

1. 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：株式会社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 (北海道)	良く なっている	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・国内旅行客、ビジネス客、外国人観光客ともに好調である。Web予約の客も効率良く取り込めている。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・2月25日現在の利用乗降客数が前年比約125%と大きく伸びている。過去3か月をみても、こうした伸び率が継続している。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・中国を始めとしたアジア地域からの観光客により、限定的ではあるが、コンビニエンスストアやドラッグストアなどではプラス効果が表れている。
		スーパー(役員)	お客様の様子	・北海道新幹線と関連したイベントや報道が増えており、街が活気付いてきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・2月の売上は前年比105%となっている。特にテレビ番組で紹介されたことでポテトサラダ、めかぶやレンコンの入ったサラダが売上を押し上げている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・北海道の場合、春先需要があるため、3か月前と比べると販売量が伸びている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・ダイレクトメールや講演の効果がでてきたのか、徐々に店内が活気付いてきており、販売量も上向いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品価格が低価格で安定しているため、販売量が好調である。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・今年は天候が安定しており、荒天による航空機の欠航便数が前年と比べて相当減っている。また、流水の接岸こそ遅かったものの、冬季の体験型観光が浸透していることで観光客数は増加傾向にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2月は雪が多かったため、売上は3か月前と比べて約3%増えた。前年と比べても約7%増加していることから、やや良くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・冬季ということもあり、タクシー1台当たりの売上がやや増加している。
		その他サービスの動向を把握できる者 [フェリー](従業員)	来客数の動き	・観光需要も含め閑散期となっているが、天候が思いのほか良かったこともあり、少数ではあるが観光客の利用がみられる。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・客は話では大変だと言っているが、話だけで景気にはあまり影響が出ていないような雰囲気がある。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券の利用期間も終わったこともあり、業績は前年並みかやや減少している。ただ、今年は積雪が少なく、天候も比較的落ち着いたにもかかわらず、業績が伸びてこないことが不思議だ。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・2月に入って物産催事及びバレンタインデー、ホワイトデー関連の売上が前年実績を上回っているほか、閉店を控えたブランドの売上が前年実績の2倍となっている。その一方で、セールに関してはコートや防寒衣料の売上が前年の8割台にとどまっている。また、春物に関しては、前年実績は上回っているものの、販売量はそれほど多くない。これらのことから客の財布のひもが固い状況にある。
		百貨店(担当者)	来客数の動き	・以前と比べて、特段の変化がみられない。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・前年の消費税増税以降、加工食品を中心にかなりの値上げ感が否めず、消費の足を引っ張っている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・販売量の伸び悩みが相変わらず続いており、客の消費行動も慎重さという面で従来からの変化はみられない。

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（役員）	来客数の動き	・灯油やガソリンなどの価格低下により家計の負担は少なくなっているはずだが、異常なほど俊約志向が高まっている。相変わらず商品単価が前年比で3～4%上昇し、客1人当たりの平均買上点数も増加傾向にあるものの、2月に入ってから降雪量が増えたこともあり、来客数がここ数か月の平均を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・生鮮食品の売上は維持できているが、たばこやアルコールの売上の減少が継続している。また、年金支給日や給料日などの売上がこれまでのように確保できていないことから、客の節約志向が進んでいることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の回復が遅れている。前年は大雪の影響で比較的近くのコンビニエンスストアを利用する機会が増えていたが、今年は雪が少ないため、週末にスーパーを利用する機会が増えているようだ。また、漁業の不漁も続いており、沿岸部の店舗では売上の減少幅が大きい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が上昇していることで店舗の売上は増えているが、来客数が回復してこない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比80%となっており、なかでも車検入庫の利用客が前年比75%と少なくなっている。米国の大手金融機関の破たんや東日本大震災の影響による落ち込みで、車両保有台数が横ばいで推移していることも影響している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格や灯油価格が下がってきていることは市民にとって良いことではあるが、円高や株価の乱高下などの経済の不安定さが客の財布のひもを固くする一方である。景気が上向くような好材料が見当たらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・客単価が低下しているものの、比較的、温暖な日が多かったことで来客数が前年並みで推移したため、売上は前年並みに落ち着いた。2月に入り、普段は提供していない欧州の人気メニューを提供したが、高単価にもかかわらず思いのほか好評で注文も多かった。一方、客がメニューを選ぶ際、高単価のコース料理ではなく、穀物系の主食料理を1人1点ずつ単品で注文することが多いため、客単価が上がってこない面もある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行先としての危険度が増している地域が増えているため、旅行を控えようという雰囲気がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりなどの大きなイベントがあったため、海外からの観光客などが多かったが、タクシーの利用は前年並みであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりや旧正月の期間にある程度の売上の伸びがみられたものの、全体的な売上は前年とほとんど変わらなかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2月の売上は前年よりは増えているが、3か月前とほとんど変わりがなかった。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・マイナス金利の導入に加えて、来年からの消費税増税が予想されることで、分譲マンションのモデルルームへの来客数は増加しているが、予算が限られている客が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・雪の日が多かったせい、来客数が前年と比べて5%程度減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月初旬に行われた氷まつりの際は、当地域においても若干の来街者の増加がみられたが、氷まつり終了後は、バスの乗降客数や周辺の駐車場の空き状況をみる限り、地元客の来街も少ない状況にある。また、アジア圏からの外国人観光客が買物袋を携行している姿もまばらであることから、ほとんどの業種で売上が減少したとみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・2月はさっぽろ雪まつりや小樽雪あかりの路といったイベントがあったものの、売上は前年比99%とほぼ前年並みであった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・このところ数か月続いていた景気の良さにブレーキがかかっている。飲食業界にも人手不足が深刻な影を落とし始めてきており、経営者が大変困っている状況にあることが、当店の売上にも響いてきている。

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（売場主任）	お客様の様子	・外国人観光客による売上は前年比105%と増加したが、地元客による売上が大幅にダウンし、全体としても前年割れの月となった。気温が平年より高めに推移したことで、春物衣料の動きに期待したが、突然の大雪で来客数が減少したこともあり、定価品の売上は前年比98%と苦戦した。一方、イベント系の大型催事は好調に推移した。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・春節やさっぽる雪まつりが終わって以降、来客数の落ち込みに歯止めがかからない状態が続いている。外国人観光客の客単価や販売量も前年とは比べものにならないほど落ち込んでいる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・買物客の客単価が上がらず、来客数も減っている。株価が思ったように上がってこないことに加えて、地方においては賃金も上がる様子がみられないことから厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・うるう年のため、営業日数が1日多かったが、最終日は悪天候の影響であまり上乗せができず、売上も販売量も前年から4%強の減少となった。こうした傾向は3か月前からずっと続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月と比べると、来客数の落ち込みが大きくなってきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年であれば、この時期はスーツの売行きが良くなる時期であるが、今年は販売量が前年比85%と非常に厳しい状況となっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・2月半ばから来客数が急に少なくなった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・年末年始の反動なのか、2月は来客数が前年を下回っており、売上も伸びていない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規案件の話がなかなか出てこない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車は前年並みで推移しているが、中古車の動きが悪い。前年は買回り客の来店も多かったが、今年は減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・春節が終わってから外国人観光客が減っている。営業日数の減少や悪天候の影響もあり、売上は前年から7%の減少とかなり数字を落とした。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・来年の消費税増税に対する不安に加えて、賃金の上昇が進まないこともあり、3か月前と比べるとやや悪くなっている。求人への応募も減少している。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・航空路線が新千歳空港に集中していることもあり、外国人観光客の団体も国内客も札幌周辺に集中しており、地方は客足が遠のき始めている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・客の購買意欲は相変わらず低迷している。特に2月は年度替わりを前にして、消費が控え気味になる傾向がある。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・総務省のタスクフォースの影響で客へのキャッシュバックが終了したことで、携帯端末を求める客の数が激減している。春商戦にもかかわらず、札幌都市部の繁忙店ですら店舗が閑散としてしまっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・技術料金の売上はますますだが関連商材の売上が前年と比べて10%程度落ち込んでいる。関連商材の売上が悪くなるのは消費者が出費を控える兆しでもある。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・1～2月にかけて株式市場が不安定なため、客も不安定な気持ちで一杯であり、消費に意識が向かいづらい状況にある。		
	悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が回復してこないため、悪化傾向に拍車がかかっている。また、来客数に対する購買率も悪化傾向が継続している。客単価は好調を維持しているものの、来客数や購買率の悪化を補うところまでは至っていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年との比較で微増又は微減で推移していた売上が一気に3%の減少となった。天候要因以外の下げ圧力が感じられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・市内需要が前年から10%程度落ちている。それに加えて社員数の減少も響いている。
企業動向関連 (北海道)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		建設業（従業員）	取引先の様子	・金融政策の影響なのか、札幌市中心部を始めとして道内各地で建物建替計画の立案や引き合い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	その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注量や販売量の動き	・消耗品の売上はほぼ横ばいであったが、設備案件が発生したため、3か月前に比べると売上は約30%増加した。
		出版・印刷・同 関連産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・良くなる要素が見当たらない。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・グループ会社も含めて民間建築工事を中心に受注量が引き続き確保できており、景況に大きな変化はみられない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・新規輸送案件は出てきていないが、前年の農産物が豊作であったため、ビート糖、でん粉などの輸送が順調に推移している。また、燃料価格が安値で安定していることも、収益面では非常に助かっている。
		金融業(従業員)	それ以外	・北海道新幹線の開業、外国人観光客による入込の増加、灯油価格やガソリン価格の低下などのプラス要因がある。一方、マイナス金利が金融市場の波乱を招き、先行き不透明感が増していることで、個人消費や設備投資などに慎重姿勢が広がっており、景気回復を抑制している。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・ここ何年かと比べると、業績が上向いているのは事実だが、客先が慎重になっていることも否めない。また、社屋が古くなってきている客先が多く、今後の社屋新築に向けて財源を蓄えている客先も多い。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量の動き	・引き合いは増えつつあるものの、いまだに受注につながっている案件がない。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・顧客の設備投資意欲は依然として低いままであり、改善の兆しがみられない。燃料価格の安値安定が唯一の救いである。
	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	・売上の前年比が若干ではあるが上向いてきた。	
	やや悪くなっている	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・販売額が落ちてきている。前年との比較でも1割ほど減少している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年初来の株安や円高による影響が富裕層の財布のひもを締めている。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・現場向けの輸送量が落ちる典型的な冬期間の物流になっており、荷主との商談においても春以降の話題しか出てこない。ただ、今が景気の底とみている。
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・ここ最近では少なかった顧客からの価格交渉が、再度厳しさを増してきている。価格に対する敏感な反応が増えてきていることから、景況感の節目が感じられる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新規建築が低迷している。今後、マイナス金利政策により住宅ローン金利が下がる可能性はあるが、平均年収が低い地方都市においてはローン審査のハードルも依然として高いままである。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間のため、不動産取引は減少している。また、建築資材価格の上昇、熟練工不足による賃金上昇などの要因で建築費が高くなっているため、新規マンションや一般住宅の建築が少なくなっている。
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	・年度末に向けて新規案件の話が出てこない。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年と比べて0.7%減少したものの、月間有効求人数は前年から3.5%増加し、6か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・3か月前と比べて登録者数が横ばいで推移しているが、求職者が人材会社を経由せずに、企業からの直接求人に応募して採用が決まっているためとみられる。有効求人倍率が示すように市場に求人が多数あることの証左であるといえる。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・若年層の入材確保が厳しくなりつつあり、福利厚生などの多少のリスクを背負ってでも正社員募集にシフトしている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・正社員の求人が堅調に推移している。アルバイト・パートの採用が厳しいため、正社員化を進める企業が増えているためとみられる。一方、景気の先行き不安などで求人広告の出し控えも多少みられる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人倍率は上昇しているが、就職件数は伸びていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が72か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が51か月連続で前年を下回っているものの、ここ3か月の新規求人数の動きをみると、前年からの増加率が11月は7.0%、12月が3.5%、1月は2.1%と増加幅が縮小傾向となってきた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月から1月までの有効求職者数の累計が前年から5.9%減少している。同様に新規求職者数の累計も前年から3.3%減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・新卒者向けの求人数は相変わらず高水準で推移しているが、未内定学生の動きが低調となっている。無理に就職先を求めないという最近の学生気質があるのか、採用枠を埋めきれない企業側にとっては痛手となっている。企業側も決して無理な採用は行わないため、3月までは現状維持で推移することになる。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・取引先の企業も含めて、景況感が良くなっている雰囲気を感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年から1割減った。売上上位業種の順位は前年と同様であるが、派遣が前年から5割近く伸びている一方で、それ以外の業種は軒並み前年を下回った。特に医療、小売、環境衛生が大きく数字を落とした。
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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（東北）	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・やや悪かった1月のリバウンドという面もあるのか、2月の売上としては東日本大震災後で最も良くなっている。これは来客数の増加ではなく客単価の上昇によるものであり、まとめ買いをする客が以前より多くなっているように見受けられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の増加に伴い販売点数が伸びており、結果として売上が増加している。ただし、競合環境の激化により1品単価が下がっている状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、光熱費や被服費の減少分がそのまま食費などにまわってきているのか、食品全般の売上点数の伸びが良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が2か月連続で前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・好天の影響もあるが、来客数が増加している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入学式用のスーツを購入する客が例年よりも早めに動いている。また、就職活動が3月1日からスタートとなり、こちらの需要についても前年よりも早めに動いている。そのため、これらのマーケットの来客数が増加しており、前年よりも良くなっている。大学入試については、AO入試や進路の選択が早めになってきていることに影響を受けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・積雪量の減少に伴って客の動きが顕著になってきており、新規客の来店も増加傾向にある。しかし、他社との競合は激しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は、以前に受注した案件の製品製作、納品、取り付けなどがあり、一気に売上や販売量が計上されている。そのため、通常の月と比べて良くなっている。

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
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は仏具の小間物の売行きが好調であり、当店の景気をやや押し上げている。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・ここ3か月、来客数、客単価、売上共に前年を15%以上も上回っている状態で推移している。担当している3件のレストランすべてにおいて、前年比、予算共に達成しており、景気が上向いていることを実感している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・今年は降雪量が少なく、年配者の来店が多くみられている。また、法人関係の予約にも恵まれ、例年の2月に比べると来客数、売上共に良い状態である。
		観光名所(職員)	それ以外	・国内客の動向は例年どおりか若干鈍い様子である。しかし、インパウンドは大変好調であり、それを予測して免税店の準備をしたので、売上も大変良い状態である。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・年度末を控えて販売は順調に伸びており、前年比120%となっている。石油製品の価格が下がったため粗利も20%ほど伸びており、好調である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・突然のマイナス金利と、消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要が重なり、若い世代の顧客の動きが非常に良い。土地の検索依頼から始まり、戸建て受注の伸びが期待できる状況である。
変わらない		商店街(代表者)	競争相手の様子	・必要なものには支出をするが、不要なものは安くても購入しないという消費行動が見受けられている。また、マイナス金利はさすがに一般消費者にとって全く関係の無い話のようである。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・マイナス金利導入の関係かどうかは定かではないが、客の購買動向に乱れが見受けられるという店が多い。また、一部の物販店では多少高い価格帯の身の回り品が動いているようであるが、生鮮品販売店、飲食店では購買単価の下落傾向に歯止めがかからない状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今年の冬は降雪量が少なく、例年除雪作業で冬季の工事量の減少を補っていた建設業者は、目算が大きく外れ期間中に確保していた除雪機のリース代にもならない有様である。反面、交通事情は良いため、入学、就職に向けた自転車の購入が早くも動き出している。
		一般小売店 [酒](経営者)	単価の動き	・酒1本の単価に変化はない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・現在の前年比の数字は、売上102%、来客数106%である。来客数は上向きであり、ここ3か月間は良い傾向が続いている。
		一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・低価格商材に動きがある。また、各メーカーにおける春の新商品発表に伴い、高額商材に予約が入っているものの、売上は横ばいで推移している。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・景気自体は堅調に推移している。しかし、依然として婦人服が回復しきれておらず、一方で食品、身の回り品、化粧品などの日用品の売上は前年を上回っている。また、地下鉄新規路線開業の影響が来客数が増加しており、新規の客とみられる現金顧客の売上も伸びている。平均株価が乱高下しているが、客においては特に影響はみられていない様子である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消費税率10%への引上げを見込んでいるのか、客の様子からは節約傾向が見受けられている。
		百貨店(買付担当)	お客様の様子	・3か月前と比べてもあまり動向に変化はない。衣料品はアウターの不調に変化はなく、服飾雑貨、肌着などもセール品を吟味しての購入が目立っている。
		百貨店(売場担当)	それ以外	・この冬は暖冬で防寒アイテムが苦戦していたこともあり、冬物セールは好調に推移して良い結果となっている。しかし、春物については客の関心がなかなか向かず、中旬までは今着ることが出来るセール品を購入する傾向にあった。また、下旬も気温の低い日が続いたことで、春ファッションは更に苦戦をしている。ただし、オケーション、セレモニー関係は好調である。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・月前半は、冬物処分やバレンタインにより客の動きが活発であったが、春物などこれからの消費については、店頭においても不要不急の意識が強く見受けられており、非常に厳しい動きとなっている。

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
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・不安定な天候の影響もあり、衣料品、雑貨を中心に春物の動きが前年と比較して鈍く、来客数の前年比も減少している。そのため、全般的に盛り上がり欠けている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・足元が良いため、来客数は横ばいで推移している。また、単価も若干上昇している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・2月の平均1品単価は、やや大きく低下して3%ほどの落ち込みとなっている。ただし、買上点数は横ばいであり、来客数はやや伸びている。そのため、今のところは前月とあまり変わらない傾向となっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・1月は日曜日が一回多く、既存店の前年比が売上104%、客単価103%、来客数101.5%と良い業績であったが、2月は既存店の前年比が売上99.8%、客単価101.6%、来客数98.2%で推移しており、景気が良くなっているとは判断できない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は積雪が少なく過ごしやすかったため、来客数は前年より増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回ることができない。もはや他県からの流入でしか、来客数の増加を図ることができなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・以前にも増して競争環境が悪化しているエリアがあり、来客数に影響している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪がやむと、そのタイミングに合わせたかのようにスーパーや格安量販店へ客が流れるケースが相次いでいる。立地的にその動線上にない当店は不安定な来客数となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・必要なものしか買わないという状況が続いている。また、他店と比較をしてより安いものを購入する動きが顕著になってきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客になってくれる人が増えないと小売業は衰退してしまう。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・在庫処分では良質で安い物は驚くほど売れているが、だからといって景気が良いというわけではない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュアズ商戦において、入学需要、入社需要の来客数が前年を下回っている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬及び寒暖差の激しい気象状況により、季節商材を中心に販売量が不振である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数が継続的に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減は解消されてきているものの、需要期にもかかわらず新車受注が伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期であり販売量が増加する時期であるが、今年はなかなか伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・いつものように、一番の繁忙期である土日の来客数が少ない状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・全体的な景気の動向は変わっていない。しかし、暖冬の影響もあるのか飲食店の客足は鈍かったようである。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・冬物の処分は思ったように進んでいないが、雪が少なくなってきたためスニーカーなどに動きがある。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・例年2月は物の動きが悪いが、今年は暖冬の影響もあるのか、総じて良くない状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は例年であれば一番積雪量が多くなる時期であるが、今年は雪が異常に少ない。雪の処理を毎日する必要がないこともあるのか、人の動きが活発である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月間、来客数の動きに変化はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年と変わらない動きとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・披露宴を予定している客については前年と同様の動きで推移している。しかし、企業の勢いの無さを反映しているのか、一般宴会は若干伸び悩んでいる。その分宿泊がインバウンドの関係で伸びている状況にあり、全体的には横ばいとなっている。

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
やや悪く なっている		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・復興関連需要が一段落した感があり、宿泊数が落ちてきている。また、毎年受注している新年会などにより宴会は前年並みであり、レストラン部門の個室利用が増えたこともあってトータルとしては前年並みで推移している。部門により上下はあるが、平均して変わらない印象である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前月からフリー客の動きが停滞気味である。予約受注も今一つであり、一歩先に進めない状況である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・主要商品である関西、首都圏方面の伸びを期待していたが、インバウンドの影響で宿泊施設の確保が困難であり、また、沖縄方面についても伸びていない。海外旅行においても、フランスのテロ以降は伸びが鈍化している状態が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・二八という時期のため単価は少ないものの、乗客からは大変だという話はされていない。そのため、消費者の景気自体に変化はないとみている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・暖冬の影響により洋服などが売れないと嘆いている取引先が多く、バーゲンセールをしても売れない状況と聞いている。青果も値上がりが続いており他の商品に影響が出ている。また、ここにきて節約傾向が強まりつつある。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・マイナス金利の導入により預貯金のメリットが低下した影響で、消費者の支出が鈍化しており、景気は低下しないまでも横ばいで推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		遊園地(経営者)	お客様の様子	・今月は休園中であるが、学校などの団体予約が例年並みで推移している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きに変化がみられない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・卒業式シーズンであるが、今は簡単に済ませる人が多いのか、着付けの予約が少ない状況である。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・2月に入ってからは吹雪など悪天候が多く、全体的に来客数が少し落ち込んでいる。	
	一般小売店[書籍](経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券が12月末までの期限のため、1月は景気の上滑りが続いていたものの、2月に入ってからは消費の冷え込みが続いている。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・週末のファミリー客も減少し、更に比較的来店頻度の高い地元顧客の来客数も減少している。また、来店しても購入単価、買上点数共に減少傾向にある。	
	百貨店(総務担当)	単価の動き	・バレンタインなどのオケージョンニーズ、季節商材については客の関心も高く、消費も上向いている。しかし、それが終わった後は不要不急のものが動かず、本来の主力である衣料品を中心とした価格帯の高い商品については消費が控えられている。	
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・チラシ特売品の動きが総じて悪く、安さだけでは売上が伸びない状況となっている。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数に大きな変動はないが、3か月前と比べて買上点数が2%程度減少している。暖冬の影響で冬物商材が不振であり、春物商材へのカバーができていない状況である。	
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の前年比は10%減少しており、それに伴い売上も減少している。2月の大きな商戦である恵方巻きも例年より若干下回っており、また、バレンタインも日曜日に重なったため不発となっている。さらに、周囲の会社では義理チョコの廃止が増えている様子である。	
	コンビニ(店長)	競争相手の様子	・複数経営している店舗の近隣に競合店がオープンしている。ただでさえ冬のために売上が落ち込み除雪代などの経費がかさんでいるなか、非常に厳しい状況となっている。	
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・例年と比較しても今年は寒暖の差が極端である。このような気候の変動に客は迷っており、冬物の動きが鈍く、かといって春物も立ち上がりきれない状態が続いている。加えて卒業、入学といったモチベーション需要の動きも鈍い。	

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
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機などの白物家電は、買換え需要の購入がほとんどであり、新築や引越しの需要は少ない。また、単価も横ばいであり、景気動向の不透明感により客のマインドが冷え込んでいるように見受けられる。
		乗用車販売店(店長)	来客数の動き	・通常であれば来客数が伸びる時期であるが、今年の来客数は前年比90%台と良くない状態であり、販売台数も伸びていない。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・例年になく暖冬は良くも悪くも影響を与えている。雪がない分、家計の負担が軽減されるが、除雪作業でこの時期の生計を立てている人にとっては死活問題である。また、飲食店も週末は多少にぎわうものの平日の動きは悪く、今月は飲食店への販売量が特に厳しい。人の動きが出る来月まで何とか耐え忍ぶ、そんな声を多く聞いている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で石油製品の販売量が減少しており、前年比10%減となっている。原油価格の下落と需要の減少から販売価格は仕入価格よりも大幅に下落しており、販売量の減少と粗利益の減少というダブルのダメージとなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・株価低迷が消費者マインドに影響しているのか、来客数が若干減少してきている。また、インフルエンザが流行しており、外食のように人が集まる場所は敬遠されている様子である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・日々の来客数の動きは安定しておらず、忙しい時と暇な時の差がある。そのため、景気はあまり良くなっているとはいえない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・2月は全体的に販売量、売上共に良くない状態であり、ほとんどの業種の客からは良いという話を聞かない。また、消費税率10%への引上げが頭にあるのか、消費が控えられている雰囲気である。
		観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・販売量はさほど変わらないものの、客は低単価なものに流れている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・個人客の来客数が極端に減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・個人客、法人利用共に、前年同時期と比べて予約状況がやや減少している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ふるさと旅行券の商品が2月末で終了することで、販売量に影響している。また、客の雰囲気や単価などからみても、消費者のマインドが落ち込んできている様子がうかがえる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年12月に地下鉄新規路線が開通したため、客足がそちらへ向いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく乗客が少ない。特に最近は病院通いをする年配者がタクシーを敬遠して乗らなくなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・3月から投入する強力なコンテンツの告知効果が奏功しており、解約者は減少してきているものの、新規客の申込の減少が続いている。セット販売など、同業他社との顧客争奪戦がますます激しくなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・株価の下落や円安の影響が出ている。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・前月の来客数が予想以上に多かったため、今月はやや落ち込んでいるような印象がある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数や来店のサイクル自体が下降気味であり、総客数自体が若干落ち込んでいる。
		その他住宅[リフォーム](従業員)	来客数の動き	・供給が前年実績まで回復しておらず、問い合わせも増えていない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・地下鉄新規路線開業の影響でバス路線が変更になり、通行人が減少し、商店街は閑散としている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・今年は暖かいせい風邪を引く人は非常に少ないようである。また、株価低迷の影響か店頭では客の買い控えが多くみられている。さらに、当店真向かいの大型飲食店が2月いっぱい閉店するなど、客や街の様子が非常に悪くなっているように見える。
		一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・今年の2月は例年になく商品が動かず、売上が落ち込んでいる。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなるのが遅かったため、冬支度への購買意欲が遅れている。その影響で春物への関心はあるものの、まだ時期が早く売上には結びついていない。また、荒れ模様の天気が続き、商店街は人通りが少ない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・市場が縮小傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候は良かったものの、来客数が激減しており、売上も落ち込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・市場の状況や客の様子などからは、景気があまり良くない方向に向かっている雰囲気がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これほどまでに来客数の少ない2月は経験したことがない。特にディナータイムでは1人の客もいないという日が何日もあり、大変厳しい状態である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・暖冬小雪の影響でイベントの開催内容に変更があり、例年の半数以下の人出となっている。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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	・前年に比べて受注量が微増している。
	変わらない	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・年度末に向かって大型案件の発注は減少傾向にあるものの、小規模案件を中心に発注は継続されている。
		農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・地元の果樹農家では、ほとんどの農家の所得が前年より1～2割増加している。
		農林水産業（従 業者）	それ以外	・米価低迷の影響により、米作を断念する農家が増えてきている。また、その耕地の受け皿となる専業農家が足りない状況が一層悪化している。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・前年は、複数アーティストのコンサートがあり、駅なかを中心にお土産品の販売量が良かったが、今年はそのような大きなイベントがなく、前年を下回っている。
		食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・前年から続く販売量の減少に歯止めがかからない。前年比10%程度のマイナスが続いている。
		木材木製品製造 業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、採算性が改善されない状況が続いている。
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・直近の3か月の動きを前年同月と比較すると、売上は横ばいで推移している。
		土石製品製造販 売（従業員）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料費の値上げが続いているため受注価格の値上げを検討したいが、取引先との関係もあり、そう簡単には出来ない状態である。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先からの受注量が増加していない。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・自動車、電子機器関連の下請の受注は相変わらず好調の様子である。ただし、一部零細企業では受注量が減少しているところも見受けられている。
		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	・電子、電気部品業界の製品価格、特に大口価格が徐々に下がっている影響が業績に表れている。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・現状が大きく変わるような要因はない。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・契約の更新の際に他社へと切替える顧客が増加傾向にある。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・投資をする企業が増えていない。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・マイナス金利導入後の為替、債券、株式市場の動きから、個人の投資家は様子見の状況である。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・株価の乱高下や金融政策の行き詰まり感など、消費意欲を削ぐ環境要因が強く影響している。
		公認会計士	取引先の様子	・現在のところ建設関係の前年比は売上、利益共に下回っているが、利益を確保している企業が多い。しかし、小売関係の前年比は売上、利益共に減少しており、赤字企業も増えている。
		コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・売上、販売量共に大きな変化はない。

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積価格に対する値引き要請が以前よりも厳しくなっている。値引き要請はいまや当たり前となっており、更に先方も予算を低く設定しているため、要請額が厳しさを増している。しかし、現在の競争環境のなかでは受けざるを得ない状況である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者などの駅の利用者が少なく、お土産の販売数が前年を下回っている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般客の消費が悪い状態である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価や石油など価格が不安定なことで、景気が停滞しているようであり、客も様子見の状況である。
		広告業協会（役員）	それ以外	・マスメディア関係の広告は前年と比較して変化はないものの、それ以外の折込広告、屋内外広告は依然として前年を下回ったままである。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁において毎年作成されていた年度末案件が、今年は無くなっている。また、一般企業においても、会社案内などのパンフレット類の作成部数が減少している。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の中長期予測が、若干落ちてきている様子である。
	悪くなっている			
雇用関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・コンスタントに仕事がきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・売上は3か月前と比べて横ばいであるが、慢性的ともいえる登録者不足からWebを含む求人広告掲載料が膨らんでおり、募集コストの上昇から収益が圧迫されている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・不人気業種である外食産業のアルバイト、パートの募集に対する人の集まりが相変わらず良くない状態であり、応募者が仕事を選ぶ立場にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が伸び悩んでおり、求人とのミスマッチも続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用困難の状態が継続している。繁忙時期を迎える飲食店においても、採用困難のために新規採用を保留する店舗もでてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末のため求人数は堅調に伸びている。また、欠員補充だけでなく、機能強化のために戦略的に増員の募集をする案件も増えている状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足を実感している企業が増えており、新聞の求人広告も増加傾向にある。しかし、いまだに業種によってばらつきがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・建設業を中心に人手不足感はあるが、依然として求人広告の出稿に結びついていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数共に、前年同月より減少している。ただし、減り幅は求職者のほうが大きく、有効求人倍率も1.5倍を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が10か月連続で減少している。しかし、新規求職申込件数も在職者や自己都合離職者の減少により引き続き減少しているため、有効求人倍率が1.2倍台で推移していることから、状況に変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、2か月連続で前年比が減少傾向にある。ただし、求職者も減少傾向にあるため、求人倍率は3か月連続で1.9倍台という高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数共に減少傾向にある。また、新規求人数並びに月間有効求人数は増加の傾向にある。有効求人倍率は7か月連続で1.1倍台以上で推移し、求人数が増加していることにより、状況は明るい印象がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の前年比は3か月連続で増加しているが、新規求人数は増加、減少を繰り返している。

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
	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	・株価の乱高下や、為替相場のみまぐるしい変動、更にはマイナス金利の導入と、イメージからくるものではあるが、消費マインドの落ち込みが年頭から続いている。そのことは地元求人にも敏感に反映されており、求人数が落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・これまで増加していた有効求人数の前年同月比が減少に転じている。また、有効求人倍率も3か月連続で低下している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今まで上昇を続けていた有効求人倍率は、高い水準を保ちつつも低下傾向にある。また、高い水準であるのは求職者数の減少が要因であるが、求人数自体も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年1月の新規求人数の前年比は3.6%減少、有効求人数の前年比は4.5%減少しており、両方とも2か月連続の減少となっている。
	悪くなっている	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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 (北関東)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマが好調にスタートし、ドラマ館の来訪客のため、街のあちこちに観光客が目立ち、にぎやかになっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・客からの問い合わせが増えており、実際そのすべてが仕事につながっている。今月はとても大きな500人規模の葬儀依頼もあった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は中学に入学する新入生の指定体操着の販売が始まったが、前年と注文数を比べてもいくらか増えた感じで、少し良くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客への情報等で少しずつ反応も感じられ、販売も上向き傾向にある。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣の競合店が閉店した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月から来月初めまでが受注のピークである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・良い週と悪い週の差があるものの、良い日が増えてきている。暖冬で夜でも出歩きやすいということが影響しているようである。前年の2月よりかなり良いので、このまま上向いて欲しい。
	変わらない	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・ガソリン価格が下がっているのが大きい。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は高齢者には寒暖の差が大きくなかなか対応できないようで、買物も控え目である。また、子供や大人にインフルエンザが広まってきているので、人の動きが悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・基幹商品である婦人、紳士衣料の不調が継続している。クリアランスセールも一段落し、春物商戦に入ってきたが、不調のトレンドが反転する要因は見当たらない。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・今月も食は好調、ファッションは不調という傾向が続いている。バレンタインは日曜日だったので心配していたが前年をクリアでき、物産展も好調であった。一方で文化催事で女性客が大勢来店していたのに、婦人服への買い回りはさっぱりである。円高、株安、マイナス金利などあまり明るい話題がない。資産を持っていなければ直接的に打撃を被ることもないのだが、富裕層でなくても財布のひもを一段と引き締めているようである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・価値のあるものがちゃんと売れてきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・店計の今月の売上数値は、前年比100%で客数も同じ状況である。

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
		スーパー（統括）	販売量の動き	・株価、為替の乱高下や中国パブル、原油パブルの崩壊、マイナス金利政策など、世の中が変だとわかると、客は少しずつ変化し始め、日常の買物が慎重になってきている。売上は堅調であり、来店頻度は上がっているが、客単価は4か月連続でダウンし、1点単価は上昇しているが、1人当たり買上点数は10か月連続ダウンしており、消費の中身が変わりつつある。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・集客で一部苦戦している店舗はあるものの、買上点数や客単価の変動は見られず、景気の変動は大きく感じられない。イベント時の集客なども変化はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は節分の恵方巻きあるいはバレンタインデーなどイベントが結構あった。春の気配もやや感じられるようになり、若干客数が増えてきたと思うが、商品の動きはまだ全体的には今一つである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年度末の工事需要で車の往来が増え、販売数が108%、客数は103%くらい伸びている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が落ちていないので景気自体は特別大きく落ち込んでいるわけではないが、客数自体は少し減っているため、店舗売上は良くない状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・単価は上がっているが、客数が横ばいである。購入点数は減っているため、マーケットは縮小している。商品の購入点数が増えていかないと景気が良いとは言えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算期を迎え、車の乗り換えを勧めているが、客は非常に慎重である。今使用している車を修理や車検に出し、現状維持というケースが多い。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・例年2～3月は期末で動きが活発になるが、今年は動きが遅いという同業者が多いようである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年、春になると周辺のホテル等に新卒者が入社し、3～4月の入社に合わせて中古車や軽自動車の新車など、比較的価格の安い車がかなり売れたものだが、当地周辺の多くが大型のホテルチェーンに変わってしまったため、地元採用の人がほとんどおらず、年々様変わりしてきて販売量が極端に減っており、前年と同じくらい落ち込んだの推移である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・特に良いとか悪いという明確な数字、雰囲気はない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・競争相手の開店により、客数が減っている。市内で住関連用品を扱っている店で、業績の良い店はない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・売上高としては灯油価格の下落が響き、マイナスである。来客数は横ばい状態である。競合各社のディスカウント施策が顕著になってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒暖の影響が、街中に客の動きが全くない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客が非常にお金を使わない、客単価が低いといった話を同業者からも聞くので、そのような傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕出し及びレストラン部門は順調だが、宴会の需要がさっぱりである。客の会社経営者の話を聞くと、仕事も多く資金状況も悪くないところが多いようで、人手不足が最大の課題になってきている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前も現在と同様、比較的良い状況であり、3か月前と比べると、景気の動向は変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・1月の伸びの悪さが2月中旬まで影響している。後半からは状況が一変して、高稼働、高単価で推移している。これほどまでに極端な傾向は今までになかったような気がする。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・オフシーズンなので来客数は大きくは変わらない。そのようななかでも、インバウンドの来訪数は堅調である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の中ほどから夜の動きが悪くなり、前年同月と比べて6%の減少である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢者世帯の解約がここに来て増えてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・決算時期を迎え、例年通りの販売数の動きは期待できるが、株価の下落や世界情勢が不安定なため、あまり積極的な消費マインドには働かない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年以上に寒暖の差が激しく、入場者が天候に左右されやすい状況である。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・近隣スキー場の雪不足は解消されたものの、スキーツアー客が大幅に減っている。1月に発生したスキーバス事故の影響が顕著に表れている。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・1月上旬から3月上旬まで冬期クローズのため、3か月前と来場者の予約状況は比較できない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	お客様の様子	・当県、地方の消費全体が回復しない。客は少しずつだが確実に財布のひもを締めている。収入がここ数年改善されず、疲弊感ばかりが募っている。
		その他サービス【立体駐車場】（従業員）	お客様の様子	・来客数、単価、総売上、すべて横ばいである。その他テナントの予約状況や今までの実績等についても、前年比も含めて横ばいのため、変わらない。
		その他サービス【イベント企画】（職員）	お客様の様子	・地方では、客の動きは変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・ちょうど年替わりでアパート等の移動があるため、引き合いは若干いつもの月よりも数が多い。これは一時的なもので、2～3月が過ぎるとまた件数は落ちる。土地については、既に値下げして安くなっている物件でも、購入側は価格交渉してくるため、更に値下げせざるを得ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・駅前通りの商店街でありながら日中は人通りが少なく、夜の飲食店も良くない。今まで栄えていた飲食店も来月末には辞めると言ひだし、来店数が減るばかりで、家賃の支払も苦しくなる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減り、売上の減少が続いているため、単価を見直しして、前年並みに近付けるために苦戦している。経済の不安定が景気の足を引っばっているため、良くなるとは考えにくい。
		一般小売店【衣料】（経営者）	販売量の動き	・2月に入って2回ほど雪が降った。雪がないと困ったということはないが、まだいろいろな面で商売がうまく進んでいない。
		一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・来客数、発生業務共に少なく、商品の動きは修理不能の買換えのみである。広告を出しても反応は鈍く、厳しい状況が続く。
		一般小売店【青果】（店長）	来客数の動き	・干し芋もほぼ終わり、一般の来客は固定客のみで、あとは本当に足りないものだけを買いに来ている客のようである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は今のところ積雪などによる阻害要因はないにもかかわらず、来客数が減少しており、3か月前と比べるとやや悪くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・以前は全体が悪くても高額品は売れたが、ここに来て動きが悪くなっている。
コンビニ（経営者）		お客様の様子	・客単価は前年比98%で、新商品等への反応ももう一步である。売込みをかけて何とか単価の前年割れを回復させていきたい。	
衣料品専門店（販売担当）		来客数の動き	・気候のせいにはしたくないが、ここまで気温の乱高下が続くと、当店の衣料関係はかなり打撃を受ける。そうでなくても2月は相当に静かな月なので、相当響いて来客数が減っている。	
家電量販店（営業担当）		販売量の動き	・暖冬の影響もあるが、季節商材は前年の約85%で、映像関連の動きも約80%と全体的に苦戦している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・車両販売量が落ちている。企業はできる限り使っていこうとし、個人客は自動車にあまり興味を持っていない。3か月前から比べるとじり貧という感じである。	
乗用車販売店（販売担当）		競争相手の様子	・販売店の仲間で時々会合をするが、現金では売れない、ローンを使うと金利がかかるということで、0.9%とか1.9%とか金利の低いローンを使っているが、それでも客足は伸びず販売量は変わらない。当店だけではなく、他店も同様である。今月は本当に悪い。	
乗用車販売店（管理担当）		販売量の動き	・株価低迷や消費意欲の減退に伴い、景気は悪化している。自動車販売は安全装置装着車の普及に力を入れて販売拡大を図っているが、軽自動車の売行きが低迷している。	
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1品単価はやや上昇傾向にあるが、買上点数が落ちてきているため、客単価は横ばいである。消費マインドは冷えている。		

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		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・家族で行う仏事や祝事などは、かなり人数を絞り込んでの注文が多くなっている。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・良い時にはほとんど気にならずに営業できるが、悪くなっている時にはすべての項目が当てはまるような気がする。とにかく景気が悪い。		
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きからすると、2月は稼働率が3か月前に比べて落ちている。3施設のうち2施設が前年を下回っており、若干落ち気味と判断している。		
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内、海外旅行共に受注が悪く、客の動きや成約が落ち込んでいる。春休み等での旅行の相談もあまり多くなく、全般的に低迷している。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・暖かい陽気で雪がなく、昼間は人も動かない。また、夜は景気が悪いせいか、お酒を飲みに出る人が少なく、タクシーが動かない。		
		タクシー（役員）	お客様の様子	・景気の先行きが不透明である。		
		通信会社（社員）	お客様の様子	・販売は悪かったが、前年並みに戻ってきている。		
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・雪によるクローズもあったが、暖かい日もあり、前月より来場者は少ないものの前年比では伸びている。ただし、寒さのため、さすがに年配者の来場は少ない。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月は毎週末の雨や雪のため、来客数が前年に比べて極端に少ない。この時期は、他の月より客の動きがあまりない状況が続いている。		
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・1月は少し上向きだったが、今は真逆で、現在進行中の物件もなかなかうまく進まない上に今後の情報もない、といった状況である。		
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売り買い共に物件自体の数が少ない。案件がないと仕事にならない。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬の日差しは弱く、アーケードの中は暗い。その上人通りといえば通行人のみで、中心商店街とも言えない。売上は固定客が頼りである。
				コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の変動が激しいことや、地域で催し物が行われていなかったため、来客数がかなり少なくなっている。
				都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年はちょうど北陸新幹線延伸ということで、ターミナル駅の改装など、いろいろな面で活気付いていたが、それも落ち着いてしまい、人の動きもなく、今月は悪い。
タクシー運転手	お客様の様子			・例年2月は悪いが、今年は今までにないくらい悪い。今までは午前中くらいは動きがあったが、今月は1日中利用客が少ない。		
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出が増加している。		
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭売り商品用の受注が、わずかながら増加傾向にある。		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械関連の仕事は依然として低調であるが、自動車の試作開発案件を中心に引き合いが増え、現場の機械の稼働率も徐々に上がってきている。		
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1月よりも取引先の様子、受注量等の増加でやや良い状況になっている。		
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・災害復旧工事の本工事発注があり、受注が大幅に伸びている。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販促イベントの依頼が増えている。以前は経費削減のため、かなり少なくなっていたが、イベントをやる販促は、活気があって良いものである。		
	変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・通常2月は落ち込む時期だが、今年は春節の影響もあり、国外からの来客者が多くみられ、出荷する量も増加して、平年以上の売上があった。	
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が3～4割落ちてきているので、また銀行から借入する。条件が厳しくなっている。	
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事はばらつきがあり、不安定である。市場が委縮しているのか、部品がすぐ入らない状態にもかかわらず、受注が入るとすぐ納品を要求される。ゆとりのない状態が続いている。	

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
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・自社太陽光発電は、合計3.5メガワット、自社開発60%の連携になり、3本目の事業柱として順調に推移している。廃家電プラントのフロン回収機関連の納入は一巡しているため、全体としては横ばいである。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・日銀マイナス金利政策等により、自家用金庫の物量が目立って増えてきている。時期的に新生活商品、白物家電やインテリア、生活用品等は前年並みの荷動きになっている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・製造業については、取引先の動向に変化がないと感じるが、観光業については外国人観光客が増加してきており、宿泊状況はおおむね良好である。
		金融業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・建設業で、学校の耐震構造にかかわる公共工事関連の仕事が増えているが、一部の業種だけである。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・前月延期になった業務を今月実施できたものの、新たに取引先の予算の都合により延期や中止になった業務もあったため、トータルでは横ばいである。
		新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・チラシ出稿量は前年比103.1%となっている。ホームセンターの店長の話だと、今年は雪が少ないため、1月に続き冬物の売行きが鈍いようである。また、原油価格が下がり、灯油価格も下がっているが、灯油の売上量は前年を下回っているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設関係は引き続きやや繁忙である。食品、衣料等の個人消費関連は年始景気を経て落ち着いている。飲食業関係はさほど大きな変化はない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・低位安定である。「やや悪い」の少し手前まで来ている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・ほとんどの事業所ではここ2～3か月売上高にあまり変化がみられず、景気回復していない。
		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	・特段の変化はみられない。
やや悪くなっている		食料品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・販売点数が若干減少している。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・為替相場の急変など金融市場の変化が激しく、中小企業を中心に先行きの景気に対する不透明感が高まっている。
		不動産業(経営者)	それ以外	・生活スタイルや消費活動での2極化が、目に見える形で進んでいる。個人商店の閉店が増えている。賃貸物件の空室や個人住宅の空室、空きテナントが目立つようになっている。
悪くなっている		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量が上向きにならない。取引先の電話システムの受注が伸びていない。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・2月も引き続き卸、小売共に売れていない。徐々に厳しさを増している。今月になって春先に予定していた展示会を中止したり、会場をホテルから公共施設の会議室に変更して対応するとの連絡が入っている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体の建設業だが、現政権のもと2年以上は前年増の発注額があったが、今年度は前年比8%減、当社も同10%減の発注額で厳しい状況になっている。以前はコンクリートから人へのキャッチフレーズのもと公共工事が悪者扱いされていたので、現政権には感謝している。建設業は10年以上続いた不況業種で、人員削減など実施し、魅力ある業種でなくなったため、作業員の高齢化など問題も多数抱える業種でもある。経営は厳しい状況が続いている。
雇用関連 (北関東)	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	・正社員求人割合が大きくなってきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・減少傾向だった求人数が、新規及び有効共にわずかではあるが増加し、雇用に向けた動きが見られる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	雇用形態の様子	・このところ、仕事量は前よりは少なくはないが、安定した仕事がなく、忙しくなったり暇になったりの繰り返しで、売上から考えると、あまり伸びない。
		人材派遣会社(管理担当)	周辺企業の様子	・周辺企業からの急な派遣依頼もなく、派遣切りもなく、変化のない月である。
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・給与等の理由で、働く意欲が湧かない人が多い。
		求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・福祉、介護、医療などの募集は今月も特に多いが正社員を募集する企業は極端に少ない。

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
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・企業の採用意欲はサービス業を中心に高いものがあり、求人数は引き続き増加傾向にあるが、派遣求人、臨時求人の占める割合が高まっており、求職者の希望が多い正社員求人はなかなか増加していない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、装置設備の受注が増える傾向があり、機械の技術求人が目立ち始めたが、電気、電子系技術求人が落ち込んでいる。製造現場は、派遣求人が減り始め、パート、契約社員でまかなう様子がうかがえる。
		学校[専門学校](副校長)	求職者数の動き	・本年度は、例年に比べ就職率は非常に良い。また、県内外の優良企業にも就職の内定をいただいているので、求職者全員の就職を決定させたい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・ガソリン価格が落ち着いたようで、この時期は寒いいため、ガソリン、灯油の需要はあったと思われる。製造工場については、電子、機械は在庫調整や時間調整などもあり、動きは少なかったほうである。衣料品等と食料品はあまり進展はないものの、小刻みな動きが見受けられる。野菜はまだ菓物は高値のところもある状態である。住宅関連は依然として停滞気味のようである。
	悪くなっている			

4. 南関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(- :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 (南関東)	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・冬晴れのような天気の日が続くと、来客数も多くなるため、良くなっている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客単価102%で推移しており、2月度は良かった。理由は、年配客の増加による客単価上昇だと思われる。
	やや良くなっている	百貨店(店長)	来客数の動き	・前年は天候不順もあり、伸びしろがあった。特にファストファッション店舗を中心に、アパレルの伸びが見受けられた。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・提案すれば、ただけの反応がある。
		スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・今月は気温の低い日が増え、鍋物、うどん等、冬物商材の動向が良い。来客数、客単価共に前年実績を2%ほど超えている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・客の購入動機を確認すると、ボーナスが支給されてからいろいろ考えた結果、今回の台替えに踏み切ったとの回答が多い。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・2016年4月中旬から、施設の部分的な改修工事に着手することになっており、複数店舗が閉店している。この一部店舗が閉店前の12~1月中旬にかけて、閉店セールを行ったため売上は伸びているが、これは当施設特有の一次的なものであり、全体のトレンドかどうかという判断がしにくい。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・客単価は上昇している。高額品が売れている反面、サラリーマン層の単価は下がっている。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・電力自由化への参加企業として、客の流動性を肌で感じている。新しいものに変えようとする動きがあり、企業の取り組み次第で好景気を実感しつつある。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・4月以降の商談数が増加傾向にある。
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・客の表情が明るくなっていたり、会話の内容も暗い話題より明るい話題が多い。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・1~2月は天候も良かったこともあり、来客数は伸びている。客単価は回復していないが、客との会話でも雰囲気は良くなっており、3月以降も期待できる。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・近隣で一番の大型店舗が改装工事で、10日ほど休んだ。しばらくの間、当店やライバル店に客が流れて来たお陰で、良い数字となっている。
その他サービス[福祉輸送](経営者)	来客数の動き	・2月の景気は、株価の急落等によって、全体のムードは良くないが、当社に関しては、年末に発表された新車種が非常に人気を博しており、その台替え需要で、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	・最近、商店街の通行量が、やや減っているような感じがする。さらに、来客数も若干減少傾向である。また、来店した客も買物にはかなり慎重になっており、先行きに対する不安が感じられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、近隣に大型店がオープンしたため、全体的にかなり厳しい状態になっている。この状態はしばらく続くと思うため、何か考えなければならない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・下町の商店街では、高齢化、後継者不足により閉店が相次ぎ、その店舗への新規出店が遅々としている。購買構造の転換期といえればそれまでだが、小規模自営業者、個人経営店の商店街が消えつつあるのが現状である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・特別注文の数は増えているものの、寒さが続き、来客数が減少したため、さほどプラスにはならない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・家電業界は、静かなものである。防犯灯のLED化や、太陽光発電の年度末までの工事が忙しい。一般ユーザーについてはポツポツと商品が動いているといった状態である。そのなかでは、照明器具がよく動いている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・アベノミクス等々言われているが、やはり末端の小売業は異常に低迷している。前回のプレミアム付商品券も本当に一過性のもので、消費が継続していないため、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・今月は気温が低い日が多くあり、来客数が伸び悩むかと思われたものの、年明けに発売された新商品の反響が良く、目的買いの客が目立ち、来客数はさほど落ちなかった。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・売上の的には、前月よりも全然良かったが、これは1月に入るはずの売上が、たまたまずれて2月になったというものが結構多かったからか、全体的に良かったというような感じはしない。むしろ、来客数は、若干下がっている。外商案件もそこまで多く出ていないので、変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・アベノミクス効果は感じられない。売上が伸びないせいか、会社ではボーナスも出ない。経営者の考え方によるのかもしれない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候不順や株価下落で購買心理が低下している。特にアパレル関連は前年比88%と大きく落としている。また、化粧品も前年比5%減と低調に推移している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・若干高額品は動いているように思うが、暖冬などから当社の主軸である衣料品が低迷し、売上の底上げが図れない。また、買上率も下がっており、客の目的買いの傾向が顕著で、買い回りが悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月下旬に上顧客を招待して売出しを実施したところ、来客数、売上共に前年に対して大きく伸長している。高級時計、宝飾品を中心とした高額品の売上が良い。インバウンド需要は、売上が伸び悩むなか、来客数は増加している。いわゆる爆買いは一段落したようである。経済状況が不透明ななか、高所得者の買い控えが懸念されていたが、その影響は少ない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・株価の大きな変動等はあるが、中間層の客の消費行動に大きな変化は感じられない。衣料品を中心とした季節商材の動向は、回復することなく次の季節に移行すると思われる。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ポイント何倍の日、タイムサービス、広告初日の目玉商品など、そういう店ごとのお買い得な時間や商品を上手に買い回りし、安い物を購入している客が多い。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は多少増加しているものの、買上点数は下がっている。客は買物に慎重になっており、必要な物以外は買わないような感じである。		
スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数、単価は前年並みであるが、来客数は前年に比べて、やや落ちている。来客数を増やす施策が弱かったと思われるため、今後は来客数が増える施策を導入し対応を図っていきたい。		

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	・来客数、単価は前年並みを維持しているが、買上点数の上昇がみられない。価格の打ち出しには敏感に反応するものの、その物だけの目的買いであり、余分な買物をしないため、全体的な販売量の増加につながらない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2月の状況は、売上は前年比で1割ほど伸びているが、その中身を見ると、ベーシックな商品の伸びはあまり良くなく、どちらかと言うと新しく品ぞろえをした商品や新商品の動向が良い。身近な商品はそれほど上向いていない。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・野菜等の頻度品は価格の上下で商品の動きが変わるが、他の商品売上は価格変動によってそれほど大きく動かない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数からみて良い時と悪い時があり、どちらとも言えない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型スーパー、同業他社の来店ラッシュが続き、同じパイを奪い合う毎日である。セールを打ち続けることで、売上を現状維持につなぎ止めるのが精一杯である。
		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、来客数は若干鈍ったものの、トレンドはほぼ同じ推移をしている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は上昇しているが、来客数は改善傾向になく前年割れの状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは良かったが、20日過ぎから来客数、売上共に大きく落としている。売上はどうか前年とプラスマイナスゼロである。今ごろになって寒くなり、冬物は処分できたものの、春物の動きが悪い。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・悪天候をあおる天気予報及び週末などの高気温などによって、冬物需要、来客数が落ち込んだと考えられる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数を平均的に見ると目立ったところがなく、新年度に向けて法人需要を含めても変化が見られない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・4Kテレビが実店舗およびWEB販売で好調である。また、白物家電は冷蔵庫を中心に伸びている。しかし、客数の減少は止まらない。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・先月に引き続き、消費者の儉約傾向が大きくなっているように感じる。販売単価が下落傾向で、来客数も減少している。一方で、付加価値の高い高機能の物も売れており、消費は二極化している。春節時期の売上の伸びはあったものの、単価は下がっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。しかしながら、今月から少しずつ良くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年の新車販売はなんと前年並みの台数が売れたものの、今後についてはまだ不透明である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ようやく決算効果が出ているのか、新規来店が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の話では、軽油価格が下がっているなかで、運賃は変わらないため、利益を取れるかと考えていたが、荷主から軽油価格の下がった分、運賃を下げられないかとアプローチが来ているので、収益は上がっていないようである。景気はほとんど変わらず、停滞している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月を迎えたものの、サービス点検、車検が伸び悩んでおり、計画を下回る結果となっている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価の上昇により前年並みの数字となっている。価格に対して、より敏感な客が増える一方で、納得したものにはお金を払わず客も増えているためだと思われる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・前回と変わらない。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴会利用から判断している。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・来客数は少し伸びているものの、全体的に販売単価を上げるほどの勢いは、まだない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・周辺のホテル、民泊の外国人観光客数は微増傾向にあるものの、当地域は通過点となっており、大きな商圏へ観光客が流れている。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年夏から暮れにかけての盛り上がり比べると、11～12月くらいから徐々に勢いがなくなっているような感じがする。年が明けた1～2月のスタートは悪くて、後半で少し盛り返しているような状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・どちらとも言えない、変わらないと回答したが、良い方で変わらないということではなくて、赤字になっていないから良いかというくらいである。古い店なので、いろいろと修繕費がかかって支払も増えている。良くないままで、変わらない。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・国内旅行は、12～1月前半の雪不足で、販売は低下していたが、1月後半から2月も含め、スキー商品も通常通り販売できている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・病院、会社までの送迎は平均して利用があるものの、全体的なタクシー利用が減っている。駅もまた、時間帯によっては、タクシープールからタクシーがあふれている。深夜、実車になるのは1時間に1回程度である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・東京都心のサラリーマン客が多いが、特別な変化はない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件ベースで、良し悪しがはっきり分かれている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月は目標数字を超えて獲得することができている。解約数は増えたものの、目標設定以内に収まり、全体的にも良い結果となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・会社ごとのサービス料金の違いを冷静に見極めて、判断しようとする客が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規サービスの契約件数は前月同様に好調である。これまでは3月に転居が多く、新規契約及び解約件数が多かったが、今年は1月、2月共に、転居に伴う解約及び新規契約件数が前年より増加している。転居する方が1～3月に分散化しているのではないかと。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・電力小売自由化に伴い、異業種との競争も激しさを増してはいるものの、本業は堅調に推移しており、今のところ影響は出ていない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・携帯電話購入時のキャッシュバックに規制があり、携帯電話ショップが疲弊しているなか、今までのような通信会社とのコラボにも影響が出ており、例年の繁忙期より活気がない。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・日本のものづくりの伝統が生産技術を海外に向けたことにより、崩壊しつつあるように思う。今、日本が誇るものは何だろうか。日本の技術向上、メイドインジャパン、誠実さ、すべて景気と連動しているように思う。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	お客様の様子	・景気にあまり左右されていない。客数の増加はないが、単価の上昇もない。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・新規客の動きは前年に比べてほぼ横ばいである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今月は今までと変わらない仕事内容である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約物件を遂行している上では、何ら変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・景気自体の動向に変化は感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の受注は前年に比べて10%の増加であるものの、景気が回復したかどうかの判断は単月ではできない。賃貸住宅は落ち着き、前年並みになっている。消費税増税を意識したユーザーの動きはまだ感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前同様、現在も好調に推移している。若干地価が上昇し、上げ止まりに来ている。マイナス金利もあるが、客への融資が出やすくなった影響もあると思う。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・確定申告時期を迎えて相続税対策、さらには消費税増税前の駆け込み需要で、土地活用事案の受注が活発化して欲しいが、今のところ動きは鈍い。

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	商店街（代表者）	それ以外	・このところ株価が乱高下したこともあり、クレジットカードの取扱いに若干の影響が出ている。特に当地では、不思議と株価の影響が大きい。一般的な消費者のマインドと当エリアの客層のマインドは少し異なる。株価が良くないとクレジットカードの売上が鈍る。
一般小売店〔家電〕（経理担当）		来客数の動き	・来客数が例年より少ない。	
一般小売店〔家具〕（経営者）		販売量の動き	・現状は、やはり個人消費が非常に厳しく、客は来店しても、なかなか販売に結び付かない。	
一般小売店〔米穀〕（経営者）		お客様の様子	・常連のリピーター率が下落していると感じている。客の会話の中でも、景況観がやや良くないような気がする。	
一般小売店〔傘〕（店長）		単価の動き	・夏以降、商品が値上がりし、今まで売筋だったラインの動きが悪くなっている。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）		販売量の動き	・今年も茶道具セールを行っているものの、購入が減っている。お茶の販売は来客数が減っており、売上も減少傾向にある。	
百貨店（総務担当）		お客様の様子	・来客数は前年を上回っているものの、全館での買い回りにつながらず、売上の上がらない状況が続いている。	
百貨店（広報担当）		来客数の動き	・客単価は前年並みを維持しているものの、来客数の減少が止まらない。インバウンド需要は相変わらず増加しているが、10月ごろから伸びが鈍化しており、店舗全体の売上をカバーするには力不足となっている。さらに、店舗高層階にある大規模食堂街が前年6月から2月下旬まで改装工事を行っており、その影響による客足の減少も売上に影響している。	
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・3か月前は12月という特殊な時期との比較になるため、夏の同時期である8月と比較すると、トレンドが秋口ほど出ていないことと気温の関係で洋服が苦戦傾向である。化粧品、特選、アクセサリ、婦人洋品などは比較的堅調である。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・インバウンド実績は前年に対して、2けた増と好調を維持している。ただし、主力の衣料品を中心に中間層マーケットの苦戦が続いている。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・1月までは前年比増で推移していた来客数が、2月に入り前年割れに転じている。食品は堅調であるものの、衣料品などの消費については、非常に慎重になっている。	
百貨店（計画管理担当）		お客様の様子	・婦人服の動きが月を追うごとに悪くなっている。食品フロアを改装しているため、来客数が落ちているという当店の特殊事情を差し引いても、悪化傾向である。決算を乗り越えられない取引先も出てきており、懸念している。	
百貨店（店長）		販売量の動き	・株価や円高に加えて、石油価格の下落や中国経済の減速など経済環境の悪化が、消費マインドにさらなる影響を与えている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・客の来店回数、単価が下がっている。	
スーパー（営業担当）		販売量の動き	・今月に入り、季節商材、冬物商材の稼働が顕著になり始めてきているが、既にシーズンの後半でもあり、売上の大幅な底上げにはならない。さらに円高、株安の影響が重くのしかかっている。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・先月までは前年比103～105%の販売量及び来客数を維持してきたが、今月の給料日前20日あたりから急に落ち込み、25日現在で、前年比98%程度にとどまっている。今まで、給料日前とは言え、ここまで落ち込むことはなかったが、今月に限れば、株価の乱高下、マイナス金利の影響等を受けて、客の財布のひもが固くしまっているのではないかと。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順のせいもあると思うが、客の出足が悪い。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンも終盤になったが、総体的に消費者の購買力が弱く、低価格商品が氾濫していることもあり、厳しい商戦である。また、仕入単価は上昇しているが、小売価格に転嫁できないため、利益率も低下し、景気はますます悪くなっている。		

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
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるものの、それに伴う販売量が比例しない。そのため、売上も伸び悩んでいる。
		その他小売 [ショッピング センター](統 括)	販売量の動き	・冬物衣料の動きが悪い。
		その他小売 [ゲーム](開 発戦略担当)	販売量の動き	・1月に引き続き、2月単月でも前年比90%を割り込みそうな勢いである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・11~12月と比べると、やはり3か月前の方が売上も大きく景気も良い。前年より少し良いものの、2月は寒いため、1年のうちで1番悪い月で売上は落ちる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、すっかり来客数が減ってしまっている。店の原因もあると思うが、当地の状況が良くないような気もする。少し苦戦しているのが実情である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の11月1~27日までの前年比は売上93.9%、来客数93.5%である。今月1~26日までの前年比は、売上92.5%、来客数92.1%である。平均気温は前年の2月に比べて今年は2度ほど高いが、この結果である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・ランチに関しては、来客数、単価共に変わりはないものの、ディナータイムは明らかに来客数が減っている。外食する人の総数が減っているようである。街全体でも夜、出歩く人の数が絶対的に減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年は、あまり雪は降らなかったものの、夜になると寒さが増して、駅周辺で飲食をする客が多く、少し駅から離れた当店には足が向かなかったようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・閑散期ではあるが、全体的に来客数は減っており直近での動きも鈍い。前年の勢いはなく、1月に引き続き前年割れしており、3か月前と比べてもやや悪くなっている。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・予約を受けていたものの、スキーバス事故や雪不足等で、大分キャンセルが出てしまい、販売量が落ち込んでいる。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・国内の募集旅行は増加したものの、一般団体の動きが鈍い。以前は第1次産業の方々を中心とした団体旅行の動きが好調だった2月も、現在ではその動きが鈍化している。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・為替相場や株安により、先行きに不安がある。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・先日のスキーバス事故の影響か、例年に比べて申込の電話が少ない。
		通信会社(経 営者)	販売量の動き	・2月はテレビ、インターネット、携帯電話の契約獲得、純増共に、予算未達の見込みである。MVNOも低調で、2月から携帯電話会社のセット割も大幅減となっている。電力小売予約のみ好調である。
		通信会社(経 営者)	お客様の様子	・携帯電話会社の端末代金実質無料が1月で終了することに合わせ、通信サービスとの抱き合わせで大幅なキャッシュバックを行った影響で、解約が顕著である。
		通信会社(営 業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更等について、下位コースの選択が増加している。解約も他社への切替ではなく、アンテナへの転換やインターネットはスマートフォンで済ませ、固定回線は廃止するといった内容が増えている。
		通信会社(総 務担当)	単価の動き	・異常気象による生鮮食料品の価格上昇のあおりで、消費は若干悪影響を受けている。
		ゴルフ場(支 配人)	販売量の動き	・冬季臨時休業と雪によるクローズの影響で、今月は特に客足が少なく、収入面では予算以下となっている。
		美容室(経 営者)	来客数の動き	・天候が安定して、早く春が来ることを待っている。

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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・12～1月と、やや上向きである。「何とか早く私達の設計業務の方をやって欲しい」という客も見受けられた。ただ、2月後半に入り3月に向かい、何か白けたような感がある。先行きに対しては、株関係が非常に悪く、景気も悪い。さらに、7月には選挙もあるからなのか、冷めている。2月末から3月にかけて、営業面も一生懸命やろうと思っはいるが、12～1月よりは、意気込みがなくなってきたような気がする。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事量が少ないため、公共案件は異常なほどの低価格入札になっている。失格ラインが設けられていない場合は、予定価格の半分以上の落札額になることもある。企業努力でカバーできるレベルを超えている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・この時期は一番仕事が少ない。今のところ相談、計画等の話が全くない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・景気が良いような話だが、当社の仕事量は非常に少ないと実感している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・前月と同じになるが、当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、一昨年4月の消費税増税以降、全く販売は伸びない。客の所得が増えていないところに、増税と物価上昇があり、将来、住宅ローンを支払えなくなるのではないかと不安を持っているようである。一方、総合建設業では、公共工事はたくさんあるものの、工事原価も上昇しており、赤字になってしまう現場も多く、苦勞している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大型物件の受注が伸びない。
	悪くなっている	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅関連資材の受注動向は、低調なまま上向き様子がみられない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・例年2月は消費が停滞する。特に今年は顕著である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上の低迷は商圏内の出店攻勢により、1店舗当たりの売上、来客数が減っているためだと思う。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・特に気温の変化の激しい月で、客は外出しないため、来客数、客単価共に小幅に落ち込み、景気の良くなる材料が見当たらない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は冬物クリアランスに飛びつく客も少なく、春物を買うにはまだ早いと、客が物を買わなくなっている。前年比も85%と大変厳しい状況が続いている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・株価の値下がりやマイナス金利など、世間の状況が悪化しているのは、生活費は削られて当然である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12～1月にクリスマスや忘新年会等で出費が多かったためか、2月は売上が伸びない。ニッパチのせいなのか、今月はあまり景気が良くない。訪日外国人客が前年同月比52%増と過去最高を記録したという報道から、多少はタクシー業界にも恩恵があるかと期待していたが、回ってこないようである。
タクシー運転手（団体役員）	来客数の動き 来客数の動き	・前月に比べて、ますます深夜帯の人の動きがない。 ・1月の景気状況も低迷していたが、今月に入り、さらに悪化した状態である。乗客数はもとより、街中が閑散としており活気がない。		
観光名所（職員）	来客数の動き	・こちらは観光地であり、3か月前は繁忙期で、現在の2月は閑散期となるため、悪くなっている。		
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約45%となり、景気は悪い。また、3か月前と比べても明らかに販売量が落ちており、景気は悪くなっている。他社のお話を聞いても良い話を聞かない。倒産した同業他社も出ている。		
企業動向関連 (南関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・業界全体の数字が、確実に上向いている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は法人関係は、通常は1～2個のゴム印スタンプ受注が、1回の受注で合計25個という、やや多めの注文があった。個人客の注文では通常半年に1回ぐらいの、印鑑材質で一番良いランクの象牙が出たり、次に良い純白の水牛の注文があり、特上ランクが2本出ている。単価の高いものが売れている。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・順調に受注できている。計画物件もかなりの確率で推移している。来年度の数字が見えてきた。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・2月の営業日数が1日多い影響を除いても、良くなっている。
		税理士	取引先の様子	・日銀のマイナス金利の反響は大きく、住宅メーカーの景気は好調である。企業への貸付も緩和されて良いムードになりそうである。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	取引先の様子	・新たな企画の問い合わせが増えている。
	変わらない	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・現在、原材料費が高止まりのため、厳しい状況にある。また、暖冬によるコートをはじめとする重衣料の不振による影響が深刻である。国内回帰の流れでは、生産部門で働く人材確保が困難になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・他社との競合や市場の縮小等で、売上の減少が起きている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・当社が依頼する製本会社から、発注量が多過ぎて製本処理が追いつかないと連絡があった。当社の印刷物が増えたわけではなく、印刷市場全体の動きとは思えないものの、今後数か月の動向が気になる。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算が取れないため、低価格で受注せざるを得ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・用途の限られている、インフラ関係、医療関係の動きは変わらないものの、その他の一般材料の動きがあまり良くない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末が近いというのに、受注量が普段とあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・古い製品は利益が出ていたが、それはなくなりつつあり、新しい製品が何点か立ち上がっている。新しいものは単価が悪く、内容は良くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業績は可もなく不可もない。例年通りである。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・受注量が安定しており、非常にありがたい状態が続いている。
		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。売れても値段が安い。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費や資材の高騰で、受注価格は上がっているものの、株価などの下落により不安が生じている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・マイナス金利導入があったが、客も含めて世間では、決してプラスに作用している訳ではなく、様子見の状況だと思う。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株価下落、為替円高、原油安などの要因で、一進一退である。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注状況は、製造業は現状と変わらず、小売業は暖冬の影響もあり、やや低下している。不動産業は停滞気味で、全般的には3か月前とあまり変わらない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建設現場の人手不足感は一時期より落ち着いてきている。工法、材料を工夫し、工期の短縮で受注をこなしている。材料費は下がってきているものの、人件費は依然として高いままである。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・4か月目の報告となる駅から4分の物件も依然苦戦しており、まだ6室が空室で、オーナーの立場からすると困る状況である。市役所付近にも1Kで9階建て3月完成の物件や、7階建て1月完成の物件も新築されているが、これらも苦戦のようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃貸ビル事業を営む当社では、特に前年の秋ごろから空室率の改善により、業績が安定的に推移している。またテナントの入れ替えもほとんどなく、このような状態が長く続くことは最近では珍しいことであり、景気が安定していると感じている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の売上は、前年同月の数字を確保できている。

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
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・クライアントの宣伝費は変わらないが、手法が変わってきている。コストパフォーマンスの良い媒体を利用しての宣伝から手間暇のかかる、インターネットやSNS広告、イベント展開へとシフトしている。そのため、仕事としては忙しくなっているものの、受注額は変わっていない。
		税理士	それ以外	・近隣のJR駅や商店街をいつも夜に歩いている。飲食店等をみていると、あまり客が入っていない店はほとんど入れ変わっている。それ以外の大手の安いチェーン店はそれなりに客は入っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだ資金繰りの厳しい会社や、最近になり補助金の需給を希望する会社が増えているように思う。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の製造業、介護サービス業は共に、売上が厳しい状況は変わらない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・相変わらず公共事業の受注が好調である。これから3月まではこの状態が続く。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・図書館の映像作品の受注が減っている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいで、特に変化は見られない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材の売上が良くなく、全体的にも余分な物は買わないように思う。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大手電機メーカーのリストラ策による部門閉鎖により、売上は激減し在庫の買取もはっきりしないため、頭を抱えている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は製造業だが、業種によって景気はまばらになってきている。自動車は持ち直し、建機はドシャ降り、半導体は小雨、医療は曇りのち晴れ、重電は曇り、弱電はドシャ降りといった感じである。
		建設業（経理担当）	それ以外	・ここに来て、市内の建設関連業者がまた1社、破産廃業した。無理な金額で受注したり、本業が思わしくないために他の業種に手を出したりしての破産である。本業で利益が出なくなっている業種、業者は増えてきている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の事業縮小や廃業が増えてきている感がある。業界の会合等でも、先行きに不安を抱く声が多く聞かれるようになってきている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・鉄鋼関係の出荷量は、年度末に向け微増傾向である。住宅関係の出荷量は、大幅に減少してきている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向け件数、受注量共に、増えてくる時期であるが、今年は例年を下回っている。
		金融業（融資担当）	それ以外	・今回の日銀のマイナス金利は、地方銀行にとって最悪である。この政策が資金需要の増加につながるとは全く思えない。これは景気に悪い影響を与えようと思う。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・例年同時期に比べ来客数、単価が減っており、若年層の変化はないものの、その上の年齢層が減ってきている、と飲食業を営む数軒の店主たちから聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・高齢化した住宅街に近いコンビニの店長は、「最近、店の客単価がやや落ちてきている。主要な客である高齢者は、経済の動きに敏感で、最近の極端な原油安など、不安定な世界経済のこれからの気になっているのではないかと。自分もそうだが、解決の道筋が分かりにくい」と話していた。
	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	・印刷業の特に零細企業が次々と廃業や倒産したのを身近でも多く見聞きしてきた。最近では、DTP等の最新化に対して、社員の高齢化もあり設備投資をためらう傾向に拍車がかかり、先行きに希望が持ちにくい状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・1月に引き続き2月も前年同月実績を下回り、案件数、売上共に厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・消費税の増税が影響し、短期的に市場は活性化しているようであるが、長期的にみると、建設業は斜陽産業である。

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
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・物流業界の話になるが、格差が広がってきており気になる。現実問題として、二極化が進み、総じて良くなっているというようなことはない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月以降、物流量の減少が著しい。軽油価格が下落している事で、なんとか一息ついている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油価格低迷や円安の影響か、取引先工場の稼働率が一段と悪くなっており、受注も例年より3割程度少ない。また、新規需要も価格が厳しく、受注獲得に苦戦している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・金融機関のシステム投資が、減ってきている。
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・4月以降の中途採用募集の採用決定連絡が、前月と比較して大幅に増加している。また、派遣先への直接雇用化への転換も進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は新規32社、倒産5社、廃業2社で、相当な盛り上がりがあったものの、例年2月の状況からは3割減となっている。ユーザーの反応も悪い。新規や大口も含めて取ったものの、全体的に動きが悪い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・年度末に向けて派遣、紹介共に受注が伸びてきており、ある程度マッチする人材がいれば、即成約する流れがある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年明け以降、求人数が徐々に増加している。ここ数年人材派遣を利用していなかった客が再度派遣を利用し始めている。また、直接雇用や紹介予定派遣求人も増えており、求人市場は活性化しつつある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・平成28年1月の当所の新規求職者は、前年に比べて11.6%減少となっている。一方、新規求人数は前年比8.0%増である。また、東京都内全体でも新規求職者は前年に比べて減少傾向にあり、新規求人数は増加傾向にある点から、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年1月の月間有効求人倍率は1.36倍で、前年同月比0.22ポイント増加している。また、新規求人数は前月比25.2%の増加で、前年同月に比べて8.0%の増加となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人は多いものの、とにかく人材不足で売上に結び付いていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含めた消費生活に、あまり変化が見られない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・派遣社員を増やす部署が増えている。また、派遣社員でも良い人の採用はなかなか難しくなってきた。利益率は分からないが、案件は増えていると感じる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は前年同月比が、3か月ぶりに増加に転じたものの、就職件数は今年度で最も減少率が大きい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は増加、求職者は減少傾向で推移し、求人、求職の動きは雇用環境は改善傾向が続いている。一方で、経済的事情による事業規模の縮小を行おうとする事業者からの再就職援助計画の認定申請は前年度と同数であり、離職の対象となる計画対象労働者数は増加しており、雇用環境の判断には注意が必要である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設、介護、保育関係は、人手不足が続いているが、それ以外の業種の求人数は頭打ちのようである。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前年度と同様に新卒採用予定数は、わずかな伸び率にとどまっている。したがって採用費の増加は考えにくい。ただし、理工系学生は人気があり、IT、流通系だけは積極的で、特化した予算配分は行われるだろう。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業は、新製品開発分野の人材充実を図っているものの、製造、販売については現状維持である。その他は積極的な採用数増加は見込めない。
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・年度末の企業が多く、今期分の求人は充足となりつつある企業もあるものの、大きくは変わらない。	
学校〔大学〕（就職担当）		それ以外	・日本の人口が減っている。少子高齢化がますます進んでいる。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新年度に向けてリストラをする企業が増えており、求職者数は増えているが、求人は全くない。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣では、製造業の事業整理の影響を少なからず受けている。	

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・前年に比べて求人数が5～8%ダウンしている。
	悪くなっている	-	-	-

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式会社）

（-：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 (東海)	良くなっている	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・価格とは関係なく、必要な商品は十分な量を購入する客が多くみられる。
	やや良くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・社会的には混乱が多いなかでも、景況感は安定してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・好天に恵まれ来客数は増加している。伊勢志摩サミットを前にした景気の盛り上がりも感じられる。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末で予算消化の駆け込み受注により、販売量が増加している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・海外特選ブランドや時計等の高額品の需要は根強い。春物衣料の動きは、気温が低く本格化にはまだ遠い状況である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候に恵まれ、客足が鈍ることはない。しかし、旬の時期であるいちごの価格が高騰しているため、積極的な購入がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が回復してきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の購入点数が改善傾向にあり、単価上昇の要因となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客の動きは、昼間は以前と変わらないが、夜間については特に週末に良くなっている。繁華街のため、景気が良くなると飲酒に伴う利用が増える。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・価格が高くても良い商品が売れるようになってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2～3月は決算月ということもあり、12月ごろと比べて販売台数は増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数は前年同期比では30%以上ダウンしているが、年度末ということもあり、3か月前と比べると販売量は上向いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年この時期は調子が良いが、例年よりも明らかに良い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売量は今一つの動きであるが、全般的には客の様子も悪くない。来客数も多く、景気が悪いとは思っていないが、何ともいえない部分もある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・メーカーが今年から販売に当たって金銭的なサポートを付けるようになり、販売台数も伸びている。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	お客様の様子	・店頭販売商品を自家用に購入する客が少し増えている。また、客先への差し入れとして購入する営業マンも多くみられる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べると、客の様子は明るくなっている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・新築物件へ転居する客が多く、それに合わせて光回線を利用したテレビの申込も増えている。
		美容室（経営者）	それ以外	・例年は暇な時期だが、今年は忙しい。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年明けから、消費税再増税前の駆け込み需要の動きが徐々に出てきて、来客数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・商品パッケージのリニューアルに伴い品質も良くなり、売上はやや増加が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・傾向として客単価の下落と来客数の微増が続いている。商店街全体で見ると、デフレからの脱却にはほど遠い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が極端に少なくなっている。イベントをしても、なかなか来客数の増加にはつながらない。

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
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・客の様子では、交際範囲といった幅広にはなく、身近な部分でしっかりと金を使う状況に変わりはない。一部の調子の良い客層の需要は増えてきているが、一般的な客層では、贈答品を贈る対象を絞り込んでいる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客の購買意欲は相変わらず低く、買い控えの様子がうかがえる。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・来客数は、平日の昼間でも増加している。パレンタインデーでは、靴は売れないものの、紳士用品のフロアにもぎわっていた。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・これまで売上を下支えしてきたインバウンドの来客数に、少し落ち込みを感じる。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・百貨店にとって最も大きな客層である、中間所得層の購買が大変厳しい状況には変化がない。気候や商品の品質・価格といった問題ではなく、景気が上向かないと体感し、購買意欲が相当冷え込んでいることが、大きな要因である。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・客単価の低下傾向は続いており、単価の引き上げは容易ではない。売上は前年同期比マイナスであるが、販売点数には落ち込みはみられず、価格にシビアではあるが、購買意欲はわずかながら回復もみられる。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・パレンタイン商戦や物産展等は好調だが、衣料品の苦戦は変わらず、売上、来客数共に前年割れが続いている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・例年、売上確保が難しい月であり、現状も良くない。非食品部門の売場でも、暖冬で春物商品を早くから陳列しているが、売上は伸びていない。近くのスーパー、DIYや各種専門店でも売上は伸びず、消費者は節約志向となっている。客の高齢化とともに食べる量は少なくなり、1人当たりの購入点数も減り、売上は減少傾向にある。全体として消費には力強さがなく、景気は良くなっていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・売上高の動きは3か月前と比べてやや落ち着き、前年を上回ってはいるものの、伸びは少し鈍化している。当店はまだ良いが、近隣の競合店舗では、あまり業況が良くないと聞いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数は、引き続き前年同期を下回っている。買上点数と来客数の減少に、やや苦しんでいる。
		スーパー(店員)	単価の動き	・限られた価格帯での商品にしか動きはなく、全体的に販売量も少ない状況は変わらない。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は、2月も前年実績をようやくクリアしたが、景気回復とはまだまだ感じられない。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・2月も来客数は前年比100%を割り、厳しい状況が続いている。客単価は1.5%ほど上昇し好調を維持している。
		スーパー(企画・経営担当)	販売量の動き	・季節商材の入替えが始まったが、動きのある価格帯には変化はない。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・一時的な心理とは思いますが、マイナス金利の話題が思わぬ負のイメージに向いている。また、雇用主の責任や負担の増加ばかりが目立ち、個人事業主や新規起業の意欲に水を差している。雇用や賃金が増えるようなムードではないが、住宅等の個人消費は、一時的には増えるかもしれない。ただし、人や物の行き来が活発になるほどではない。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・1日当たり来客数及び客単価は横ばいである。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上は、前年同期を引き続き多少下回っている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価が若干上昇している。弁当やカウンターのファストフード商品等、主力商品の売上は、前年比でみると良くなっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・新商品の菓子食品に対する購買意欲が、やや上向ってきている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕(売場担当)	お客様の様子	・必要な物以外は、価格が安くても購入しない傾向が続いている。一方で、気に入った商品であれば、価格が高くても購入する動きもみられる。

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
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・うるうる年で1日多いが、その分を加えても前年同月比では横ばいで決して良くはない。相変わらず店舗間に格差がみられ、小型店に関しては、来客数の減少傾向が根強い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車への買換えの話題も出てきている。修理の先送りも少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の様子には、閉塞感が感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、これまでの水準と大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車メーカーの工場生産ラインが1週間停止した影響もあり、2月の販売台数は前年割れだったが、受注に関しては、法人需要に助けられ、前年実績を上回っている。しかし、年度末の決算期にもかかわらず、店頭のにぎわいは感じられず、個人消費の回復は実感できない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は、前年同期を上回る水準で推移している。多くの店舗で、計画目標以上の販売台数を維持している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築持家住宅、分譲マンション共に横ばいとなっている。その他の公共投資物件や民間の新築物件も、現状維持である。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・2～3か月前に比べると、1品単価は上がってはいるが、販売量が増加していないため、全体としてはあまり変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比で8.8%のプラス、来客数は前年比で6.5%マイナスの状況が続いている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は前年同期並みである。株価の低迷が、消費者の財布のひもを固くしている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数や客単価等から、客の動きには変化はみられない。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・法事での利用客が多いが、ここ数か月の客単価には動きはみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年どおり、確定申告の時期になると来客数は減少する。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・相変わらず、宿泊客数は前年同期をわずかながらも上回っているが、一般宴会と食堂の利用者数は前年を1割ほど下回っている。全体としては、若干の前年割れが続いている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客は春休みの予約が好調で、例年よりもハイペースであるが、宴会需要は依然として不調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの海外旅行予約数は、出だしほどではない。国内旅行の予約の本格化は、まだこれからである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・スキーバス事故、IS関連のテロや飛行機事故等のマイナス要因があるなかで、旅行需要に急激な減少はみられない。海外旅行需要は横ばいで、国内旅行需要は増加という現状のまま、しばらくは推移していく。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・テロ事件の影響からは落ち着き、海外旅行の客が増加が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前年と比べ、客からの問い合わせの少ない状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しており、変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・シーズン当初の積雪不足が尾を引いており、低調な感じのまま推移している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、来客数は好調である。寒い日が続くが、雪が少なく2月はこのまま良い状況で締めくくれそうである。3か月前とはシーズンが全く違うため比較しづらいが、景気は良い状況からあまり変化がない。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	単価の動き	・割引チケットは、半額まで割引になると客の反応がある。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・風邪やインフルエンザでキャンセルする客が多い。

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
		その他サービス [介護サービス] (職員)	来客数の動き	・グループホームやデイサービス等の利用客は横ばいである。新設したホームヘルパー事業も、利用者数の増加がみられない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・福祉用具の販売では、中古品を希望する客が多く、販売単価が低迷している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・状況の変化はあまり感じられない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買] (経営者)	来客数の動き	・売却希望の客はかなり増えているが、物件を探している客の価格帯はかなり低いためなかなか成立せず、業況としては横ばいである。
	やや悪くなっている	一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・今年に入って来客数が極端に減っている。調剤部門は順調であるが、一般の薬品、化粧品や雑貨等は、ドラッグストアの相次ぐ出店もあってジリ貧である。週末は都市部に遊びに行く人が多く、土・日曜日の来客数は、平日の半分以下になる。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・インバウンド関連の売上は伸び率が鈍化し、高額品の動きも悪くなっている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・売上不振を天候のせいばかりにしがちだが、客のニーズをつかみ切れていない販売方法にも一因がある。
		スーパー(販売担当)	それ以外	・売上、利益共に、3か月前より減少している。
		スーパー(人事担当)	来客数の動き	・来客数が少しずつ減少している。客の来店頻度も減少している。
		スーパー(営業企画)	お客様の様子	・年末以降、客単価が低下している。1品単価、購入点数ともに低下傾向である。店によって好不調が分かれており、客の店舗選定が厳しくなっていると感じる。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	競争相手の様子	・今月も商品の動きは鈍い。同業者の集まりでも、売れないという声を聞く。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年同期80%の達成状況で、予想を超える落ち込みである。もう少し持ち直すかと思ったが、非常に厳しい状況である。マイナス金利でローン金利の低下を期待していたが、高止まりで客のニーズとかけ離れている。新卒者による購入も低調で、これまでにない危機感を覚えている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	販売量の動き	・客は必要最小限の物しか購入しない。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・2月は寒い日も多く、客足も鈍い。受験シーズンの関連商品や春に向けた旅行雑誌等には動きもあるが、売上は減少している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・生活必需品に絞り、よく検討してから購入する客が目につく。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・株価下落が報道されるたびに、景気が悪くなっているという心理が強まり、購買意欲が減退する。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・物価上昇への警戒感が強まっている。安売りをすれば売れるが、そうでなければ、客は必要最小限しか購入しない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は、1月ごろから前年比で10%の減少が始まっている。3か月前はこのような状況ではなかったため、下降傾向となっている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・インバウンドでの突然のキャンセル等が増えており、宿泊客の動きは不透明である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・1月は旅行の問い合わせや見積りが相次いだ。2月になり客の動きが止まっている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・以前に比べて客の動きが鈍くなっている。高齢者が増加しても旅行先は近場中心となり、若年者が減って海外への渡航者数も旅行回数も減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の時間帯も夕方から深夜にかけての人の流れも、前月より1割ほど少なくなっている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・新規加入数に変化はない一方で解約数は増えつつある。特に節約志向や家計の見直しをきっかけとする解約が増えている。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・客単価が低下傾向にある。

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
		その他レジャー [スポーツレ ジャー紙](広 告担当)	販売量の動き	・販売量はやや減少しており、客の反応や動きも鈍い。
		理美容室(経営 者)	来客数の動き	・例年2月は暇な時期であるが、例年以上に客足が鈍い。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・人口減少が続き、企業があまり立地していないので業況は良くない。マイナス金利の影響も出ているように感じる。
		設計事務所(職 員)	お客様の様子	・景気の良くなるような話がない。
		設計事務所(職 員)	お客様の様子	・病院の営繕関係の仕事では、資産がありそうな客層でも、政治や経済の先行きがみえないため、支出を控えている様子である。今後に備えて資産を大事にしている印象である。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・下請業者の話では、予定していた物件の着工が延期となるケースが増えているとのことである。
		その他住宅[住 宅管理](経営 者)	お客様の様子	・景気の良い話は聞かない。資材は品質の良い物と低価格の物との二極化が進み、客が決定するまでに時間がかかるようになってきている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・比較的余裕のありそうな年金生活者の客層でも、買い控える様子が感じられる。
		商店街(代表 者)	それ以外	・2月は、自社の業績も悪化しているが、仕入先や取引先等の話でも、今までにないほど売上が厳しい状況とのことである。前月末ごろから急激に悪化しており、今月はさっぱり良くないというところが多い。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・年始に株価が下がったせいか、客の動きが悪いという声を聞く。
		一般小売店[酒 類](経営者)	来客数の動き	・曜日には関係なく、来客数がゼロあるいはそれに近いという店が続出している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・通勤時の乗換え等で夕方の人出は多いが、来客数はバーゲン期間中でも非常に少ない。半額にしても、値段に魅力を感じて購入する客もいない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・街中の人出が非常に少ない。
		パチンコ店(経 営者)	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが悪くなっている。
	理容室(経営 者)	お客様の様子	・価格の安い店に客足は流れている。景気の良い話も聞かない。	
	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても来客数が増加しない。値引きをしても売行きが悪い。	
	企業 動向 関連 (東海)	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・寒波の襲来もあって冬物商材の動きがようやく活発化している。12月までの出遅れ分をカバーするには至っていないが、ある程度は取り戻しつつある。
		化学工業(営 業)	受注価格や販売 価格の動き	・ポリエチレン原料の価格下落により、収益が増加している。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・既往製品の受注が順調な上に、新規の引き合いが例年よりも多く成約率も高いため、人員増強にもかかわらず残業が減っていない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が増えており、景気は良くなっている。
輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)		取引先の様子	・前月に比べて人員が増加し、残業時間も増えてきているので、景気は上向いている。	
企業広告制作業 (経営者)		それ以外	・マイナス金利の効果で消費の拡大が見込まれる。	
変わらない	化学工業(総務 秘書)	それ以外	・ゼロ金利政策が長く続いているため、日本初のマイナス金利にも、実質的なインパクトはあまり感じられない。円高は急激に進行しているが許容範囲内である。しかし、輸出企業へのマイナスよりも、急激な相場の動きが景気に良くない影響を与えている。だれが新しい米国大統領になっても、円高圧力が懸念される。	
	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・当面は受注量も多く、忙しい状況に変わりがない。	
	一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・例年並みの受注量を確保できている。	

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一時的な落ち込みはあったが、年度末需要で問い合わせ件数は増え、持ち直しつつある。しかし、上向きというほどの伸びでもない。
		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	・期末が近い関係で、価格面でもあまり動きがない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年11月以降は完全に横ばいで、どちらの方向に向かうか不透明な状況が、まだ続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前からの低調な動きが、今月に入っても続いている。今のところ今年度中に回復する見込みはない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共事業の入札価格は、例年よりも下回る状況が続いている。仕事量等も少しずつ減る方向にある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・国内物量、輸出入物量共に安定しており、利益を確保しやすい状況である。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の平均単価は低下が続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今のところ、円高や株安等の影響はみられない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・百貨店ではバーゲン期間にもかかわらず、にぎわいはなく、人も少ない。歳末のバーゲンでも同じような状況だったので、購買意欲は高まっていない。したがって景気は、良くない状況が続いている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・中国をはじめアジア経済の減速、米国経済の不透明感の影響もあり、我が国の経済も引き続き不透明なままである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・客先の自動車関連産業では、足元の景気が良い会社もあれば悪い会社もあり、一概には判断ができない。景気全体としては、前年と比べても変化がない。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小製造業では、燃料費や鋼材等の原材料コストが低減し、総じて利益水準の改善が続いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・運用資産を保有する個人は、最近の円高、株安で新たな投資や消費に動きづらく、様子見となっている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の販売価格や希望価格には、変化はみられない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格には大きな変化がない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿の動きにはあまり変化がみられず、なかなか売上の増加にはつながらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の給与・賞与は上がっておらず、業績は向上してない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量はやや減少が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業や製造業では受注量に変化がなく、例年よりも少ない状況が続いている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益共に増えているが、企業から聞こえてくる話には元気がない。儲かっているという実感はないようである。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・前月に続いて新しい取引先が増えている。一方で、我が国の景気全体としては停滞している。マイナス金利は初めてのことで、どのような影響があるのかは、半年程度の経過が必要である。		
やや悪くなっている		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	・為替相場、株価や原油価格等が不安定な影響で、受注量、販売量共に低調である。景気はあまり良くない。
		出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・広告の受注量が日増しに減っている。また、反響をすぐに求められるようになっている。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・季節要因かもしれないが、スーパーやデパートの来客数が、かなり減っている。夜の早い時間でも近所のスーパーは客が少なく、シールで値引きをする商品が非常に多い状況である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年ならば年度末の駆け込み受注で、他の四半期よりも10%ほど受注量が増える時期だが、今年は逆に5%ほど下回る状況である。客先では、仕事が増えるような話は聞かない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ケーブルテレビ事業者の設備投資意欲が減退し、関連機器の製造販売やシステム工事の受注が減っている。

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	
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	取引先の様子	・当社の事業と直接の関係はないが、関連会社が特別損失を出した影響で、経費等に関する意識が敏感になってきている。決算期に近いが、前年比を上回る業績となるかは微妙なラインである。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暖冬傾向が続き、季節商材の荷動きが低調である。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前年同期比1.9%のマイナスで悪くなっている。	
		通信会社（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年は行政から複数の見積依頼のある時期であるが、今年は少ない。民間企業についても、新年度に向けた拠点追加や通信の冗長化等の相談も例年はあるが、今年はない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・客が折込広告の効果を測るために、今までチラシを入れていたエリアで入れなくなるというケースが出ている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・案件があっても、適切なスキルを有するシステムエンジニアが当地域では確保できない。	
		悪くなっている		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・客先の業界は規制の影響で全体的に設備投資が少なくなっている。取引先の設備投資予算も減少しており、当社製品の売上も減少している。	
雇用関連 (東海)	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	・人材紹介登録者の内定率が高い。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・4月からの派遣社員募集は、例年ならば他の月に比べるとやや少なくなるが、今年は引き合いが多い。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて約30%増加し、前年比でも105%と、年間を通じて増加を示しており、右肩上がりのトレンドとなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月連続で前年同月を上回り、有効求人倍率は、過去に高かった平成13年5月の水準を上回っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、リーマンショック以降最高となっている。有効求人数も6か月連続して前年同月比で増加しており、有効求人倍率も上昇している。一方で、求人滞留率が5か月連続で90%を超えている点が課題である。	
	変わらない		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・自動車業界を中心に採用数を増やす企業が増加している。ただし、次世代の自動車開発に関わる分野での求人であるため、対象となる人材は限られており、実際には要望人数を確保できない可能性もある。
			人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・現場での工数には大きな変化はない。景気が後退局面になれば残業規制となる現場が多いが、そのような話は、現状ではあまり聞こえてこない。
			人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価や為替相場の乱高下で、景気は足踏み状況である。
			アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・本来であれば年度末に向けて右肩上がりに推移する時期であるが、大手自動車メーカーの工場一時停止の影響で、横ばいとなる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・不動産や自動車等の大型消費の動きが鈍い。特に2月は時期的な要因もあるが、財布のひもが固くなる。家電量販店でもテレビの販売動向が大きく影響する。携帯・オンラインゲームやオンラインショップ等、ネット上での動きは好調でも、なかなか景気には表れない。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・正社員としての就職者数よりも、パートでの就職者数が多くなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野での人手不足は、慢性化している。小売業界では、パートを中心に募集も拡大している。求人募集の採用意欲は、引き続き全産業において見受けられるが、正社員の求人の伸びが相変わらず鈍い。2月は、千人以上の大規模事業所の求人が2倍以上となり、パート求人数は前年同月比56%増加と大幅な伸びとなっている。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数は増加している。しかし募集時の賃金は上昇しておらず、前年並みか、やや悪くなっている状況である。	

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・4月入社を目指す転職意欲の高い求職者が活動しているため、内定者の増加が引き続き見込まれる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・景気の先行きを不安視する中小企業が多く、平成28年度からの補助金に期待しているところが増えている。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・ここ1か月は特に変化がなく、新しい動きもない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年2月は法人関係のスタッフ利用が少なく、やや悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一部の企業では新卒採用を拡大しているものの、地域の企業では、新卒者、中途採用者共に、人材を厳選して採用する傾向となっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で10.4%増加している。大手コンビニの統廃合の関係で弁当屋が廃業になり、解雇となった人が10数名いる。他の業種でも中国の景気動向や景気衰退による影響が多少みられる。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：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	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・春節や週末、休日などの観光客、インバウンド客が確実に増えてきている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・例年に比べて来客数が非常によく伸びている。前年比で20%伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・暖冬小雪であるため前年同月に比べて来客数が多くなっているが、なかなか新車、中古車共に売上に結びついていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月の前半までは、貸切が入ったりで何とかうまくいっていたが、後半から悪い流れになり、前年同月比75%となった。異業種の経営者も、実体経済は悪いとの声が聞かれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月前半は、天候に恵まれ雪も降らなかった。後半になって雪が降り、足元も悪く寒い日もあったことから、全体としては良かった。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内客の動きは、前年同月比でややプラスに推移するとともに、個人客も暖冬の影響で観光しやすくなっているせいか、前年より2けた近い伸びになっている。またインバウンド客も、旧正月ということもあり前年以上の入込となっている。全体としての消費単価も前年を上回る状況にあり、やや良い方向に推移していると感じている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注額は目標比18%増、前年比約4割の増加と順調に推移した。先月から契約が好調に推移しており、消費税増税を見据えた客の動きが本格化してきたのかなと推測できる。
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子
商店街（代表者）			販売量の動き	・2月は特別な動きはなく、平年並みに推移したと思う。当商店街の状況は、良くも悪くもなく、例年通りである。
一般小売店〔事務用品〕（店員）			販売量の動き	・需要期と重なり、法人や官庁などに対する売上高は増加している。ただし、店頭での個人消費は横ばいで、あまり活発な動きはみえない。
一般小売店〔鮮魚〕（役員）			販売量の動き	・正月明けはさすがに観光客の姿が少なかったが、下旬以降は戻ってきている。3か月前と比べると変わらないのだが、前年比では依然上回っている。
スーパー（店長）			来客数の動き	・今年は例年より暖冬であることから、来客数は増えている。生鮮食品も多少の相場変動はあるものの、今年は順調になっていると考えられる。
スーパー（総務担当）			販売量の動き	・気温による商品動向の違いはあるものの、全体としての販売量、1人当たり買上点数は前年並みで推移しており、目立った動きがないことから、横ばいと思われる。

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
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・売上高は前年並みをクリアしているが、来客数や販売点数は前年並みであり、値上げによる単価上昇が影響しているものと思われる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が微減で客単価が微増であり、トータルとしては前年比100%ぎりぎりの状態が続いている。チルド飲料、野菜ジュース関連といった好調な商材はあるものの、全体として客がついで買いをするのではなく、目的買いの客が多いように感じられる。売れるものは売れるが、売れないものは売れないという感じである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比はここ数か月全く変わらない状況で、低い水準のまま動いていない。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年と比べて好天に恵まれているはずだが、来客数は前年とほぼ同数である。平日の客単価が前年を大きく割っている。平常時の財布のひもが固いようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の販売量は3か月前と比べると少し多いが、地域全体の販売量は前年を大きく下回っている状況であり、景気が良いとはいえない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・製鋼所の爆発事故によりメーカーの生産が1週間ストップするというハプニングがあったので、足元の販売は計画の70%程度にダウンしている。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・2月は天候の影響もあったが来客数が低迷しており、更に客が求めるのは低価格商品に偏っている。車販売はそれほど悪くはないが、追加装備、カー用品の購入は極力安価で済ませたいとの声が多い。
		その他小売 [ショッピングセンター]	お客様の様子	・衣料、防寒商品の晩期需要を期待していたが、前年よりも買上点数が少ない。安い商品でも十分吟味しており、必要以上に買ってもらえない。食品関係ではパレナイン需要が前年を上回り、買上単価が上がっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・来客数は昨年と同様ペースで進捗している。客単価についても大きな変化は見られないが、買上点数が下がっている。日用品、必需品は買い求めるが、その他の買物には慎重になっている様子である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北陸デスティネーションキャンペーンが年末で終わり、1月は旅行客の減少が気になったが、今月は団体旅行が持ち直したこともあり好調な推移である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・個人客が多く、宿泊客数、宿泊売上は前年を1割ほど上回ってはいるが、バス料金の値上げなどにより日帰り部門は前年より3割ほど減少している。総売上では若干前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は北陸新幹線効果による伸びは鈍化したものの、堅調に伸びている。しかし、宴会やレストランの客数は前年割れをしており、まだら模様の状況で、総じて変わらない。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、昨年の北陸新幹線開業効果の反動を危惧していたが、前年と同程度で推移している。レストラン部門においては、個人、法人とも前年並みとまだ力強い回復には至っていない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・3月の春休みを控え、国内学生旅行の受注は前年並みに推移している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・客の様子は3か月前と比べてあまり変化がない。動きがない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・あまり雪が降らないことから足場が良く、全体的に静かな1か月であった。2月前半は特に静かだったが、中ごろからは客が戻ったような動きをしていた。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・暖冬のせいだろうか、2月の入会は大人の会員が前年より獲得できているが、子どもの会員に退会があり、全体では会員数の伸びが全くといっていいほどない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・雪の少ない年は2月でも土地の問い合わせが増えてくるが、今年は雪がほとんどないにもかかわらず問い合わせが増えてこなかった。展示会の来場者数も増えなかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・日本銀行のマイナス金利政策で住宅ローンの利率が下がっており、多くの客が住宅建築を検討しているが、契約までの時間がかかり、多くの会社と競合している。

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
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の様子にも変化がみられず、販売量も横ばいとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は暖冬と言われているが、日によって寒暖差が激しい。暖かい日は人出もぼちぼちなのだが、寒い日は一転して著しく人出が少ない。トータルでは来客数減になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・本年2月はうるう年の恩恵を受け、営業日数が1日多い。そのおかげで月間売上高はギリギリ前年実績並みの見込みである。暖冬少雪の影響で、冬物衣料、防寒用品については、先月までの状況と変わらず動きが鈍い。今冬の冬物商戦については、盛り上がりには欠けた状態でシーズンが終了する。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・やはり一番は株価の低迷に伴う消費自体の冷え込みというか、不要不急な物はしばらくは買い控えようという声がある。ぜいたく品やファッション性の高い商材については、もうしばらく景気が落ち着いてからという声がかかり聞かれる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月に入り、客の意識は春に向かっている。しかし、大きな天候不順により購買意欲が薄まり、買うタイミングを逃しているように感じた。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・これまで伸びていた客単価の伸びが止まった。昨年2～4月に各食品メーカーの値上げがあったため1品単価も上がったが、1年経過し落ち着いたためと思われる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・1月下旬から販売量が落ち込んできている。前年や前々年の売上と比較しても、一番低くなっている。外的要因の変化は特にはないが、来客数が減ったというより、1日に何度も利用する客の来店回数が減ったという感じである。延べ来客数が減っているが、利用してくれる客はありがたいことに利用してくれているという状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・経済に先行きの不透明感が増しており、客の消費に力強さが感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・全く景気浮上の兆しがない中、取引先のメーカーや小売店の倒産が出始めてきている。一段と景気は悪化してきているように思われる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・低調で最悪の状態である。自分の商売は37～38年になるが、今までで最低だと思う。環境はそれほど悪いようには思えないのだが、数字は上がらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく物が動かず、景気が悪い。3か月前あたりが最低で底ではないかと思っていたが、そこよりも悪くなっている感じがする。これから先、本当に景気が良くなるのかと思うくらい冷え込んでいる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年客足が遠のく季節だが、いつもにも増して客の動きが悪い。
		一般レストラン（統括）	それ以外	・食材価格の高騰、人手不足、所得と税金によるパート従業員の労働時間調整による人手不足など、経営の根幹を良くする見通しが立たない。この対策に加え、既存客数、売上高を確保するための施策コストなど、利益確保の難しさが徐々に高まっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上140%、宿泊人員121%、宿泊単価118%となった。前年には大型の団体客が入っていたが、今年は1～15名の個人客が前年比152%と大幅に伸びたため、宿泊単価が大きく伸びた。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・契約獲得数は昨年10月をピークに減少傾向にある。この傾向は提供商品の全てに共通してみられ、客の購入意欲はゆっくりと後退している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば、学生向けのスマートフォン購入を検討している客が前倒し購入もしくは予約していくが、今年はその数がかなり少ない。すでに契約している客が多く、イベントなども反響が少ない。
通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・この業界だけのこともかもしれないが、前年の同時期と比べて来客数が2割ほど減少している。		
通信会社（役員）	販売量の動き	・商戦期であるにも関わらず、契約数が通常の月と変わらない状況である。国からの携帯電話ショップへの販売方法についての指導による来客数の減少が、我々のサービスの販売にも影響している。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・取引先、同業者との話でも、業界全体で前向きな話題にならない。		

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	
	悪くなっている	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・2月の販売量は前年同月比60%である。27年11月の販売量は前年同月比84%だったので、3か月前と比較して下向きである。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなっている やや良くなっている 変わらない	-	-	-	
		-	-	-	
		食料品製造業（役員）	それ以外	・現在、我々の業界では、輸入原材料の中でも特に主原料の価格が大きく上がったままで推移しており、この要因が業界における景気指標として重要になっている。価格はここ数か月高止まりで推移しており、その他販売価格、荷動きに大きな変化はなく、景気状況は変わらないとの判断している。	
			精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・販売量、生産総量は比較的安定している感があるが、一方では為替や株価の動向の不安定さもあり、不安材料を抱えたままの状況である。
			司法書士	取引先の様子	・3月の期末までに解散する会社も複数あるが、一方で4月設立予定の会社や合併などの組織変更の会社も多い。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注については、前年同期並みの数字を確保するのに苦労する状況が続いている。	
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料については用途を問わず、非常に状況が悪い。非衣料については、低位安定というところである。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場は中国経済減速の影響で受注が伸びない。また欧米市場も円高と経済状況の不安定さにより、設備投資意欲が出てこない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸出を中心とする企業にとっては数量こそ伸びてはきているものの、現在の円高基調により、為替面で減収傾向となっている。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・当社も同業者も新規受注工事がほとんどなく、手持ち工事が少なくなってきた。	
		建設業（役員）	競争相手の様子	・首都圏を除き受注価格競争が激化しており、地域によって破格の価格で受注を確保する業者が現れ、受注環境は厳しさを増してきた。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・円高、株価の乱高下という今般の状況の中で物量の動きが悪く、特に工作機械など輸出関連の荷動きが悪くなっている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先に、当面の受注は確保しているが先々の見通しが立ちにくいという企業が増えてきている。	
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・県内の建設業の受注が低迷している。また、観光業も暖冬でインバウンド客のキャンセルが多いとの話である。	
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・同業者関係に話を聞いているが、やはり情報が止まっているという声が多い。また、法人の問い合わせも少ない。		
税理士（所長）		取引先の様子	・前年から引き続きであるが、生産量、販売量共になかなか思うように伸びない。特に当地では建設業界の仕事が非常に不足している状況が際立っている。また、販売業についても大きな伸びはない。給料関係も特に増えているということもないことから、個人的な消費も弱い感じがしている。		
悪くなっている	-	-	-		
雇用 関連 (北陸)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・30～40代の正社員を目指している人が、紹介予定派遣を活用するために登録することが増えてきている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数は全体で4498人で、前年同月比2.1%減、前月比では43.8%の増であった。非常に高い水準で求人がきている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・先月から求人件数は順調に伸びており、前年度と比べても1～2割多くなっている。特に製造業を中心に、企業規模を問わず、大手からも中小企業からも出されている。		
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・将来的な雇用が不安定な有期契約の派遣については、応募者が依然として少ない。需要に対しての手当てができない。	
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・1回の発行につき、求人件数が20件ほど減少した。		

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
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・2月の求人広告売上は、前年同月比95%である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告数は前年比で6割程度と、大幅に落ちている。ただし求人の内容でみると、一昨年は全体の4割程度だった正社員の比率が昨年と同等の5割以上となっている。求人全体は低調だが、一回りした求人の山はある程度充足され、それも正社員などの比率が高く、市況の給与所得者の質が上がっていることが予測される。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一部の事業所は良くなっているとの声も聞かれるが、仕事量があっても利益に反映されないという事業所の声も多いため、全体として変わらないと感じる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人倍率は高い推移が続いているが、事務職などは件数が少なく求職者にとっては狭き門で、業種のミスマッチが発生している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、北陸新幹線の開業効果により宿泊、飲食サービスで前年同月比で増加となっているが、建設業、製造業を中心に前年同月比減少となっており、新規求人数全体でも前年同月比減少となっている。
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式会社）

（-：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 (近畿)	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	・食料品の動きは戻ってきているが、衣料品のセールの状況が良くない。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・暖冬で大苦戦した3か月前からは底を打ち、回復基調にあると感じているが、春物の動き自体は、前年並みに届くかどうかのレベルである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店が次々と閉店し、競争は激化しているものの、牛肉や加工食品、野菜などの相場が高く、単価がアップしている。また、節分やバレンタイン関連の販売が大きく伸びたことから、家庭で家族や友人たちと催事を楽しむ傾向が強まっていると思われる。12～1月に比べて寒かったことも、鍋物商品などが購買点数、単価を押し上げる要因となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合相手のドラッグストアが改装で閉店中のため、ドラッグストアでの取扱商品がよく売れている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・天候に左右される面はあるものの、仕掛けをすれば多少なりとも反応があるという意味では、少し環境が変わりつつある気がする。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・今冬は当初の暖冬予想から一転して厳しい寒さになり、先月に続いて下着やカイロ、鍋用の肉・魚・調味料などの冬物商材を求める客の動きが目立っている。このため、売上も良い状況が続いている。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・急激な天候の変化はあるものの、おおむね安定した天候により客足が伸びている。ただし、食料品は生活必需品で動きが良い一方、食品以外は品目によってばらつきがみられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・付加価値の高い弁当類といった高額商品や、コーヒーなどの売上が相変わらず好調で、客単価の底上げにつながっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・時期的な要因もあるが、公共料金の支払いのついでに買物をする客が増えてきている。また、気温の寒暖の差が激しいため、商品の特定は難しいが、いろいろな物が売れている。正直なところ、来客数は増えているが、原因はよく分からない。
その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・システムの変更にも慣れ、受電数も順調に増えている。		
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はオフシーズンのため、インパウンドの受注を強化した結果、客室収入は前年比で120%となり、全体の収入に大きく貢献している。一方、宴会は記録的なマイナスとなっており、食堂も朝食の大幅増を除くと厳しい状況である。		

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
変わらない		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・海外からの宿泊は、依然として好調に推移している。ここへきて団体客から個人客へと、海外客は少しずつ変化し始めていると感じられる。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・マイナス金利という言葉が一般客にも浸透し、客の中には景気が悪くなるに違いないと感じる人が増えている。次の予定を決める際にも、もう少し世の中の動きをみてからという声が多く、悪くなっていると感じる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・テレビサービスへの加入者の純減傾向が止まりつつある。数か月後には純増が実現できるかもしれない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,423円で、今月は10,148円であった。単純に比較するとやや良くなっている。ただし、先月の10,911円と比較するとやや悪くなっているため、楽観視はできない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	来客数の動き	・今年度、当ホールは改修工事のために60日近く休館したが、その日数を除いた稼働率は95%と、驚異的な数字となる見込みである。最終利益も当初予想を上回り、昨年度と変わらない水準になりそうである。
		その他住宅【展示場】（従業員）	お客様の様子	・2月の住宅展示場の来場者数は昨年と変わらないが、アンケートの結果では、1年以内に家を建てたいという客が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で商売をしているが、商店街への来客は高齢者が多く、今年のように寒暖の差が大きくなると、来客の頻度が減少する。
		一般小売店【衣服】（経営者）	お客様の様子	・今月は1月前半のような暖冬ではなく、前年並みの気温に近づいたため、重衣料が動き、前年並みの売上を維持できている。
		一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・客が必要とする分だけは売れるだろうと思っていたが、価格に左右されている。また、店舗改装に伴う値引き販売で商品が少なくなっているため、景気が悪い。
		一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料の動きが悪かった。暖冬であるせいか、コート類の販売量が良くない。消費者からは、物価が上がっても賃金が上がらず、毎月の生活のやりくりが一層厳しくなっているという声も聞かれる。
		一般小売店【野菜】（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場のレストランにも、一般の飲食店にも客がなかなか来ないので、厳しい状態が続いている。
		一般小売店【花】（店長）	来客数の動き	・代わり映えしないが、ニッパチ月（2、8月）なので暇である。
		一般小売店【酒】（社員）	お客様の様子	・入店客数は横ばいであるが、購買数は下落傾向にある。商品は手に取るものの、買わないという様子が見受けられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・急激な気温の低下で来客数が減っているものの、外国人観光客による売上増や、外商顧客による高額品の購入などで、売上は前年比で3%の増加となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。前月に好調となった反動や、インバウンド需要の鈍化などの要因はあるものの、比較的好調な高額品に対し、ボリューム価格商品の鈍化が目立つ。中間層の客は、不急不要の商品、価格に価値が見合わない商品に対する購入には、更に慎重になっている傾向がみられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・インバウンドの客数も落ち着いてきており、特需ではなく、当たり前の日常となってきた。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温の変化による衣料品の売上低迷が、クリアランス時期になっても変わらない。また、バレンタイン関連をはじめとする食料品の売上は好調なため、前年の売上は上回っているものの、利益率が低い商品のシェアが高くなっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、先月に続きバレンタインフェアが好調で、チョコレートを中心にアクセサリーなどもよく売れた。月後半からは来客数や客単価の悪化により苦戦しているが、何とか前年実績は確保できそうである。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・都市型店舗は比較的好調であるが、郊外や地方店舗は厳しい状態にある。春節時期のインバウンド需要やバレンタイン商戦は好調に推移したものの、気温の低い日が多い影響で春物の動きが鈍く、婦人服などの衣料品が苦戦しており、全体的には厳しい状況である。

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
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・自社を取り巻く状況は、現金客やクレジット購入客の減少が顕著である。ファッション商品の端境期に入り、卒業や入学といったセレモニー商品の目的買い以外は苦戦している。年明けから富裕層、インバウンド需要も一息ついた状態が続いている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・大阪の百貨店は、2月は春節によるインバウンドの恩恵で売上は堅調である。宝石や時計などの高額品は以前ほど動いていないが、販売量が来客数に比例する化粧品などは、引き続き好調である。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・株価下落の影響からか、富裕層による高額品の販売量が微減となっている。インバウンドについては、春節期間中は前年の20%増で推移しているが、平日の買物が減少し、単価もダウンしているなど、購買行動に変化が出てきている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物が年明けから非常に厳しく、収入が少し厳しくなっている雰囲気が感じられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末から年始にかけて販売点数が伸び、客単価も上がったため、売上は回復しつつあったが、1月中旬以降は、2月に入っても点数、来客数共に鈍化しており、売上が回復しない。競合店に売り負けている感じではなく、買物の頻度と1回当たりの購入量を制限している傾向が顕著である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・一度は上昇した気温が逆戻りし、衣料品の春物の動きが一気にストップした。うるう年にもかかわらず厳しい状況である。いかなご漁の解禁も遅れ、春の訪れも春物の動きもまだのようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・節分やバレンタインデーなどの社会的な催事関連は堅調であるが、普段の生活必需品の動きは思わしくなく、節約指向が続いている状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の調査をしてみると、当店は売場の劣っている部分が非常に多い。鮮度や価格、サービス、清潔さなど、部分的にはできているものの、総合的にみてレベルが低い。競争力のある店舗づくりが必要である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・全体的に冬の厳しい気候が続いたため、売上は底堅く推移した。節分などのイベント時は通常よりも売上が高い伸びを示すなど、ハレの日の消費は堅調である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・目標はギリギリ到達する見込みであるが、購買点数は増加していないので、改善の兆しはみられない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・たばこの売上が前年比で10%減少しているが、パンの売上が伸びており、前年よりもやや好調である。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・昨年よりも来客数は増えているが、公共料金を支払うついでに、買物をする客が減っているように感じる。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節的な要因もあるが、買い控えが進んでいる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固い。その結果、家電の買換えサイクルが伸びており、販売量が増えない。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・決算商戦を迎えたが、2月の来客数の伸びは昨年を下回っているため、3月に期待したい。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・個人消費は横ばいであるが、企業からの注文が伸びてこない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・最近の催事における来客数は、見込みよりも少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・寒い日が続いた影響もあり、客足は落ち着いている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宴会の実施件数は増加しているが、宴会の1件当たりの人数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街は人通りが少なく、近隣の大型スーパーも人がまばらであった。近くにパン屋ができたが、人通りは相変わらず少ない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・異業種交流の場で景気の話をする機会があり、最近のメディアで発表されている、賃金や景気回復の話題になった。どの業種にも共通していることは、関西圏はまだまだ厳しく、恩恵を受けるのは数年後になりそうである。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・インバウンド需要の好調さは、通行する外国人の数からも感じられるが、爆買の対象にならない喫茶店への恩恵は限定的である。それ以外の景気を下支えする好材料は見当たらない。

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 (経営者)	お客様の様子	・引き続き宿泊需要は好調である。特に、2月はインバウンド客も多く、単月で過去最高の来客となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・かへの価格の高騰で、このシーズンは値上げをした影響か、来客数が増えていない。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・宿泊人員は、昨年2月から前年を上回る動きが続いているが、1人当たりの消費単価、宿泊単価は前年に届いていない。宿泊単価の低下を、宿泊者数の増加でカバーし、少し売上が上がっているという状況である。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室についてはインバウンド需要が落ち着いており、国内需要も高くないため、稼働率は横ばい状態である。
		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・インバウンドは、依然として好調を維持している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・燃油サーチャージの値下がりの効果だけではないが、フランスを除く欧州への旅行の申込が徐々に戻り、海外旅行の受付が昨年並みとなった。卒業旅行や国内旅行の受付もほぼ昨年並みであり、何とか横ばいを維持している。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・来客数が減っている。欧州方面のマイナスだけが原因ではなく、客の動きがよく分からない状況である。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・海外旅行には好転の兆しがないものの、国内旅行や訪日インバウンドで何とかばん回できている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・昼間の事業所間の移動が少なくなるなど、法人に関しても、タクシーよりも電車の利用が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業の状況や一般客の予約などでは、前月から変化がない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・ある人気の高いコンテンツのイベントが大成功したものの、波及効果があったのはそのイベントに関する部分だけであって、同じ施設内にあるほかの店舗には、プラスの効果がみられなかった。やはり、イベントが終われば日常に戻るだけ、ということを実感している。
		ゴルフ場(支配人)	競争相手の様子	・ゴルフ場やサービス業を取り巻く状況が読めない。
		美容室(店員)	お客様の様子	・仕事が暇だという客が多かった。客の動きにも鈍さを感じられる。
		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	・書籍やレンタル売上については、前年並みで推移しているものの、その他の販売は若干の前年割れである。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・公共事業の土木業者は仕事が減っているようだが、不動産業では計画道路などに関連した仕事が増えつつある。ただし、一般の不動産流通は伸び悩んでいる。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・イベントの集客は前年に比べて微増傾向であるが、契約までに時間がかかるため、販売量は前年並みで推移している。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・インバウンドの動きが下降気味である一方、通常の顧客の買上にも回復がみられない。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・来客数の落ち込みが今月は特にひどかった。寒暖の差が激しく、インフルエンザも気になるという理由のほか、マイナス金利の影響もある。その意味はともかく、言葉がテレビや新聞に頻繁に出てくることで、年配客の財布のひもが更に固くなっている。マイナス金利については、自分のお金が知らないうちに減るといったイメージを持っている客が多い。なるべくお金を使わないでおこうという雰囲気を感じられる。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・今年2月と昨年11月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は2月が83.9%で、11月が75.2%、関東は2月が96.8%で、11月が90.3%、中部は2月が93.1%で、11月が88.5%、中国は2月が100.8%で、11月が115.4%となり、各地区合計では2月が90.9%で、11月が85.5%となった。昨年11月はお歳暮商戦が非常に悪く、2月はバレンタインが不調であるなど、全体としてあまり良くない。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・売上は前月比で3%減少し、前年比でも4%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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店では2月末まで耐震工事が行われている。これまでに2年半を要し、現在は駅構内の工事が進んでいる。入店状況は、3階の入口部分からが前年比でマイナス5%となっている。ファッションとファッション以外に分けると、ファッション売場の入店がマイナス7%となるなど厳しい。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・昨年の上半期に売上の大きな底上げ要因となったインバウンド売上については、増加が一巡しており、今月は前年比で微増にとどまっている。また、富裕層の購買状況は堅調であるものの、ボリューム層の購買状況は前年割れの状況が続くなど、今月の景況は厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良顧客においては、高額品のみならず、日常生活品を買う際も、優待やイベントといったタイミングに買う傾向が強くなっている。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・都心型店舗の2月の動向は、上旬の気温が不安定であったため、1月にやや動きのあった防寒系アイテムの売上が伸びず、ブーツやネックウェア、コート類が前年を下回った。中旬以降はやや回復に向かったが、インバウンドを除いた国内消費は、経済ニュースによる不安感もあって少し伸び悩んだ。高額商材は堅調である一方、中間層を対象にした今冬のファッション商戦は、何がトレンドだったのかが分からないまま終わった感があり、昨年の流れを引き継ぐ形となった。また、反復商材である化粧品にもやや陰りがみられ、乾燥肌対策の商材は売上の前年比が90%台半ばにとどまっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は例年よりもやや低い気温で推移した。この冬は、寒くなってほしい時期に暖かく、暖かくなってほしい時期に寒くなり、衣料品の購入には逆風となった。バレンタインデーなどのイベント需要や、食品の動きは堅調であるが、全体としては苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・昨秋に食料品売場の改装を実施したものの、直近では入店が前年比マイナス1.4%と減少している。店舗全体の店頭売上は前年並みであるが、インバウンド消費が前年比で40%増となり、化粧品や特選衣料などの販売が押し上げられている。一方、宝飾品がマイナス6%と、高額消費が低迷しているほか、中間層向けのミセス婦人服がマイナス16%、紳士服もマイナス10%となるなど、国内消費が依然厳しく、上向いていない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は引き続き好調に推移しているものの、主力である婦人衣料品の売上は前年を下回っている。インバウンドを除けば、全体売上でも前年を下回る。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・成長分野であった美術・宝飾品の販売量の鈍化が顕著になってきた。インバウンド需要の大半を占める中国人旅行客の購買が、高額品から消耗品やコト消費に変化している。さらに、富裕層の購買も株価の大幅ダウンにより減速している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・世界全体で株価が不安定になっているため、先行き不透明感が強く、日常の消費は厳しい。衣料品は2月が特に不調であり、冬物の在庫消化が進んでいない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・朝晩の気温の差が激しいこともあり、夜の客が減少しているほか、インバウンド客も減少してきている。
		家電量販店（企画担当）	それ以外	・爆買い消費の恩恵により、来客数や買上点数は増えたが、そろそろ終息に向かっている感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・決算で過去最高益を発表している企業には、自動車メーカーなどの大企業が多いが、下請以下にはお金が回っていない。例年よりも販売が振るわない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車の発表前の活気が一段落した感がある。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・インバウンドの増加は一段落したように思う。自分の体やファッションに関する物は高品質の商品の購入もあるが、生活必需品は価格の低い商品の購入が中心となっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・カタログ発刊当初に比べ、顧客の反応が鈍くなってきている。注文に慎重さが感じられる。

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		
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比には11月に底打ち感があり、12月、1月と徐々に回復傾向を示していたが、2月に入って変化がみられる。関西の数値は1年以上、関東に対して優位性を保っていたが、2月に入って逆に4ポイント程度悪くなっている。		
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・不安定な株価や天候不順の影響で、客の動きに活発さがなくなっている。特に、インバウンドは増加が続いているものの、個別にみると、中国よりも台湾や韓国の利用者が目立つ。		
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・本当に景気は良くなっているのか。たまたま我が家の家族構成が、様々な補助の対象に入らないのか、状況は厳しい。		
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・宿泊客は仕事関連の利用がほとんどで、観光での利用客は1割にも満たない。温浴施設の日帰り利用客は、3か月前よりも2割ほど落ちている。		
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・株安と円高で世間の景気は停滞しており、昨年末ごろよりも悪くなっている。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルにおける客待ちでは、待ち時間が少しずつ長くなってきている。客は一番安上がりな公共交通機関に流れている。		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・小売業を中心として販売が低迷している。		
		美容室（店長）	販売量の動き	・化粧品を販売しているが、セットでの注文が減り、節約して単品で購入する人が増えている。		
		美容室（店員）	来客数の動き	・3か月前は年末であるため、その時期に比べると来客数は減少傾向にあるが、2月という点でみると、大きな変化はない。		
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・無料体験学習への応募人数が少ない。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンション販売市況をけん引してきた、大阪市内のタワーマンションの販売状況が、株価低迷に伴って減速してきており、近畿圏全体の契約率低下につながっている。		
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションは価格高騰により、購入できる消費者が限定されつつある。また、経済環境の不安定さが増していることもあり、高額マンションの購入検討者の動きも鈍くなっている。		
		悪くなっている		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・年が明けてからは、牛肉の相場に変化はないが、販売量は減少している。販促を行うにも相場が高いため、値引きができない。また、今月の春節における影響は例年を下回り、神戸全体でも少ないように感じた。全体的には2月後半が悪く、生の高級牛肉が売れないといった状況にある。
				百貨店（営業企画）	単価の動き	・婦人服の動きが依然として低調で、客は今必要な物を厳選して購入している感がある。その一方で、食品は堅調である。
スーパー（店長）	来客数の動き			・プレミアム付商品券の効果の反動が大きく出ていると思われる。特に、来客数に影響が出ている。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・今年は秋から冬にかけてコート類が全く売れなかった。価格の高い商品はセールになっても買い控える客が多く、特にコートが売れないため、売上は昨年よりも20～30%落ちている。		
その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子			・客の様子をみると、この1か月間の株価の暴落により、購買意欲が大きく低下している。		
通信会社（経営者）	販売量の動き			・政府の指導によるキャッシュバック禁止や、ゼロ円販売禁止などの結果、販売台数が減少している。		
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子			・この数か月は、何とか利益を出している企業でさえ重苦しい業績であり、とてもではないが、景気が回復していく感覚はない。大半の企業は赤字か、全く業績が伸びない状態である。		
企業動向関連（近畿）	良くなっている	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は引き続き堅調である。		
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の売上対策が非常に積極的になってきている。		
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの建設材料に関する販売量が、前年比で8%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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関連商品の販売が伸びている。分譲マンションではなく賃貸マンション用の商品であり、マイナス金利の影響が、資産家による資産運用の動きが出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは以前から活発であったものの、なかなか実績に結び付かなかったが、ようやく成約につながっていきそうである。ただし、景気が上昇していると確信するためには、良い結果が3か月以上続かなければならない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて顧客の受注が増えており、当社への依頼件数も増加傾向にある。ただし、新規の問い合わせは横ばいである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・2月は営業日数が少ないので、月締めの折込収入は横ばいであるが、1日当たりの折込件数は若干増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末に向けて広告出稿のペースが上がってきている。マイナス金利や為替の変化による影響は感じられない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・大幅な増加ではないが、順調に受注量を伸ばしている。前年に比べても若干の増加となっている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は春節の影響で、主要ターミナル駅は中国人観光客でかなり混雑した。駅ナカでも、定番の土産品である化粧品やマスク、カイロなどの大量買いが目立っている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、徐々にではあるが生産数量が増えており、業務用、家庭用共に同じ比率で伸びている。ただし、景気の回復に伴って、販売価格は上昇傾向であったが、ここへきて廉価商品の販売量が増えていることも現実である。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・全体的に低調である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると変化はないが、食品関連の出荷が若干少ないように感じる。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・忙しくなって残業時間は増えているが、利益は少ない。短納期の受注に単価の高い残業で対応しているため、利益が出ていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、大きなプロジェクトを受注した。納期も長いので、それなりに忙しい状況ではあるが、通常の商談がほとんど止まっている。その結果、利益率の良い小型の受注が減り、全体としてはあまり景況は良くない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・現状維持の状態が継続している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・為替の変動が大きく、メーカーとしては気になる場所であるが、日常的には昨年と同じように注文が入っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ、全体的に商品単価は上昇傾向にあるため、冷蔵庫や洗濯機などの販売額が前年を上回るケースもある。ただし、薄型テレビやブルーレイレコーダーは低調な荷動きのため、前年を下回る状況となっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず国内の中小企業の設備投資に対する動きは鈍い。ただし、自動車業界は好調である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新学期に向けての受注量が例年と変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・1件当たりの単価は依然として低い。低価格指向の顧客が増えている気がする。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・民間関係の得意先が好決算で、3月末の完了工事が多い。ありがたい話ではあるが、技能労働者、監理技術者不足に苦慮している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の品切れにより販売数が落ちている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規の案件が増えてきているが、料金を見直す案件も多い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・今の金融相場は、良い材料と悪い材料が混在している状況であるが、徐々に良くなりそうである。

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
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度に入り、景気低迷で業況は落ち着いてきている。各企業の決算時期が近いことから、生産調整に入る場合もあり、中小企業は警戒している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸地域の不動産売買は、マイナス金利によって不動産に融資が下りやすくなり、買い手は非常に多くなっている。ただし、不動産の価格は上がっているが、実需は少なく、実体経済は悪いままである。
		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	・例年、2月はあまりバタバタと忙しくないが、今年はより一層忙しさが感じられない。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	競争相手の様子	・受注量や見積依頼は減っているが、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・日ごとの気温の高低差があるため、思った以上に得意先の飲料水販売が伸びなくなっている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先が在庫を持たず、催事ごとに商品の持ち出しがあるため、在庫の増加が懸念される。商品と共に社員の出張も増加しており、在庫リスクと出張経費の増加が利益の減少につながっている。販売増を目指せば、経費と在庫増の悪循環となる。販売の手段がないメーカーとしては、得意先の機能を自社で賄う必要に迫られつつある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の特殊な製品を除き、あまり変化がなく、低位で安定している。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者からは、前年比で売上が減少している話を頻繁に耳にする。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告の受注が、前年の実績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	・2月は各商業施設がリニューアルの時期であり、改装中の店舗が多いため、売上は減少している。
		経営コンサルタント	それ以外	・周辺地域では相変わらず小売店の閉店が続く、シャッターの数は増えるばかりである。様子を見てみると、来客数が減少しているほか、低価格品や容量の少ない商品を買う傾向が強い。
		その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で、アパレルなどの消費財の荷動きは低調である。身の回り品のタオルや枕はあまり影響を受けていないが、業界全体の雰囲気が悪いので、バイヤーに新規の購買意欲はなく、消費者のマインドも低調に推移している。
その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売単価の下落が止まらず、勝ち組と負け組の差が出てきている。大量生産で原価を下げ、うまく価格対応できるメーカーが残ってきている。		
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って急激に売上が落ちている。昨年までは前年比で110%程度であったが、現在は8割にまで落ち込んでいる。	
	その他非製造業 〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日銀の金融政策の動向が不透明で、企業の間では不安が増幅している。	
雇用関連 (近畿)	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）	採用者数の動き	・人材紹介案件の動きがかなり堅調である。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・先月に引き続き、仕事の依頼が途切れることなく順調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・関西の地元企業による期末業績の見通しが良いのか、新聞広告への出稿意欲が活発である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・3月の決算時期に向けて、人事・労務事務や経理補助業務での需要が増え、先月に比べて受注が更に増えているが、人手不足でマッチングが難しい状況である。
学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・依然として企業の採用意欲は活発である。大学への訪問も途絶えることがない。		

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度からの派遣に関する入札も一段落した。昨年と比べて大きく変わった点は、政府関係の動きであり、今までは派遣社員で対応していた部分が、正社員に変更になっている。また、優秀な人材については単価を上げる傾向がみられる。依頼は高度になってくるが、金額のボリュームも大きくなっている。この傾向は来年だけでなく、2020年の東京オリンピックまで続く。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞での求人は構造的に縮小傾向にあるが、当月も縮小均衡状態が続いており、良くも悪くもなっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4.4%増加したが、中心となる製造業では減少となった。特に、金属製品製造業、機械器具製造業、電子部品製造業、電気機械製造業などで減少している。一方、飲食業、宿泊業での増加は、観光客の増加によるものと推測される。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業の採用活動は依然として活発で、新規求人数は前年比で増加傾向が続いているが、新規求職者数は減少傾向が続いている。先月に開催された合同就職面接会も、参加者が減少したほか、企業の相談ブースも空席が目立った。中小企業による採用活動は難しさが増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の新規求人数の増加に一服感がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・中国の春節が終わってから、同国からの旅行者が減少しているように感じるが、韓国からの観光客は増えている。繁華街での爆買いをあまり目にしなくなったほか、周囲の日本人客も消費を抑えているように感じる。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外
民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子			・前年度と比べて、企業の採用意欲や契約金額がやや低下している。
学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き			・中小企業は人材不足の状況にあるものの、大手企業には採用数の見直しを検討する動きがみられる。
悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年度末のこの時期は、いくら不況でも通常は建設関係の日雇い求人がピークを迎えるが、今年はその動きがほとんどなかった。異変に近い状況である。	

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)	良くなっている	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・メーカーの工場爆発事故の関係で車両確保が難しい月であったが、受注は前年の102%で推移している。特に高額車両が売れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなっているかは不明であるが、客の動きが活発になっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ランチタイムの客の入りが良くなってきている。人通りが以前よりも増えてきている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・2月は年間で売上が最も減少する月であるが、今年は月前半に会社の代表社印の注文、後半は個人の印鑑注文が多くあった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数が前年の100%、客単価は前年の102~103%で推移していたが、2月に入り来客数が前年の150%まで伸び、急激に増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合食品スーパーが閉店したため、来客数が前年比110%に伸びている。それに伴いチルド商品や豆腐、牛乳、パンなど日常で使用頻度の高い商品が数多く売れ始めたが、肉の動きは若干鈍い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気候の影響で野菜の値段が上昇し、客の購買意欲が低下している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・一時見られた単価の低い物に流れる傾向は落ち着いた。欲しい物であれば値段にかかわらず購入する客が増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はやや減少傾向であるが、客単価が上昇したことにより売上はやや上向きであり、高単価商品の動きが好調である。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・前年より来客数が増えている。

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
		観光型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・例年2月は客の落ち込みに悩む月であったが、今年 はインバウンドの客のおかげで来客数が増加してい る。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーの売上は前年の105%であるが、ハイヤー や貸切車両は少ない。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子から景気がやや良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年明けから分譲土地の販売と注文住宅の受注が好調 である。消費税率引上げ前の駆け込み需要と住宅ロー ンの低金利が影響している模様である。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・客からの問い合わせで新築物件の早期建築を要望す るケースが増加している。その理由としては、マイナ ス金利施策による金融機関の金利優遇や消費税率引上 げを見越した早期契約を要望している客が増加してい るためである。
		住宅販売会社 (営業所長)	来客数の動き	・展示場への来場者数も徐々に増加傾向にあり、希望 する内容に期待が持てる客が動いている。
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・客との会話のなかで、必要以上に買わず節約してい るという話を聞く。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・買い控え傾向の客が目立つが、高額商品を買う客も いる。
		一般小売店 [茶](経営 者)	販売量の動き	・海外への販売が好調なので、何とか前年をクリアし ている状況であるが、国内消費が厳しい状況で前年を 割っているため不安が残る。
		一般小売店[食 品](経営者)	来客数の動き	・賃金アップの動きはなく、全体として停滞感が感じ られる。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・2月の売上は化粧品が好調で、食料品は前年並み、 ミセス婦人服は不調であり、前年マイナスの部門が多 く、全体では前年の96%の見込みである。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・売上は前年同月の74%、来客数87%となっており、 前月より若干落ちている。前年同月を上回っている店 舗は全体の35%となり若干落ちている。順調であった エステやヘアサロン等のサービス系が前年の76%と 大きく落ち込んでいることが大きな要因である。しか しサービス系の落ち込みは一時的なものととらえてい るので、今後も大きな変化はない。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・暖冬でコートなどの動きが悪く、婦人服ではミセス ゾーンの動きが厳しいが、化粧品や雑貨などは好調に 推移している。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・良くなる要因が見当たらない。
		百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・寒暖の差が厳しい天候が続き、春物の動きが鈍く、 最終冬物セールも不調で、主力の婦人ファッションは 苦戦している。一方で新しい商品を強化したパレンタ イン商戦は売上が大幅増となるなど、新鮮味のあるも のへの客の購買意欲はおう盛である。マイナス金利の 問題も発生する中、友の会への入会は増加してきてい る。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・ここ数か月、衣料品部門は苦戦しており、インバウ ンド効果のあった高額商品の動きも低迷している。春 物の動きが出る月であるが、気温や気候に左右される 衣料品の動きは鈍く、アパレル業界も出し渋りしてい る傾向である。その一方で食品関係は前年を大きく上 回る動きをしており好調である。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・毛皮や珊瑚のアクセサリ、象牙の置物が売られてい るが、油断はできない。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・客単価が前年より若干上昇しているが、売上は月単 位では同じレベルで推移している。
		スーパー(業務 開発担当)	単価の動き	・全体的に1年半よりは良くなってきているもの の、客単価が横ばいである。暖かくなり春野菜が出そ るえば良くなる。
		スーパー(財務 担当)	来客数の動き	・単価の上昇により売上は前年を上回っているが、既 存店の来客数は前年と変わらない状況が続いている。
		スーパー(管理 担当)	来客数の動き	・客単価は前年程度を保っているが、来客数の微減状 況は変わらない。
		スーパー(販売 担当)	お客様の様子	・2月初めは寒くなり、それまで必要とされていな かった厚手商品の動きが良くなった。しかし気候が安 定せず、春物の動きは今一つである。

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
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は増加しているが鈍化傾向にあり、客単価の上昇も見られない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・マイナス金利の話がよく出てくる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・成約率が低下しており、商品の説明をして買ってもらえる手ごたえがあるにもかかわらず、検討すると言って帰る客が多い。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・決算や新製品での伸びは期待できない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・大きな変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・株が高かろうが安かろうが変わりなく、宝飾品や高額品販売が振るわないが、地方では円高になると販売効果があるかもしれない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・12～1月は来客数が10%以上増えたが、一昨年の大型ショッピングセンター開店の影響から1年が経過して、客がこちらに戻ってきており、単に景気回復での客数増ではない状況である。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・週末にかけて家族利用や個人利用は好調に推移しているが、平日夜は閑散とした日が多く、景気は前年並みである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近の傾向で、来店頻度の減少が特に懸念される。実際の来客数を見ても組客数の減少が著しい。例年2月下旬には回復傾向を示す売上も、いまだに回復傾向がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会等もあるため来客数にはあまり変化がない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊は海外からの客が好調で、特にアジアからの個人客が大幅に伸びている。一般宴会は1件当たりの人員が多く好調であるが、レストランは各店舗とも来客数が少なく低調である。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・先月はプレミアム付き宿泊券の駆け込み需要があり、マーケット全体としては落ち込まなかったが、今月は伸び悩んでいる。特に雪によるキャンセルが影響している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・経済状況にあまり変化はないが、客もこの状況で生き残ることを考えて動いている。あまり政府の経済対策を当てにせず、足元を見つめて動いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年と比べて利用客が少なく景気が悪い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・モバイルを中心に次のサービス展開に関する問い合わせが多い。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数、商品販売高などは前年同月と比べて変化がない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・例年並みに推移しており集客できている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・G1競争を開催したので売上は確保できている。
		美容室（経営者）	それ以外	・土日の集客が少なく売上が落ちている。人が駅前に流れている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・既存客の売上が伸びることはなく、現状維持で精いっぱいである。新規の客を固定客に取り込む要素がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・イベント等の来場者数は低調である。収入の伸びが改善しないため、客の購入意欲が低い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費者は相変わらず日常の消耗品しか購入せず、付加価値のある商品は買わない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費者から設計事務所への問い合わせが最近少なくなり、受注量も減った状態が続いている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築物価は高止まりのまま、戸建て住宅の引き合いが低調な状況が続いており、特別な変化は見られない。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・年度末なので新規工事の引き合いがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・厳しい寒さが長く続いており、株安の影響もあって客の動きが良くなる材料がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・株安や円高に伴い、マイナス金利によって景気を回復させようとしているようであるが、逆に消費意欲がマイナスに動き、売上が厳しい商店がほとんどである。

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		一般小売店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始から商店街への来客数が減少し、空き店舗が増えている。商店街周辺テナントも空きが目立つ。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数が減少しており景気が悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月に入り日経平均株価が大きく下落し、客の購買意欲が明らかに低下している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・百貨店の集客催事である物産展を行い、シャワー効果で全館を潤そうとしても、客は他フロアへの立ち寄りが少なく、買いまわりが減ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲がやや低下しているようである。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少し、客単価も上昇していないので、景気がやや悪くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売量は前年の98%となっているが、一昨年の90%と依然厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年度より販売量と来客数が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・当地区での新しいマンション建設が終了し、新規事業も減少しているので来客数も少ない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・2月は来客数が少ない月であるが、今年は株暴落があって客が1人も来ない日があり、景気が悪い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	販売量の動き	・ここ数か月、大型店舗と高額取扱店舗の売上が不振気味である。また、ウィンタースポーツ用品や冬物アパレル商材に関しても、暖冬の影響で前年よりも大きく減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減っており、特に予約の減少が著しい。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・近隣に全国チェーン店が2軒出店し、12月は来客数が前年の96.3%、1月は91.0%、2月は92.3%と、90%台にとどまっている状況である。商圏内の人口や世帯数が増えないのに、大手チェーンの出店により客の取り合いが続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・税金が上がっただけで中小企業の業績は一向に上向かないという話を様々な経営者から聞く。来客数は減少傾向にあり、景気は悪化している。
		観光型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向で、館内消費単価も落ちている。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・閑散期ではあるが、ビジネス需要など法人の動きは想定以上に伸びている。株価下落の影響から外食などのレストラン利用は苦戦しており、高単価の店は敬遠されている気配がある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・春休みの需要が増える時期であるが、今年は出足が鈍い。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・販売が全く動かず、商戦期にも動くのかどうか不安なレベルである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬の閑散期であることに加え、週末の天候不順で来客数が少なくなっている。
		商店街（理事）	それ以外	・商店街の空き店舗が増え、にぎわいなくなり、来客数が減少して景気が悪い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暖冬や気候変動の影響で客は春物を買う気持ちにならず、売上は低迷している。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・客の買い控えがあり、商品が回転しないので仕入れも減少している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年齢を問わず衣料品の動きが悪い。フォーマルウェアのみが好調で、春物コートやカジュアルニットの売上が伸びない。帽子や手袋など防寒雑貨も動きが鈍い。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末に天気が悪かったことと、1月下旬から2月にかけて多かった工事関係の客がいなくなったことで、来客数は前年を下回る。		
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーは決算が良いが、末端小売店は利益率の低下、売上の減少による少ないパイの取り合いで、相変わらずのデフレ状態である。メーカーは値下げばかりしないでほしい。		
その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は相変わらず少ないままで、客の購買意欲が低くなっている。		

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
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (店長)	来客数の動き	・前年と比較してサービスエリア沿線の交通量が減少している。
企業 動向 関連 (中国)	良く なっている	輸送用機械器具 製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・地元の自動車メーカーの生産が好調で、それに伴って繁忙である。
		不動産業 (総務 担当)	それ以外	・賃貸物件の需要時期であり、来客数と成約件数が増加している。
	やや良く なっている	農林水産業 (従 業者)	それ以外	・10月と1月を比較すると、水揚げ数量は1,070tの増加、水揚げ金額は6,000万円の減少である。増加理由は大中型巻き網漁の増加で、減少原因は沖合底引き網漁、中型巻き網漁の減少である。
	変わらない	広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が徐々に上昇傾向で、他業種を含めて上向きに推移している。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・特に変わった動きが見受けられない。
	変わらない	木材木製品製造 業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・株安、円高等で景気の先行きが全く不透明となり、個人消費の予測が難しい。
		化学工業 (総務 担当)	それ以外	・素材産業は多かれ少なかれ中国の景気悪化の影響を受けており、回復が進んでいない。市場規模縮小にはまだ耐えることはできるが、中国の影響で低下した製品価格を回復させることが難しいので、企業の収益は良くならない。
	変わらない	鉄鋼業 (総務担 当)	取引先の様子	・環境に大きな変化はなく、各社の活動水準に変化は見られない。長期化している市況低迷も、下げのスピードこそ落ち着いてきているが、まだ下げ基調は継続中である。自動車の鋼材支給価格改定の影響で更に各分野で下げ圧力が強まる恐れがある。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注が少なく生産能力の70%に留まっており、厳しい状況である。
	変わらない	一般機械器具製 造業 (経理財務 担当)	受注量や販売量 の動き	・国内販売量に回復の兆しがない。
		電気機械器具製 造業 (総務担 当)	取引先の様子	・足元の景況感に好転の兆しはない。取引先への不安感もぬぐえず、経営サイドも慎重姿勢である。
	変わらない	輸送用機械器具 製造業 (経営企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・主要客への販売量は客の当初計画通りとなっている。
		建設業 (総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・手持ち、予定物件で技術職の稼働率は目一杯の状態が続き、受注調整が必要な状況である。
	変わらない	建設業 (総務担 当)	取引先の様子	・株安円高や海外の景気減速の影響は分らない。
		輸送業 (支店 長)	受注量や販売量 の動き	・荷主はマイナス金利の影響がどのように出るか様子見をしている。電子商取引の取扱が伸び、ドライバーの負担が増えて労務コストが上がるので、客のニーズが多様化するなかで、今後の集配体制の見直しが必要である。
	変わらない	輸送業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・先月は年末の荷動きの影響を受けて数量が鈍化した が、今月は持ち直しており、ここ数か月を見ると平均して安定している。
		通信業 (営業企 画担当)	取引先の様子	・製造業を中心に来年度に向けた情報通信への設備投資に関する問い合わせは前年度並みで、大幅な売上増加につながる商談は少ない。
	変わらない	通信業 (営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・マイナス金利や海外の不安定な原油価格相場、株価乱高下など、経営環境の不安要素の影響で設備投資が積極的には行われておらず、受注高も前年割れが続いている。
		金融業 (融資企 画担当)	取引先の様子	・自動車メーカーの環境対応SUVの販売が好調なことから、自動車部品メーカーの受注は高水準である。操業は2時間程度の残業に加え、月に1~2回の休日出勤が行われている。
	変わらない	金融業 (貸付担 当)	取引先の様子	・取引先の売上高から年末需要は前年並みを維持している様子であるが、大幅な増収に至っておらず、代表者等へのヒアリングでは景気は良くなっているとは感じていないとのことである。今月に入って設備投資などの資金需要が大幅に増えたとは言えず、取引先の様子から判断すると、身のまわりの景気は3か月前と比べて変わらない。

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
	やや悪くなっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年2月はあまりばつとしない月であるが、3か月前と比べると株価の低迷もあり、個人消費の低迷やサービス業界での減速感がある。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の在庫の作り貯めが尾を引いている。販売量が伸びていない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近大幅な円高に転じた影響により自動車関連製品を製造する主要取引先が生産調整を実施したため、受注量の減量やキャンセルにより、前年同期比10%程度の受注量減少が発生している。
		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	・鉄鋼業向けの通常品の生産が減少している。一方、大口案件の受注があり、当該部門は多忙な状態である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・スマートフォンやタブレット関係の部材の動きがあまり良くない。
		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	・最近為替は多少円高に推移していることもあり、良い方向に動いている。ただし国内の販売状況はあまり良くなく、受注状況が芳しくない。
	悪くなっている			
雇用関連 (中国)	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・労働者派遣法の改正に伴い、企業からのニーズの変化を懸念していたが、大きな変化は見られない。求職者確保の点でも企業からの問い合わせが増えてきている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・3か月前と比べて新規求職者数が約8%増加している。求人が増えていることで条件がより良いところに転職を検討する在職者が増加しているためである。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・1月の有効求人倍率は1.61倍で前月比0.08ポイント、前年同月比0.25ポイント上昇し、高水準で推移している。新規求人を産業別に見ると、主要産業すべてで前年を上回っており、人手不足の状況となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・中途採用市場では対象者が若手の場合、業界未経験者や職種未経験者でも採用したいと考える企業が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数の総数は前年より微減である。3か月前と比較すると求人数は大きく減少しているものの、季節変動の影響を考慮すれば大きな変化はない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・今までは地場に本社機能を持たない大手や中小企業が中心に採用活動を行っていたが、今月に入り地場中小企業の採用意欲も高まってきている。しかし求職者の確保が進まないためにマッチングせず、まだ景気に変化はないと判断せざるを得ない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・新卒採用だけでなく、即戦力を求めた中途採用のニーズも高い。募集職種は技術者、営業、介護が多く見受けられる。募集方法も求人サイト、新聞広告、人材紹介など多様で、良い人材を採用するためにいろいろ方法を試す企業が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・正規社員よりもアルバイトやパートの動きに泣かされる事業所が目立っている。決して景気が良い状況ではないが働き手が不足しているため、時給800円台では若い層が来てくれないので時給900円台が増えてきている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、温泉旅館や飲食店のスタッフの大幅増員があった宿泊業や飲食サービス業が前年同月比で3割増となったほか、市や町から来年度の臨時職員の大量募集があったため、求人全体でも1割強の増加となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人、有効求人とも前年比で若干の減少となっているが、求職者も減少していることから、有効求人倍率は低下したものの高い水準にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲が高い。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・円高基調、原油価格の下落、株価の低迷など、メーカーにとって複数のマイナス要因が一気に訪れた感がある。有効求人数は高水準が続き、人手不足の状況に変化はなく、労働者の賃金が上昇し、企業活動の縮小や収益の悪化が懸念されている。

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〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・この時期、わずかながらある求人が全くなくなっている。
	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
家計動向関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・新たな取り組みが奏功して客足が増えつつある。来客数が上昇し、売上につながることを期待している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が前年比102%と近年では例を見ない幅で上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最需要期を迎え、3か月前よりは良いが、例年と比べると高レベルとは言えない。受注状況を見ても、月初から中旬までは順調に推移したが、後半になるにつれ低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・休眠客の来店が多かった。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・販売量は平年並みだが、客単価が低くなっている。小分け商品など人の手間がかかるものが増え、同じ販売量でも以前より価格が抑えにくくなってきている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・寒い日が続き、飲食店へ出かける人が少ないのか、飲食店の納品が伸びなかった。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・冷え込む日が増えたため、鍋や煮物など冬物商材の動きが改善した。来店客数も前月より若干増加し、売上に寄与している。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・良くもなく、悪くもない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1月は厳しく推移したが、2月は店舗によって良し悪しがあるものの全体的に底堅く推移した。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・対前年比3%程度のマイナスで推移している。うるう年で1日多いことを考えれば、実際はそれ以上に厳しい。気温が上がらないので春物衣料の動きが鈍く、客の購買意欲が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・昨年末に新型車の発表があったが、期待したほどの受注増はなく、例年より少し伸びただけにとどまった。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・投資優遇税制の活用等を考慮して、年度末までに店内の改装やじゅう器を購入している、という話を聞く。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年に比べ新車受注が伸びたが、登録数は四国全体でも前年と同水準であり変化はない。四国内販売店の販売量も伸びてきていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・客数は微減、若干の単価アップで前年並みを維持している状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・株価下落やその他の影響で景気が多少悪いと聞くが、道後はイベント等でにぎわっており、売上に大きな変化はない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・春休みに向け国内個人旅行の申込みが増加しているが、相変わらず海外情勢が不安定で海外旅行への申し込みが少ない傾向が続いている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・年度初めに向けての申込件数は昨年と変わらない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・総務省のタスクフォースの関係で1月の駆け込み需要の反動により2月は販売が落ち込んでいる。これは景気動向によるものではないから、変わらないと判断している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が端末購入金額に対して実態以上に値上がり感を持っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者の状況、予約状況からみて、あまり変化がない。

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
	やや悪くなっている	美容室（経営者）	お客様の様子	・年末年始の反動で来客数はやや増えたものの客単価は低いままである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い日が続く、春物への転換が非常に遅れている。バレンタイン商戦も全体的にあまり良くなく、非常に厳しい状況が続いている。
		商店街（代表者）	それ以外	・世界的株式市場の大幅低落は今なお複雑多岐な要因がどれ一つ収まりそうにない。きっかけ次第では世界的大暴落相場にもなりかねない。地方経済の復活や創生は当面考えられないため、家庭の可処分所得は市場に正比例して低落する。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年明け以降、来客数の減少が見られ、2月は前年比で1割以上減少した。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券に昨年後半の売上を底上げしてもらえたが、商品券終了後に売上の反動減が起きた。また、年始から世界経済が不安定で、景気の先行きに明るさを見いだせないでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客の状況と買上の状況を見ると、全体的に悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年11月中盤から売上が悪化しており、その後3か月間は改善が見られない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・買上点数の減少が続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、来客数の前年割れが続いており、減少幅が大きくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1週間のうちでは、後半に少しにぎわうだけで、やや悪い。市場の仲買人も物の流れが悪いとこぼしていた。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	来客数の動き	・客単価上昇により売上は維持できているが、客数は減少傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・近場利用が多く、中距離の利用客が少なくなっている。また、乗客の話によると、外食の頻度も減っている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・安倍首相の携帯料金の値下げ発言を受け、各社から新たなプランが提示された。それに伴い端末価格の見直しが行われたことで、法人客が引き続き様子をみている状態である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月の売上高は、前月比10%増、3か月前比7%増、前年比3%増となったが、前年に比べ開催日が3日多かったことが要因であり、実質減少となった。また、2月に行われた四国地区選手権においても前年比8%減となった。本場を含む全体の売上高は5%減、総利用者も減少した。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・事業開始や設備投資を保留する客が出てきている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注が増えていない。	
	悪くなっている	一般小売店【書籍】（営業担当）	競争相手の様子	・本の取次会社が自主廃業を発表したことに伴って書店も廃業するところが全国的に出てきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2月初旬には恵方巻が前年並みの販売を確保したものの、中旬以降は前年割れが止まらない状況だった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・街中の人通りは少なく、来店客数がかなり少ない。販売量の動きを見ても、買上率がかなり低い。他社に聞いても、3か月前と比べて景気はかなり悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年2月は良くない。まだお遍路が始まっていないため街で仕事をしているが、昼間はある程度利用する客がいるものの、夜は特に暇になる。2時間待機して乗車した利用額が1,000円以下の場合が多く、なかなか水揚げが上昇しない。遍路客がいない分、昨年秋～12月と比べて売上、水揚げが極端に悪くなっている。
通信会社（営業担当）		販売量の動き	・1月に需要が高まったため、その反動の影響が大きい。	
企業動向関連 (四国)	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）	受注量や販売量の動き	・中国人観光客の爆買いの影響もあって、売上、利益ともに対前年度比で大きく上昇している。特にフェイスマスクや化粧品が伸びている。

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
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ販売量が数%程度増加している。ただし、利益面に関しては、収益性の異なる製品の構成差に起因する微減傾向が認められる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・不安要素も多いが、ある程度受注確保できており、景気は底堅い。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外観光客が多い地区は相変わらず順調であるが、それ以外の地方都市の景況は良くない。小売店の淘汰が進み、優劣が付き始めているようで、全体的には厳しい。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はまた感じられない。悪くはないが良くもないといった状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因等で受注に若干の変動はあるが、大きな変化には至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギー設備の販売量は横ばいで推移している。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいで販売量は増えているが、景気は変わっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事ともに発注が非常に少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の繁忙期に入り、売上は概ね目標を達成できているが、昨年のような上乘せがない。企業の得意分野で事業量に格差が生じていることが企業業績に反映されている。全体的に見れば変わらない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明け以降、客の動きは低調な状況が続いている。
		やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き
	輸送業（営業）		競争相手の様子	・消費者の購買意欲の低下により取扱物量が低迷する中、適正運賃の收受により経営の安定を図ろうとする動きがある一方で、業者数も多く競争の激しい本州圏より地方に貨物を求めて出店参入してきた業者による燃料油価格の値下がり追い風に運賃ダンピングが横行しており、採算性は二の次にしてまずは仕事を獲得しようとする動きが見られる。
	金融業（副支店長）		取引先の様子	・日銀のマイナス金利導入以降、顧客より新規融資案件や既存貸出金についての金利引下げ要請が増加している。住宅ローンについても過剰報道の影響を受け、顧客の金利選好が強まり、被借換えや金利引下げ要請が急激に増加しており、金融機関の収益性は低下傾向にある。
	公認会計士		取引先の様子	・取引先の各決算書、試算表等の状況を見ると、対前年比で売上、利益ともに減少している企業が若干増えている。担当している企業のうち赤字企業が6割を超えている状況が続いており、景気は悪化している。
		悪くなっている	-	-
雇用関連 (四国)		良く なっている やや良くなっている	-	-
変わらない	職業安定所	それ以外	・1月の月間有効求人倍率は1.42倍で、3か月前より0.18ポイント上昇した。雇用情勢の改善が進んでいる。	
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・就職協定の変更の影響もあるが、求人票の受付数が前年より大幅に増えている。主に中小零細企業が今年度十分に採用数を充足できなかったことや、次年度に採用数を増やそうと考えている企業が増えていることが要因となっている。
	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・依然として人材不足感があり、正社員の求人数も安定的に豊富な状況にあるものの、顕著な増加や変化は見られない。	
人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・いろんな業種で求人数は増加しているが、求職者がいないというミスマッチな状況であり、当面変化はない。		
	求人情報誌（営業）	求人数の動き	・業種によらず人員確保ができていない企業が多く、求人数が高水準にて推移しており、求人・採用活動が長期化している。	

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告しても消費者の反応が良くないという意見を客からよく聞く。確かに決算期が近づいて来たのに車は売れておらず、スーパーの客入りも良くない。ガソリン代が安くなったとはいえ遠出する人もほとんどいない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・企業の採用意欲は高いが、雇用条件は向上していない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：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 (九州)	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	・春夏物の衣料品が堅調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここ3カ月の売上金額、レジ客数が上向きになっている。自家需要商品やリビング用品、美術、貴金属、輸入雑貨の好調に加え、伸び悩んでいた紳士用品雑貨と紳士衣料に伸びが出てきた。大催事場の「パレンティンコレクション」は女性客で連日混雑し、店内外の外商特招催事も好評であった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・寒暖の差が激しく、売れる日、売れない日がかきりしているが、全般的には買上点数の増加により販売量は増加している。
		衣料品専門店（チーフ）	販売量の動き	・前年に比べてインバウンドがやや低迷気味である。客の様子は、割引になるまとめ買い中心の来客が増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年と比較すると、来店客数は若干増加傾向にある。売上は前年とほぼ横ばいである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	販売量の動き	・衣料品は前年割れが継続している。不安定な気象、気温の影響が大きい。一方、食品、家庭用品関連は堅調に推移している。中国の春節の影響も前年ほどはなく、爆買いも一服感がある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月同様、2月も今までにないほどよく客が入った。大口の客や同じ客の来店ではなく、違う会社の方たちがまんべんなく来店したのが良かった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・フェアの反応が良く、客単価も上がっている。客からも景気の悪い話は聞かない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節要因で2月の人の流れは多少落ち込むが、国内外からの観光客は相変わらず堅調だ。夜の繁華街にもぎやかさを保ち、売上増につながっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の客の予約状況は予想以上に良く、特に県外客の予約が毎日のように入っていて稼働率が良い。ただし、夜の繁華街の客は大変少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の受注は、直近3か月平均と比べると約5割増となった。イベントも予定数を超える来客数となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い日が続き、年配者の商店街への来客数が伸び悩んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・値段が半額ぐらいまで下がると需要が少し増える。安くなると良いものが売れていく状況である。欲しいが、普通の値段では買いたくないようだ。
		商店街（代表者）	単価の動き	・印刷内容が3か月前とは異なっているが、仕事量は全体的に変わらない。3か月前は年賀状など、年末に関する仕事が多かったが、現在は年度末に関する案件が多い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・販売量はそう変わらないが、寒さで全国的に野菜の生産率が低下しているため、単価が上がっており、売れにくくなっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・今年になって魚の入荷量は多くないが、魚価はそれほど高くなっていない。ただし、魚の売行きが悪いので、仕入れ量を増やせない。

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
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・必要なものだけ購入するという消費者の動向は、数か月間変わらない。2月は天候状態も悪く例年より来客数は少なかったが、単価が高かったため売上は変わらなかった。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・極端な気温変化に加え、消費者の購買意欲が減退しており、財布のひもが大変固い。飲食テナントの客数は前年並みだが、客単価が低くなり、売上が若干厳しい状況になっている。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・冬物の最終処分の時期で、例年は、この値段なら来年も使えるので買っておこうと言う客が多いが、今年は、もう少し我慢すれば春になると買い控える客が多い。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・当店の売上の前年比は、3か月前が99.5%、今月の見通しが100%となっている。婦人関係、紳士、衣料品全般は良くないが、食料品がけん引している。周辺店は、3か月前が99.3~103.7%、今月の見通し100~102%となった。
		百貨店(店舗事業計画部)	お客様の様子	・季節の端境期に入り、少し暖かい日があるため冬物のセール品は動きが止まっている。一方、寒さの戻りもあり、春物は暖かい日が続いてからでないと動かず、下見が増えていながらも売上につながらず苦戦している。インバウンドも春節と桜見物の谷間で急速に鈍っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・節分や節句等のイベント季節節材の動きは良かったものの、通常品の販売量の動きがあまり良くない。野菜価格の上昇により売上は少し上がっているが、それ以外はやや落ち込んでいる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・食料品の売上は全体的に好調に推移しているが、牛肉関係は相変わらず相場高で苦戦している。買い上げ点数は若干増加しているが、客単価は下落傾向にある。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・1月に競合店のドラッグストアが半径1キロ圏内にできた影響で、酒の売上が前年比85%となった。一方、生鮮食料品は同比103%と順調に推移している。全体では同比99%と前年並みで推移している。競合店の影響で2~3か月続いている。衣料品は前年と変わらず楽しく、暖冬のため冬物処分に困っている。春物衣料を入れていくが、冬物衣料の値下げ幅が大きく、利益率が8%ほど悪化している。
		スーパー(統括者)	それ以外	・世界経済の減速感があり、日本の株価が経済に及ぼす影響に対する懸念がある。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・2月に入って寒暖の差が激しいことも影響しているが、客は必要なものしか買わないので、単価がかなり下がっている。
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・コーヒー等の飲み物とドーナツを一緒に買うと20円引き、フライヤーで10%引きなどの本部サービスがある。その期間は売れるが、期間を過ぎると元の売上に戻っている。トータルすると前年比は変わらない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・天気は不安定だったが、客の動きにあまり変化はみられない。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・入卒用のジャケットスーツを購入する客が減った。普段に着られる単品コーディネートのほうが人気が高く、購入金額は下がっている。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・春商戦までの端境期ということをお案しても、家電に加えて携帯電話の落ち込みが大きい。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・客数が伸び悩んでいる。主要商品の売上は、単価上昇によって前年並みであるが、台数は減少傾向にある。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・今月は新車、中古車が売れる期間であり、例年通りの高実績を残している。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・毎月のキャンペーンは順調であるが、今月の来客数、店舗売上げは良くない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	販売量の動き	・ここ数年のなかで、自動車燃料油の小売価格は最安値となっている。満タン給油の顧客が増加しており、カーケア商品の販売も好調である。燃費が良い自動車も普及しつつあり、燃料油のうちガソリンの販売量は前年並みである。灯油については、気温によって販売量が左右される。

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）	販売量の動き	・景気は少し上向きになっていたが、日経平均の15000円割れ、中国株下落、原油安、円高の先行き不安感から顧客の購買意欲が停滞、もしくは悪くなっている。
		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	・1～2月比、あるいは前年比で売上は増えたが、力強さが無い。
		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〕（統括者）	販売量の動き	・天候不良の影響で売上は減少した。インバウンドの客単価は減少傾向にあるが、客数増でカバーしている。それらの要因を除くと、トレンドに大きな変化はない。
		高級レストラン（従業員）	お客様の様子	・これから歓送迎会が増えるので客の様子が変わる。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・団体、受験生等が例年どおり入っているのと、インバウンドの増加で単価が非常に上がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は例年と異なり、スポーツキャンプの見学よりゴルフ、観光の人の動きがあった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末に向けての駆け込み需要が一段落した。来年度の引き合いはあるものの、受注量に変わりはない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・受注数等は、前年の同時期と比べさほど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数の伸びはあまり変わらないが、地元客は前年を下回り、県外客は微増となっている。インバウンドについては、特に台湾、韓国が前年を上回っている。地方は活性化できていないが、インバウンドで少し現状維持できている状態である。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・同業他場の売上に顕著な変化がない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・前年から販売量は伸びている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・新築の家が軒並み多くなり、建売等のチラシも多く見かけ景気が良くなったように見えるが、当店では変化がない。
		サービスの動向を把握できる者	それ以外	・円高、株安、中国経済の動向に影響される。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・消費税の再増税の状況や株価の推移に影響される。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業の分譲事業は、マンション、戸建てともに来客の動きに変化がない。
		住宅販売会社（代表）	販売量の動き	・建築、注文住宅、工務店業のいずれも、来客数が低迷している。消費税再増税の駆け込み需要が発生するのかもしれないが不安がある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・冬物処分が終わったが、春物商品は連日の冷え込みにより客の反応も鈍い。消費者の慎重な行動は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月は寒かったせいもあり、来客数が減ったと同時に、単価が若干下がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・恒例の行政主催イベントが始まっているが、商店街への客数は伸びずに減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・改装が終わってから花屋と認識されるようになって、毎日客が来るようになった。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・高額品の売上は伸びているが、主力とする衣料品の動きが依然停滞している。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・1月末の大雪から、2月に入っても天候不順が続いている。特にミセス客の来店が減少傾向にある。また、婦人の春物衣料品の動きが低迷している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・株価の下落や円の変動等による要素や政治不信、いろんな部分での全体的な不安感があるようだ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品の売上は堅調に伸びているが、衣料品や暮らしの品については、前年割れしている。買い控えが続いている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・一般的な経済状況からやや悪くなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・セールで安くなっているにもかかわらず、主力とする高齢女性の購買態度が非常に慎重になっている。従来なら2点買っていたものを1点にするような買い方に変化している。

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（取締役）	お客様の様子	・例年のことだが、2月はまだ寒く、冬物の残りを売りながら、春物が立ち上がる非常に難しい月である。3か月前と比べると数字は厳しくなっている。		
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・若干の寒波はみられたが、暖冬の影響が非常に大きい。1～2月と客の入りが悪くなっている。		
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・1月は気温が高く、季節商材の販売が鈍い状況だった。2月に入り持ち直しているが、非常に好調だった3か月前と比較するとやや悪い。		
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・来客数が目に見えて減っている。当地域の観光客はアジア中心だが、前年と比べると少なくなっている。		
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が著しく減っている。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食店にとって稼ぎ時である週末の来客数が少ない。近隣同業者からも同じ声を聞く。		
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・近隣の市は、世界遺産指定などで観光客が増えているが、当地域にはその効果がない。		
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・2月の売上は例年低いが、今年はなんとか例年並みを維持する状況である。宿泊の売上は非常に良いが、婚礼部門はマイナス計上をしている。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・法人需要は好調であるが、個人は来店、Web予約とも少ない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、当地において中国のお祭りが開催された。前年は1～2月にまたがっていたが、今年は2月に入ってから開催だったので、当月の客の動きは良くなるはずだが、全体的にさえなかった。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入って活気がなくなって、人はお金を使わなくなっている。		
		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）	競争相手の様子	・平成27年4月の介護報酬マイナス改定により、経営に行詰まる事業所が例年よりも増加している。損益状況も全体的に低迷している。		
		悪くなっている		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の消費がかなり減退してきている。年初からの株価の影響が大きく出ているようだ。高額品の売行きが下支えになっていたが、それが非常に厳しくなっている。
				衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い毎日が続き、全く来客がない。
美容室（経営者）	販売量の動き			・年末年始の売上は上り調子だったが、1～2月で下がってしまった。		
音楽教室（管理担当）	来客数の動き			・この時期は生徒の出入りが激しい。特に通勤族の方の出が多い。		
企業動向関連 (九州)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-		
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注量が増えている。新規の発注もあり、国内の生産工場が不足している。		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の受注量、売上とも前年よりも3割近く伸びている。毎年26～27万人が来場する、東京ドームの焼き物の祭典に出店したところ、前年比3割増であった。ネットPRなど努力の甲斐もあり、今のところ順調に進んでいる。		
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーが手持ちの在庫がなくなったことで、予算を若干取って動き出しているようだ。年度末に向けての在庫調整も進んでおり、その対応に各ユーザーが動き始めたと期待している。		
		電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・車載関連、イメージセンサー関連、カメラ関連は、自社及び取引先の様子から判断してやや良くなっている。		
		金融業（従業員）	取引先の様子	・3か月前と比べるとスポーツキャンプの影響があり、景気はやや上向いた状況である。特にホテル業界は潤っている。ただし、今月でスポーツキャンプも終わりなので反動で悪くなる。		
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の採用数が増えている。		

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
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は予想以上に原料である鶏の加工ができて、年度計画の売上は達成しそうだ。工場の稼働に好影響を与えている。一方、販売は独特の流れになり、前年のような勢いはなくなっている。特にスーパー、居酒屋関連は厳しい。プロイラーの胸肉の余剰感が出始めているが、冷食メーカーからの原料肉の引き合いは相変わらず強い。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・株価の下落や円高の影響もあり、物件量、受注量共に横ばいである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当工場の製品は景気の影響をあまり受けない。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末にかけて売上は増加するが、とくに目立った動きはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸び悩んでいる。引き合い量もあまり勢いが無い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これから仕事量が増える可能性はあまりなく、現状維持である。価格についてはむしろマイナスになるという見解である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・客の動き、様子は以前と変わらない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の天候不順から2月は持ち直したものの、食品、飲料関係の荷動きがあまり良くない。また、ペットフード関係も好調と言われていたが、今月は良くない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、物流に関しては今が閑散期にあたる。株価の乱高下や円高の動きはあれど、当社には影響がない。ただ、人員不足が慢性化してきているのに対し、労働基準監督署の目が厳しく、中小企業には厳しい法改正もあり、依然厳しい状況は続く。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は、冬物衣料の動きが鈍いものの、飲食料品や宝飾品等の販売が増加するなど、緩やかながら持ち直してきている。一方、公共投資は減少してきている。また、海外景気が減速傾向にあるため輸出関連の生産は弱い動きとなっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の素材産業は、前年末ごろから世界的に需要が落ち込んでいる。特に中国の落ち込みにより減産態勢に入っているが、回復の見通しはまだ立っていない。長期化する可能性がある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・インバウンド、個人消費の動きに変化なく、資金ニーズに大きな変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・2月より日銀によるマイナス金利がスタートしたが、取引先に関しては借入をして設備投資を実施するといった動きはない。むしろ円高、株安の影響で投資マインドは低下している。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・各企業の経営者と話をするなかで、年初からの株価の下落や円高等の経済環境のなか、景況感はあまり良くない印象を受ける。マイナス金利による金利引き下げは需要喚起を促す状況には至っていないと考えられ、依然として企業の資金需要は乏しい状況が続いている。
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・通常、第4四半期は「塾・予備校」の広告出稿が盛んになるが、今期の出稿量は前年比70%台と苦戦している。通信販売や旅行広告はほぼ前年並みで全体では約90%の見込みである。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・同業者の様子をみてもあまり動きがない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・例年2月の傾向かもしれないが、先のみえない1か月であった。特に良い物事もなく、株価も低迷したままで全体的に不景気な話ばかりが出てくる。
	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	・市町村による調査業務や計画策定業務のコンサルタントへの発注量が減っており、予算措置も低い。指名競争入札では、低く入札に応じており、採算が見込めないケースもみられる。業務量が少ない状況に変わりはない。	

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
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・建設業関連の取引先は利益に見合った選別受注をしており、収益は好調である。飲食業の取引先は、駅の大規模商業施設に初めて入居するなど、出店を増加させている。金融関連はマイナス金利の影響で取りにくい。取引先で良く聞いたのは、長期でも借入金利を安く調達できたり、好条件の話が多かった。当市はオリンピック前後にスポーツイベントも控えているのに加え、空港民営化などますます民間の資金とアイデアを生かした事業が増える。全体的に活力のある街になっている。
	やや悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・民間の発注は解体工事がやや多くなっているようだが、官公庁の発注は停滞気味である。平成28年度の予算も決まったので、債務負担行為での発注を急いでほしい。公共工事の指名や一般競争の物件も少ない。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・年が変わって荷物の動きが落ちている。寒波など急激な気温変化も消費行動に影響があると考えられる。
		不動産業	受注量や販売量の動き	・学生の1人暮らしが少なくなった、県外から大学に通う学生などが増え、子供の1人暮らしの資金や仕送りが厳しい家族が増えている。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・焼酎の売上が下がっている。10%値下げして販売しても売上は下がっている。
	悪くなっている	その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・顧客の生産数量がどこも落ちている。悪いところは前年比80%減の取引先もある。
雇用 関連 (九州)	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比19.4%増、4か月連続で2けたの増加となった。単月で3,000人を超えたのは平成25年1月以来丸3年ぶりで、確認できる統計データでは、平成17年度以降過去最高の求人数となっている。
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・辞めた社員の補充ではなく、増員のための新規注文が微増している。鹿児島市街に大型商業施設ができるので募集は増えているが、既存企業では変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率は右肩上がりで上昇しているが、求人数はこの半期、高水準を維持しているが伸びはない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業からの求人数は動きがあったが、景気が良くなった事による求人ではない。社員の不補充による派遣の発生が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社の取扱求人件数は前年をやや下回って推移している。求人市場での競争激化、求人メディアの多様化などの要因が挙げられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・メディア向けのパートやアルバイトの求人広告は堅調で、飲食店などはインバウンドの増加で人手不足のようだ。また、人材の育成や確保も必要で、求人広告は今後も増える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10～12月の新規求人総数は11,766件と、前年比1,700件増である。一方、新規求職者数は前年比で250人の減である。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人は前年比増の傾向が続いており、有効求人倍率も高くなっていたが、ここ数か月横ばい状態である。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2016年卒向けの求人がわずかに届くことがあるが、3月の広報解禁を前に2017年卒向けの求人が集まっている。前年とほぼ同様の様相である。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度に向けた企業の求人意欲はおう盛である。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向けて、人材確保のために派遣を活用する企業からの問い合わせが増加する時期だが、前年に比べ3割ほど少ない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・契約企業より契約更新時の値引き交渉が多くなった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・円高、株安が進んでいる。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・新規求人数は前年度比で10%以上増の状況が続いているものの、求人充足率は前年度比でマイナスの状況が続いている。人手不足が企業の経営状況に悪影響を与えることが懸念される。	

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
	悪くなっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良く なっている	百貨店（営業部）	販売量の動き	・2月は、うるう年の1日増の効果と気温低下の後押しで、暖冬で厳しかった衣料品が前年をクリアできたこと、インバウンド売上も前年の2倍の実績など、好条件が揃い店舗全体の売上高は2けたの伸びとなった。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客単価自体が、かなり良い推移をしている。
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・建築商談内容が濃く、契約件数が前年同月比で30%増加している。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・入域観光客数は増えているが、販売量の変化はあまり感じられない。
		スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・今月も1点単価のアップが続いており景気は良い状況にある。それに加えて今年のはうるう年のため営業日数も1日増えることから、2月の景気は良いと判断している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・雨も多く客足が遠のく影響はあったが、寒暖による商品の動きはあり、購買意欲や周りの景気が悪化している様子は見られない。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前とほぼ同様、客室稼働率が前年同月実績に対してマイナスの状況である。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・石油値下がりなどでサーチャージなどがなくなり海外旅行、インバウンド等は恩恵を受けると思うが、飛行機、ホテル、バスなどの旅行素材が取りにくくなっていて大幅な取り込みが期待できない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・景気は良くなると思われるが、携帯市場は飽和状態である。いろんな施策を打ち、売上を現状維持するのが精いっぱいではないか。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・当社がメインとしている個人住宅以外にも、民間向けアパートの相談が増えている。また、沖縄県の公共工事の受注などもあり、業況はおおむね良好である。
	やや悪く なっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンド客は買回り品に関しては、以前よりもかなり慎重になっており、購入が少なくなっている感がある。また、今年に入って株価とか金融の面で、より消費が慎重になっている感がある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・うるう年の効果で、見かけ上は良いように見えるが、本格的な冬型の天候になり、客足が鈍り、景気が良いとは言えない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・地元客は相変わらず週末に集中しており、平日は少ない。観光客で平日を補っている状況である。ただし、外国人観光客を入れすぎると、地元客が敬遠するので、痛しかゆしである。フリーの外国人観光客はネットの情報からコアな店舗を選ぶ傾向がある。
通信会社（店長）		販売量の動き	・総務省からのガイドラインにより携帯電話の価格値引きが難しくなったため、販売数が大きく減少している。	
悪く なっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街には、台湾人等外国人が訪ねては来るが、売上には結び付かない。大型店の価格引下げや、販売促進等が原因で、小売の零細企業は太刀打ちできずに、大変な危機に陥っているような状況である。	
企業動向関連 (沖縄)	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	・住宅新築の契約棟数が増加している。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・本土企業の県内進出が続いている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事向け出荷は共に前年比で減少している。
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	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・2015年11月の週平均求人件数は908件、2016年2月の週平均は1066件で、158件増加している。
	やや良くなっている	学校[専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・新年度の新卒採用に向けて企業の動きが活発になっている。今年度思うように採用できなかった企業は特に早めに動いている感が伺える。
	変わらない	学校[大学] (就職担当)	それ以外	・4月採用求人がほぼ終了しており、求人票などから特段の景気変動を感じることはない。これからは、来年4月採用の求人へとシフトしていく。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-