

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来街者数が目に見えて増加している。3月下旬及び4月初旬は、商店街を訪れる来客数は少なかったが、4月中旬以降、来客数は増加しており、商店街にある百貨店では、これまで不振であった衣料品等の販売量が増加している。		
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・4月に入ってから、景気に幾分明るさが出てきている。得意先の新規オープンの話も何件かみられており、雰囲気的に先が明るくなりつつある。		
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・4月の売上が前年比105%前後で推移している。		
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・単品買いの傾向が継続しているなか、少しずつまとめ買いやコーディネートで購入するケースがみられるようになってきた。		
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今年に入ってから、毎月、来客数が前年を上回る傾向にある。		
		百貨店（役員）	来客数の動き	・人の動きが良くなっている。		
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は創業祭のイベントがあったため、集客の増加により、販売量が前年比106.8%と増加している。		
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今までは価格の安さのみにこだわる客が多かったが、最近はバーゲンなどの安い商品に買物が集中する一方で、商品の質、ブランド、国産などにこだわった価値感のある商品も売れてきている。		
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・以前と比べてまとめ買いをする客がやや増えており、大容量品も売れ出している。		
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年の道東は風の強い日が多く、特に中旬以降は寒い日が続いたため、客足が鈍ったものの、月全体での来客数は前年並みとなった。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月後半からゴールデンウィークにかけての予約が前年以上に伸びている。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量がやや伸びてきている。他業種は分からないが、旅行業については若干景気が良くなってきている。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は大分回復してきているものの、客の低価格志向や節約志向は変わらず、少しずつ回復してきているという状況にある。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月は例年より寒く、雨や雪の日もあったため、タクシーの売上は前年を少し上回った。ここ最近では毎月、前年比マイナスの状況が続いていたが、3年ぶりに前年比プラスとなった。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年4月は売上が伸びないため、3か月前に比べると売上が約15%減少しているが、前年との比較では、減少幅は約3%小さく、売上自体も約5%の伸びとなっていることから、景気は上向きにある。		
		観光名所（役員）	来客数の動き	・引き続き国内からの観光入込は今一つだが、台湾・韓国等の東アジアからの観光入込はますますであり、低水準ではあるが、全体の観光入込が前年を上回る月が続くようになってきた。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が前年並みに推移しており、売上もわずかではあるが前年を上回った。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、4月のマンション販売戸数は1月よりも落ち込むことが多いが、今年は反対に売上が伸びた。来訪客も大きな減少はみられなかった。		
		変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の買い控え傾向はほとんど変わっていない。
				商店街（代表者）	お客様の様子	・客の慎重な買い方は依然として変わらないが、特売については少し反応が出てきている。一方、季節商材については、天候不順の影響が大きく、まだまだの感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	単価の動き	・例年、4月の春商戦では、春物の定価品への需要が出てくるが、今年は気温の変動が激しいため、今一つ春物への購買意欲がわかないようである。結局、客は買い得品に流れてしまうため、客単価が低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は以前と変わらず、変化がみられない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・4月の商品動向をみると、衣料品の動きが相変わらず厳しい状況にある。4月に入っても寒さが続いていることから、春物のコートやジャケットに動きはみられるものの、夏物商材の半そでにまだ動きがみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・4月初めの新入学シーズンのピーク時の動向をみると、客単価が前年を下回っている状況にある。また、4月の気温が低いことも追い打ちをかけている。4月後半になり、多少は上向いたが、月全体としてみると、景気は変わらなかった。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品単価の低下に歯止めがかからない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・商品単価が前年比97.5%、客1人当たりの買上点数が前年比106.3%となっており、客単価は前年比103.7%となっている。既存店全体での売上は前年比103.4%となっており、ここ数か月変わらずに推移している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・低温の影響や、前年のプレミアム付き商品券の反動で、4月は売上の厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費の冷え込みは継続している。天候も悪かったことから、観光客や農家の動きも鈍い。また、前年の定額給付金給付の反動もあり、売上は鈍化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への補助金の効果が一段落した感があり、受注台数も低調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として厳しい状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年と比較して、今年はゴールデンウィーク前の状況が特に悪い。平日の地元客、週末の観光客とも入込が少なく、売上は前年からは10%の減少となっている。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・本州団体ツアー客及びインターネット個人客ともに、引き続き客単価が低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊料金の動きをみると、観光客は価格訴求商品にリクエストが集中しており、販売量を確保できても、売上の落ち込みをカバーするまでには至っていない。前年からの傾向に変化はなく、回復基調とまでは感じられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雪解けとともに利用者が激減しており、いまだに景気の底が見えない状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文数が減少している。来客数も減少している。客単価も低下傾向にある。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・新年度・新生活という転換期ではあるが、ここ数か月と比較して、客の消費行動が活発になったとは感じない。客は支出の増加には相変わらず慎重であり、改善の兆しも特に感じない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・先月と同水準の売上を記録している。競合他社も同様の状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・低温、悪天候等の影響により、利用客が減少している。また、海外客の利用は微増であったが、国内客の利用が大きく減少している。
		パチンコ店（役員）	競争相手の様子	・他社の様子をもみても、客を獲得するためにずい分と苦労している。余暇に対する消費が確実に減少しているなかで、余暇時間の過ごし方として当業界の順位が下がっていることが顕著に感じられる。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・このところ団体利用で1人当たり1万円程度かかる商品について、人数が集まらないので利用できないと断られるケースが増えている。引き合い自体も例年と比較して少ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため、灯油を例年よりも多く使用するうえ、ガソリンの値上げなどもあり、出費を控える傾向がみられる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・春になり、問い合わせ件数は若干増加しているものの、相変わらず客の動きは鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅業界の受注状況に変化はみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・先月は客の購買意欲が増してきている様子がうかがえたが、今月は天候不順の影響なのか、来客数が落ち込んでおり、売上も前年よりも減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年は定額給付金の効果もあり、客の買上単価が上昇していたが、今年は反動で1%程度低下している。また低温が続いたことから、農家の需要も低調であり、特に飲料水の販売量が減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今年は4月の天候が例年よりも悪かったため、客足が非常に鈍く、売上も減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年よりも状況は良いものの、3月のエコポイント対象商品の変更前の駆け込み需要の反動が大きく、数字的にはやや物足りない状況となっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・3月までの旧エコポイント制度の下での駆け込み需要の反動で、薄型テレビの売上が激減している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・自動車用燃料の販売量の減少、タイヤ等の高額商品の買い控えがみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・毎年4～5月は売上が減少するが、今年は例年に比べて、やや悪くなっている。今年はゴールデンウィークが長めで、節約疲れの反動なのか、遠出する客も多いようであり、期間中の予約も少ない。先月まで堅調だった中国人観光客は鳴りを潜め、ランチは天候不順の影響もあって前年実績に達しなかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行については、取扱人員が前年比117%となったものの、販売額は前年比91%にとどまっている。海外旅行については、取扱人員が前年比60%、販売額が前年比50%となっている。国内旅行、海外旅行ともに販売額の低廉が目立っている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月の販売額は、国内旅行が前年比94%、海外旅行が前年比67%となっており、前年割れの状況が続いている。	
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・4月になってから、来客数が大きく減少している。前年比では3割程度の減少となっており、景気はあまり良くない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人消費及び法人需要ともに活性化してきた。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しずつ客の方から仕事が入るようになってきた。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数が増えていることもあり、前年比で見ると、受注金額及び出荷台数ともに微増ではあるが増えている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度予算による公共建築工事の発注はまだ少ないが、民間の建築工事の見積りの引き合いが増えている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が増加している。更にこのところ引き合い件数も増加してきており、景況感の回復を少しは感じるようになってきた。
	司法書士	取引先の様子	・雪が解けて気分的にも開放感が感じられるなか、若干ではあるが取引の引き合い件数が増えてきている。しかしながら、新築住宅よりも中古住宅、中古マンションなど値ごろ感のある物件の動きが多く、本格的な景気回復の感じはない。	
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・天候不順の影響で農水産物の価格が高騰しており、低価格商品へのシフトが進んでいる。消費意欲の後退により、高級し好品の受注減少がみられる。
食料品製造業（役員）		受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて、受注量や販売量は増えているが、これは例年のことである。前年と比較すると、販売量は約1割の減少となっており、厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・飲料業・製紙業・飼料業に大きな変化はみられない。一方、生乳については、例年、春休みの影響で給食用牛乳の出荷が少ないため、生産過剰となるが、道内乳業メーカーの処理能力アップにより円滑に推移している。また、ゴールデンウィークを控え、清涼飲料の出荷量が増加している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・自動車・家電販売業界は堅調に推移している。土木建設業も比較的堅調に推移していたが、徐々に経済対策効果が薄れ、手持ち工事が少なくなっている。住宅着工は低水準ながらも、マンションの在庫調整が進み、持ち直している。雇用・所得環境は依然として厳しいため、スーパーなどでは安売り競争に陥っている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産売買等は低調である。建物の建築も、年度替わりという点を考慮しても、停滞している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・燃料価格の上昇により、運送業、建設業、農業等からの不満の声が上がっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・建築関連の仕事量が少ない影響をまともに受けており、上昇の兆しを感じられない。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注額を前年比で見ると、3か月前よりも減少している。
	悪くなっている	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、同業他社も含めた業界全体の仕事量が急激に減っている。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・行政官庁から求人開拓の事業を受託しているが、3か月前に比べて、パート・アルバイトなどの求人は増加傾向にある。中途採用についても、求めるスキルの質は依然と高いが、求人はやや増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・製造業も含めた派遣業からの求人依頼が若干だが増加している。ただ、飲食・小売業の求人件数は年明けから大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年に比べて、求人件数が22%ほど増加している。特に、福祉・介護事業と清掃・ビルメンテナンス・警備関連事業など、事業者向けサービス業の一部が大きく増加している。また、コールセンターや派遣、道内外の業務請負など受託系の事業も、ここ数か月と同様に前年比で増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月よりは2月、2月よりは3月とわずかずつではあるが、新規求人数が増加している。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を8.0%上回り、2か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年を6.6%上回り、2か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の管内における月間有効求人倍率は0.36倍となり、前月と変わらなかった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年を1.0%上回り、新規求職者数は前年を10.3%を下回り、月間有効求人倍率は0.41倍となり、前年を0.04ポイント上回ったが、新規求人数のうち、パート求人数の増加が目立っており、正社員の求人の動きが非常に不安定である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・本学における求人件数は、前年が前年比で約30%の減少であったが、今年も現時点では前年比で約15%の減少となっており、増加を望むのは困難な状況にある。とりわけ、道内企業については、採用数を若干名とする求人票も多くみられ、1人の場合を始めとして採用数があまり多くないという実態がうかがえ、企業の厳選採用を顕著に示している。
	やや悪くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は低迷しているものの、3か月前に比べると来客数が回復している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の影響で春物衣料や物販の動きは悪いものの、東北新幹線の延伸を見越した飲食関係の出店が活発になっており、中心街区の空店舗が埋まりつつある。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・気温の低下や天候不順の影響で来客数は低迷しているものの、3か月前に比べて客単価が回復している。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・低温や天候不順の影響で衣料品が苦戦するものの、来客数、客単価共に3か月前に比べて上向いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が2か月続けて前年を上回っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・価格に対してシビアな消費者は依然として多いものの、我慢や買い控えの反動から、消費マインドは3か月前に比べて回復している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・目的買いや単品買いの傾向が続いているものの、3か月前に比べて客単価が上向いている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・好調な食品やリビングの催事に加えて、ミセス部門と特選部門の来客数が今月に入って増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・低調ではあるものの、3か月前に比べて来客数、販売量共に増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・買い控えて我慢していた消費者が買物に走っており、3か月前に比べて来客数は増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送に対応したテレビの需要により、テレビ部門の売上が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて、販売量は期待通りに推移している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者が不景気に慣れたため、生活が落ち着いて消費が回復している。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・天候不順の影響はあるが、前年の来客数を上回る日が増えている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・天候不順や降雪の影響で、観光スポットの開花が例年に比べて伸びているため、ランチ客や宿泊客の増加につながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門をリニューアルして営業を再開したため、3か月前に比べて売上は増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・中心街区では工事箇所が増えており、3か月前に比べて乗客が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の季節需要が終わり、新規契約は低迷しているものの、例年に比べて機種変更の需要が増えている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	お客様の様子	・大規模なリフォームの問い合わせが増加している。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・新入学や新社会人を対象にプレミアム付商品券の発売とポイント倍増セールを行っており、商店街全体の売上は前年を上回っている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	お客様の様子	・花粉症の影響で来客数は増加するものの、全体的な売上は低迷している。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売量共に回復しているものの、例年並みの水準である。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	単価の動き	・消費マインドは低調なものの、来客数、客単価共に3か月前から変わらない。
		一般小売店[カメラ]（店長）	単価の動き	・高額品の動きは鈍いものの、低価格品が好調なため売上は前月並みで推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・肌寒い日が続いているため、この時期でもスプリングコートが売れているが、カジュアル衣料の売上は低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・低温の影響で衣替えが進まず、季節商材の売上が低迷している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・婦人服などの衣料品は、気温低下の影響で依然として厳しい売上が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・デフレの影響で、客単価、売上共に低迷している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・数か月前には1品単価に改善の動きがみられたものの、再び低迷している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・子ども手当や農業者戸別所得補償制度による消費マインドの変化はみられるものの、依然として生活防衛型の消費が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣に大型ディスカウント店が出店したため、価格競争が厳しくなり、週末を中心に来客数が低迷している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として客単価が低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・珍しい商品や付加価値のある商品への消費マインドが回復しており、買上点数は回復傾向にある。一方、天候不順で高騰した野菜を値引き販売しても、利益商材の買物につながらず、客単価が低迷している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・低価格品の目的買いで来客数は回復しているものの、客単価、買上点数共に低迷している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・競合店がチラシ特売を強化して、消費者は買い回りをしているため、曜日にかかわらず1品単価が低迷している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・依然として好調なプライベートブランド商品に加えて、ナショナルブランド商品の販売が回復傾向にあるため、来客数、客単価共に前年並みに回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順の影響で、季節商材の売上が例年に比べて低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数は低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・キャンペーン等の企画販売には消費者の反応もあるが、消費マインドは依然として弱い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・低温の日が多い影響で、春物衣料への需要、来客数共に低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・降雪や低温の日が続いているため、春物衣料の購入動機は弱く、来客数は低迷している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・高価なゴルフ用品などし好品の動きが悪く、先行き不安から消費者の節約は続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・安い製品を求める消費者の買い回りが顕著なため、商品単価が低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金制度が延長された影響で、好調な販売が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の効果は続いており、販売台数は3か月前と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車や季節商材の販売は前年を下回るものの、サービス入庫が回復傾向にあるため、例年並みの売上で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・降雪の時期が終わり、例年並みの販売量で推移している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・同業者の閉店セールなどに客が流れており、1品単価の低迷から抜け出せない。
		その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・農家が農繁期に入り、来客数は低迷している。
		その他専門店【酒】（営業担当）	販売量の動き	・低価格な商品しか動かないため、消費は停滞している。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・新入社員の減少や天候不順による春夏物の動きが悪い一方で、競合社との値下げ競争が激しく、売上、収益共に低迷している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の価格上昇による販売量の落ち込みと、天候不順による季節商材の販売時期がずれ込んでいるため、売上が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・メーカーからの売値が日ごとに変動するため、厳しい店舗経営が続いている。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年に比べると来客数は増加しているものの、収益が改善していない。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・特売日に来客数が増えるものの、客単価は低迷している。
		その他飲食 [弁当] (スタッフ)	来客数の動き	・平日の集客は見込めるものの、週末は客が郊外に流れるため、全体的な来客数は低迷している。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・来客数の減少は下げ止まりつつあるが、デフレの影響で客単価が低迷している。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・各部門とも売上予算には届かないものの、前年を上回って推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・レストランの利用客や法人の宴会利用は前年を上回っており、恒例行事を中止する情報は届いていない。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・海外旅行の売上が前年を大幅に下回るものの、修学旅行などの団体旅行や個人旅行は前年の売上を上回っている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・販売単価は低迷しているものの、旅行の受注状況は回復傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会や花見に期待したものの、売上は依然として低迷している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・企業に対する景気のヒアリングでは、百貨店業界を除くと現状維持の回答が多い。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年を下回って推移している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・入学シーズンの来客数は、例年に比べて減少傾向にある。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	それ以外	・取引先の倒産や廃業が続いており、会社や社員を維持するために厳しい経営が続いている。
	設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・住宅関係の計画はあるものの、受注につなげていない。	
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・天候不順や野菜価格の高騰が影響して、商店街では3か月前に比べて売上が落ち込んでいる。
		一般小売店 [書籍] (経営者)	単価の動き	・可処分所得が減少しており、消費マインドは低迷している。
		一般小売店 [スポーツ用品] (経営者)	来客数の動き	・ワールドカップのグッズ販売は前回大会ほどの盛り上がりがなく、前年に比べて店頭販売の売上が落ち込んでいる。
		一般小売店 [雑貨] (企画担当)	来客数の動き	・個人消費の低迷に加えて、天候不順や気温の低い日が続き、春物商戦の売上は前年を割り込んでいる。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・消費者は必要以上の買物を控えているため、3か月前に比べて来客数が減少している。
コンビニ (経営者)		来客数の動き	・天候不順で消費者ニーズがつかみきれず、朝の入店や新入社員などの来店が減少して、来客数が前年を割り込んでいる。	
コンビニ (経営者)		来客数の動き	・雇用環境の悪化に加え、天候不順が続いているため、来客数が減少している。	
家電量販店 (店長)		販売量の動き	・駆け込み需要の影響で、メーカーでは液晶テレビの生産が間に合わず、店頭の販売台数が落ち込んでいる。	
乗用車販売店 (経営者)		販売量の動き	・エコカー購入補助金や新車投入による受注残があるため、新車販売は前年を上回っているものの、来客数、受注共に前年を下回っている。	
自動車備品販売店 (経営者)		販売量の動き	・エコカー購入補助金による買換えが進み、定期点検や車検の入庫が減少したため、サービスの売上が例年を下回っている。	
住関連専門店 (経営者)		販売量の動き	・競合店との低価格競争が続く一方で、家具を少しずつ買い揃える消費者が増えているため、中間価格帯の家具は動きが悪くなっている。	
その他専門店 [パソコン] (経営者)		販売量の動き	・固定的な得意客はいるものの、前年に比べて需要は減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・野菜価格の高騰が消費者の買い控えを強めており、取引先の飲食店には耐えきれずに閉店に追い込まれる店が増えている。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順に加えて、先行き不安から消費者が節約志向を強めており、3か月前に比べて来客数が減少している。
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・値下げ商品は動くものの、消費者の財布のひもは一段と固くなっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響で、お昼の時間帯でも来客数が減少している。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・売上が大きく落ち込む日があり、全体的な客単価、販売量共に3か月前に比べて減少している。
		一般レストラン （支配人）	来客数の動き	・3か月前に比べて、ランチ、ディナー共にフリー客が減少している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを前にした消費者の節約志向や団体客の減少が影響して、来客数は例年を下回っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門では時間帯や曜日による繁閑の差が大きく、宿泊部門では直前の予約が常態化するなど、運営管理が一段と難しくなっている。
		競艇場（職員） 住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き 販売量の動き	・前年に比べて来場者数が減少している。 ・戸建の受注件数、着工件数共に全国平均を下回っている。
		悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	商店街（代表者）		販売量の動き	・天候不順と低温のため、商店街には人通りがみられない。
	一般小売店 〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・今月に入り、来客数、売上共に落ち込んでいる。
	衣料品専門店 （店長）		来客数の動き	・天候不順のため、いまだにコートの需要があり、春物の売上が例年を下回っている。
	一般レストラン （経営者）		来客数の動き	・企業の接待などで来客数はあるものの、個人客の来店が減少している。
	観光型旅館（経営者）		来客数の動き	・低価格競争が強まり、宿泊客が減少しているため、売上は前年を下回る過去に例のない悪い状況になっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・季節外れの雪や寒さが影響して、来客数が前年を大幅に下回っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を上回って推移している。
		木材木製品製造業 （経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅着工が比較的堅調なため、部材の販売単価、収益性共に改善している。
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を上回り、増加に転じている。
		土石製品製造販 売（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて、セメント価格や受注量が少しずつ回復している。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量の動き	・為替が比較的円安で推移し、自動車部品の受注が計画値を上回って推移している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・一部の取引先では、3か月前に比べて受注量が増えている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体関連の需要が増加したため、3か月前に比べて製品価格が上昇している。
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量の動き	・着工を延期されていた工事が再び動き始め、工事の指名件数や出件数が増加している。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先は業務効率化への方針を強めており、コスト削減の意識は弱まっている。
		金融業（広報担 当）	取引先の様子	・製造業への業況調査では、操業が上向いているとの回答が得られている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・取引先の機械器具製造会社ではホームページ更新のための広告宣伝費を計上するなど、積極的な投資の動きがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 2月ごろから売上が前年を上回って推移している。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 高価格品と低価格品とで需要が二極化する傾向は続いているものの、首都圏向けの出荷は回復しており、出荷量が前年を上回っている。
		金属工業協同組合 (職員)	受注量や販売量の動き	・ 中小企業緊急雇用安定助成金を利用する企業は明らかに減少している。
	変わらない	農林水産業 (従業者)	受注価格や販売価格の動き	・ 前年の果物が全般的に豊作で、販売価格が例年を大幅に下回っているため、農家の経営は厳しい状況が続いている。
		農林水産業 (従業者)	受注量や販売量の動き	・ 直売用の米の売行きが悪いため、在庫を抱えている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 天候不順の影響はあるものの、受注量は回復傾向にある。
		食料品製造業 (総務担当)	競争相手の様子	・ 販売促進費が増える一方で販売価格が低下しており、収益は低迷している。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 住宅版エコポイントの効果もあり、リフォーム工事の受注が少しずつ出てきている。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 取引先の物流は、横ばいで推移している。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・ 新規の資金相談件数が低迷している。
		広告業協会 (役員)	取引先の様子	・ 旅行業者が開催する旅行説明会への客足が回復傾向にある。また、遊技場関係がマスメディア広告を積極的に利用するようになってきている。
		広告代理店 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ チラシ広告などの受注価格は、一旦落ち込むとなかなか回復できない。
		公認会計士	取引先の様子	・ 取引先の月次状況や決算状況から判断して、厳しい中小企業の経営は続いている。
		コピーサービス業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 利益は低迷しているものの、引き合いが増えているため、得意先の様子は明るくなっている。
		その他企業 [企画業] (経営者)	取引先の様子	・ 住宅版エコポイント制度は、発行されるポイントが少なく、リフォーム内容が分かりにくいなど、期待したほど利用につながっていない。
	その他企業 [工場施設管理] (従業員)	受注量や販売量の動き	・ 受注量、販売量共に依然として低迷しており、臨時社員の雇用にも影響が出ている。	
	やや悪くなっている	通信業 (営業担当)	取引先の様子	・ 既存契約の更新においても、入札の実施が前年に比べて増えている。
		新聞販売店 [広告] (店主)	受注量や販売量の動き	・ 地元業者は経営が厳しく、店内掲示やレジでのチラシ配布などで費用削減を続けているため、例年に比べて広告依頼の出稿数が減少している。
	悪くなっている			
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き
やや良くなっている		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 3か月前に比べて、製造業関係の求人が増えている。
		アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・ 新年度に入り、新規部門の売上が若干伸びている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数が、24か月ぶりに前年を上回っている。
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・ 求人数の増加傾向にあり、求人倍率がわずかに上昇している。	
変わらない		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・ 労働派遣法の改正に伴う契約社員化などで雇用形態が変化しているものの、賃金や待遇は派遣契約を上回る内容ではなく、改善にはつながっていない。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・ 日雇労働などの短期需要はあるものの、企業からの求人は低調であり、派遣労働の需要はほとんどない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 企業が欠員補充の求人を再開しているものの、求人数は3か月前と変わらず低迷している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 回復傾向にあった求人数が、今月に入って低迷している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・ 景気が上向いている一部企業でさえも、求人には依然として消極的である。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・ 新たな企業投資や求人の動きがみられず、景気は横ばいで推移している。	
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数は増加傾向にあるものの、常用の新規求人数は前年を下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を上回り、4か月ぶりに増加に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年並みに回復しているものの、求職者数も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整実施事業所数はやや増えているものの、休業延べ日数や対象者数は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続して増加するものの、有効求人倍率はわずかな上昇にとどまり、雇用回復への力強さはない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年を上回るものの、中小企業緊急雇用安定助成金を利用する企業では景況の回復が遅れており、事業廃止や人員削減を実施する中小企業があるなど、厳しい雇用環境は変わらない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・東北の営業拠点を閉鎖したため、3か月前に比べて受注が減少している。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比106%で推移しており、引き続き好調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気はそれほど良いとは思わないが、子どものことに対してはやはり親も何とかしてあげたいという気持ちがあるのか、この春の売行きは一昨年同様である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高級品が動いてきており、前年同月と比べると低価格商品の売上は落ちている。また、異常気象の影響なのか暖かい日に集中して来店が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月の今までなかった異常な寒気が観桜期間を長くしたため、思ったより多くの人出が続き、助かっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の継続で、関連商品の動きは引き続き良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・久しぶりに全館リニューアルを行ったところ、オープニングセールを含めて、新しくなった店舗への来客数が非常に多くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2、3か月前に比べて、販売量の動きが活発になってきて、ファッションの主力である婦人服の売上が大分回復している。特にボリューム商品の売上が向上してきており、世間一般の女性の商品購入に対する意欲が高くなった傾向が表れている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・依然として回復はしていないが、以前よりも下げ幅は縮まっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・既存店ベースで売上高が前年同期比100%を超え、徐々に回復基調にある。衣料品は一部の機能性素材のものを除き、相変わらず90%台前半だが、食品は天候不順で高騰した野菜を除いても前年同期比103%を超え、復調の兆しがみえる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・非常に寒い日が多く、客が春らしい気候で外出する機会が損なわれた感があり、足を引っ張られてしまったが、全体的には上がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・花見等の行楽と天気の様子によって客の買上点数が上がったことでやや販売が上がっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ダイレクトメールを使って春物ファッションやランジェリー等の催事販売をしたためか、超得意客の来店と購買があった。そのため今月の来客数は一般客を含めて約15%低下していたにもかかわらず、客単価が上がり、売上は15%伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光シーズンになって県外の客が多くなり、来客数が伸びたことと、新年度になり各種会合が多くなったことで、客数が伸びている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・4月の中ごろは多少上向いたものの、後半は静かになってきた。このまま短期的な動きで終わるのなら、花見シーズンに寒かった影響で花見客の流れがあったからという理由かと思うが、まだちょっとよく分からない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・観光シーズンが始まり、主にアジアからの訪日外国人旅行者が大勢訪れている。今のところは先の予約状況も好調である。		
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新築物件の売行きは回復傾向にあり、消費傾向も少しずつではあるが高まりつつある。また、無駄な出費は抑えながらも必要なものの購入についてはお金をかける客が増えてきている。		
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新しい展示物が完成したことから、来客数が多くなってきている。		
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・前年度決算で在庫車両は減少したにもかかわらず、小型乗用車は9%増となった。つまり、小型乗用車が売れなかったということであり、こんなことは初めてである。		
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・来客数が前月、前々月と比べても順調に約8%くらい増えている。前月までは単価が上がらなかったが、今月になって3~4%上がってきている。また、各テナントの来客数、売上共に増えており、販売量に関しても上向きに転じている。		
		その他サービス [フィットネスクラブ](マネージャー)	それ以外	・近隣のショッピングセンターの売上が上がってきているのに伴って、当店への来客数も多くなっている。		
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年度末、年度始めで公共案件が多く、店舗の出店も続いている。		
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・来客数が確実に増えている。		
		変わらない		商店街(代表者)	お客様の様子	・単価の安い品物を買う際でも、客が2度も3度も店に来てから買う、という今までになかった光景が見られている。
				一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・エコポイント制度絡みの宣伝効果のためか、3月はテレビ関係の動きが良かったが、その後の動きは減少している。アナログ放送終了まで1年余りだが、ギリギリまで我慢する様子もうかがえ、客は相変わらず余計な出費を控えたいようである。
				百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・近くの大型スーパーが近々閉店するため、ギフト品の需要が上がり、菓子やその他の売上が前年比140%となっているが、閉店は市場の状況が悪いためなので喜んでももらえない。
				百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・婦人服、紳士服は引き続き消費者の低価格志向が根強く、厳しい状況にある。また、宝飾関連等の高額品は回復の兆しが見えてこない。堅調なのは食料品のみである。
				スーパー(経営者)	単価の動き	・野菜の高騰にもかかわらず、低価格競争が続いている。
				スーパー(店長)	来客数の動き	・天候不順による野菜の高騰により、農産物を廉価で売出すと客が殺到する状況で、特にキャベツなどは料理の基本となるものなので人気が高い。青果での利益は出ないが全体としては活気が出ている。
スーパー(総務担当)	販売量の動き			・4月は改装に伴うセールを実施し、衣料、住まいの商品、食品とすべてにおいて久々に前年をクリアできた。しかしセールが終わった今、さほど良い状況は見受けられない。何かを仕掛ければそれなりの数字は出てくるという状況である。		
コンビニ(経営者)	単価の動き			・客数は戻って来てきたが、単価が低くなっている。しかし、限定品は驚くほど良く動く。		
コンビニ(店長)	単価の動き			・来客数がある程度増えてきて景気が若干上向きになっているように感じるが、客単価は逆に落ち込んでいる状態なので、景気としては横ばいである。		
衣料品専門店 (統括)	お客様の様子			・景気の悪化からなかなか先が見えず、今年の祭りに参加できるか分からないような経営をしている客もいる。		
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・今までは2~3回で決まった商談も、かなりしつこく追い回し、頑張って値引きしないと1~2万円の差で負けてしまう。展示会をやっても客が来る日と来ない日の差があり、競争相手もおそらく同じであると思われ、今後も景気は良くならない。				
乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・ここ2、3か月、100万円前後の単価の安い中古車については、景気が悪いながらも、そこそこ台数が出ているが、輸入車の新車や高額な中古車となると全くといっていいほど動きが鈍い。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲の高まりもなく、販売量についても全く読めない状況である。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順が一番の要因となっており、園芸用品や虫対策資材などが大きく前年を割り込む状況で、3月から継続的にマイナスとなっている。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・天候不順により外回りの買上点数の落ち込みが顕著に出ている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・昨年夏からずっと売上の前年割れが続いてきたが、今月は少し下げ止まった感がある。ただ、景気回復によって景気が上向いたというよりは、消費者が際限なく節約し続けることが限界に達したせいだと感じる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月と変化が無い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中小地方都市、自動車産業の町の景気はなかなか上向かない。歓楽街のネオンも日々消えていっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年度比で売上は若干伸びているが、これは一週忌などの仏事による会食等が重なったことによる。売上が上向いたためである。一般客に関しては不景気な状態が続いている。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・例年と比較すると、ゴールデンウィークの客の動きが鈍く、間際の問い合わせや受注も少ない。さらに海外旅行におけるアイスランドの火山噴火の影響、タイの政情不安も足を引っ張っている感がある。アジア最大のイベントである上海万博に絡む旅行受注も今一歩である。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・日々の団体旅行の受注状況があまり芳しくなく、客は夏場に向けて旅行を考えているということだが、4月中の動きはそれほど無い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・とにかく物が売れない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・中小の製造業で仕事量が増えているとのことであり、客の表情も明るい。ただ、まだ賃金に跳ね返ってくるまでには至っていない様子である。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・加入理由、解約共に景気動向の変化による理由が見当たらず、景気の悪化を指し示すものではないが、消費はより堅実になっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・4月は異常とも言える気象の変化で雪によるクローズや予約のキャンセルが多発している。また、寒さのために予約が伸び悩んでいる。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価ともそれほど変化が見られない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・売上自体は相変わらず低水準だが、ゴールデンウィークを控えた月半ばあたりから、客単価が少し上がっており、1万円札を使う客が増えている。
		美容室（経営者）	それ以外	・最近では美容院改装の融資相談の件数が非常に少なくなっている。昨年は10件ほど相談があったが、今年は支店の開設など店を増やす相談はほとんどない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客の倒産、廃業が相変わらず続いている。
		その他サービス [清掃]（所長）	それ以外	・送別会や歓送迎会が行われたが、以前なら二次会へ多くの人が行っていたが今は少なくなり、スナック等の客数は減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相変わらず悪いまま経過している。同業者も同じように話しており、建設関連業種は総じて同じような環境である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず不動産の引き合いがほとんどなく、賃貸アパート、マンション等の引き合いも減っている。逆に、入居者からの家賃の値下げ交渉ばかりが多く、非常に困っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・毎月、計画数値を維持するのに精一杯の状況が続いており、引き合い件数は低迷が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・春というのに連日、冬の寒さが続き、年配の人は外出が苦になるせいか、来客数がいたって少なく、春物の売行きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・4月は例年に比べ降雨や降雪が多く、寒暖の差も大きかったので客足が落ちた結果、1月と比べて売上前年比が1%ほど低下している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・婦人衣料は天候に左右される要素がものすごく大きい。4月は冬と夏が交互に入れ替わるような寒暖の激しい月であったが、暑いくらいの日是比较的客の動きが良く、反応も良かった。客が今まで我慢していた分、天気が良くなって暖かさが戻ってくれば動き出すという様子がうかがえた。寒い日の買い控えとの差があまりにもありすぎる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度対象のテレビで、客が制度の終了を3月と勘違いしたためか駆け込み需要が起きたが、一転して4月は不調となった。前年が良かったため、前年比では大きく割り込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からの話は出てきているようだが、販売まで至らないので、依然厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が日ごとに減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来店客がこの時期にしては少なく、前年同期比1割減となっており、天候不順が最大の原因のように思われる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・周辺地域で1週間開催されるオートバイレースの世界大会が、アイスランドの火山噴火のため、出場者が日本に来られず延期になった。この分の宿泊およびレストラン利用が大きくマイナスとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・歓送迎会は例年どおりにあったが、宿泊は単価が安いほうから埋まってくる状況で、一向に増えていない。また、当地は新幹線等での通勤圏内に位置しているためか、宿泊関係が伸び悩んでいる状況にある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・前年同月比4%の減少であるが、下げ止まりの感もある。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・今年は春になっても暖かくならずにいつまでも寒いため、春物の動きが悪い。
		ゴルフ場（業務担当）	販売量の動き	・2～4月は悪天候が続いているため、売上が伸びず、前年割れが続いている状況である。
		設計事務所（所長）	それ以外	・当地域随一の繁華街にある大通りから、大手ファストフード外食店の撤退が相次いだ。さらに一昨年から計画中の建築後20年を経過するアーケードの改修についても公的な補助金の支出は困難との回答があった。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・価格の下落が続いており、別荘を手放す際に価格はいくらかでもよいとの申出が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売り物の土地がないにもかかわらず、地価が下落し続けている。客には価格がまだ下がるのではないかと、との思いがあり底値感が感じられないようである。物件も客も少なく全体的に縮小傾向である。
悪く なっている		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・4月は入学シーズンであり、小中学校の入学式までは学生関係はまあまあの状態で過ぎた。しかし、その後の販売量の動きはなかなか鈍い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年1月末に当店から車で2分の場所に競合店ができたために来客数が減ってしまった。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・大きなファストフード店も閉鎖するなど、店の閉店が多くなっており、どんどん衰退している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の商店街への来客数が極端に少なくなってきたおり、当店だけでイベントをしても誘客につながってこない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売品目の電子化や新規営業先の開拓、顧客見直し等、営業体制の強化は日々行っているが、販売量が一向に伸びないどころか月々落ち込んでいる。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・月初に実施したイベント効果により、ファミリー層、ジュニア層は前年を上回る来客数となっている。しかしながら、今月は季節外れの積雪があったり、低温の日が続いた事も影響し、ヤング、アダルト層の来客数は前年を下回っている。
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・昨年と比較して、受注量が約2.2倍となっており、受注が上積み方向で、輸出主体にメーカーからの注文が多くなっている。
	やや良く なっている	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・米国の大手金融機関の破たん前の状況までは戻っていないが、一時に比べて大分仕事量が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・親会社が経済発展の著しいブラジル、ロシア、インド等、特に中国の需要を取り込んできており、産業機械、特に大型のコンプレッサや工作機械等に引き合いが多くなってきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の連休前納期の仕事が集中し、一部の工程では休日出勤にて対応している。また、建設機械、産業機械の分野において中国向けの仕事が増加傾向にあり、対応に追われている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・単発的だが仕事が入ってきたのでやっと一息つけるが、まだまだ先が見えない状況である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この2～4月に受注量、販売量と取引先等が徐々に良くなっている。	
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・製造業では海外需要の増加から受注は持ち直しの動きが続いている。分野や用途によっては回復の動きに隔たりがあるほか、需要の見込める分野でも競合が激しくなっており、販売価格の低下圧力が働いている。一方、非製造業では、雇用や所得環境の低迷から消費者の節約志向が続いており、個人消費等、県内需要は弱い動きが続いている。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・自動車部品を製造している取引先の受注は着実に回復してきている。	
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業、特に自動車関連下請企業は一時の最悪期を脱し、受注増加傾向となっている。ロボット関連などの大手企業においても受注量が最盛期の8割程度に戻っているところもある。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存システムの改善や新規投資の引き合いが増え、受注量が増えつつある。まだまだ金額は抑えられているが、収益改善の兆しが出てきている。	
		変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印刷の受注量が依然として少なく、前年から3割減くらいの状況である。
			化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月で決算をしたところ、営業的にはかなりの赤字であったが、保有株式の売却をして、見かけ上は黒字決算にした。こんな処理の仕方は初めてである。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・新年度が始まったが何の変化もなく、大変厳しい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は増えていないし、どちらかという減っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・新聞等によると、景気が大分上向きつつあるとのことであるが、受注量がかえって落ち込むようなところと、増えていくところがあって相殺されている状況である。ずっと低空飛行のまま変わらない。	
	その他製造業〔環境機器〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・規模が小さいが、フロン回収機の受注が絶え間なくある。輸出プラントの中に入れる話もあり、対応機の開発を考えている。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・4月に行われた卸、小売業者を対象とした展示会では在庫調整も終了し、新作の提案商品をまとめて購入した客もいた反面、電話で来場をお願いしても買えないから行かないという客も依然多かった。二極化が極端になってはいるが、平均するとまだ売上の向上にはほど遠い。	
	輸送業（営業担当）		取引先の様子	・取引先や納品先の要望を受け入れ、幅広く細かく、多種多様に物量を稼いでいるので、現在は消費財向けの出荷量は前年を上回っている。しかしながら天候不順もあり、青果物の出来が悪く、保冷車等の稼働も落ち込んでいるので、その分は厳しい。燃料も高騰しているため、しばらくは厳しい状況が続く。	
	広告代理店（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・広告の受注件数は低迷したままである。価格競争も、赤字で受注するくらいでないと戦えず、消耗戦後半突入である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・例年に比べ寒い日が続くため、靴専門店ではサンダルが出始める時期だが、全く反応がなく、陳列をちゅうちょしている。スーパーでは野菜の高騰で、買い控えもあるのではと話している。チラシ出稿量は94%となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・下請企業、建設関連、食品の業況として、下振れ傾向がやや落ち着いている程度であり、依然として受注、販売状況は厳しい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・エコポイント制度等、政策がらみのところに関わっている事業所は多少良いが、それ以外の事業所は相変わらず低空飛行である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の店長が変わり、競合店に打ち勝つために薄利多売の戦略に方針転換され、今まではブランドを保持するために維持していた価格を下げ始めた。売れる量は2倍にはならないので、確実にメーカーは苦戦を強いられ、デフレの傾向がもるに出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、当社の主要取引先のシステム受注が伸びていない。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・新規受注が取れても、契約が更新にならなかった分をカバーするまでには至らず、売上高が減少している、と取引先が話している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・純利益につながっていない様子が見受けられる。
	悪くなっている	不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・ホテルと賃貸業に関わっているが、以前はホテルでは平均的な稼働があったが、競合他社を含めて非常にばらつきが出てきている。賃貸業についてはやはりなかなか成約に結び付かない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・地元では大祭を控えて一部の業種では活況であるが、関係商品を発表したものの、売上に結び付く反響すら全く無い。さらに取引先からの受注量も減少する一方である。
		建設業（総務担当）	それ以外	・受注金額は7か月経過で前年比102.4%と何とか確保出来た。しかし受注が相変わらず同札のクジ引きのため、全体の件数の約3割で現場状況を判断しないまま受注になったり、実際受注してから予算を作ると大幅な金額持ち出しになったりすることがあり、決算への影響が心配である。
			通信業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車部品関係や電子電気部品の組立では募集等が見られたが、販売サービスでは、衣料品は停滞ぎみである。介護関係では福祉士、サービスでは美容等のスタッフ募集が目立った。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人の引き合いは増加しているが、希望者が現れない状況で、現実と乖離した奇妙な現象である。これは雇用のミスマッチではなく、働く意識の喪失である。今年の新卒者で未就職の全国10万人の受け皿問題を解決しなければ大未就業群が漂流することになり、社会不安の要因となる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣求人の増加が見られるが、正社員等の求人では依然変化が見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の3月の新規求人が前月比で34.7%、また有効求人数も同14.4%増加していることから、景気がやや良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人の状況に変化は無いが、派遣から請負へシフトしている感じである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・一部の製造業の仕事量は増えているが、それに伴う求人はほとんどない。医療福祉やサービス業、飲食業を中心に求人広告件数は3月より若干増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・急速な景気悪化状態にあった前年同月の月間有効求職者数と比較して、3月はわずか1.2%の減少であった。窓口における職業相談数も、求人情報を求めて求人自己検索パソコンに向かう求職者の数も一向に減る傾向にない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は、前月比で20%増加となったが、前年同月比では同水準となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業では加工等技術が必要な求人が増え始めてきているが、一般的な組立、検査、こん包といった求人は少ない。コンピュータシステム開発の求人は最低の状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・3月末まで学生の就職活動が続き、学校全体では95%の内定状況となったことを考えると、欠員補充等でも新卒者を採用するという意識を持った企業が昨年より多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・各企業の仕事は動いているが、仕事の量が少なく、当社への依頼はほとんどない。
	悪くなっている	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果で、引き続きテレビの販売が好調に推移している。また、スマートフォンの新機種投入、新社会人の登場などもあって、市場全体が活性化してきている。競合店オープンの影響により、当地区の来客数が大幅に増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の人数が、どの方面も前年比130%を超えるほど調子が良い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が下向かなくなっている。来街者数は、天気が良いと明らかに増える傾向がある。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・4月は、来客数が今までよりも多少増えている。以前のような売上には及ばないが、客の様子からやや良くなってきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・気温の差が大きい中旬ごろは日々来客数に差があり、売上も大きく上下したが、月計で見ると、食品を中心にやや増加している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・低迷が続いていた衣料品の販売量が、前年並み近くまで復活してきている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・売上動向は下げ止まり感はあるものの、まだ前年割れが継続している。来客数も同様の傾向で、売上の回復感よりも遅れていたが、今月からは前年割れではあるものの、若干下げ止まり感が出てきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・41年ぶりの積雪など気温の差が激しく、本格展開を始めた初夏物衣料の動きにブレーキが掛かっている。逆に婦人スプリングコートが例年の1.5倍の売上で、紳士ではジャケットの売上が好調である。不振の続いていたラグジュアリーブランドの新作フェアでは、高い品質への安心から定番バッグや高額バッグ等に客の反応がある。世界先行販売等の話題性ある商品の動員効果は大きく、客の購買行動に変化がみられる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客数、客単価はあまり変化していないが、セール以外の新規催物や改装売場などに敏感に反応し、購買行動にもやや積極性がみられるようになってきている。その成果もあって3月の売上は数年ぶりに前年を上回った。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数はやや減少のままだが、買上客数は増加傾向で、細かくても点数を購入していく傾向が続いていることから、購買意欲は依然高まっている。また、高額品の購入が顕著な月間で、節約疲れの高所得層や自営業の顧客の購買が戻ってきている様子である。3～4月の返礼ギフト等、時期的な需要による購買行動も実績を押し上げた要因である。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・当店の売上高はやや回復基調にある。ただし、戻り方は非常に緩やかで、何かきっかけがあればまた一気に落ちてしまうような弱さを感じている。今回は天候等に大きく左右されている部分もあるものの、客の様子では単価や購買量の減少など、商品によってはそのような傾向が相当出ている。良くなっているが、力強さは全然感じられない。		
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・4月は天候に恵まれないながらも、売り尽くしセールの開催など特殊要因があったため、売上、来客数は共に前年実績を維持できている。服飾雑貨、アパレル関連について、前年を上回る勢いで動いている。		
百貨店（店長）	お客様の様子	・単価は相変わらず低い、話題性や目新しいもの、ブランドに対する客の反応は敏感で、客数、売上は共に良い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・相変わらず広告の価格に関して敏感な部分はあるが、客数や販売量は前年を上回る動きをしている。単価は下がっているものの、購買意欲はここ数か月より上向いてきているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3月に比べ4月は客数、売上共に良くなっている。そういうことは今までになかったので、非常に有り難い。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・近隣に競合店が出店したこともあり、商圏外からの来客数が増えている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は順調に伸びてきている。しかし、飲食については客単価の下げ止まり感がなく、この1点についてはやや不安材料である。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・来客数はやや伸びてきてはいるものの、客単価は横ばいかやや下がっている。ただし、来客数増はとりあえず良い傾向だと思うので、今後を注視していきたい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は天気の関係もあるが、花見帰りと思われる客で人出が良い。夕方から雨などの時は残念だったが、それ以外は結構上向きである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・販売量はやや良くなっている。特に2月と比較すると3、4月の販売量は前年並みに回復している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客室の1室平均単価は、1月末は前年比でマイナス1,000円だったが、4月末は同マイナス400円前後で収まりそうであり、回復してきている。レストランは平均客単価が前年比で下がっているが、来客数はわずかであるが同2～3ポイント増加している。一般宴会は単価を落として歓送迎会の取り込みを図り、前年比で人数は130%増加し、婚礼も種々対策が当たって同130%増加している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの商品が徐々にヒットしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街は相変わらず空車の列が長蛇に渡って続いて道路を占拠している状況だが、先頭の乗り場に到達するのにあまり時間が掛からなくなっている。昨今は1～2万円の長距離客がちらほら混じっているように感じられる。チケットよりクレジットカードを使う客のほうが圧倒的に多い。高速道路も連休前のせいか、タクシーの実車が増えているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ようやく当業界も底を打ってきたという感じがする。今月前半は悪かったが、後半はかなり上昇に転じてきているので、売上が増加する可能性がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャネルサービスの契約数、チラシ等に対する反響数が前年同月比でみても上向いており、景気は上昇傾向にある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・3月は転居の時期であるため、新規契約数よりも解約数が上回るのが通例であるが、今年はそのような現象がない。また、有料チャンネル加入も増えていることから、徐々に景気は回復してきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新年度に入り、テレビ、インターネット、電話、携帯の4つで獲得予算達成が見込まれる。営業が前期末より頑張っており、需要を喚起している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・朝から昼にかけてはさほど変化がないが、夕方の来客数は少し増えている。仕事を終えたサラリーマンで、ピークは8時ごろだが、7～8時半ぐらいの時間帯の来客数が増加している。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・母体ショッピングセンター内の新テナント開業で来客数が増えている。また、併設映画館で中旬から公開された新作映画でも来客数が増え、当店の在客数が増えているため、売上も前年比で100%を超えることができている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球が開幕して約1か月が過ぎ、ホテルの稼働率が大幅に向上するなど関連商品、サービスに対する客のニーズはおおむね好調に推移している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が増えている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・建築関係の受注状況は依然低迷したままであるが、電機製品関係からの新規の引き合いが徐々に増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・寒暖の差が激しく、衣料品関係は冬物や羽織物が売れている。八百屋は、品薄で商品が高くなってきており、単価は上がっているが客数が非常に少ない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・4月の天候不順による来客数の減少、季節商材の販売不振等がみられる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・必要な時に必要な物を購入するという客が多いようである。テレビの商品不足の状況や、アンテナは早めに立てたほうが良いことなどを説明して、購入してもらっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客は単価の高い物には手を出さず、お得感のある物を買っている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候が悪く、晴れた日が3分の1程度であったが、同業者の減少によりその点は補うことができ、前年より売上が増加している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・4月は天候不順が長引いたが、売行きは悪くなく、前年比99%を確保している。中高年層に対しては、ゴールデンウィーク前ということで良く売れており、まずまずである。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	競争相手の様子	・近くに食品スーパーが開店し、コンビニにたばこ取扱の許可が下りたため、最悪の4月である。食品スーパーの朝の開店前には50人ぐらいが並び、3分の1が年配の男性であった。チケットを買うのであれば理解できるが、キャベツを買うために男性が並ぶというのは、不景気のせいである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・景気が良くないなか、寒暖の差も激しく、少しの常連客のみである。花見も、団体客の早くからの場所取りもなく、酒に酔った人の姿も見られない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・全般的な需要低迷は事実で、それでも各店が頑張っているが、非常に底である。来客数は少ない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・例年4月は文具事務用品等の官公庁の発注、もしくは年度末のものを4月の中ごろまでに入れば良い、ということが結構あった。しかし今年はそのことがすべて3月に集中してしまい、その分4月の売上が減少している。頑張っているいと策を講じて、他の廃業した競合会社の需要を取り込んでおり、全体ではほぼ変わらない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・客単価は改善がみられるものの、来客数については依然として前年割れが続いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・全体としては来客数、売上は共に前年に追いついて来ているが、まだ商品によってはばらつきがある。婦人雑貨関連ではやや良くなってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順も大きいのが、例年主力の商品の販売量が前年に大きく届かず、苦戦している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・依然として、客は商品価格にシビアである。特に天候不良による野菜高騰には、買い控えの動きがある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響により、衣料品関連の動きが鈍い。コート類や羽織物の継続や防寒小物の展開をするなどして売場対応は図るものの、売上増とはならない。来客数は前年比で微減であり、買上客数は同1%増である。セール品の動きが堅調な反面、単価ダウンを招いている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・特別なセール、販促活動を行い客単価を多少上げることができたが、来客数の伸びがない。通常の仕掛けのみではまだ回復しない。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・天候不順により、服飾関連商品が不調である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず1点単価が低いため、点数は多少上向しているが、全体ではやはり客単価が前年に比べて良くない。3か月前と同じような状況が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・当店は7月に大改装する予定である。半径50メートル以内にある近隣スーパーもつい先日改装したが、調査に行くとき来客数はあまり変わっていない。当店でもスーパーを百貨店並みに1店舗、実験的に大改装する予定だが、どうなるか分からない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・今月の天候不順、特に気温の低下により、春物商材の動向が思わしくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の低い日が続いているため、飲料等の春夏商品の伸びが悪い。よって売上確保のため価格を下げて販売しているが、数量が伸びないため売上がなおさら下がる循環になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と共に販売量、客単価も、前年同月比で少し低くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客数が増加傾向にあり、売上は多少回復しているが、客単価は低下し続けている。売上の中心がプライベートブランド商品、サービス品に移っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数と客単価は下がっているが、来客数は増えている。客や人の流れは、暖かくなってきてよくなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売単価の低迷で客単価が落ちている。客数はやや増えているが、総体的に売上が低迷している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・恒例の祭りは前年比で数ポイント上昇したが、全体的な印象としてはまだ景気が戻っておらず、客の財布からはなかなかお金が回ってこない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・特に週末の天候が不安定なため、平日が良くても全体としては変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物シーズンの2～4月は天候の変化が激しく、特に4月はなかなか予想できない展開となっている。暖かい日が続かず、出掛けるにも当日にならないと何を着て良いのか分からない状態で、客は戸惑っている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・4か月連続で2けた上昇し前年比115～117%だったところ、今月は105%と伸び悩んでいる。雨が多かったこと、気温が安定しなかったことが原因と思われる。近隣の駅ビルがリニューアルしてすべて若者向けになったため、当店にミセス層の客が流れている。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・4月は、エコポイント制度の駆け込み需要の反動で客数は通常に戻っている。よって、3か月前と比較してよくなっているとは言えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に受注しているが、販売は前年度の3割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年に比べ、来客数が激減している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車は環境対応車両を購入することによって助成金が出るので、多少の需要はある。車検整備では安く上げるために客の値引き交渉が厳しく、無駄なものはさせないという状況で、なかなか利益が取れない。客は車検の工賃にまで目を向けるようになってきている。あくまで上向きではなく、厳しい現状のままである。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・毎年4月は販売量が少ない。前年比では良くなっているが、厳しい状況である。減税効果も9月までの意識か、先送り感がある。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量の動きが悪い状態で推移しており、現状でも伸び悩みが続いている。
		その他小売「ゲーム」（統括）	販売量の動き	・入学等区切りの月で、例年繁忙期の1つであるが、売上が伸びない。商品を手取るが購入しない客が多く、売れているのは限られた人気機種のみである。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客の滞在時間が以前より短くなっている。あまりお金を使わないで軽く1杯飲んでいくという客が多く、客単価が上がってこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼相談の来館客が減っている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国内旅行に関する問い合わせは例年どおりあるが、なかなか客の決断力が乏しく、保留する客の割合が多い。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・法人関係は例年、新しい年度に入った当初は多いが、今年度の旅行の動きは極めて鈍い。ただし、東京スカイツリーの話だけはとても活発に動いており、それに関連する仕事は問い合わせが結構来ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客数の増加にはまだ至っていないが、運転手仲間から、多少は長距離や中距離の当たりの客が出てきていると聞いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暇なことは暇だが、乗っている量、客も少しはいるので、良いとは言えないがまあまあである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・客の乗車は大体変わっていない。ただし、雨が降って天候が悪かった時には少し利用客が増える程度である。4月の頭は本当に気候も良く、客の動きは少なかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ここ数か月間の減少幅は下げ止まったように思えるが、相変わらず夜の繁華街の利用客は少なく、空車であふれている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・解約の減る兆しが見えない。大手他社への乗換えによる解約は一時の勢いが無くなり落ち着いてきたが、新規契約の伸びも鈍く、顧客件数は計画から大きく落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約するサービスプランが低価格化の傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・春を迎えてやや良くなると思うが、今月の天候不順により旅客数はそんなに変わらないため、大して変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・1～4月期の来場者数、売上は前年同期とほぼ同額であるが、客単価が若干下がっている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	単価の動き	・当社は福祉関連の外注の仕事を入札によって引き受けているが、地域での参入過剰による入札価格の劇的な低下によって、採算性が非常に悪くなっていく状況が続いている。悪くなったと言うより、もう底に張り付いている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・上下いずれの向きに関する動きも、感じ取る出来事が無い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年に入ってから、家や土地の売行きが順調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の受注状況は、相変わらず低いところでの横ばい状態である。エコポイント制度は、特典が計画の動機付けには薄く、たまたま特典があるから使うという感じが強いので、効果をあまり感じられない。贈与税の非課税措置の拡大については多少効果が出始めている感はあるが、大きな効果は感じられない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・1か月に1回、売出し、催事を行っている。催事中は来客があるが、その前後の平常時にはほとんどない状況であり、大変不安である。
商店街（代表者）	お客様の様子			・都内でも地域差がかなりあるようで、下町の中小企業の集合である商店街では、客の様子が以前と変わらず、景気に対する不安感が募っているようである。したがって財布のひもが大変固く、堅実な考え方で買物をするので、景気が上向いてこない。ショッピングセンターでイベントをかなりやっているの、そちらへ人が流れているようである。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き			・2～3月はエコポイント制度の駆け込み需要があったてテレビ関連は50%増だが、冷蔵庫など白物家電は減少している。低所得層の購買力が弱く、景気のばらつきが大きい。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き			・年末より客数、客単価等は徐々に減少している。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き			・景気的なものもあるが、3、4月は天候の影響が1番大きく、来客数が落ち込んでいる。当店は客が駅から歩いて来るため、雨や風、寒い日はその影響を直接受け、来客数が非常に落ちる。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子			・会社で飲む社員用のお茶は自動給茶機にしていた事業所が、今期は予算が出ないので返却するというケースが相次いで目立ってきている。福利厚生費だけでなく、互助会等で支払をしている企業までもが返却している。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き			・低温により新茶の引渡しが大幅に遅れるが、予約は例年どおり受け付けることができている。しかし、ギフトの需要が減少しており、売上を大きく落としている。
スーパー（店長）	来客数の動き			・今月は特に売れる曜日の火曜、土日が雨のため、売上を大きく落としている。天候のせいもあるが、来客数が前年比で約150名ほど落ちており、大きなマイナス要因となっている。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き			・今月は雨の日が多く、また、気温が非常に低くて顧客の来店する足が重く、春から初夏へかけての商品が全く売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・デフレが止まらない。また、今月は天候不順が響いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月が非常に悪かった第1の原因は天候不順である。気温が上がらず、客は来店しても春物は見ていくだけで、なかなか購入までには至らない。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・例年のない寒さが続き、春物が全然売れない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・天候不順と気温の低さのために春夏の季節品が売れず、来客数も非常に少ない。
		その他専門店【雑貨】（従業員）	単価の動き	・売上の確保できる大型店でさえ、売上が非常に低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会の予約が月全体に分散せず、週末、月末に集中している。そのため重複が多く、売上の伸びを圧迫している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会の件数が激減しているため、売上が伸びない。法人の歓送迎会などの集まりが極端に減っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当店は高いが良い物を買っているの客は理解して来店してくれるが、注文は多くなっておらず、来店回数も少なくなっている。周辺の店も良くはなく、活気が全然ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・月額料金の安い他社のインターネットサービスへの乗換えが増えており、前年の実績を大きく下回っている。価格面に対抗できる商品に力を入れているが、効果は限定的である。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・ガソリン価格が高値で推移するなど、レジャー産業には厳しい状況が続いている。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・4月は週末のたびに天候が悪く、思ったほど集客が良くない。前年比で2割減になっている。付帯するレストランもやや数字を落としている。
		その他レジャー施設【スポーツ施設】（支配人）	お客様の様子	・客の利用は減り、財布のひもも固くなっている。売上が上がらず、消費単価も下降傾向にある。
		その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・今月は天候不順もあってか、前売りだけでなくコンサートの当日券の販売量が落ちている。前年まで満席になっていたシリーズ物も、内容によっては空席が目立ち始めており、格安の公演でも広報や販促活動に手を抜くと同様の結果になっている。先行き不安な状況が続いている。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	お客様の様子	・推売しても反応が良くない。価格に敏感であり、必要なもの以外購入しない。店舗の減少によって、より選択肢が狭まっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・周囲の状況等はいろいろと景気が上向いているということだが、実情は非常に厳しい。話があってもなかなか注文に結び付かない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今の日本経済の中では、建設関連が1番不調である。家は建たず地価は下がり、この状況では明るい話はない。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・3、4月と販売量が前年を大きく下回っている。取引先は下降線の企業が多く、特に化学、石油精製が悪い。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・雨天が多いことと寒さのため、来客数が前年を下回っている。また、寒さの影響で衣料品では春物が苦戦している。コートなどの動きは良かったが、在庫が少なく、大きな売上増にはつながっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は天候に大きく左右され、春物の動きが全く無い。会話も寒さの話が多く、売上に結び付かない。店の来客数、来街者数も減っている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・純受注は1～3月までは前年超えのペースで推移していたが、4月に入って春の取組み、団体交渉等により軒並みボーナスが下がっており、様子見の傾向がある。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	単価の動き	・鮮魚の卸値の値上げが続き、非常に困っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今まで悪いなか、最低ラインで生き残ってきたと考えていた同業者で、さらに会社を縮小したり職業を変えて別の生き方をして行く仲間が多少出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・民間では、通常ならば計画したものがこの時期に決定し実行する時期であるが、相変わらず全く動きが無い。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年より不動産価格が下落したことや、住宅ローン減税、生前贈与の非課税枠の拡大等の効果もあり、住宅の売行きが良くなっている。ただし販売価格が非常に低く、ほとんどの現場で赤字を出している。建設業では民間の設備投資が極めて少なく、あっても低予算で赤字ぎりぎりの受注となっている。公共事業に関しては、政権交代後は市及び県のみ工事となって国の補助金事業が全く無く、全体的に激減している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の50%にも及ばず、景気は悪くなっている。低金利、優遇税制は続き、さらには住宅版エコポイント制度が開始したにもかかわらず、販売量は減少している。販売件数はそれほど減っていないが販売単価がかなり減少しており、高額物件は売れずに低額物件を求める消費者が増えている。
企業動向関連	良く なっている	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中国と、わずかながらアメリカなどの輸出向けが増えているので、受注量は増えている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度替わりの状況はかなり悪く不安だったが、今年度に入ってから好転している。
	やや良く なっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・当社は印鑑や名刺を扱っているが、4月は会社設立に関する役所への代表者印、登記印が11本出ている。通常は6～7本程度であるため、かなり多い。また、名刺16名分が1度の注文であったりした。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・3月中ごろより、従来からある仕事が多く出てきており、新規得意先からの注文も多くなってきている。設備投資が活発になってきたのか、業務が多くなってきているが、価格が安く採算に合わない仕事もあり、相変わらず利益には結び付かない。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客先からの注文が5～10%、5～7月と毎月増える内示で推移している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。
		その他製造業[化粧品](営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が回復の兆しを見せている。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売価格は、鋼材や原油の高騰で多少上昇傾向にある。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・テナントの事務所統合、縮小の傾向はまだ続いているが、一方で新規の入居も少しずつだが決まりだしてきている。マンションの売行きも、特に新規物件については売出し当初に多少のサービスを提示することで、購入決定率が格段に高くなってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・客数、客単価が若干であるが前年比で増加に転じた取引先が複数ある。
		その他サービス業[映像制作](経営者)	取引先の様子	・無駄な家賃などを抑えて、設備投資や広告に回そうという取引先の様子がみられる。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・マンション建設業界の不況がようやく回復の兆しを見せ始めている。計画していたマンションの新築工事で凍結されているものが多々あるが、ここに来てようやく動きが出始めている。まだ受注には至っていないが、いくつかの工事が再開されるので相談したいという引き合いが出始めている。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・天候のせいもあるだろうが、最盛期のかしわもちの売行きが悪く、問屋もかしわの葉が余ってしまうのではないかと言っている。昔からの行事に対する考えも変わってきているようである。
		繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・繊維産業でも特に中小企業の製造業が抱える景況感、相変わらず悪い。ファストファッション産業が最盛期を迎えているなか、国内の製造業が手掛けたものはどうしても価格面だけで見ると割高感が払しょくできないでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	取引先の様子	・年度明け早々に主要取引先から下期計画を変更し、業者を2社体制から1社体制へ変更する連絡が入り、価格コンペを急ぎ行うことになった。通常、年度明けから1年間は多少の価格や受注量の変更はあるが、このような話は初めてで非常に困惑している。結果はまだ出ていないが、年間の予測が立たない状況では今後どうしたらよいか不安である。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・良くなる気配は無い。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは比較的出てきているが、見積を出して成約まで至らないのがほとんどである。景気の回復を待って設備投資を若干でもやるような状況になるまで、待つより仕方ない。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新聞は少し上向きだと書いているが、身の回りを見ると全く変わっておらず、やはり元気が無い。少し良くなるといっても現実には表れていない。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・今のところ、今年に入って悪い状態のまま続いている。四苦八苦しながら皆頑張っている。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・先日の入札では20社ほどの会社が参加したが、落札業者は当社の見積価格の約半値であった。どの工事においてもこのような採算度外視の会社が現れるので、適正価格での受注はまだ望めそうにない。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・4月は取引先の人事異動が通年話題となり活気付く月であるが、今年は取引先の人事異動も小幅で話題にもならず、活力が感じられない。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・4月もそれなりの受注量を確保しているが、3月の勢いは無い。
		金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・取引先の客で半導体を中心とする製造業には少しずつ仕事が出ているようだが、その他の建設不動産のような業種の売上規模がまだ低迷しているということ、持ち直しにはまだ早い。
		金融業（役員）	取引先の様子	・客の決算書や受注状況から、変わらない。
		金融業（渉外・ 預金担当）	取引先の様子	・業況が依然として回復していない。取引先が倒産するケースも多く、全体としてその部分に足を引っ張られる感覚である。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・事業縮小に取り組む企業が依然多い。ある内装工事業者の売上はピーク時の3分の1になり、3人の職人に辞めてもらい、代表者1人の営業取次会社として再スタートすることになったが、夏までの仕事は2件しか獲得できていない。先行き不安から、新築はもちろん、リフォームも先延ばしにする事業者が多い。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・機械加工業では相変わらず水面下で、向上の気配が無い。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・建設業はいつもと変わらず、状態はかなり悪い。また、決算中の会社で、チェーンには入っていないが中古品を主に扱っている店がある。こんな時代だから単価が安くて良いと思うが、前年比で2～3割減、それ以前と比べると随分売上が落ちており、やっつけていくのが精一杯だと言っている。中古で安い店なので堅実かと思うが、そういう店でも経営がぎりぎりということで、中小企業は全般的に悪い。
		その他サービ ス業〔警備〕（ 経営者）	取引先の様子	・4月に入り公共事業も一段落して仕事量が減ってきている。
		その他サービ ス業〔ビルメン テナンス〕（ 経営者）	受注量や販売量 の動き	・通常の受注量、販売量で推移している。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（経営者）	それ以外	・ニュース等では景気が良くなっているとの報道があるが、客先の反応や同業他社の反応をみると決して良くないので、変わらない。
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末関連の仕事が終了して新年度との切り替え時期になり、発注される仕事が非常に少なくなっている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月に入って住宅関連部品は回復の兆しがみえるが、医療容器や化粧品容器に関しては今一つ手ごたえがなく、売上は前年同期比で2～3割減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文量が良くなってきたかと思っただ、今月はまた駄目であり、来月についても内示では良くない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大学や大学院を卒業した高学歴の中途就職希望者が、様々なつてを頼って当社に就職したいと何人も申込んでくる。大手建設会社の関連企業からも技術者の就職打診があったが、当社はすでに新卒、中途を含めて5名採用をしており、断った。40～50歳の就職は難しそうである。今までこんなことは無かった。		
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は売上がほとんどなく、得意先からも今年は前年より悪いというようなことを言われている。		
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・新築案件がほとんど無く、同業他社も同じことを言っている。人員削減でリストラを行う等の話も聞いている。市内の同業他社で倒産した会社もある。		
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。		
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・4月に入って輸送貨物量が極端に減っている。また、燃料も徐々に上がってきて、経費が上がり始めている。		
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・4月になってから来客数が激減している。畳、電気コンロ、トイレと風呂が一緒といった部屋は、すっかり人気なくなっている。		
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依頼や相談の電話も鳴り始めてはいるが、価格競争が激しく、厳しい値下げ要求が多い。		
		悪く なっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、電話、見積等がますます少なくなっている。
				プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が悪くなった前年よりも、前年同月比で20%くらい受注量が落ち込んでいる。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・4月に入り、理由ははっきりしないが荷動きが非常に低迷している。		
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・荷主メーカーの生産量が通常の半分以下に落ち、それに伴って出荷量は激減状態が数か月続いている。		
金融業（支店長）	取引先の様子			・価格下落幅が大きく、減収が続いている。経費削減により収益が改善している企業もあるが、依然として資金繰りは厳しく、苦しい経営が続いている。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・仕事が少なく、今月は前年同月比60%である。売上の基軸になる通常案件がほとんど削減となったうえ、新規の引き合いも少なく、それも少額になっている。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-		
		-	-	-		
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・自動車、部品、半導体メーカーの生産、工場稼働率は改善している。中国ほか、新興国への設備投資が顕著ではあるが、国内生産、輸出も回復傾向にあり、それに伴う雇用の改善も一部動きが出てきている。		
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・全体的には大きな動きではないが、派遣契約開始数が終了数をやや上回り、採用の動きが少しずつ増加する傾向にある。		
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・これまで派遣受注の少なかった中小企業からの依頼が増えてきており、当社としては上向きと言える。しかし、中小企業からの依頼増という点が気に掛かる。極端な例だが、直接雇用の賃金が運転資金では回らなくなり、翌月末まで猶予がある派遣会社に依頼をするというようなケースも考えられるためである。より慎重な与信管理が必要となっている。		
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人件数が上向いている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の確保、開拓を重点に取り組んでおり、その成果もあって新規求人数が前年12月から前年比で増加に転じている。特に3月は40%以上増加している。		
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・1年～1年半くらい前と比べると、良い人がいれば探ると、少しは先を見据えた動きになっている。		
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新しい期を迎えて、今期の計画がはっきりしてきている。採用に慎重だった姿勢が少しずつ変化してきており、求人数が増加し、面接における合格率が少し上がってきている。		
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全般的に、求人がほとんど増えていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣の依頼数は変わらず低調である。人材紹介は低額な報酬金額ながらも、依頼数は増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒一括採用の考え方は大きく後退しており、大学生の就職を総合的に支援する会社として苦戦は続く。産業界、大学は共に、1年限りの「新卒就職」という慣習を改める時期にある。学生にもっと時間的猶予を与えられる採用システムが必要である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・比較的良好に求人広告を出していた企業30社ぐらいのうち7社が倒産、20社近くが倒産もできない状況である。倒産するよりは続けていったほうがいい、倒産したければ倒産もできない、ずるずると赤字が重なるままやっていくしかないという状況にあり、募集どころではない。悪い状況がずっと続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パート求人は共に2月より持ち直している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は、前月比で大幅に上昇し、前年同月比も増加となっている。新規求人数は1月以降、前月比は増加に転じていたが、3月は前月比で減少となっている。さらに、求人倍率も新規、有効とも低下となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数の増加に落ち着きが見られるものの、新規求人件数がさほど増加していない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。しかし、中には受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は変わらず、毎日相談に訪れる人数についても変わらずに多い状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の増加は落ちてきているが、相談件数、職業紹介件数は増えており、全体の状況は変わっていない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年末からの採用予定人数と大きく変わる企業は少ない。
学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・ウェブからのエントリーになってきており、求人票が届かない状況が続いている。また、今まではあった短大生対象の採用が、四大生に切り替わっている。企業の方針もあるが、今までの積み重ね、パイプはこんなにもろいものかと感じている。		
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・労働者派遣法案改正等が進まず、足踏み状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は一部の企業で回復の兆しは見えてきているが、業績の悪い得意先では正社員を含めた人員の削減を行っている。全体では、人員増加より減少の割合が高い。
悪くなっている		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・4月以降の契約開始数より3月末契約終了者数が上回っており、雇用者数の回復が難しい。求人数も減ってきていることに加え、時給も下がりがつづいている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・新聞報道にあったとおり、来年度も新卒採用を控える企業が依然として多数を占めている。よって、新卒採用事業の同業他社間の競争はし烈を極め、競争は値引き合戦となり、体力のない媒体社は撤退を余儀なくされる。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月間は、ブランドや百貨店を支持している百貨店のカード客を中心に回復傾向にあったが、今月は百貨店のカード客以外の客が顕著に増えている。客層は明らかに変化してきており、仕掛けた企画への反応が良くなっている。厳しかった時期から考えると、相当な変化である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・これまで我慢されていた消費が、少し戻ってきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客の購買意欲が増してきている。特に売上は前年と比べて大きく増えており、名古屋の景気は回復傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・購入量が増えてきている。
一般小売店〔土産〕（経営者）		来客数の動き	・天候不順の影響で平日の来客数は減っているが、週末はマイカー利用の客が増え続けている。高速道路料金引下げの効果が著しい。ただし、その影響でフェリーが撤退を表明したため、地域では大騒ぎになっている。	
一般小売店〔薬局〕（経営者）		来客数の動き	・天候不順でよく雨が降り、商売としての環境は良くなかったが、客の購買意欲は出てきた感がある。セールなどのイベントをすると、客は反応してくれる。	
一般小売店〔惣菜〕（店長）		販売量の動き	・先月ごろから、当店や百貨店の食品の売上は、前年並みを維持できるようになっている。ただし、前年の売上は前々年と比べるとかなり減少していたため、急激な回復ではない。	
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・売上の推移が安定していることと、来客数が確実に前年を上回ってきていることから、上向き基調を感じる。3月は例年営業施策の打出し時期であるため、業績の見極めは春物の実需期である4月のほうが行いやすいが、3月の好調を4月も維持できている点に注目している。長期にわたる買い控えの反動が、高所得者層だけでなく幅広い購入層に広がっている。このことは、企業活動の回復気配と共に進んでいる様子である。	
百貨店（売場主任）		単価の動き	・昼間は来客数、売上共に少ないものの、夕方は会社帰りの客が増え、単価は低いが毎日の目標はクリアしている。	
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・主力の婦人服だけでなく、ほぼすべてのアイテムの売上が前年を上回っている。2年ほど減り続けてきた来客数も増加に転じており、店頭に活気が戻ってきている。	
百貨店（経理担当）		単価の動き	・特殊事情もあったが、絵画等の高額品に動きがある。外商での販売も調子が戻ってきている。	
スーパー（店長）		単価の動き	・以前に比べ、価格の安いものばかり売れるという傾向が薄れている。今の話題商品、新製品などの動きが非常に良いことからこのことがうかがわれる。	
コンビニ（商品開発担当）		販売量の動き	・依然として厳しい状況にはあるものの、売上が全国平均を上回る週が増加してきている。特に弁当類の売上減少のペースが緩やかになってきている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・販売台数が増加している。来客数も、例年に比べて増えている。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・今月の販売実績は、前年同月比140%で動いている。前年の数字があまりに悪かったということもあるが、エコカー減税、補助金の効果は継続している。前年は新型ハイブリッド車の爆発的な受注もあり、今年は前年比で現状を把握することが非常に難しい。	
高級レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・週末の来客数は、前年を上回り始めている。客単価も回復している。	
観光型ホテル（販売担当）		来客数の動き	・昨年同時期の二の舞を踏みたいため、オンシーズンにもかかわらず、安価な商品を投入したところ、前年は前々年比25%減であった宿泊者数が、今年は前年比50%増となり、利益も上がりそうである。宴会も、半分とまでは行かなくても、徐々に戻りつつある。	
都市型ホテル（支配人）		来客数の動き	・宿泊数が増えている。ただし、価格は低い。	
都市型ホテル（営業担当）		お客様の様子	・不景気感は少し緩和されて、製造業を中心に宴会需要が増えてきている。	
旅行代理店（経営者）		販売量の動き	・年末年始は良くなかったが、2月ごろから少しずつ良くなってきている。	
旅行代理店（経営者）		販売量の動き	・5月以降に旅行に出掛けようという気配が感じられる。来客数、販売単価共に、上昇している。	
タクシー運転手		お客様の様子	・月初には花見や歓送迎会があり、連休前の夜の街も深夜まで人出があって、忙しい日もある。	
通信会社（企画担当）		販売量の動き	・人が移動する時期ということもあり、解約数も多いものの、新規契約数もそこそこある。地上デジタルへの完全移行に向けて、テレビの買換えが進んでいる影響もある。	
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、引越しと同時に光サービスへ移行する客が多く、光インターネットの販売数が増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ゴールデンウィーク前になると売上は増加するが、今年は例年に比べると、販売量の動きは良くない。
商店街（代表者）		販売量の動き	・相変わらず客単価が低いため、売上は増えていない。	
商店街（代表者）		販売量の動き	・ここ数か月間は、底値で安定しており、下げ止まっている。内容的には、購買単価は下がっている反面、購買客数は上向きである。ゴールデンウィーク中のお土産の購買がどうなるかが、今後の目安になる。	
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）		販売量の動き	・食品業界では、景況感が好転している手応えはまだない。	
一般小売店〔生花〕（経営者）		来客数の動き	・4月半ばを過ぎて、来客数はかなり落ち込んでいる。	
一般小売店〔酒類〕（経営者）		販売量の動き	・週末の飲食店への酒類の納品量は、ある程度安定している。しかし、平日の飲食店の販売量は、相変わらず不安定である。	
一般小売店〔書店〕（経営者）		単価の動き	・前年から立ち読み客が増えており、105円の本しか購入しない状態が続いているため、単価も相変わらず低い。客の流れが良くない。	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）		販売量の動き	・新規客は増えているものの、販売量は横ばいである。	
一般小売店〔食品〕（経営者）		来客数の動き	・天候不順の日が多く、来客数は減少している。野菜類を材料として使用しているため価格が上昇し、売上が伸びないうえに、コスト上昇にもなっており、厳しい状況にある。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・例年よりも気温が低いこともあり、冬物から春物へ衣替えしていない人が多い。薄物を購入する客が少なく、財布のひもは固い。	
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・売場全体としては目標を達成する見込みであるが、カード顧客への優待キャンペーンによる売上効果は小さくなってきている。特設コーナーでのイベントや催事、新規メーカーの投入など、通常より企画を増やしていかなければ、売上の確保が困難な状況に変わりはない。	
百貨店（外商担当）		販売量の動き	・天候不順により、衣料関連の動きが悪い。あまりにも極端な天候不順であったため、今年は春物の動きがないまま、初夏物へ移行していく。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・客は単価が低い商品ばかり、選りすぐって購入している。特にもやしの単価が安いと、品切れを起こしている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・節約志向が進んでいる。消費できるお金が少なく、生活費の節約が進んでいる。特にこの地域のスーパーやサービス業の売上は、軒並み減少している。商店数も、今年に入り減ってきている。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・青果の入荷が減少している。価格上昇といわれているが、割合にすればそれほどでもない。	
スーパー（店長）		単価の動き	・客単価は前年同月比95%前後で推移しており、回復の兆しは見られない。特売商品の動きだけが良く、単価上昇のため量目が大きい商品等は動きがない。客は余分な買物はしない。ラー油やアイスクリームの新製品、テレビCM商品などは極端に動くものの、メーカー欠品となって生産が間に合わず、小売店頭では機会損失になっている。	
スーパー（店長）		単価の動き	・一品単価、客単価は、一部の部門では下がっている状況にある。客単価は前年並みになってきている。一品単価、客単価を見ると、景気回復しているとはまだ判断できない。	
スーパー（店員）		来客数の動き	・相変わらずチラシ商品の単価が安い物が売れており、高い商品には手が出ていない状況にある。	
スーパー（総務担当）		来客数の動き	・来客数は、前年同月比で5.57%減少している。	
スーパー（営業担当）		単価の動き	・一品単価、客単価共に、まだ上昇してこない。	
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年同月比だけで見ると回復してきているが、前年の同時期は厳しい状況にあったため、売上が厳しいことには変わりはない。単価の下落も続いている。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比は、100%未満が継続している。積極的に買い進む傾向にはまだない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数は前年より増加傾向にあるが、客単価は以前と変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・依然として、来客数の低迷が続いている。客単価も低い。
		衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・3割ほどの客の状況は良くなっているが、全体的にはまだまだ回復とは言えない。
		衣料品専門店(経理担当)	販売量の動き	・売上の前年同月比はこれまでずっとマイナスであったが、2月には10か月ぶりに前年実績を1.5%上回った。ただし、3月実績はまた前年を下回っており、一進一退である。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・地域によって異なる。特に名古屋地区では前年同月比、3か月前比共に100%を超えているが、工業地域や地方都市ではまだ落ち込んでいる。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・今月は若干一服感があるものの、前年並みを確保している。来客数、サービス工場への在庫数も、目標値に近い数字を確保できている。ただし、新車に対する値引き要求は、決算の3月並みに厳しいため、収益を確保することは難しい状況である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車販売の受注に関しては、政府の購入補助金もあり、前年並みに推移している。しかし、サービス在庫は大幅に減少している。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・販売量からみて、大きく変化はない。
		乗用車販売店(営業担当)	競争相手の様子	・販売量は、増えてはいない。
		その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・客はセールの日、セールでない日をしっかり把握している。値引きがある日の来客数は増加するが、普段は相変わらずである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・相変わらず、来客数は増えていない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客の話では、一部の企業では、年度が明けてすぐにリストラされた人が少なくないと聞いている。
		一般レストラン(従業員)	お客様の様子	・天候によって大きく左右されている。4月は天候不順のため、大打撃を受けている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・例年ならば歓迎会等の団体客の予約が入る月であるが、今年は予約数も減っており、来客数は落ち込み、売上は2割ほど減少している。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・春らしい気候がなかなか出てこないなかで、消費者の購買心理にも変化は見られない。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・4月は良くなっているが、5月、6月の予約状況は悪い。ただし、7月の予約は良くなっているため、月によって異なる。全部悪いわけではないが、全部良いわけでもない。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・来客数は多少明るさが見えてきているが、客単価が上がらないため、売上は減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話は出てこない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・大手航空会社が地元空港で減便していることもあり、ビジネス、プライベート共に日本人の旅行需要は縮小傾向にある。また、高速道路料金引下げの影響もあり、旅行者を飛ばさないで旅行する傾向がある。低単価志向もある。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・景気の更なる悪化を感じることはないが、依然として悪い状態で推移している。デフレ感が非常に強く、今後の景気を左右する。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・様々な業種の客から団体旅行の申込があるが、業種によって社員旅行を実施する会社としない会社ははっきりしている。医療関係や行政関係は実施が多いが、製造業、特に鉄工関係、土木関係の会社は、中止や実施しない会社が多い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年4月は入学式などがあり人があまり動かない傾向があるが、今年は天候不順もかなり影響して、週末の旅行が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月の送別会シーズンの動きは良く、4月も歓迎会で来客数が増えると思われたが、目立った増加はなく、前年と同様に悪い状態で横ばいになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中距離、長距離の客がまだ増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新ネットワークサービスが開始されてから1年以上経つが、開通工事が進んでおらず、サービス供給地域はあまり拡大していない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・気候の大きな変化が影響しているかもしれないが、新年度に入っても客の動きはほとんど変わっていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・4月に入っても、来客数は前年割れしている。天候が不安定な要素もあり、一概に景気が悪いとは言い難いが、来客数、売上共に今一つである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客に連休の予定などを聞くと、レジャーの計画がない人が多い。
		美容室（経営者）	それ以外	・例年ならば4月は忙しくなるが、天候が不安定なことと、客が高齢化してきたこともあり、来客数は減り、売上も減少している。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	単価の動き	・市場全体が低価格化へ流れており、原価高で苦しむ我々サービス事業者では、収益を圧迫され始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。ただし、若干ながら、住宅版エコポイント制度の効果は見られる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年度初めということもあり、会社の動きは会社内に向かっており、5月にはん回するために動きは全体的に鈍化している。客の動きもそれになっており、例年通りあまり良くない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・地上デジタルテレビの売行きが鈍ってきている。特に大画面テレビの売行きが悪い。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・4月は入学の内祝い、昇進のお祝い等が多い季節であるが、少子化が進んでいることもあり、金額、販売数共にかなり減少している。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・先月までとは一転して、来客数は減少しており、非常に厳しい状態が続いている。例年よりも気温が低い日が多く、春物を買おうという気にならないと思われる。また、ゴールデンウィーク前で、余計な出費を抑えたいという気持ちも見てとれる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候要因が大きいと思われるが、ビール類、飲料水の売上が大きく減少している。その他の商品も良くて前年並みであり、ほとんどの商品が前年同月比100%を下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・大人でも30円以下の物を購入する傾向があり、低単価傾向が更に強まっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・客は単価に敏感である。安い商品しか売れていかない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は、エコポイント制度が延長されたにもかかわらず駆け込み需要があったが、今月は一服している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅は少し持ち直しているが、賃貸、分譲マンションは相変わらず低調である。公共投資、民間設備投資の工場なども低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月、前々月と比べて、利用客数は3分の2に減っている。特に朝の通勤時の利用が減少している。ゴールデンウィークを控えて、節約しているためと思われる。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、仕事は増えてきたが、給料はあまり良くないと聞く。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客はあまりお金を使わない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは、景気の良い話は聞かれない。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・土地分譲団地では、これまで来客数は毎月3、4組はあったが、今月は特に悪く、1組しかない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・購買意欲は鈍い。デフレ傾向が強い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年3、4月は販売量が増加するはずであるが、今年は逆に落ち込んでいる。しかも、その落ち込み方が尋常ではない。このままでは、商売の継続は不可能である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候が悪く、特に野菜の商品入荷が少なく高値であり、小売店は苦しんでいる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・気温が低く、春にニーズの高まる物が動いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・天候不順により、ジャケット等を購入する客が多い。しかし、長引く不況のため、メーカーに追加注文してもほとんどのメーカーは対応できず、売上の減少に拍車を掛けている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年明けから上向いてきた景気は、4月に入り明らかに悪くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からは、仕事がないとか勤め先がなくなった等の話をよく耳にしており、あまり良い状況ではない。競争相手からも、倒産した話題など良い話を聞かない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・セール効果で来客数はあるが、売上にはつながっていない。今回のセールでは、厳しかった前年を更に下回っている。消費者の低価格志向は続いている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話を聞かれない。客は安い店へ流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売行きが悪いため、在庫を少なくして回転率を上げないと、利益につながらない状態である。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・ライフライン関連の下請業者の担当者のお話によると、新築マンションの着工見込みが少なく、設備品の生産、販売の先が読めなくなってきているとのことである。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・アジア圏、アメリカ圏への国際貨物の取扱量が伸びている。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車関連企業からの受注量が、やや回復傾向にある。主に輸出用の梱包資材が、回復してきている。ただし輸出先を国別で見ると、不安定なところもある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告予算を増額する企業が、少しずつ増え始めている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・久しぶりに、売上は増加傾向にある。地場産業のタイル・食器を中心とした窯業界では依然として下降の一途をたどっているものの、鉄鋼業界に好況感が始まっており、これに関連する耐火物業界の荷動きが活発になってきている。その原因は、中国製の安価な輸入耐火物が粗悪であることに伴う、切り替えがある。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカー主導で、鋼材単価は20%ほど値上げされている。値上げ前の駆け込み受注の影響で、単月で見ると販売量は増加している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて、受注金額は2倍になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度が替わって新年度予算が付き、新規案件が増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・事業全体としては回復基調に入っているとはまだ言えないが、一部の部門では生産が追い付かず受注残があるほどである。将来に不安は残るものの、短期的には回復基調にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注活動には、明るい兆しが見られる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業界では、分譲マンション、一戸建て共に、来客数、契約率が上がってきている。ただし、内容は依然として厳しく、予断を許さない状況が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業の生産回復により、保管需要、配送需要共に右肩上がりとなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、1日当たりの荷物取扱量が全社で4～500トン増加している。景気が上向き始めてきた兆候である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送個数、到着個数共に、順調に回復してきている。ただし、発送単価が急激に下落していることは気になる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新年度が始まったが、取引先が多く、本年度は投資に対して積極的になってきている。我慢の時期は終わったと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・政策効果で売れている自動車、家電以外に、衣料品の一部でも動きが見られる。例年に比べて寒い日が多かったこともあり、春先向けのコート類の売行きが好調である。自動車関連メーカーを中心に生産が持ち直すにつれて、所定外賃金もやや増加している。個人消費の先行きにも、わずかながら明るさが見えてきた。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・当地区で回復が期待されている自動車業界では、ピークには程遠いものの、受注が徐々に回復しつつある。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが少し多い。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると、受注量がいくらか増えてきている。ただし、前年度には追いついていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・上海万博に伴う好景気で、中国向けは良い状態が続いている。ただし、商品物価の上昇が続いており、商品価格に転嫁できないと利益が下がり、大変苦しくなる。取引先企業では、大手自動車メーカー向けにばらつきが出ており、良い会社と悪い会社の差が大きくなっている。ライバル企業では、仕事が減少している。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に低調に推移しており、厳しい状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体向けは良くなっている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べると回復傾向にあるが、分野によっては低調であり、傾向は変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前期決算を終え、操業度、業績は何とか計画を確保しているものの、期末受注残高は近年では最低となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力分野の自動車、電機、通信では、前年来の回復基調は変わらない。しかし、工作機械などがピーク時の5割までしか回復していないため、全体的には年初と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量に特に変化はない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、依然として好調を維持できている。ただし、同業他社の中には週休5日という会社もあり、取引先では仕入先の選別が進んでいる様子である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年4月は3月の反動で落ち込むが、今年も例年並みで2月に対して2割減になっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特殊車両の仕事量は、年々減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰により石油製品の価格が上がっており、燃料やフェリー料金などのコスト上昇によって、運送業界は大変である。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月の売上はその3か月前比でマイナス24.1%であったのに対し、今回の3か月前比はプラス6.3%と、30.4%ポイント改善されている。ただし、前年度の売上は底にあったので、景気が持ち直してきているとは判断できない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月と比べて、変化はあまりない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側の動きはあまり変わっておらず、新規受注も相変わらずほとんどない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業は大企業等からの下請で成り立っているところが多いが、大企業のようにリストラや原価の引下げによる経費削減を実施できていないところが多い。受注量や単価面での改善がなければ、上向きには転じにくい。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金の申請が続いている。少しずつ仕事は増えてきている様子であるが、まだ波があり、休業をやめるところまではいっていない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、年度末の3月には消耗品の在庫量を抑えるために、4月に入ると注文量が増えるのだが、今年は一向に増えない。日ごろから消耗品在庫を最小限に絞るようになってきているため、3月に特に抑えて4月に増やすこともなくなったとのことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事の先行きが見えないからと、長年付き合ってきた協力業者が廃業を決意している。仕事量が少ない上に単価も低く、確かに展望は見えない。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車関係の仕事に携わる客が多いが、設備、製造を含め、景気は悪い方向に向かっている。一部企業では残業や休日出勤もあるが、ほとんどの企業で労働時間は短縮されている。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸事業者からの引き合いがない。	
	悪く なっている		経営コンサルタント	競争相手の様子	・賃貸物件では、空室が目立つ。家賃が払えない入居者もあり、賃貸経営は危機的な状況になってきている。宅地分譲も売上が鈍い。リストラの不安など雇用が安定していないため、家を買えない状態にある。
			金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下し、販売量も減少している。引き続き景気の悪い状況が続いている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～6月の設備投資があまりないため、受注量は減少している。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業では、返済猶予など借入金の条件変更をするところが増加している。また、中小零細企業の業況が悪化している。近隣の信用金庫の取引先では、返済猶予や倒産等が発生している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良 く なっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先企業では研究開発のための技術者派遣需要が増加してきている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が増加してきている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新入社員歓迎会など企業の利用が昨年より多く、関連の求人数が多くなっている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車業界の生産は比較的順当に推移しており、関連する鉄鋼業界や半導体業界等でもそれに比例して好調な生産を維持している。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前月よりも改善しており、前年同月比138%と回復傾向が続いている。半導体関連、環境・エネルギー分野、自治体案件などにおける求人数が特に増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数の前年同月比は、3か月連続で低下している。就職件数は、前年同月比で約27%増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、若干ながら減少傾向で推移している。	
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・企業を訪問するなかで、少し前まではリストラの話題が多かったが、今は求人の話ができるようになってきている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・都心では動きが出てきているが、県西部地区にはほとんど動きがない状態である。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・物流部門の求人数が、増加してきている。しかしながら全体的には依然として停滞気味である。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・派遣契約の需要が、少しずつ見られる。ただし、企業は慎重に対応しており、従来のような長期かつ大量の注文は見られない。また、取引単価も、従来より1～2割落ち込んでいる。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告数を見ると、確実に底が見えたとは言いがたい。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員募集は介護系が中心であり、製造業、建設系では極端に少ない。非正規社員の募集は、若干増加傾向にあるが、地域によってばらつきがある。企業では固定費削減に努めており、固定費につながる正社員募集については慎重な姿勢を崩していない。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は底打ちしたものの、微増にとどまっている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は伸び悩んでおり、大幅な増加は見込めない。		
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規注文に、目立った案件はない。注文の中心は、辞めた派遣社員の後任に対する注文である。	
やや悪 く なっている	-	-	-		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・大学卒業生への求入、求入倍率は、底と思われた前年度と比べても、更に低下している。インターンシップの受け入れ企業数も、激減している。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
		やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・新規先、既往先を問わず、少なからず売上高が堅調になっている。ひところのように悲観的な話題が少なくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は、前年比でここ数か月伸びておりこの傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は、3か月前までは前年比80%台で推移していたが、前月の同90%台回復後、今月も同93～94%まで回復してきた。
		コンビニ（店長）	それ以外	・売上全体では、前年比95～97%で推移しているなか、中食と言われる弁当、おにぎり、すしなどの加工食品の売上がわずかながら前年を上回った。3か月前と比較すると、中食の売上が戻っている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・客単価は低迷したままであり、財布のひもが固い状態ではあるが、来客数の増加が補っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・テレビの売上が品切れの影響もあり落ち込んではいいるが、予想の範囲内であり、全体への影響はさほど大きくない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前半の春休み中は前年並みで推移したが、中旬以降は大型連休を控え下降し始めている。しかし、全体的にみると夜は低迷したままであるものの、ランチタイムや週末は、徐々に客数が戻り前年並みになりつつある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3、4月と来客数は前年に比べ増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一過性かもしれないが、売上が前年比、前月比で増加に転じた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・落ち込み幅が前月比7ポイント程度改善した。県内には業関係など元気な業種もあり景気の持ち直し感があるが、レジャー関連は相変わらず厳しい。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・大型連休を前に、取引深耕につながる問い合わせが増え、来客数もやや増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・依然として見込み情報が減少しているものの商談件数が増えてきた。今まで、慎重を期してためらっていた客が動き始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売単価は改善しないものの販売数量は増えている。季節要因があるものの住宅に関する政府の減税対策が客に浸透してきた感がある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントを実施した場合の集客数が増加している。また商談中の客の数も増えている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・天気が不安定なので、本来の春物が売れない。防寒着を長く着ている状態で、一気に初夏物に移りそうである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かい日にはそれなりの人出があるが、寒くなると一転して極端に人出が少なくなる。イベントなどで集客を狙ってもこの傾向は強く、寒い中を無理して買物をしようという気配は全く感じられない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・天候不順でゴルフ場などからの注文が減少しているものの、店頭の購買状況は良くなりつつある。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・もともと当月は年度末の売上の影響を受ける時期であり、前年同月比で遜色ない売上高となった。しかし、民間企業の年度末需要はほとんどなかった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額商材に動きはみられるものの、一時的な買い控え行動の反動によるものであり、中期的な景気回復によるものと判断しづらい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買志向からすると、依然として巣こもり現象は続いている。食料品や家庭用品関連は前年を上回る好調さを維持している。また、今月は気温の低下が見られ、婦人服などでは防寒関連のコート類に大きな動きがみられ前年を上回った。一方、サンダルや帽子、サングラスなど夏に向けての商品は前年を大きく下回っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・通常時の来客数が全く伸びないまま、前年の1割減の状況が続いている。イベントなどを開催しても初日しか効果がない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・引き続き客の節約志向は感じられるが、単価や販売量など、ここ1～2か月は横ばい状況であり、下げ止まり傾向がみられる。来客はポイントなどのサービス日、チラシの価格が安い日など、よりサービスのよい日に集中している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自社カード提示者に対する割引設定日に、比較的客が集中するようになった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・必要最低限度のコモディティ関連商品の動向は横ばいで、衣料品など現状買わなくても生活に支障の無い商品は、引き続き不透明な状況で推移している。生活防衛型に変化はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、販売点数をみると前年と変わらず節約志向が続いているが、客単価は下げ止まり傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・4月に入ってから異常に寒い日が続き、前半、中盤と伸び悩んだが、20日過ぎから気候も暖かくなり、来客数も持ち直してきた。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・極端に財布のひもを締め付けていた以前と比較すると、客の財布のひもは少しではあるが緩んでいるように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の話では最悪期を過ぎたように感じるが、販売量をみると上向いているとは到底思えない。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・販売単価が低下したままで、低価格商品を求める消費マインドに変化はない。また、上昇する気配もみえない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・乗用車販売は、「小型」「安い」「低燃費」の傾向は変わらないが、一方で超高級車がやや動き出した感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・乗用車の使用年数がすでに長期間に渡っており、買換え時期と思われるにもかかわらず、車検に出し、継続して使用する人が多くなった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー減税・補助金の効果もあり、自動車小売業界は前年を上回る状況が続いているが、前々年ほどには至っていない。またエコカー減税・補助金の延長もあり客の購買姿勢も間延びしているようで、受注ペースではダウンしている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の販売量は、前年比約2割増加しているが、受注量は横ばい傾向である。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・天候不順によるタイヤ需要期のずれ込みにより、数量ベースでは前年増の状況だが低単価で売上のけん引につながっていない。AV用品も前年はETC特需があったが今年はナビなども低単価傾向になっているため厳しい状況が続いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・大口のガソリン販売先は経営的に一息ついているようだが、小口販売先の一部には、相当に苦しそうなところが見られる。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	来客数の動き	・既存店約100店舗の売上は、デフレによる価格低下効果と買物ポイントの付与増加で落ち込み分をカバーできたが、客数はまだ2%低下したままである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・入学・就職祝いなどの個人需要は好調だが、今年の桜の見頃は1週間にも満たない短命で、人出が増えたのは数日だけだった。法人利用としては、製薬・病院関係が安定している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月は、売上が8割程度戻ってきており明るさが見えたが、今月は3か月前と同様に売上は振るわなかった。ただ、製造業の経営者からは「7～8割戻ってきた」との明るい話も聞かれる一方、小規模の事業主からは「人をリストラしたままの状態」との話も聞かれ、明暗がはっきりしてきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・売上は前年比108%、宿泊単価同95%、宿泊人数同117%となり、売上が前年を超えたのは宿泊人員が増加したためである。1月から4月にかけての大口団体が取れた事が大きな要因である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宴会利用は人数が増えたものの、単価が減少した。宿泊とレストラン利用は人数が減ったものの、単価アップとなり、総じて前年を若干上回った。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・年初の顧客の動きと同様に、見積案件の数量が少ない。顧客との会話にも、視察・会議・招待の需要に対し、慎重な動きを見せている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・JRが何回か強風の影響で止まったときは忙しくなったが、花見関連では忙しかった日はわずかであった。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・例年4月は大学生の入学や転勤などによる新たな居住先の確保により、ケーブルテレビやインターネット新規契約が大幅に増加する時期であるが、今年度は動きが鈍く前年比8割程度で推移している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・本来であれば新商品の発売を控え販売数も減少傾向になるのだが、第三世代携帯電話への変更が、通常の機種変更の台数をカバーするほど増えてきた。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・利用者数は、大口の一般団体や海外からの観光客が回復したために、団体部門は前年比持ち直しの兆しがみられる一方、個人客は同10%以上減少している。全体として前年並みの利用人数となった。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・前年比でみれば約1割程度の売上増だが、3か月前と比べると大きな変化がない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ヘアカラーリング剤をドラッグストアで買って自分で染める客が目立ってきた。美容院も価格競争に巻き込まれつつある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・この時期、1社で住宅展示会を開催しても来場者数が少ないことに変化はない。複数社の展示会でないと来場者数が増えない。
やや悪くなっている		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・4月は気温低下と寒暖の差が大きく、ホームセンター部門では園芸品、スーパー部門では衣料品のうち半袖商品、食品のうち野菜の高騰などで季節商品を中心に振るわなかった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・財布のひもが固いのか、基本的には安価なもの、値引き商品に偏って商品が売れている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・テレビは家電エコポイント需要の反動により、4月度は販売量の落ち込みが見受けられる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・ついで買いをする余裕がなく、必要品のみの購入に限られている。そのため購入点数が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月初めの週末は桜の満開の時期と重なり、一時的に良かった。中旬以降は、天候不順で寒い日もあり、夜の飲食店街には全体として人出は少なく、節約傾向がうかがえる。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・1日当たりの販売額が3か月前に比べ約300万円程度落ち込んでいる。
悪くなっている		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・無駄なものには全くお金を使わない。特に耐久消費財についてはかなり慎重になっている。バーゲンなどの安売りには客も動きがみられるが長続きはせず、一時的なものとなっている。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・婦人衣料関連については厳しい状況が続いているものの、スポーツ関連など高機能織物や自動車関連の資材用途分野については持ち直しの動きがあり、前年比大幅増となっている。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料については、秋冬物の生産がピークを迎え、1~3月と比較すると忙しくなってきた。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売量も受注量も増えている状況にある。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が増えている。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・5月以降納期の受注が多く入っており、取引先の様子から見ると良くなっている。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産取引は、動きが出てきたとの声が多くなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上は、前年と比較するとここ数か月増加している。 ・商業登記分野で、会社設立や環境関係を中心とした事業目的追加の依頼がある。 ・中小企業の経営計画を作る依頼が増えており、やる気のある経営者が確実な経営戦略を描こうと意欲的になっていることを肌で感じる。経営環境の雰囲気も良くなっているようである。
		司法書士	取引先の様子	
		税理士（所長）	競争相手の様子	
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・産業資材分野は動きが見えてきたが、住宅市場はいまだに変わらない状況が続いている。
			精密機械器具製造業（経営者）	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ここ2～3か月の生産・売上実績は、ほぼ同水準で推移している。ただし前年同期に比べれば、20%前後増加している。 ・燃料費の値上がりや高速道路料金改定における平日深夜割引の廃止の動きなど、運送会社にとってコスト増の環境になっている。 ・仕事量が増えず変化がみられない。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・受注量、販売量の減少傾向が顕在化した。受注価格、販売価格がさらに下がり、市場において価格競争がより厳しさを増していることが要因である。 ・4月下旬に県内の建設業者2社が経営破たんしたが、行政による一昨年末の中小企業向け緊急融資の効果が薄れてきたことの証左である。
			建設業（経営者）	
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・見積りや入札件数はやや増加傾向がみられるが、特に建設工事では見積り・入札価格は破格な低価格業者が現れ、異常な競争状態が続いている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・依然として企業部門での景気上昇の様子が見受けられず、人材派遣業界の回復は厳しい状況である。 ・年度末で終了する契約の更新が少なく、新たな需要も極めて少ない。あっても条件が厳しく成約には至らない。 ・正社員の求人数は大きな変動がないが、アルバイト・パートの求人数が増えた。 ・求人数の底打ち感はあるが、企業の採用に向けた姿勢は慎重で増えていない。 ・求人数が前年同期比24%減となっており、各業種で前年度を下回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人広告の出稿状況は前年比75%である。
悪くなっている	-	-	-	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・楽観はできないものの、半年前に比べれば景気は確実に回復している。前年の11月を底に消費が上向いているほか、春を迎えたことが転機となり売上、来客数が増え始めている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1品単価は下がっているが、それ以上に販売量が増えているため、売上が伸びている。 ・月末の土曜日に商店街のラッキーポイントを使った抽選会を行っており、同じ物を買うなら商店街で買うといった客が増えつつある。また、ラッキーポイントを集めている客が店に抽選券を欲しがると、店主が戸惑う事態になりつつある。最近増えている100円商店街も良いが、地道に商店街のファンを増やすことでチャンスが出てきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・特別な広告品があったわけではないが、客に買おうとする雰囲気があり、久しぶりに販売量が伸びている。今までは気に入った商品があっても、購入を少し悩んでいたが、節約や我慢に疲れて少しせいたくしようとする雰囲気がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・売上が若干増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店全体の売上、来客数共に前年比で100%に達している。当店の売上が安定してきたのと同時に、競合店も改装オープンでにぎわっているなど、客の消費に対するマインドが徐々に高まってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月に続き、今月も好調なスタートとなったが、天候不順の影響で身の回り品や食料品の売行きが低迷している。一方、特選ブランドや宝飾品などの高額品は順調に動いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月は天候不順で前年よりも条件は悪いが、売上は3か月前よりも約4%回復している。特に、婦人服、特選衣料品の動きが良いほか、物産展や新規のイベントでは来客数、売上共に目標を上回るなど、客の反応は良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品部門の実績が回復している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・輸入、国産品を含めた人気ブランド品の動きが、衣料雑貨を中心に活発になってきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・これまで売上の前年比は2けた減が続いていたが、2か月前から減少幅が小さくなっている。今月は3~4%減と更に縮小が進んでいる。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・改装工事で営業面積が減少して丸1年が経過し、ようやく売上が前年と同じ水準で推移している。天候不順で春物衣料は低迷しているものの、スプリングコートの売上は前年を大幅に上回っている。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・天候不順もあり、スプリングコートなどがよく売れている。高額品は売れる物と売れない物がはっきりしているが、3か月前に比べて売上の前年比は良くなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・特価品の動きが非常に好調であったほか、不振の続いていた定価品の売上も前年並みにまで回復している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品は野菜価格の上昇に伴う緊急放出セールの効果もあり、来客数が前年比で5~6%増と増加傾向が続いている。生活関連もエコポイント制度の延長で中旬以降は増加傾向となっている。一方、衣料品は来客数が5%減と悪く、特に気温の低下で初夏物が苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末だけではなく平日も来客数が回復傾向にあるなど、日常的に外食する動きが出てきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が良くなるのに伴い、外食の機会も増えている。ただし、わざわざ繁華街へ行くよりも、近場の店に行く傾向があるため、一気に忙しくなっているわけではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べれば少しは良くなっている。ただし、今月は花見客などの動きはあったものの、月末は天候も荒れたため来客数が減っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気の良し悪しの判断は難しいが、来客数と客単価が若干回復している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、客単価の低下で売上は前年を下回っているものの、一時に比べると宿泊客数は上向いている。宴会も上向いてはいるものの、恒例の就職説明会が激減したことで売上は減少、レストランのランチは堅調であるが、ディナーは個人客を中心に最悪の状態が続いている。近隣では大手居酒屋チェーンが撤退を始め、代わりにファミレスが相次いで進出しているなど、街の様子が変わってきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は、価格競争で客単価が落ち込んでいるものの、宿泊客数の増加で売上はほぼ前年並みにまで回復している。一方、宴会部門は企業の予約が1月以降落ち込んでおり、今月に入っても低調である。飲食部門は値引きによって来客数を確保しているが、売上は前年を4~5%下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・春休み以降も個人客の動きが良く、前月に続いて稼働率は前年比で10ポイント近く伸びている。ただし、客単価は低下しているため、売上は前年並みにとどまっている。一方、一般宴会は前年並みとなっているが、婚礼が全く伸びていない。	
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の高額商品に予約が入るなど、売上が伸びている。ただし、予約客数や国内旅行の受付金額については予断を許さない状況である。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・新聞販売店で配布する招待券がこれまで来園者の約半数を支えていたが、既に配布がなくなったにもかかわらず、来園者数が増加している。	
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・恒例、新規共にイベントの予約状況が数か月先まで順調であり、来場者も節約疲れで飲食物やグッズの購入量が増えている。	
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・過去に高額で開発素地を取得し、採算が合わずに凍結となる案件が多かったが、減損処理や建設費の低下で適正価格での販売が可能となり、再開される案件が出てきている。	
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場でのアンケート数は前年比で増加しており、3年以内に家を建てる予定者も増加している。	
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンション業界では、大手企業を中心に新たな事業用地の取得意欲が高まっている。特に、来年度以降の事業について活発な動きが出始めている。ただし、あくまでも大手企業が中心であり、中小業者の間では融資条件の厳しい状態が続いている。	
		変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・天候不順の影響で客単価が下がり、来客数も増えない状態が続いている。
			一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・悪い状況が今月も継続している。
			一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・今年の正月ムードが明けたころから値下げの動きが強まっていたが、ようやく祝い事や年度末などの節目では、物の動きに少し変化が出てきた。底を打ったとまでは感じないが、悪化傾向が少し止まった感が出てきている。
			一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・1月と4月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、関西は1月が87.2%で、4月が95.2%となっている。一時の落ち込みを脱して若干の回復傾向となっているが、これは前年が新型インフルエンザで大きく落ち込んだ影響が大きい。
			一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・今年は春物衣料の売行きが非常に悪いが、天候不順によるものであり、景気の悪さが影響しているかどうかは判断が難しい。
			一般小売店[菓子](経営者)	お客様の様子	・消費者は日々の生活費を切り詰めており、景気が回復して給与水準の上がっている感はない。
			一般小売店[野菜](店長)	単価の動き	・野菜の価格が上がっており、客の買物姿勢がシビアになっている。
一般小売店[花](店長)	販売量の動き		・客の買物姿勢が非常にシビアであり、必要以上に買うことはない。この半年間は必要最低限しか売れない状態が続いている。		
一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き		・販売量が低迷したまま、一向に上向かない。		
一般小売店[酒](店員)	単価の動き		・客単価が思ったほど伸びていない。		
一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き		・相変わらず商品の動きが芳しくない。		
百貨店(売場主任)	来客数の動き		・食料品では生鮮部門のリニューアルにより集客を図っているが、入口部分の工事が来客数に大きく影響している。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子		・食品関連や一部のブランドは好調であるが、ただ単に価格の安い物や、季節感のない物は非常に動きが鈍い。		
百貨店(企画担当)	お客様の様子		・客の動きは依然慎重であるが、数万円、数十万円レベルの美術展での売上が計画を大きく上回るなど、明るい兆しも出てきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今年に入って富裕客の動きが良くなった感があったものの、ここへきて天候不順で衣料品の売行きが悪くなっている。宝飾品の動きはまずまずであったが、全体的には頭打ちとなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前月は客が買い控えに我慢できなくなったことで、上向きの様子が出てきたが、今月は天候不順がかなり大きく響いている。ファッション関連を中心に、売上が前年の水準に届いていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温の異常な低下でコートやブルゾンなどの防寒衣料が売れるなど、今年は春物需要が吹き飛んで、一気に初夏物に移る可能性が出てきた。全体的には、バッグやアクセサリ、シューズでは高級ブランド品を購入しても、衣料品はできるだけお金を使わずに品数をそろえたいという傾向に変化はない。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・衣料品の販売価格が下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・周囲に競合店が多いため、客はその日のチラシを見て買い回りしている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・野菜価格が上昇すれば、通常は売上の上昇につながるが、各社のチラシ価格によって来客数が左右されている。また、天候不順で初夏物や行楽関連の需要が芳しくない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は回復傾向にあるが、客単価は下がったままとなっている。客はどの商品をどの店で買うかを決めて買い回りするため、店舗単位では業績回復が進んでいない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価が前年を下回っており、特に衣料品は厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も前月に続いて寒暖の差が激しく、衣料品やエアコンなどの季節商材が苦戦している。食料品や日用品の販売点数には回復の兆しがみられるものの、1品単価の下落で前年売上の確保が厳しい状態である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜価格の高騰により、野菜の値引きが来客数、販売量の増加につながっているが、それ以外の販売は落ち込んでいる。また、もやしや袋詰め加工野菜の販売量が増加するなど、まだまだ客の節約意識が強い。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・一部の新品や高付加価値品の動きが戻りつつあるが、天候不順によって買い回り品の需要が一挙に縮小している。景気の底は近いが、回復の足取りは一進一退の状況である。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・ほぼ1年にわたって低下を続けた客単価は、前月以降やや下げ止まり傾向となっている。ただし、当社の店舗周辺では競合店の出店が活発化しており、既存店売上の振るわない状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客の買い回りにより、広告に掲載した商品には朝に行列ができるほどである。一方、母の日に関連した花の売行きは、前年の半分程度に落ちている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と変わらず、購買点数が伸びてこない。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・依然として高額商品の動きが鈍いほか、その季節しか着られない商品やファッション性の強い商品の買い控えは、依然として続いている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・例年3月以降は売上が上向くものの、天候不順により今年は厳しい状況にある。また、消費者の節約志向でコンビニでもデフレ傾向は強く、低価格の弁当やおにぎりをそろえているが、販売量は伸びていない。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・気温の低い日が続き、春夏物の商品の動きが鈍くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ウインドウショッピングのみの客が多く、レジまで客が来ない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・先行きの不透明感を払しょくできる材料はなく、依然として客の財布のひもは固いほか、低価格志向が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の購買意欲が落ち着いてきたため、新車販売はあまり良くない。車齢が13年を超える客もいるが、なかなか受注にはつながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー購入補助金などがきっかけに商談に結びつくケースが減り、2年前の状態に戻りつつある。車検などのメンテナンスも最小限に抑える客が更に増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売台数が前年よりも減っており、目標の80%にも満たない。
		住関連専門店 (店長)	それ以外	・業界では景気が戻りつつあり、忙しくなってきた同業者も出てきている。その一方、売上が前年を下回る同業者もあり、当社も依然として苦しい状況にある。企業によってばらつきが大きく、業界全体が回復した感はない。
		住関連専門店 (店員)	お客様の様子	・季節商品を少しでも安く買うために、時期をずらして買う客が増えており、入学式を過ぎて学習機が売れている。
		その他専門店 [宝石](経営者)	来客数の動き	・株価の回復に伴い、客の表情が少し変わってきている。ただし、今月は天候不順のため、天気の良い日と悪い日で来客数に差が出ている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	単価の動き	・今月は寒暖差が激しかったが、薬の動きは芳しくない。季節外れの携帯用カイロが日によって多く売れたものの、高級化粧品の動きは悪く、商品のランクを下げて購入している感がある。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・販売量は前年と変わらないが、前年は新型インフルエンザの影響で落ち込んだため、良くなった感はない。
		その他専門店 [医薬品](店員)	来客数の動き	・相談客を含めた来客数が若干減少しつつあり、購入商品数、客単価共に悪化している。
		一般レストラン (店員)	来客数の動き	・新年度を迎えたが、新たな動きはない。
		その他飲食 [コーヒーショップ](店長)	来客数の動き	・来客数、客単価共に変化はない。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・前年は非常に販売量が落ち込んだが、今年も前年並みの販売量となっている。宿泊や館内消費の客単価が下がった分を、来客数の増加でカバーする状況が続いている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・単価が安い商品には客の反応がみられる。
		観光型旅館(団体役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えているにもかかわらず予約状況には余裕があるほか、1品単価が上がらない。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・来客数の多少増える傾向が続いているが、客単価の低下により、売上は増えていない。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は前年を上回る稼働で動きは若干良かったが、レストラン、宴会部門に大きな変化はない。特に、個人消費のパロメーターであるレストランの来客数が前年をやや下回っている。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・上海万博を目前に控えて旅行需要の盛り上がりを期待しているが、開幕直後の3日間やゴールデンウィーク期間を除くと反応が鈍く、まさにバンクーバーオリンピック前の雰囲気と似ている。ゴールデンウィークの予約もアイスランドの噴火やタイの政情不安などで最終的な盛り上がりには欠けている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・新年度を迎えて歓送迎会に伴う利用があるものの、それ以外に良くなっている感はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨が多かったため、傘代わりの利用が増えた。歓送迎会などに伴う利用もあり、最悪の状態に比べれば良くなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・貸切りでの利用が少ないなど、目立った動きがない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・1台当たりの売上は微増となったが、季節要因のほか、雨が多かったという天候要因の影響であり、平常時の需要は低迷している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からの値引き要請が増えている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・スマートフォンが一部で話題を呼んでいるが、供給が少ないため、大きな目玉にはなりにくい。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・今月の売上も前月と比較して伸びている。月額利用料の高くない、光ファイバーを使ったインターネット契約の伸びが顕著である。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・これまで動きの比較的良かった、子ども向けカード機の売上が芳しくないため、新製品の投入を見送っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年は前年のような新型インフルエンザの影響がないにもかかわらず、来客数が期待したほど伸びていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今年は寒暖の差が大きく、雨も多かったことで予約が伸びず、キャンセルも出ている。しかし、天候だけの問題ではなく、料金やサービスといった企画そのものも問われている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・新聞などでは景気回復の兆しについて報じられているが、売上などには全く動きがない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・天候不順による集客減が大きいため、実質的な動きは分かりにくいですが、少なくとも観光地での消費の動きは弱い。
		美容室（店長）	単価の動き	・セット販売を行っている化粧品で8年ぶりに新商品が出たため、来客数は前年並みとなっている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・書籍の売上はタイトルにも恵まれて順調であったが、レンタル売上は価格競争の影響で相変わらず前年割れが続いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規客が増えず、手詰まり状態となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客数に大きな変化はないが、買換え客が減少傾向にある。将来に対する不確定要素が多いため、積極的な住宅の買換えを控えている感がある。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・展示場への来客数はあまり変わらないが、契約までに要する時間が長い。住宅版エコポイントや太陽光関連の補助金の効果が多少あるため、現状を何とか維持できている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産の取引件数の増加傾向が続いている。
やや悪くなっている		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年度末は良かったものの、4月に入って商談件数が減少している。新学期に入ったことで期待していた店頭売上も芳しくない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き	・特売品は売れているが、ほかの商品は売行きが鈍化している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・不安定な天候により、春物衣料を中心に厳しい状況が続いている。バーゲンや低額商品の投入で対応しているものの、大きな効果はみられない。不急の商品に対する購買意欲は依然として低く、ファッション関連のし好品の購入は後回しになっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて最高気温が低く、野菜の相場高につながっているほか、サラダ、飲料の落ち込みで販売点数が伸びない。販売促進を強化すれば、その日の来客数は増え、販売点数も伸びるものの、1週間単位でみると前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数の前年比が92%であるのに対し、売上は88%と、4ポイントほど悪い状態となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の建設工事が終了し、関係者による1日2～3回の利用がなくなったため、売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルの空室率が更に上昇し、購買人口の減少につながっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が下がっており、新商品でも価格が少し高ければ動きが悪いほか、天候不順や雨が多かったことで来客数にも影響が出ている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・寒暖の差が激しく、弁当や焼き立てパンの売上がやや落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は売上がかなり悪い。前年の70～80%で推移しており、例年は春の定価品が売れるはずが、特価品などの値下げ商品や低額品ばかりが売れ、高額品が全く動かない。スーツ類やジャケット、コートも1万円までの商品しか動いていない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響が大きく、販売促進に力を入れたものの来客数、売上共に減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・店からのPR、売り込みに対する客の反応がない。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・買い控えがますます進んでいる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・エコポイント制度が3月で終了すると勘違いした客が多く、需要の先食いにつながったことで売上が落ちている。また、メーカーの在庫が枯渇しており、各量販店でも在庫がなくなっている。特に、テレビは配達1か月後といったケースが増えている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・3月末から客の様子が変わって厳しい状況となり、今月は全店の販売台数が前年の1,620台から875台に減ったほか、店舗当たりでも30台から17.5台へと大きく減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・4月は昇給月であるが、昇給した客はいないどころか、リストラで無職になる客がいる。当社の求人にも大学の新卒者で就職できなかった人が応募してくるなど、以前では考えられない状況となっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3月後半から来客数が減少し、客単価も前年を5%近く下回っている。当社はファミレス業界でやや高額のイメージがあるため、大きな打撃を受けている。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・花見などの観光客による集客増に期待したが、天候不順もあり客の数は例年よりも5%ほど落ち込んでいる。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・新規の問い合わせが減っている。
	悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・天候不順で客の購入意欲が一気に冷え込んでいる。通行する人は少ないほか、野菜価格の上昇で財布のひもも固くなっている。
		一般小売店[珈琲] (経営者)	販売量の動き	・既存店売上の減少を新規販売でカバーするのが精一杯で、現状維持すら難しい状態である。
		一般小売店 [花](店員)	販売量の動き	・天候不良による野菜などの価格上昇の影響を受け、販売量が落ちている。さらに、生花も原価が高騰し、利益が圧迫されている。
		その他専門店 [宝飾品](販売担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えて支出を抑えているのか、客の購入意欲が低下している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は前月にも増して暇であった。期待していた職場の異動に伴う団体客もなく、例年になく暇な4月となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・企業の利用がほとんどなく、一般客の利用も寒い時期に比べると減っている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,803円と、1月の11,708円に比べて悪化している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地域や業種による差はあるが、様々な得意先で業績が回復している。売上が前年比で120%を超える得意先も増えてきている。
		プラスチック製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・納期の短い注文が多いものの、3か月前とは比較にならないほど受注が増えている。ただし、以前が悪過ぎたため、全体量としては少ない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・鋼材値上げを予想した仮需が発生し、荷動きは活発となっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・建設関連の需要はまだまだ良くないが、車両をはじめとする輸出関連の出荷が安定してきている。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先から、仕事が増えるので対応できる人員を増やしてほしいとの依頼が来ている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・電子、情報機器分野の製品出荷が急激に回復し、工場稼働は年初から100%を超えている。今月もその勢いが続いており、良い状況となっている。ただし、近隣の商店や飲食店では閉店が続いているため、本当に安心できる状態ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業では中国やアジア向けの輸出が増えつつあり、工場の稼働率が上がってきている。ただし、コスト面での厳しさは変わらず、同業種でも企業ごとの格差が目立つ。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅、マンション共に成約率が上昇してきたのに伴い、当社の受注量も増加し、前年を若干上回っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度により薄型テレビなどは堅調な荷動きが続いているほか、前年の4月に太陽光発電の買取り制度が導入されたことで、住宅への太陽光発電設備の設置が大幅に増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末を終えて受注は落ち着いていたが、土壌汚染対策法の改正もあり、例年よりも問い合わせが少し増えている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・マスコミの報道もあって住宅版エコポイントへの消費者の関心が高まり、低額な工事が中心であるものの、取引先の建売業者の売上は好調に推移している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の件数が増えており、前月に続いて良くなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・関西でも徐々に、マンション販売会社からのダイレクトメールやチラシの注文が増え始めている。また、事業仕分けの影響により、独立行政法人から価格の見直しに関する問い合わせが相次いでいる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・物の動きが出始めており、同業者にも前年の売上を上回る会社が増えている。前年は売上が2割程度落ち込んだ会社が多いため、2年前には程遠い水準であるものの、確実に回復している。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポット広告の需要に、回復の兆しが出てきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ソース業界では価格の下落が進む一方、販売量は全体的に横ばい傾向となっている。依然として低価格品の動きが中心であるが、販売量で何とかカバーしているため、大きな変化はみられない。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・商品価格は下がる一方であるが、主原料の砂糖価格は1年半前よりも10.5%上昇するなど、原材料コストの上昇で利益が出なくなっている。社員の所得は増えず、売上も前年から変わっていない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・地域ブランドとしての取組により、当地のタオルも認知度が徐々に高まっており、需要が増えている。ただし、景気全体が良くないため、タオルそのものへの需要が伸び悩んでおり、全体的には低調な動きとなっている。
		出版・印刷・関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・新年度が始まり、大手企業の輸出部門では販促物が動き出したが、国内向けの広告宣伝は依然として動きが鈍く、特に住宅や製造業関連は顕著となっている。ただし、電機などの弱電業界はエコポイント制度の延長などで販促物は活発に動いている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4月の売上は前年比では21%増、3か月比では8%減となっている。ただし、1月の売上が過去1年で最高の水準であったことを考えれば、3か月前比は実態として横ばいに近い。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が上昇傾向にある一方、受注では相変わらず安値競争が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力発電関連の企業が多いが、従来と変わらず活況を呈している。一方、一般的な製品に関する設備投資も活発になってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の増えている取引先と減っている取引先があり、一概には判断できない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・季節的な動きで少し良かったが、2～3か月先の販売計画さえ満足に立てられない状況に変化はない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	取引先の様子	・例年のゴールデンウィーク前は各メーカーが仕事に追われていたが、今年は落ち着いている様子である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・店舗での商品の回転数、客単価が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前の駆け込みで一時的に航空、海上の輸入貨物の配達が増えているが、継続的な動きではない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2、3月の受注量は少し増えていたが、4月になって前年を大きく下回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になっても、広告出稿の現場では良い話がなかなか聞かれない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・本当に良い話がなく、特に顧問先の食品スーパーは業況が悪化している。売上が前年比でプラスになることがなく、ここ数年はマイナス幅の大小で景気の良し悪しを語る状況が続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の業界では回復が遅れており、売上、利益なども今一つ良い方向へ向かっていない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・注文や見積量が一向に増えず、低いままの状態に変化がない。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値引きが当たり前の状況が続いているが、取引量は増えず、薄利多売とはいえない。売上も減少しているため、新しい販売ルートを探している。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・売上は上がってきたものの、原料油脂や鉄鋼といった原材料価格が再び上昇傾向を示している。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。商品の品質よりもいかに価格を安くすることが最優先となっているため、同業他社に受注が流れている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・各大手メーカーが、川上の部品関連の工程から最終製品の生産工程まで中国へ移管し、国内の空洞化が進んでいる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近、仕事量の減少や価格競争の激化により、同業者の倒産、廃業が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春先から住宅の販売現場への来場者は増えてきたが、購入予算の減少で客単価が悪化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先のショッピングセンターの売上が、4月後半から前年比で70%台に落ち込んでいる。1、2月も良くなかったが、ここへきて消費不振が顕著になりつつある。
悪くなっている	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの前は例年忙しくなるが、今年はそれほどではない。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はまだまだ少ない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中古品の販売や修理の依頼もないため、今月は売上が特に悪い。	
不動産業（営業担当）	取引先の様子	・店舗や事務所の解約が依然として続いており、解約後のテナントも入らないため賃料が低下している。		
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度に入って人材派遣の依頼は予想どおり増えており、前年に比べても受注量が数段伸びている。また、労働者派遣法の改正に関する問い合わせも増えているが、現在扱っている26業種に関しては影響がない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・輸出の伸びや外国株に連動した株価の上昇など、外需依存型の緩やかな景気回復が続いており、派遣需要もほぼ前年並みにまで回復している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今年度に入り、まとまった人数の中途採用を計画している金融機関が増えている。相変わらず採用基準は厳しいが、少しは回復に向けた動きが出てきている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	周辺企業の様子	・大手、準大手企業の求人数が好転している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	採用者数の動き	・一部で広告の受注が増えている。特に、これまで最小限の人員で業務を行っていた企業による、キャリア募集が出てきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少傾向にあるほか、求人数が若干ながら増加傾向にある。ただし、あくまで前年比で増えただけであり、水準としてはまだまだ厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整を実施している事業所数が減少傾向にあるほか、多くの事業所で休業日数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の新規求人数は前年比で20%増となっている。ただし、減少の続いている安定所もあるなど、状況は様々であるほか、最近の増加傾向はパート求人の増えた影響が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2年8か月ぶりに前年を上回っている。特に製造業は27.8%増と、生産の回復が求人にも波及する動きがみられる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・年明けから求人数が順調に増加している。例年4月は新卒採用の影響で求人が落ち込むが、今年はその落ち込みも少ない。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・新年度のスタートは例年動きが鈍いほか、事業仕分けの第2弾が始まったこともあり、新規受注が非常に少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・看護師などの医療関係の求人が活発に動いているほか、運輸関係の求人も底堅いが、全体としては低調である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数が各業種で伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新年度となり、周囲からは景気回復の動きが活発化している雰囲気を感じるが、当社の受注には表れていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月は求人数が良くなったものの、今月に入って伸びが低下している。例年4月は求人数が増加傾向となるが、今年も補充求人の相談はあるものの、採用そのものは控えられている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・前年の落ち込みが大きかったこともあり、建設部門の日雇求人の減少が緩和している。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・大手企業では海外からの受注が回復しつつあるとの声がかかる。それに伴い、中途採用ニーズが徐々に高まっているが、この恩恵が中堅、中小企業に波及するには時間が掛かる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業を訪問しても採用姿勢の二極化が進んでいるほか、業界による大きな格差もみられる。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4月の求人企業数が前年比で19.6%減と、求人の動きが非常に悪い。	
悪くなっている	-	-	-	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
やや良くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・街中の商店街で客数が増加している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・花見の時期に、観光客数の増加があり、景況感が上向いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・4月になって気温が上昇しない日が続く、来客数が減少したが、後半少し盛り返している。前年同月比で売上が大きく上回るテナントもあり、全体的には少し良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・4月の客単価は、前年比97.5%で前月の95.0%から回復している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上、数量とも前年を2ポイント程度上回っており、わずかながら高価格の商品も動き出している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・4月は内容的にはこれまでと変わらないが、全体の実績は、特別の受注で昨年並みか若干上回って推移している。なお、売上も上向いており、コマースを行った商品の効果が出て、消費者の動向も上向いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売台数は前年比114%となっており、補助金効果が継続している。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・客も以前のような買い控えから、必要なものは購入するようになっており、購買意欲は上向いている。
その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・出荷数、生産数とも上向いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・オフシーズンと比較して客の反応は良いが、客数の伸びがみられない。		
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・1月から4か月連続で売上が前年を上回っており、景気の回復が実感できる。ただし、個人客は増加しているが法人利用の回復は今一つである。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べ、宿泊の稼働が4%向上している。これまで自重気味だった出張も徐々に回復している。		
		都市型ホテル（総務担当）	競争相手の様子	・外国人旅行者も戻って来ており、通貨の変動も落ち着いているが、代理店等の金額に対する考え方は大変に厳しい。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・4月の運賃値上げで、売上が1人当たり前月比約10%伸びている。反応も良く、雨が多かった影響もあるが、利用回数も減少することなく推移している。		
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・デジタルテレビの買い替え、購入は順調に推移している。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ネットワークの更新を保留していた客が、前向きに検討し始めている。		
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・今年度は例年に比べて、大きく販売量が伸びている。		
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・リニューアルオープン後来客数が増加している。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数は、若干持ち直し傾向にある。		
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・住宅版エコポイント制度や長期優良住宅への補助が決まり、住宅を検討する客の動きが出てきているが、デフレ傾向は依然続いており、低価格商品の検討には厳しいものがある。		
		変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順でも、商店街への人通りは減少していない。
				商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順もあるが、先行き不安がうかがわれ、来店頻度が減少している。また、客が引き続き買物に慎重になっている。
商店街（代表者）	お客様の様子			・来客数が少ない上に、商品を手にとらない客が多く、厳しい状況である。		
一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子			・歓送迎会、花見、総会等で人の動きはあったが、景気が上向くところまでは至っていない。昼食時の客が減少している店もあり、根強い節約志向がうかがえる。		
一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子			・大手企業からの受注は増加したが、一般消費者・中小企業の受注は前年を下回っており、伸び悩んでいる。また、3月は会社設立等の年度末特有の注文があったが、4月はその反動で中小企業は厳しい状況である。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・この3か月の売上は、前年の5～8%減の状況で推移している。		
百貨店（営業担当）	単価の動き			・気温の低い日が多く、ジャケット等高単価商品を中心に、春物の売上が伸びなかった。客は必要最低限の物のみ購入している。		
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子			・美術、宝飾等の高額品に対する富裕層の購買力は向上してきている。しかし、寒暖の差が厳しい天候も一因ながら、紳士ビジネススーツを中心に衣料品は低迷が顕著である。ただ3月以降、来客数は前年を上回り、わずかながら明るい兆しがみえている。		
百貨店（購買担当）	お客様の様子			・衣料品は全般的に厳しい状況が続いているが、低価格の用品雑貨や季節物は売上を伸ばしている。また、例年売上に寄与した物産展は、今回は前例がないほどの大変厳しい状況である。		
百貨店（電算担当）	販売量の動き			・店全体の売上は、前年同月並みであるが、内容は特に「うまいもの大会」等催事の売上が良い反面、固定の売場が厳しく、天候不順の影響で、婦人服の売上も厳しい状況である。		
スーパー（店長）	来客数の動き			・客単価は3か月前と変わらない状況である。		
スーパー（店長）	来客数の動き			・来客数の前年割れが続いている。		
スーパー（管理担当）	販売量の動き			・都心部での閉店が後をたたないなか、景気回復の兆しは感じられない。		
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の買上点数が増加せず推移している。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・土日の車両の動きが活発となり、気候も良くなって、観光地等での消費活動が活発化している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・天候不順により、初夏物等の売上が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	販売量の動き	・昨年との気温差から、半袖物を中心に売上が大きく減少している。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・昨年はE T Cの特需があり、大きく売上が伸びましたが、新年度はその反動があり、全体的には一進一退で推移している。なお、政府の自動車に関する販売促進策については反応を感じている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・4月は、需要月の反動が予想されたが、販売において前年ほどの極端な減少もなく推移している。
		乗用車販売店(サービス担当)	来客数の動き	・フェアを開催しても、新聞チラシを出しても来客が減少している。特に、就職決定者が例年に比べて極端に減少している。
		その他専門店[布地](経営者)	単価の動き	・今までなら購入していた価格の商品を、ためらう客が増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・家族の利用が安定してきている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客の話では、「景気が悪い」「売上が落ちた」「来客が少ない」という話しかない。また、酒を専門に取扱う飲食店で閉店が続いており、全体的には厳しい状況である。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン](支配人)	お客様の様子	・依然として平日は落ち込み、週末が伸びる状況だが、週末の伸び幅も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月は学会やスポーツ等のイベントもあり、客の動きが活発で、昼夜ともに順調に推移している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ、ネットともに客の節約志向が根強い上に、業界他社の攻勢を受けており、解約が大幅に増加している。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・4月は気温の低い日が多く、来園者の動向は鈍い状況である。
		ゴルフ場(営業担当)	競争相手の様子	・シーズンに入り3か月前より予約が増加したが、天候不順で来客数が伸び悩んでいる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の財布のひもが固く、低価格志向も徹底しており、来客数が減少し、来店周期も延びてきている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞こえてこず、財布のひもが固いままである。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・景気は低水準で横ばいの状況である。消費者は必要で、少しでも安価な商品を探している。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・融資・補助・税制など国の優遇制度や、最近のエコポイント制度が執行されているが、業界での受注にはつながっていない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・住宅版エコポイント制度が始まったが、新築住宅は条件が厳しい割に最大30万ポイントとメリットが低いので、客の購入意欲を刺激するには至っていない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・来場客の意識が低いなりに落ち着いてきている。客は消費には慎重だが、一時の意識の萎縮はなく、価格には敏感でも納得すれば購入している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・少子化、デフレ、オーバーストアの三重苦に加え、天候不順の四重苦で衣料品業界は、春夏衣料を中心に大変厳しい状況である。
		一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・新茶で例年盛り上がる時期だが、天候の影響で新茶の仕入れも難しく、品質が悪く、価格が高いことから、客の購買意欲も大変低調である。先行きに不安を感じている。
		一般小売店[靴](経営者)	単価の動き	・客の販売意欲が著しく低い状況である。
		一般小売店[酒店](営業)	販売量の動き	・天候不順で、花見等の季節需要も例年に比べて低く、飲料店の売上もかなり減少している。また、店も低価格競争で非常に厳しい状況である。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・4月は中旬以降、雨や気温の低下で春夏物商品の動きが極端に鈍くなっている。物産催事による集客効果はあったが、売上につながっていない。必要な時に購入するという客の購買動向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・4月は客単価の下落が継続しており、セール・割引催事が当たり前となっている。来客数が多くても売上が伸びない仕組みとなっており、店は前年比96～97%で推移している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・商品別にみると、家庭用品関連や食料品等では、下げ止まり感が出ているが、身回り品や婦人アパレル等で不振が続いており、全体的には厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前に比べると1.5ポイント減少しているが、単価の変化はない。相変わらず、スーパー、百貨店などの使い分けが進んでいる。また、客の店舗の使い分けが更に進んでおり、価格の高いコンビニは敬遠される傾向にある。緊急性のある商品が動き、そうでない商品は動きが鈍くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月は天候不順で、来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客は低単価の弁当を中心に購入し、飲料もペットボトルより低価格のパック商品を購入しており、客単価が引き続き大幅に低下している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・新商品に対しても、客単価の低下傾向は続いており、価格の二極化が鮮明化するなかで、全体としては厳しい状況である。
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・4月は中盤まで来客数・購入客数・売上は、前年よりも増加傾向で推移していたが、後半の気候の影響で来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3月まではエコポイント制度に対する駆け込み需要で、悪いながらも販売は変化なく推移したが、エコポイント制度の訴求もインパクトが薄れ、現在は低迷している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年になく、4月は急激に新規来客数が減少している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・都市部では高額商品に明るさが出てきたようだが、当地では、いまだ景気の回復はなく、宝飾品等の売行きは厳しい状況である。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・客単価が低下する傾向が続いており、全ての店舗が前年の売上を下回っている。また、寒い日が続く土日の来客数も減少している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・4月の企画商品は効果的だったが、日常の客が減少している。また、首都圏からのツアーの催行率が大幅に減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・4月は来客数、売上ともに減少しており、非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞こえてこず、選挙も重なって、売上は前年比で20%減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前にあった特別の企画が、4月はなく、売上が減少している。
	悪くなっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・催事の集客数も減少しており、外販も買い控えが目立っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の入る店舗ならびに近隣の商業施設から、有力テナントの撤退が相次いでおり、徐々に商圈としての集客性が悪化している。当店も来客数が前年比90%を切る状況となっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・消費者の低価格志向により、既存店の客単価が97.8%と前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・お弁当を中心に、客単価の下落が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・4月は気候が暑くなることを想定していたが、天候不順で夏物が動いていない。また、同業他社の閉店セールが行われるが、来客数もなく売上も厳しい状況である。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・客数を増加させるため、低価格商品の企画を行わざるえない状況であり、結果的に単価の下落を招いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ファミリー層がかなり減少している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・決算も終了したが、景気の影響で、費用抑制が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・休みの店が増加している。また、自ら模様替え等をする店が多く、来店サイクルも長くなっており、宣伝費や材料費等の経費を削減して対応しているが、来客数は伸びず悪循環となっている。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・回復までには至らないが、前年並みに戻りつつある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・短納期品であるが、自動車・エレクトロニクス関係の受注量がおう盛となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エアコン関連は依然高水準の受注があり、受注残も3か月以上になっており、対応に苦慮している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は例年に比べ順調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主要な客からの受注量は、米国の大手金融機関の破たん前の水準に戻りつつある。
		輸送業（統括）	それ以外	・4月は特別な受注で、3か月前に比べ良くなっている。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・短期的な需要増加だが、顧客企業へのコスト削減に関する提案での受注は着実に伸びている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・4月に入り、客からの引き合いで、価格的には厳しいものの前向きな商談が増加している。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内生産は米国の大手金融機関の破たん前の8～9割に回復し、前年比で大幅プラスを継続しており、利益も過去のピークに近い水準に回復している。
		変わらない		食料品製造業（総務担当）
化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・製造部門の稼働率は依然として回復していない。特にセメントの生産は内需の縮小による影響を受けており、生産規模も縮小せざるをえない。
窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き			・5月連休需要もあり、生産・出荷ともやや好調ながら、水準としては低い状況のままである。
非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・一部の分野を除き出荷量に特段の変化はない。
一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き			・国内市場では、大規模な展示会で前年を上回る実績があり、回復の兆しがみられるが、海外市場は依然として厳しい状況である。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注はあるが、天候不順で就労の状況が悪化している。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・現在までの手持ち工事に関しては、収益性は上昇している。
金融業（営業担当）	取引先の様子			・取引先状況は、単月実績では大半が前年を下回っているが、減少幅は縮小傾向にある。しかしながら、取引先からのヒアリングでは、受注に関し単価・数量ともに回復の兆しが少ないとの発言が多い。
不動産業（総務担当）	それ以外			・来客数・成約件数が減少している。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・建設業、廃棄物処理業関係の業績が悪い。業界全体で警戒感があり、積極性がみられない。
コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・若干の商談問い合わせはあるが、成約に結びつかず、厳しい状況が続いている。		
やや悪くなっている		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先より価格値下げ要求があり、約10%の値下げを受け入れた。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・残業の休日出勤時間は減少している。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・航空貨物の発送量が減少し、陸送に移行している。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・3月の状況をその3か月前である前年12月と比較すると、水揚数量は573トン、水揚金額は3億500万円の大減となつている。前年同月と比較すると、水揚数量は10トン（前年同月比99.4%）、水揚金額では2,940万円（同91.2%）の減少である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [スポーツ用品] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・海外需要、特にアメリカ、ヨーロッパ向けは好調だが、国内需要は依然低迷が続いている。また、低価格化が進行しており、非常に厳しい状況である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人依頼件数が、前年に比べ20%増加している。
		人材派遣会社 (担当者)	求人数の動き	・企業求人は一時保留されていたものが回復している程度で、繁忙による採用までには至っていない。
		求人情報サイト運営 (支店長)	求人数の動き	・中途採用の問い合わせが増加している。また、製造業を中心に人材への投資傾向が復調している。
		求人情報誌製作会社 (支社長)	採用者数の動き	・中途採用の求人社数、求人数が増加している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・中小企業経営者の会合での印象では、経営者の意識に上向きの変化がみられる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は3か月連続、前年同月比で増加している。製造業は、機械・装置・設備等の製造関係を中心に5割増加となり、最悪の状況だった前年同月と比べ、一部の業種で持ち直しの動きがみられるようになった。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・卸小売業、運輸業などで求人数の増加が目立っている。
	民間職業紹介機関 (職員)	採用者数の動き	・製造業を中心に業績が回復しており、関連サービス業も業務が繁忙化しつつある。前年実績を下回った企業も、今期は増員を計画するなど、船舶関連会社等では明るい材料も出始めてきている。	
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人材派遣事業では、一部の業種で採用の動きが出てきているものの、当地域の主要産業は採用意欲が低く、人材派遣の受注数は、低い水準で横ばい傾向が続いている。
求人情報誌製作会社 (担当者)		採用者数の動き	・会社説明会の応募状況が好調である。	
新聞社 [求人広告] (担当者)		求職者数の動き	・地方では新卒大学生の採用状況は依然厳しい状況が続いている。	
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・前年同月及び3か月前と比べても、求人の数・業種とも大きな変化はない。製造業では休業等の生産調整が多く行われており、事業所における雇用の意欲がみられない。	
やや悪くなっている	学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・4月に入り、例年100名以上の求人をしてきた大手スーパーが、2011年4月の採用を中止しており、他の企業への影響が懸念される。	
悪くなっている	-	-	-	

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明 (修正)
家計 動向 関連	良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・4月は四国八十八箇所周りの仕事が増え、貸し切りの仕事であるため、売上に貢献した。ただ、相変わらず夜飲みに出る人は少なく、同業他社はさほど良くない。
	やや良くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・4月の春休み期間は、平日は多くの人でにぎわい、土日、高速道路料金引下げ効果があり、かなりにぎわった。高知の龍馬ブームで、かなり観光客が入り、飲食店を中心に商店街へ流れ込んできている。
		一般小売店 [菓子] (総務担当)	お客様の様子	・特売商品や買得感があるものについては、客は積極的に消費している。
		スーパー (店長)	単価の動き	・野菜価格の高騰により、販売単価は持ち直してきた。果物も、バナナなど一時は一袋98円でないと売れない日もあったが、高くなって売れている。徐々に元に戻っていくのではないかと期待している。一方で、ディスカウントストアも繁盛しており、客の二極化が鮮明になってきている。
		スーパー (人事)	販売量の動き	・年度が変わり、新生活需要を中心に購買意欲が高まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・コンビニは、商品に、便利・スピードという付加価値をつけてスーパーやドラッグストアより高く販売しており、景気が悪いと節約の対象になる。最近では、そこに客が戻ってきており、景気回復がみられる。	
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・季節的な要因もあるが、購買意欲のある客が増えている。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・季節的に陽気になり、外に出る機会が増えたため、来客数の動きは少しずつ良くなっている。	
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・来客数は増えてはいないが、販売量が昨年より増えてきた。宿泊数は、道後温泉では横ばいであり、昨年と比べ、2月は少し伸びたが、3～4月はあまり伸びていない。	
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・NHKの大河ドラマに関連した、「土佐・龍馬であい博」の開催で、県外客で賑わっている。これに関連し、観光産業では景気が良くなってきている。しかしまだ、一般企業を含め全体的には景気が回復しているという動きではない。	
		通信会社(企画)	お客様の様子	・比較的高額な商品の問い合わせや加入が増えている。	
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・販売数が前月と比べ伸びている。	
		観光名所(職員)	来客数の動き	・前年より10%近く、客の入場者数が増えている。特に、個人客が増えている。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・4月は来客数が多かった。	
		変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は増えたが、全然買物をする気配はない。やはり皆、懐具合が苦しいようである。
			一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・NHKの大河ドラマや地元名物の鍋焼きラーメンのPR効果で、街を歩いている観光客数は以前より増えている。しかし、業務店のアルコールの需要には直結していない。
			一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・高額なコンサートチケットの売行きが良く、店頭販売の売上は前年並みに持ち直してきた。しかし、外商売上が落ち込んでおり、足を引っ張っている。
			一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・取引先の料飲店は客数が減少した。店頭売りもスーパーに流れており、販売数が減っている。
			百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数、売上高共に、前年同月を下回った。紳士衣料雑貨、宝飾、美術および呉服等の高額品が特に苦戦し、総じて低調な状況で推移した。
百貨店(営業担当)	お客様の様子		・まだ来客数が低調である。高額商品を買う人は増えてきたが、まだ不透明な状況である。		
百貨店(販売促進担当)	単価の動き		・カード顧客限定の割引セールを行うと、入店客数が増加し割引商品はよく動く。しかし、相変わらず高単価商品の動きが鈍い。また、割引・イベントをしていない平日の落ち込みが大きい。ため、累計売上は前年を下回っている。		
百貨店(売場担当)	販売量の動き		・相変わらず定価品の動きは悪く、赤札を含む販売量でも前年売上を超えることが厳しい状況である。		
スーパー(店長)	販売量の動き		・単価の下落傾向は止まりつつある。食品では、野菜が高くなっており、その分、販売単価の上昇はある。しかし、その影響で買上点数が減っている。		
スーパー(店長)	来客数の動き		・来店客数の減少が続いている。特に、昨年まで集客効果があった特売日での減少が大きく影響している。		
スーパー(企画担当)	それ以外		・気候の影響のため、売筋商品が替わってきている。好調な部門と不調な部門が分かれ始めてきている。		
スーパー(財務担当)	来客数の動き		・客数、客単価共に前年を下回っている。まだ回復の兆しが見えない。		
コンビニ(総務)	来客数の動き		・来店客数の前年割れが慢性化しており、横ばいである。		
衣料品専門店(総務担当)	単価の動き		・依然として客単価・販売単価の下落が続いている。客単価は前年比で92%程度、販売単価も前年比で90%程度で推移している。4月は通常正規価格で販売する月だが、競合店の影響でセール価格で販売せざるを得ず、お客様もセール価格でなければ購入しないため、販売客数は維持できても客単価が低下し、売上を維持できていない。		
乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・3月の決算をまずまずの成績で終えて、新年度を迎えたが、販売数は芳しくない。エコカー購入補助金制度を利用した買換えは、行き届いた感がある。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・エコカー購入補助金制度が続く9月までは、現状通り、横ばいで推移するであろう。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・最需要期を過ぎたことで、好調だった動きが一段落するのではないかと懸念されていたが、予想外に受注があった。前年が最悪だったため、売上は前年比の53%増加となった。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客数の動きは相変わらず鈍いが、客単価は、天候不順による野菜価格の高騰分を売価に転嫁したため、前年からの落ち込みが止まった。一方、気温が低いため、飲料販売は前年を大きく下回っている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・個人の国内旅行は、相変わらず「安・近・短」の傾向が続いている。高速道路料金引下げの影響と考えられるが、料金見直しまでは同じ傾向が続くであろう。
		タクシー運転手	単価の動き	・利用客が減少し、単価も横ばいであるため、売上増加に繋がっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前から比べて、客単価に変化はない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年同月と比べ、来客頻度の減少により、来客数が減少している。かろうじて客単価が微増したため、前年と同水準の売上を維持している。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・予算の縮小により、客先の発注ロットが小さい。客先の話によると、競争による低価格の受注が恒常化しており、従業員においても、ペア停止、給与減が実行されているという。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築計画から、リフォームや中古住宅、中古マンションに計画を切り替えるケースがある。住宅ローンの審査を懸念し、予算を抑えめに再検討をしている様子である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・3月から、客数・客単価が更に低迷している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・3月は、客の動きが少し良くなる気配を感じたが、4月は気温が大きく作用し、寒さや雨で、春・初夏物の売行きが一挙に止まってしまい、相当厳しい状態であった。
		衣料品専門店 (副店長)	お客様の様子	・客のクレジットカード支払回数、通常より多くなっている。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・4月に入り、冷蔵庫、洗濯機の販売が増えてきたが、台数は前年に比べ減少している。テレビの販売数量は減少した。
		乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・一部のハイブリッド車種の受注残があることから、販売高は良いが、来客数、受注件数が減少している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・季節的には良いシーズンとなったが、最近の悪天候に影響され、予約状況が悪くなっている。前年あるいは3か月前と比較して、少し悪い状況である。
競艇場(職員)		販売量の動き	・4月は周年レース開催があり、前月比で19%の増加、前年比で8%増加と売上は好調に推移した。しかし、周年レース開催をもっても、正月レースのあった3か月前より売上が3%減少しており、手放して好調とはいえない。	
悪くなっている	その他飲食 [ファースト フード](経営者)	販売量の動き	・来客数が減少しているため、販売量が減少している。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・販売量が若干増えたように感じる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・LEDメーカーであるが、最近は大変忙しい。当社だけでなく業界全体で、景気はやや良くなってきている。関連する取引先には、設備投資もみられる。
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・デイケアセンターなど、民間の老人福祉施設の見積依頼が増えてきており、一部、成約もできた。引き続き、何件かは、かなり高い確率で受注ができそうである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパー、家電量販店のマネージャー層との会話の中で、「やっと、節約つかれの傾向を感じる」、「リッチな巣籠もり層への施策が効果を出している」などの、販売施策の手応えについて、明るい話題が出るようになってきた。「低価格帯商品や買いやすい商品のみ買う傾向」から、「高価格でも良い商品、欲しい商品なら買う傾向」がやっとみえ始め、節約する商品がある一方で、高額で我慢していた商品を購入するなど、個人消費にメリハリが見られるようになったという。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・新年度に入り、住宅販売がやや上向いてきている。以前は広告を打っても反応がなかったが、ここ最近はやや一定の反響がみられる。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・現在、価格上昇しているが、長続きしない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料のパルプ、古紙、重油等の素材関係が、段々と高くなってきている。一方、小売側からは値下げ要請が強いため、思うように売価の改善ができない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・先行きが非常に悪いと判断して、自主廃業する業者があった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・依然、企業サイドの購買に対する姿勢は慎重である。導入効果が見えにくい施策には乗らない状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・年度末が終わり、夏場の閑散期に入ろうとしている。ゴールデンウィーク前に集中する広告関係も今年は随分少なかった。定期刊行物については、比較的安定した受注が続いているところと、廃刊などになるところの明暗がはっきりしてきている。
		公認会計士	取引先の様子	・4月の関与先の決算・月次決算を見ると、前年に比べ売上が減少した先が、依然、半数以上を占めている。また、利益面でも、赤字先が約7割を占めている。3か月前も同じ状況であった。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が、久しぶりに減少した。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・新卒の求人倍率が1.28（リクルート調べ）と学生にとっては厳しい環境である。地元では文系男子を中心に「質の低下」を訴える企業が昨年より多くなった。中央の大手企業志向が強まっているのも一因と考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・車関係は9月のエコカー購入補助金制度終了に向け積極的な販売を計画している。一方、飲食業は依然低迷しており、もはや体力の限界の様子である。中心街は、夜も人通りが少ない。ただ、医療福祉関係の新施設のオープンがあるのが救いである。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月の有効求人倍率は0.59倍で、3か月前と同じであった。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金を活用する各企業において、休業率に変化はない。	
	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・2～3月に、再就職支援の相談・打診があった。まだまだ余剰人員をかかえている企業が多く、年内に人員整理を実施する予定の企業もある。今年度の採用計画においても、昨年と同様か減員という企業が多い。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学にくる求人数や求人数が芳しくない。	
やや悪くなっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（売場担当）	単価の動き	・売上が前年比5～10%程度落ちていた衣料品が今月に入って同3%減にとどまっている。大きな特徴としては、スーツ系中心の紳士服が下げ止まっており、全体でも単価の下落率が改善されている。来客数はほぼ前年並みの前年比99.9%、売上は同99.0%と今年に入って一番良く、景気は回復している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買力が良くなっており、売上も少しではあるが良くなっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街で空いていた店舗が少しずつ埋まり始めており、少しずつ景気は回復している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・4月は花が動く季節ということもあり、年末終わって静まり返ったような1月よりは良い状況である。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・リニューアル効果もあり、館全体の売上高が前年を超え始めた。客の購買意欲は先月よりも高い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・平日の来客数は前年並みまでは回復していないが、土日の来客数が伸び、祝日を加えた土日祝日の来客数はそれ以上に伸びており、客の購買意欲は回復傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額品に対する客の反応が従来より良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜の高値はマイナス要因であるが、客の買上量自体は増えつつある。以前と変わらないような販売金額になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料関係の動きは変化がなく相変わらず低調である。住関連と食品は来客数、販売点数が前年並みに戻っており、売上は前年を上回っている。お祝いギフトマーケット商品が前年比120%と大変良く伸びており、単価は前年並みとなっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・競合店の低価格攻勢に対する販促戦略が功を奏し、来客数が戻りつつある。若干ではあるが景気は回復している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・全体的に来客数が持ち直している。特にタスポの影響で反動減となっていたエリアの来客数が前年を上回っている。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・価格ではなく、高付加価値、高機能の商品に動きが出ており、やや良くなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・消費者は長期間の耐久生活に我慢の限界が来ている様子である。来客数が少しずつ増えており、客単価も増加傾向にある。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・空港の搭乗客が前年比2%の減少にとどまっており、それに伴い商品の動きも良くなっている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響で休日に客が増え、新幹線全線開通に関するビジネス客も増えている。
		高級レストラン（社長）	お客様の様子	・観光客が増えており、やや良くなっている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数の伸びはそれほど変化を感じないが、利用単価は低い数字ではない。ある程度の富裕層が少しずつお金を使い始めている様子である。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・4月は宿泊部門の稼働率が久しぶりに前年を上回っている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・今月は新商品の発売や新規限定の低価格商品があり、新規台数、買換え台数共に前年を上回っている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の話から仕事がないと聞いていたが、求人が少しずつ出ており、客は2週間位で再就職できたという。景気は少しずつ良くなっている。
その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・前月から客が大幅に増加しており、やや良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・4月は入進学の一繁忙しい時期だが、来街者数は少ない。客単価も下がり、悪い状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年であれば、4月に入っているんな行事や行楽等が増えるが、今年はほとんど動きがない。今まで経験したことがないほどの非常に悪い動きである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土日祭日は、近くの交差点は黒山の人だかりのようになっていたが、この前の日曜日は全く人影がなくなり、これが日曜日かというほどの光景であった。厳しい状況である。
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・例年売上が減少していく日本茶は、寒い日が続いたこともあり、先月と変わらない動きであった。新茶も徐々に入荷されているものの、悪天候のため例年より仕入れ値が高めとなり、買手は少ない状態である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数、買上率、客単価すべてにおいて前年を下回っている。来客数、買上率は同業者の施策等の外部要因の影響もあるが、客単価は景気回復感の遅れである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数はなんとか前年を上回るようになってきている。低価格戦略は実施していないが、物自体が安くなってきているのを数量でカバーできていないのが現状である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・大型のマーケット商品が低調となっており、売上、来客数共に前年実績を下回り、景気回復を感じられない。食品における限定品やこだわり品は善戦しているものの、4月は気温が低かったこともあり、春物衣料品が動かない。宝石や高単価商品の売上も不振の状況が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・依然として厳しい状況であるが、気温の影響が大きく景気の後退は感じられない。客の堅実な買い方が継続している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上高の伸び率に変化がなく、3か月前と同様に前年比93～94%程度で推移している。一部報道によると、高額品の売上が好転しているとのことだが、地方までは波及していない状況である。また気温の影響も大きく、春物衣料が伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前で客は若干買い渋りをしている。またガソリン等の高騰により、家計の見直しをする消費者が増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順のため、衣料品の売上が前年比65%とかなり厳しい状況となっている。食料品もここ5か月流れが変わらない状況で、前年比94%で推移しており、当分はこの状況が続く。口蹄疫問題があったため、精肉の動きが悪くなるのではないかと懸念がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品は物価の下げ止まりの影響で売上が前年比2%ほど改善している。衣料品は同5%減少しているが、景気としてはあまり変わらない。ただし高額品が少しずつ動き出した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・先行きの不透明感は相変わらず継続しており、消費者の節約志向は依然として強まっている。特に低価格品へのシフトが続いており、他社との値下げ競争が収益をかなり悪化させている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・天候不順もあるが、衣料品の動きが極端に悪い。食料品も野菜の値上がり等があり、買上点数、客単価共に低調に推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・ロープライス商品の動きは非常に活発化しているが、高単価、高額商品の動きは今一良くない状況である。買上点数そのものも鈍化している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・来客数の減少より売上の減少が大きく、客単価、1品単価が落ちている。チラシ等の販促に大きく左右される傾向にある。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月からの気温低下により、例年売行き商品である冷やし麺やソフトドリンク、アイス等の売上が前年を大きく下回っている。客の動きも例年は飲料に加えて弁当やデザートを買う等買上点数が多かったが、飲料単品のみ購入が多くみられ、客単価が大幅に減少している。	
	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比101.5%、コンビニエンスストアが同108.1%、ローカルスーパーが同110.1%となった。内容をみると販売数量が3～4割多くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・天候不順もあり、売上が伸びない。つい買い、もう1品買いの客が減っている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・春寒の影響で春物は全滅状態である。見るだけの客ばかりで、客の購買意欲は全くみられない。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・試着して商品を気に入っても、購入に繋がらないケースが増えている。なかなか暖かにならないこともあり、スプリングコートを探す客は多かったが、春物衣料の売行きがあまり良くない。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・客の何かを買いたいという気持ちは強く感じるが、寒いうえに、商品が初夏を急ぐような物が多く、動かない。今すぐ着れるものという意識が定着しており、なかなか物が動かない状況だ。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・客の買物に対する態度が全く変わらない。非常に慎重かつ価格に敏感である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・4か月連続で前年を上回っているが、これは政府の景気浮揚策、エコカー減税があつての販売量であり、もう少し様子を見る必要がある。
		乗用車販売店(管理担当)	お客様の様子	・客の動きは例月と変わらない。自動車販売は4月に入って売上が鈍っている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・エコカー補助金制度のおかげで、3か月前と同様今月も新車販売が好調に推移している。
		自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・高速道路料金上限制が2転3転しており、なかなか販売につながらない。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・春の木工まつりが開催されたが、メイン会場への来場者数は秋の木工まつりには及ばなかったものの予想を上回る来場者数であった。しかしこれはメーカー直販の販売であり、地元販売店へのデメリットは大きく、店舗での販売は来客数、客単価共に厳しい状況である。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	来客数の動き	・客単価が若干上がり、来客数も増加しているため、3か月前に比べると若干回復傾向にある。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は仕入価格の上昇により、じわりじわりと上昇している。販売量は前年とさほど変わりなく推移している。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	来客数の動き	・前年12月から底を打った感は見受けられるが、売上は前年の水準を行ったり来たりしており、少し鈍化した感がある。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・4月は歓送迎会等少しずつ入っているが、中旬にはその動きも止まり、その状況が続いている。ゴールデンウィーク前になると客はお金を使わない傾向にあり、なかなか動かない。前年よりは良かったが、もう少し上向きになっても良い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・相変わらず来客数は低いレベルで推移しており、特に週末の営業の勢いが無い。
		その他飲食[居酒屋](店長)	来客数の動き	・4月は歓送迎会の月であり、客に手紙を出したりと頑張っていたが、県外客がめっきり少なくなり、やはり不景気は続行している。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・販売動向が前年を下回る状況が継続しており、前年比も3か月前とほぼ変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・NHK大河ドラマの影響で、長崎への観光客が増えている。また修学旅行の客も増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月は歓送迎会、花見等客が動く時期であるが、今年は歓送迎会を簡単に済ませ、夜の繁華街への出入りが少ない状況である。花見の客も気候の関係で大変少なかった。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・季節要因と代理店販売強化施策で販売量は増えたが、一過性のものである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の動向は、増えはするが同じだけ解約もでており、純増にはならずほとんど変わらない状態である。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・個人の宿泊、ゴルフの状況は横ばいである。法人客は依然、停滞気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4月を迎えて入場者数が大分落ち込んでいる。地方、特に鹿児島地域は依然デフレの状況にあり、所得が伸び悩んでいるため、入場者数は減少し、厳しい状況が続く。
		音楽教室	お客様の様子	・新入会の生徒数が前年比15%アップしているが、前年より既存生徒の退会率が高く、在籍生徒数としては変化がない。退会理由のほとんどが経済的な理由である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の仲介状況をみると、問い合わせ数並びに成約数の推移が変わっていないため、景気は横ばいで変わっていない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、単価の動きはあまり変わっていないが、現在卒業入学就職等でかなり出費が多く、客の財布のひもがかなり固く閉められている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順により春物衣料品の動きは不振である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街のブティックのオーナーの話であるが、以前であれば、ある程度の単価でも購入していた客が、5,000円を超えるとためらうと嘆いている。特に中学生、高校生の子供をもつ40～50代前半の主婦の動きが鈍くなっているという。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・2か月ほど、青果物が品不足で高騰している。物が売れて高いのではなく、物がないうちで高いので、かなり厳しい状況である。これがいつまで続くのか不透明でかなり厳しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	・例年と違う最悪の状況に同業者で嘆いている。例年ゴールデンウィーク前は悪くなるが、今年は例年以上であり、どん底の状況である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の必要な物だけを購入する姿勢は変わっていないが、メーカーから入荷する商品も毎年少しずつ単価が落ちており、同じ数量売れても、売上が落ちていくという状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上単価の下落傾向が続いている。同業者全体に低価格志向の傾向が強まっており、とどまるところがみえない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビを購入したことで他の商品にお金が回らず、中旬以降から非常に悪くなっている。このままの状況でいくと景気はまだ少し下がる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客を前倒しして確保したことで、4月は来店が少ない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・4月のインターネットでの売上は、シェアは変わらないものの、前年比で1割程度落ちている。福岡に来る客が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お金を使わない客が増えており、景気は不安定である。土日祝日は自家用車で遠出する消費者が増えており、タクシー利用は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雨が多いせいか観光客が少なく、夜も金土だけ少し動くが、客は少ない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・県内の景気は全体に足踏み状態で一向に上向いていない。雇用、所得の悪化の度合いは弱まっているというものの、景気の回復感は乏しい。特に個人消費は弱まっており、活気が感じられない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・この3か月間の天候は前年比で雨の日、低温の日が多く、アウトドア活動には悪く作用しているため、消費者の動きが鈍い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前で毎年期待されるが、今年は客が来ない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	単価の動き	・客単価が減少している。原油価格の高騰や公共事業の圧縮も含め、今後更に悪化の方向に向かう。
		悪く なっている	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き
衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・客の来店がなく、売上が望めない。厳しい状況である。	
良く なっている	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・低価格競争の激化により、契約額が低迷している。従来に比べ大口案件は少ないが、小口案件等新規案件の引合件数が徐々にではあるが増加傾向に転じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月まではかなり厳しかったが、4月に入り少しずつ動きが良くなり始めている。特にスーパー、居酒屋等の納品が良くなりつつある。ただし、加工メーカー向けの納品は依然として厳しい状況であり、前年を下回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1、2月に比べ受注量が増えている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自社だけではなく同業他社、家具店等の売上が上向している。平均的に売上額が上がっており、確実に回復しつつある。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は増加しているが、原料価格の急騰による販売価格の先高感から需要家が発注を前倒しした需要の先食いであり、必ずしも実需が回復しているわけではないため、少し状況を見守る必要がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・クリーンエネルギー等、業界によってはやや持ち直ししており、受注量、受注単価が改善している。ただし、相対的に単価が大変厳しい。
		通信業（経理担当）	それ以外	・各社とも決算状況が良い。
		金融業	取引先の様子	・製造業の受注は、輸出製品を中心に3か月前より確実に増加している。取引先は緩やかにではあるが、回復の兆しはある。また従業員を削減した結果であるが、ゴールデンウィークも例年より休日が少ない。最少の人員ながら、稼働状況は順調である。2年前をピークとすると7割程度の売上である。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・大手企業を中心に企業業績が回復傾向にあり、徐々に消費も持ち直しの動きがみられる。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・新聞等によると景気は持ち直しているというが、個人所得や取引先の雇用環境をみると景気は変わらない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業に設備投資の情報が始めている。3か月前は全く出てなかったが、最近では訪問先でも土地取得のため、売り情報のリクエストが出ている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・厳しい状況というのはあまり変わらないが、売上等には下げ止まっている状況にある。前年比100%、もしくは前年を若干上回っている企業が久しぶりに出ている。
変わらない		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・閑散期に入り、例年と変わらない発注量にとどまっている。百貨店が売上を伸ばしているが、すべて中国や他のアジア地区での生産である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は順調に推移しており、受注量、単価共に良い状況で推移している。全般的にまだ今の景気自体は継続していく。また精密機械部門も同じような状況にある。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・一部食料品の荷動きが良くなったが、反面、日用雑貨やアパレル、園芸用品、化学工業品などの荷動きが悪くなっている。全体的には良くない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると前向きな借入はもろろんのこと、当面借入はしたくないといった状況であり、景気が上向いた感じがしない。しばらく状況をみないと分からないが、資金の流れをみると景気は大きく動いてない。
		経営コンサルタント	それ以外	・調査要望等の仕事が減っており、余裕ができたなら依頼するという客が多い。また、人員整理を始めた会社が目立つ。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・メーカー間競争が続いており、小売価格を高く設定している。会社の業績が特に悪い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・大幅に受注が増えるわけではないが、急激な落ち込みもない。
やや悪くなっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・畜産関係、特に牛の枝肉の販売はデフレの影響で厳しい状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏場にかけて受注量、従来商品の動きが悪くなっている。29日から陶器市が開催されているが、高額商品の出が悪く、安い商品ばかりが動いている。売上も前年の1～2割減の状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・コストダウン要請があっており、厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に減少傾向にある。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・最近、創立50年の老舗の建設業者が自己破産をした。県格付Aクラスの業者でもあったが、最近の受注減ではどうすることも出来ない状況である。多数の技術者や労務者を抱えた業者が、今の時期は非常に苦しい。特に今年度は前年比2割減の工事量となっており、下請の多い我社は今後も同業者の動向に注意が必要である。
		その他サービス業[設計事務所]（代表取締役）	競争相手の様子	・建設コンサルタントは市町村等の業務発注が減少していることから、経営難になっている。4月の年度替りを迎えて、倒産が発生したり、年長者の退職と非常勤での再雇用の動きが顕著になっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・人員削減を実施もしくは検討中の企業数は確実に減少しており、逆に今後の業績によっては増員を検討している企業が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年並みに回復し、求人件数が上向きに推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少し、有効求人倍率が上昇の傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・雇用情勢は依然として厳しい状況が続いている。有効求人倍率は0.4倍台と低水準で推移し、前年を5.7%下回っている状況にあるが、新規求人数は緩やかな減少に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比13.5%の伸びを示している。平成21年10月以降、平成22年2月を除き、新規求人数は増加傾向を示している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・都市圏の派遣依頼の件数は前年比1割増しになっているが、地方では相変わらず依頼がない状況が続いている。労働者派遣法の改正内容について客から今後も利用できるのか、どういう利用が可能か等の問い合わせが多い。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新年度がスタートしたが、人手を増員出来そうな企業はあまりない。今の人員で対応せざる得ない企業がほとんどである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・半導体の受注が回復したとの話があるが、事務系の派遣を増やす気配は全くない。依然、社内の人員がだぶついている様子である。
		新聞社[求人広告]	求人数の動き	・求人数の動きが悪くなってほぼ一巡したこともあり、前年比としては回復基調にあるが、求人件数は依然、停滞している。また求人業種にも偏りがある。
		新聞社[求人広告]（担当者）	採用者数の動き	・新聞広告の求人広告数はこの2～3か月横ばいの状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が16か月ぶりに前年比プラスとなったものの、求人内容は臨時的な内容が多く、現在まで本格的な求人増になる要因が見つからない状況である。
		学校[大学]（就職担当者）	求人数の動き	・時期的には求人受理件数が増加しているが、採用予定の人数は抑え気味のままである。また、学内で実施する採用セミナーへの申込状況は低調なままである。
		学校[専門学校]（就職担当）	採用者数の動き	・求人が少しずつ出始めた感はあるが、採用者数が少ないため超厳選採用の状況は変わらない。
人材派遣会社（社員）		それ以外	・決算期を迎え、前年度から大きく下がっている状況が明らかとなった。定期昇給もなく、夏期賞与の見込みもあやしくなっている。全体の景気は落ち着いた印象はあるが、福岡では夏まで下がりつつある。	
民間職業紹介機関（支店長）	新聞社[求人広告]（担当者）	採用者数の動き	・4月に入り新聞広告の求人の落ち込みが大きい。中途募集も減るほど採用側も厳しい状況である。また来春の大卒求人の採用もこれから佳境を迎えるが、更に厳しい状況となる。	
	求人数の動き	・求人数が前年から伸びておらず、依然持ち直していない状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・部門ごとに若干のバラつきもあり、売上高は依然として前年割れの推移ながら、主力である衣料品などの動向にマイナス幅の縮小が見られる。
		観光型ホテル （マーケティング 担当）	販売量の動き	・今月は、3か月前と比べると、客室稼働率の前年比の数値が上回ってきており、販売量としては良い方向に向かっている。
		旅行代理店（代 表取締役）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは日数が長いものの、安・近・短の旅行が増えている。海外もアジア方面は好調だが、タイの政情不安、ヨーロッパの火山噴火などで多少、影響は出ている。
		通信会社（店 長）	販売量の動き	・販売量が前年を上回っている。
		通信会社（店 長）	販売量の動き	・4月は、例年なら春休み終了後は販売量が減っていくが、今年はその傾向が見られず好調を維持したまま前年の販売量も上回っている。
		通信会社（サー ビス担当）	販売量の動き	・引き続き販売量が好調である。
	変わらない	スーパー（企画 担当）	単価の動き	・1点単価が前年を下回る傾向が前年末より続いており、買上点数は比較的健闘するが、1点単価下落の影響が大きく売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（販売 企画担当）	来客数の動き	・特売時に来客数は増えるものの、後日に反動があり、累計ではマイナスとなる。買上点数も多くなり、客の財布のひもはまだまだ固いと言える。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が14%減少しており、売上が落ちたままである。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・3か月前と変わらない状況である。ただ、最近セールやイベントの効果が、若干上がってきている感もある。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・ラーメンや菓子類の売上低下により、前年並みで推移していた客単価が、1%減少している。
		その他専門店 〔書籍〕（店 長）	販売量の動き	・低調な動きは変わらない。例年、新学期が始まるこの時期に動きの良いノート、ファイル関係の動きが今年は悪く、参考書等の動きも悪い。また新社会人向けのビジネス本についても動きが芳しくない。
		観光型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・宿泊人数は3か月前比101.1%とほぼ横ばいで、前年比は85.4%と大幅に減少している。総売上については3か月前比が94.3%、前年比が87.2%である。年度末の一時的な需要はあったが、新年度に入り低迷している。価格訴求での集客にも限界がきた感がある。何よりも景気回復が望まれる。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・施設利用者数は、前年同月比で9割台である。前年度も更にその前年との比較で減少した年であり、沖縄観光は厳しい状況にある。来園者は修学旅行、一般団体、家族連れ等が中心である。
その他のサービ ス〔レンタ カー〕（営業担 当）		単価の動き	・観光客のレンタカー利用は、前年同期を上回ったものの、稼働単価が下がっており、決して良い状況ではない。安価な旅行商品しか売れていない現状だと推測される。	
やや悪く なっている	家電量販店（総 務担当）	販売量の動き	・3月のエコポイント制度変更に伴う駆け込み需要の反動がいつごろ収まるか分からない。	
	その他専門店 〔楽器〕（経営 者）	販売量の動き	・部署や商品によっては前年並みだが、価格は競争で悪くなっているため利益率がかかなり下がっている。	
悪く なっている	その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	来客数の動き	・4月の連休前の平日は例年かなり入客が落ちるため、イベントなどを徹底して来店を喚起しているが、それでも例年の90%台にとどまっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・リフォームの契約件数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物流に関する案件数自体は減っていないが、客は、当然ながら現在取引している物流会社よりさらに安いコストを望んでいる。そのため、物流会社は単純に利益を削ってのし烈な価格競争になり、同業者間でお互いの首を絞めあう状況になっている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心に好調を維持している離島地域が複数ある外に、上向きつつある地域も出てきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注案件については、前月と変わらず、件数が少ない。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・緊急保証制度の影響か、資金繰り等でやや持ち直しの傾向が見受けられる。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として工事物件が減少するなか、年度初めの月でもあり、工事着工が鈍く製品出荷が思うようにいかない。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年よりやや落ちている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数が前年同月比で、わずかながら増加傾向にある。ただし、まだまだ景気自体は悪い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は少しずつ増加しているが、医療関係のような特定業種が極めて多く、他はさほど大きな変化はない。特定業種の増加をもって、景気が良くなっているとは断定できない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は5,885人で、前月比で18.8%、前年同月比で23.8%増加している。また、事業主都合離職者が増加している。
	悪くなっている	-	-	-