は依然として高いが、現在は失業手当が支給されている期間と考えられる。今後本格的に就業へ向けて活動した時点での受皿はそれほど大きくない。
		その他飲食[居酒屋]（経営者）	・4月の予約状況がまだ前年の半分しかなく、また、ゴールデンウィーク前のため財布のひもが固くなっている。
悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・4月の稼働率は前年比で20%以上落ち込む見込みである。	
	通信会社（サービス担当）	・携帯業界は1人1台の時代となり、新規契約は望めない。機種変更、他サービスの販売で生き残りをかける。	
	商店街（代表者）	・中心商店街のエリアも、最近の観光客の落ち込みに伴う店同士の競争の激化による売上低迷、日用品を扱う商店の売上の下落は止まらず、更なる危機的状況を迎える。しかし、定額給付金の給付に多少の期待は持てる。	
	コンビニエンスストア（経営者）	・競合店の新規出店があるため、景気が悪くなる。	
	その他専門店[楽器]（経営者）	・観光客の落ち込みや格安航空券を使うなど、客層の変化がある。沖縄ブームの沈静化か、不景気感から通行量にも色々変化がみられる。	
企業	良くなる	その他専門店[書籍]（店長）	・徐々にではあるが、商品の値上げが一般文芸誌や週刊誌にとどまらず、子ども向けの商品でも始まっている。コミックでは各社10～30円程の値上げがみられ、今まで以上に買い控えが見受けられると推測される。原油価格は若干落ち着いてきてはいるが、輸送コスト等が下がる気配は無い。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	・4月以降も沖縄観光客の減少が予測される。旅行代理店の話では、円高、燃料価格の下落等によりこれまで厳しかった海外旅行に人気が集まっており、沖縄旅行の予約状況が延び悩んでいるとのことで今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場客数、商談、引き合い件数が増加傾向にある。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	・県の基幹産業である観光の落ち込みが危惧される状況下においては、景気が回復する見通しが立たない。
	やや悪くなる	窯業土石業（経営者）	・景気後退による影響で、建築工事物件が減少する見通しである。
		輸送業（代表者）	・土木関連の公共工事も終盤を迎え、学校関係を中心とした建築も3月で終了となる。金融不安に端を発した不況により、民間の物件も期待が持てず、4月は残った工事と在庫積み増し分で大きな変化は無いが、5月以降は不透明である。
		通信業（営業担当）	・新年度に入り開発案件はあるが、顧客の予算カットで前年度に比べ契約単価は2～3割減の案件が多くなる。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・沖縄観光が2月に急激に悪化したとの報道で、少なからず景気に悲観的になっていたが、3月は若干持ち直している。また得意先からの追加派遣依頼や専門性が必要とされる派遣依頼が出ており、少しずつ回復するのでは、と期待している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（総務担当）	・現状が最悪で、そのまま変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内大企業については、とりあえず来年3月までは採用を現状維持としている。一方、中小企業は現状を人材確保のチャンスと見て、前向きに採用を検討しているところもある。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・時期的にはまだ年度末であるため、新年度にどのくらい採用するか分からないものの、減少傾向は続く。
悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 職業安定所（職員）	・入域観光客数の落ち込みから、今後、飲食・サービス業に影響が出る。 ・旅行需要の停滞で、入域観光客数が3か月連続で減少、当分は状況の改善は見込めないとの業界の見解がある。県経済のリーディング産業である観光産業への影響は大きく、加えて全体的には消費者マインドは低下しており、消費者物価指数も上昇、収入増が見込まれない状況では需要の増加は期待が薄い。大手自動車部品メーカーの沖縄出身者の早期退職者や4月の期間満了を迎える約2,100名の今後の動向も県経済への影響が懸念される上、建設業は民間工事の減少と県の談合賠償金の一斉請求で体力の弱い事業所の倒産の不安が高まる。	