

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・バーゲン時期ということもあるが、前月まで買い控えしていた客が今月に集中し、販売量、客単価ともに上がっている。
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・先月、先々月と前年ダウンの売上であったが、今月は5%ほどの伸びとなっている。客単価も下げ止まり、前年並みの売上をキープしている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1月決算のため、毎年決算前にバーゲンをしているが、今年は客数は変わらないものの、客の良いものを安く買いたいという動きが顕著に現れ、売上が増加した。一方で、客一人当たりの買上点数は減少していることから、安くても無駄にもは買わないという傾向は続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	お客様の様子	・全体としてはやや良くなっているが、客の購入頻度が減少し、単価も低下している。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昨年11月から3か月連続して来客数、売上とも前年を上回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年が明けてから大きな天候の変化はないものの、タクシーを利用する客が若干増えてきている。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・客数、売上とも対前年比で微増となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・全体としては変わらないが、若者向け中心の衣料店では、重衣料の動きが鈍化し、客単価が落ちている。
		一般小売店[土産]（店員）	お客様の様子	・客数は3か月前に比べて若干増えてきているが、客単価、購入点数ともに横ばい状態であり、全体としては変わらない。必ずしも良い状況とはいえない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年であれば、客は必要以外の商品でも買い得であれば、購入していく機会があったが、今では必要な商品以外は購入しないという状況が続いている。正月の初売りでの福袋等の目玉商品は非常に好評であったが、それ以降は、売尽くしセールの場合でも、目玉商品ですら買い控えが目立っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年の数字を確保しているが、客の買物の様子を見てみると、必要以外の商品の購入を控えているようである。結果として、販売点数も落ち込んでいる。さらに商品一点当たりの単価の前年割れも発生しており、全体としては変わらない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・先月に比べると売上自体は下がっているが、前年よりは多少良くなっている。ただし、販売量に関しては前年とそれほど変わっていない状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・先月は歳末商戦で多少は持ち直しの動きがみられたが、今月は中旬以降、客足、販売量ともに大幅にダウンしており、全体としては変わらない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年とほとんど変わらない。	
	その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・顧客戦略がやや効を奏して客単価のアップがみられる反面、来客数の落ち込みは相変わらずであり、景気が上向きとはいえない。	
	高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・先月同様、利用者サイドの低価格志向が強くと、客単価が低下しており、全体としては変わらない。	
	高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・値段の安いセットメニューが上位を占めている。また、セット内容について、客から単品料理と比較しての批評が多く、手厳しい。	
	高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ここ数年、1月のディナーは、大変暇な状態がすっかり定着している。今年もディナー客数は前年並みであるが、単価の安いメニューの注文が多くなっている。一方で、個室は企業の利用が増えたことから、売上が増加しており、結果として全体では前年並みである。	

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
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・今まで同様、乗客数は微増傾向であるものの、単価が漸減しており、販売量の減少傾向に依然として歯止めがかからない。客の買物の様子も「渋い」の一言である。価値観は多様であるが、客の品質に対する眼力は並々ならないものがある。特にサービスという無形の商品に対する値踏みはしっかりしており、数字だけでは読み切れない「心」が求められている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・正月休みが例年に比べて長かったため、乗客数は増加したが、客単価が低下した。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年同期と比べ来客数に伸びがなく、横ばいで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月になっても新年会などがいつもより少なく、例年に比べて、夜間の売上が特に悪くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物は依然として慎重である。また、今まではムード的に景気が悪いと言っていたが、年末のボーナス支給以降、客自身も収入が減少したと感じている。
			来客数の動き	・経済状況、政府の方針からも明るい要素は見られず、客が財布のひもを緩めるといふ様子は見られない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客1人当たりの購入金額が減少する傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年が明けてから、嗜好品である酒、たばこなどの単価の高い商品の動きが鈍くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客の様子としては必要最低限の物を購入している状況であり、客単価、購入点数は変わらない。また、1か月ほど前に競合店が2店同時にオープンしたため、1日の来客数が約100人ほど減少した。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・特に今年は客も買う気を失っているように思われる。昨年の医療費値上げについての話をよく聞くようになったので、その点も徐々に影響を与えているのではないかと思われる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期の来客数が前年に対して下回っており、今もその傾向が続いている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・客数、売上金額とも前年を割る結果となっている。客単価も低く、衝動買いが少なくなっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・商品一台当たりの販売価格が下がっている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・客の商品選択の目が一段と厳しくなっており、まとめ買い、衝動買いが影を潜めているほか、先月に引き続き、1人当たりの購入点数が減少している。
		住関連専門店（従業員）	お客様の様子	・客の買い控えが続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・勝ち組、負け組の差がますます激しくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先月は企業の宴会等があり、飲食店街の人通りも多かったが、今月に入ってから人がいなくなって寂しい状態になっている。自店で催しを行えば、いくらか人が入ってくれるような状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会などの影響もあり、乗客数が普段の月よりは良かったが、1月は企業の新年会はほとんどなく、2次会への流れがない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東京方面への販売人員が前年に比べ10%程度減少している。海外旅行についても、前年はテロの影響があったため、前々年との比較になるが、10%程度減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として売上が低迷しており、市内タクシー業界の経営状態は一段と厳しくなっている。各社は生き残りのため全力を挙げている状況である。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・携帯電話の普及率が60%に達し、個人市場に頭打ち感があることに加えて、法人企業筋の通信費圧縮傾向が顕著になり、販売量の落ち込みが著しい。		
悪くなっている		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年初はバーゲンのスタートに合わせて乗客数も伸長したが、その後の減小幅が大きい。客の買い方も、バーゲン期に向けた直近の買い控え、バーゲン直後のダウンがあり、その幅は年々増幅傾向にある。また、買い方も複数ではなく、単品買いの傾向が引き続きみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の低下や商品単価の低下が顕著になっていることに加えて、客数も前年を下回る状況にある。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全館での来客数が先月から5%程度減少しており、前年比でも10%以上悪化している。また、商品単価も前年から5%程度の減少で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ますます客が商品を買わなくなっており、特に高額商品でその傾向が強い。このことは最近の傾向であったが、年明け以降、さらに進んできている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから常連客が来なくなったことが、景気、会社の状態が悪いということを表している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢、バリ島のテロ事件、グアムの台風の後遺症などで海外旅行の動きが全く鈍い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年明け以降、前年に比べてかなり来客数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先行きが不透明なために、客は大きな借入を控えるような状況になっていると思われる。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・業界全体で販売量にかなり低迷さが目立つような話を聞く。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	良くなっている	その他企業[コンベンション担当]（従業員）	来客数の動き	・今年は規模の大きな新年会が何件か入るなど、例年にないほど新年会での売上が増加した。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、受注量が前年対比で増えてきており、多少上向きである。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末、期初要因を除いたとしても、受注量、商談量が増加傾向にある。
	変わらない	金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は少なく、全体としては変わらない。また、原油価格が上昇しているが、石油製品小売業者や運送業者は価格に転嫁できないため、利益を圧迫している。
		その他サービス業[建設機械リース]（支店長）	競争相手の様子	・受注活動が不振との話を聞く。
	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	・年末に買いだめした食料品の消化のため、1月上旬の水産食品の消費動向は低くなっていることに加えて、消費行動をセーブしようとする消費者の意識により、商品の売れ行きが悪い。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・同業者間での足の引っ張り合いやダンピング圧力が激しくなっている。同時に、荷主サイドから値引き、支払条件の延期等の要求が激しくなってきた。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙パルプメーカーは原材料の高騰により、輸出数量を大幅に削減している。
		その他非製造業[機械卸売]（従業員）	それ以外	・決算対策ということもあるのだろうが、3月末の納入条件でNC工作機械を複数の企業から受注しているように、数は少ないとはいえ元気なユーザーも出てきている。ただし、契約価格は数年前と比べて、10%程度安くなっている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格破壊が進んでいる。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は6か月連続して前年同月を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・リストラに関する相談が増加している。また、企業においては、リストラを検討しながら、同時に社内の業務を外注、アウトソーシングすることを検討する企業が増加するなど、固定費となる正社員を削減する傾向が強まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・求人広告件数はほぼ横ばいの状況であるが、季節就労、期限付き雇用、アルバイト、パートのウエイトがますます高まっている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	それ以外	・先行きの景気状況に不透明感が強く、広告出稿に企業がこれまで以上に慎重になってきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の月間有効求人数のパートの占める割合は、対前月比をやや下回っているものの、相変わらず30%近くを占めており、対前年比でも増加している。また、新規求職者は対前年比で16.1%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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は0.41倍で、対前年比をやや上回ったものの、相変わらず低い数値で推移している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3月に札幌駅南口にオープン予定の商業施設に求人が増えているため、全体としての求人数は前年と変わらないが、逆にそれを除くと前年と比べて求人数は減少し始めている。特に建設業の落ち込みが激しくなっている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で5か月連続減少し、有効求人数も9か月連続減少している。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前との比較では、受注は倍増、前年比100%まで回復している。計画をまだ下回っているため、満足度は低いが、若干ながらも良くなっている。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	それ以外	・4か月連続で、既存店売上が前期比を超えている。ポイントセールやイベントの効果と、精肉がBSEの反動で好調に推移し、農産物の相場高により売上効果が出ているためである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは、好調である。顧客に喜んで貰えるセールを行えば、客は戻ってくるものだ実感している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・機能性、付加価値商品など少々値が張っても、その価値を評価し、購入する客が増えている。 ・タンス在庫には無い、便利なものや扱いやすいものに対する需要は想像以上に奥深い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来場客数、販売量が目標を上回っている。しかし前年に比べれば横ばいで、単価の安い小さい車に集中している。多少は上向きではあると思うが、景気は良くなってはいない。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・当社が出店しているショッピングセンターの閉店セールが、思ったより順調である。閉店セールよりも閉店セールの方が、客の財布のひもが弛む。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・気持ちの上では、悪いと言いたいが、久しぶりに消費単価が前年並みになっているのでやや良くなっている。 ・正月休みが曜日の関係で良かった事もあり、単純に喜べない面はある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当ホテルは駅前地区に立地しているが、昨年未近隣に一般市民用の卸センターが開設され、それに付随した飲食店の出店があり、客が流れ込む仕掛けができています。 ・ホテルも2軒建設中であり、大型店に流れない客の取り込み方法を模索中である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・当町における今年の初売りは、概ね好調に推移しているが、中旬以降は例年以上の落ち込みであり、特に衣料品や身の回り品などが顕著である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の初売りの賑わいは、例年より上回っているが、景気が悪い時ほど初売りが好況を呈する傾向にある。 ・初売り後のバーゲンでは、苦戦している店が多い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・婦人衣料はクリアランスセールに入っており、12月ほどの落ち込みではないが、依然として前年割れである。消費者が、価格に対し敏感になっている証左である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・物産展などでは、食品は大きく伸びるが、工芸品は前年を割り、トータルで前年並みかやや下回る。ちょっとした食品の驚沢はできるが、工芸品などの高額品については伸びず、消費の奥行きが浅いと感じている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初売りとそれに続くクリアランスセールでは、記録的な売上であるが、これらが一段落すると沈静化している。景気が良くない時は、初売りやバーゲンが動くという定説のとおりで、極めてシビアな消費行動が顕在化している。
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・セールをずっと続けているが、一段とマークダウンをしている状態で、それでも販売量確保にならず、赤字覚悟で価格を下げ、集客を図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
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の前年割れ、客単価の上昇という状態が続いている。シーズン商品や歳時記の提案を新鮮な形で続けていかなければならないが、それにも限界がある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・当市北部と南部は、大型店の進出で安売合戦が展開されているが、客は特売品以外は買わずに、普通に2～3軒の買いまわりをしている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入り、年末の出費が影響しているのか、必要な商品しか買わない。チラシで目玉商品を出しても、飛びつかず、財布のひもがきつくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年からのポイントカードを導入し、来客数は増加しているが、客単価低下は依然として続いている。客は必要なもの以外買わない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・12月は既存店が大きく落ち込んだが、今月は食品の一品単価が前年並みに戻っている。 ・既存店では、客単価が前年比99.8と、ほぼ前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年比で見ると、来客数はほぼ100%であるが、客単価がマイナス5%であり、何とも言えない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然としてデフレ感が強く、値段を下げれば動くが、一過性のもので終わってしまう。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・正月頃から、買上単価の低下が顕著になっている。景気動向が悪いという情報ばかり流れているため、客は敏感に反応している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・固定客の来店頻度に変化は無いが、買上額が低くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・正月商戦では、福袋だけが動き、他の商品の動きが悪い。買い控えが多く、必要最小限の購入で抑えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売では、商談件数はそこそこ発生しているが、成約に至るまで早い客で3回目、2週間かかる人もいる。客は慎重で売上台数の増加になかなか結び付かない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・サービス需要はほぼ横ばいであるが、今までになかった少額整備にまで見積要求が出ている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は、冬物のクリアランスバーゲンがメインとなっている。今年は割引率を大きくし、価格メリットを訴求したため、来客数は増加しているが、客単価が低下し、売上は前月並みの対前年比で推移している。
		その他専門店【家電】（経営者）	販売量の動き	・販売量を維持するための価格競争が続いており、単価の下落が著しく、悪循環が続く。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気は良くなっていないが、比較的裕福な客層の食事利用が少しずつ増えてきている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊の客室稼働率は前年並みを確保しているが、エージェント経由の小グループの単価低下が響き、前年売上を下回っている。 ・宴会は、一般宴会、婚礼の件数は前年を上回っているが、1件当たりの人数が減少し単価も低下しており、売上は前年並みである。 ・レストランは、駅前デパートの改装により、買い回りの主婦層の客が激減し、カジュアルレストランの売上が減少している。惣菜販売やテイクアウトは前年を上回っているが、全体として厳しい状況に変わっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当社では安売りの実験をしているが、安売りをすると客が増えるため、そういう意味で景気は悪い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月はこれまでの月よりも、まとまった団体客が多い。内訳は自動車関連の新年会、建築関連の安全祈願祭などで、特に目に付いたのは還暦祝賀などの人生の節目の集まりや同窓会などの団体である。人数的には前年比188%であるが、売上は横ばいである。 ・入込みは金、土、日曜日の3日間に集中している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・大人数の団体客が減少し、小口の客でカバーしている現状である。 ・単価も下げの状況であり、前年並みの売上確保がやっとである。 ・高単価の客が極端に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価の200円程度の低下が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・店舗によっては来客数が前年比15%も減少し、苦戦を強いられている。来店してもらえなければ売上にもならない。救いは企画商品がなんとか支持されている点である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・正月は当牧場で産まれたばかりの羊との触れ合いに訪れる客が多く、来客数は前年を上回っており、中旬以降は前年並みかそれを下回る状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・イベント効果が出て、天候にも恵まれており、前年を上回る集客となっているものの、この流れが定着するかについては見通せない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・12月27日から、新車券を発売しているが、来場者数は増えているものの、一人当たり購買額は4%ほど低下している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・過去数年間と比較しても来客数が減少している。悪天候の影響もあると思うが、近隣にできた大型スーパーで、安い商品を求める人が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売り、クリアランス前半は良いが、中旬過ぎからとても厳しい。 ・別会場で実施した半端品バーゲンでは来客数が多く、買物の仕方を見ていると、はっきりとデフレ現象が表れている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・冬物クリアランスの時期が早まり、期間の終息も早くなっている。それ以降に売れる商品が無くなってきていて、衣料品は厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年明け直後の売上は、そこそこであるが、それ以降は客単価が低下し、元の状態に戻っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・昨年12月頃から、客の買物状況が変わっており、無駄なものは買わず、価格にも一段とシビアになっている。 ・増税や、賃下げなどがあるため、客は限られた家計の中で、一段と厳しい消費行動を始めている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・年末年始の売上高は、昨年と比べてやや横ばいである。例年12月と1月は販売指数が高い月ではないが、昨年に比べ落ち込み幅が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物品購入をためらう傾向がますます強まっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月のピークは初売りであるが、そこから売上が落ちていく速度が早い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、買上点数は減少している。来店はしても、必要なもの以外は買わない客が多い。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・例年であれば、年明け早々に新築用の家電商品の見積依頼をする客や下見客が増えるが、今年はそういった様子の客が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来場者数は前年を上回っているが、初荷セールは不発である。 ・新車購入意欲が冷え込んでおり、今の車で辛抱するという客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入があったにも関わらず、前年並みの受注を確保できていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今は学習機が売れる時期であるが、その動きが昨年より遅れている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・初売りでの来客数増加を期待していたが、期待外れである。 ・目玉商品を出しても、成約に至らず、昨年よりも成約数は減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	競争相手の様子	・販売不振から、過当競争になっており、販売単価が下がり粗利益が減少し、月次決算が厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・原油価格に合わせ製品価格が値上りしているにも関わらず、市況に転嫁されず、マージンの圧縮につながっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近はやりが常連客で、一見の客は少ない。たまにフリー客が来店しても食事が主体である。

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		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店では、来客数が前年実績を上回ってはいるが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・一時は底をついたと思われた単価が、今月は更に下がり、これからもこの傾向は続く。 ・近所の立ち食いそば屋では、これまでなかった中高年のサラリーマンの姿が見られるようになっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価の低下に限りがないという状況になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は前年比でやや減少している。 ・農閑期は女性グループが多い時期であるが、今年は激減している。 ・新規の客よりもリピーター客で何とかしのいでいる状況である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・客からIP電話化の問合せが急激に増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・低価格でモニターを募集したところ、応募者が殺到し、絶対的な低料金を求める動きが年齢層に関係無く強い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年が明けて、仕事の話も出てきているが、まとまってこれといった案件も無くはないという程度である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・最近、住宅を求めて来場する20歳代後半～30歳代前半の客層が増えてきている。年齢が若いため、親に相談するケースが多く、親のアドバイスは将来不安からか、まだ早いとか借入金が大きいといった消極的なものになるため、若い層の購買意欲を冷やしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月休み明けの来客数が極端に少ない状態で、3連休後も少なく、1月の3連休は意味が無い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・今月上旬は、昨年とはけっこうあった新年会が殆ど無く、今年は悲惨な状態である。 ・中盤には2年振りの大雪で繁華街に人が入らず、月末も寒さが厳しく客が来ないという状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初売りは、昨年並みに推移しているものの、それ以降は来客数、購入点数、購入単価が非常に悪く、厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費動向が今月に入り、ますます悪化している。特に今月は平均買上個数が年間最低で平均値より5%低下している。購買力が低下し、客単価も大幅に低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・一点単価の下落が下げ止まらず、必要なもので安いものしか買わず、欲しいものが安くても買わない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・競合店の元旦営業や天候不順もあり、来客数は1%強減少している。単価の低下と合わせ、極めて厳しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大型店やコンビニが、元旦にも平常通りの営業をしたためか、初売りでもいつもの平日と同じような売上や客数であり、3か月前と比べても悪い。賑わいのある歴史的、文化的な初売りの風景が失われており寂しさを感じている。		
自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・今季は、早い降雪の割にはまとまった雪が降らず、除雪車の稼働率も悪く、シーズンリース料にも困っている様子である。		
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・先月はまあまあだったが、今月に入り既存店の売上が急激に低下している。 ・単価はあまり低下していないが、買上点数が減少している。 ・例年は、12月の反動で、1月の家庭在庫を減らそうという動きがあるが、今年はその動きが一段と強い。		
タクシー運転手	来客数の動き	・以前は客数も多く40人くらいの客がいたが、今では1日走っても20人程度である。		
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく利用者が少なく、売上の減少が続いている。 ・帰宅時間が早く、深夜の繁華街は閑散としている。 ・昨年、市内でタクシーが約300台増車しているという影響も大きい。		

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	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・正月1、2日は来客数が多いものの、3日以降は急降下し、冬期間続いている企画商品での集客も予想以上に少なく、吹雪の日にはフリー客が0の事もある。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・北米向け自動車部品が引き続き好調で、携帯電話用部品も好調である。 ・売上高は、過去最高を記録している。	
	変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個々には年末賞与の支給減による個人消費の手控えや、飲食店不振など厳しい話が多いものの、新しい流通との取組み効果があり、今月の出荷実績は予算を超えて順調である。
			食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・初売りでは、福袋や商品券などがよく動き、現品の動きが少ない。
			木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品の採算面、売上共に昨年同時期より良く、ここ2～3か月順調である。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各取引先で、在庫レスを徹底しているためか受注決定が遅れており、ますます短納期対応が増えつつある。 ・国内メーカーが電子部品を海外展開しているため、短納期対応が困難になり、ビジネスチャンスを見逃している。
			電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・研究開発に係る費用と人を削減する動きがまだ続いている。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・価格が厳しいものの作業量確保のための活動もしており、稼働率確保に懸命な状況である。
			建設業（経営者）	取引先の様子	・得意先の設備計画が後倒しになっており、何ら変わっていない。
			輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸出入の航空貨物数量は、3か月前と同じであるが、各社毎の数量にはバラツキが出てきている。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・依然として貸出しの減少が続いているが、減少幅は改善傾向にある。 ・個人預金の伸び率は低下している。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・例年より年末年始売出しのチラシが少ない。 ・経営が厳しいため広告やチラシを手控えるというクライアントが多い。
	その他企業〔企画〕（経営者）	取引先の様子	・住宅建築の仮契約をした人のキャンセルが複数社において見られる。手付金支払後であり、他社への離脱ではなく、ローン支払いへの不安が原因である。		
	やや悪く なっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・昨年のりんごの販売価格を今月に入り農協から示されたが、とても安い値段である。
			食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・長期におよぶ原料高と製品安の状況下で、特にこの1年間は逆ざやの経営を強いられ、多方面からの経営革新に取り組んでいる状況である。
			食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の売上が前年実績を割っており、それもまた2～3か月前と比較して、売上がますます停滞している。消費者の財布のひもは固く、消費が伸びていない。
出版・印刷・同関連産業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・例年1月は悪いが、今年は特に悪く、工場の稼働率も低下している。	
悪く なっている		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争が激しく、価格競争になりがちであり、客先からの値引交渉が多くなっている現状である。	
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・市場は低価格競争と同質化現象が起こり、ますます消費者の購買意欲を低下させており、販売量が大きく低下している。	
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繊維業界の秋冬物の企画段階での予想は、単価を抑える傾向にあり、大変悪く苦しい状況である。	
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度に入ってから、今月は最低の売上である。	
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから、正月の影響もあり、12月商戦の残りを消化するのに手いっぱい今月の取引を控えるという取引先が多い。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・今月は、前年を上回る件数の派遣受注があり、企業によっては人員ニーズが底固くある。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共にここ数か月連続で、前年比を超えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近数か月は、新規、有効共に一般求人数が前年より増加しており、一般の新規、有効の求職者数が減少しており、有効求人倍率は上昇傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・アウトソーシングなどの相談が数件発生し、雇用の外注化の動きが出てきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト、正社員共に、前年とほぼ変わらない状態で推移している。 ・業種では業務請負関係、営業職、専門職といった部門での求人数の増加が見られる。アウトソーシング、売上アップ、他社との差別化での専門職採用などが、各企業の課題となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人は依然として増加傾向にあるが、派遣や業務請負、パート求人など、非正規雇用求人の増加が顕著である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職における若年者層と、有効求職における中高年齢者層に減少傾向が見られるが、求人数に伸びが無く、特に建設業、卸小売、飲食店、サービス業での減少傾向が続いている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣では、メーカーが厳しくなった分を、一部流通業やサービス業の需要が支えてきたが、そこに続くものがない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引の部分での広告代理店の動きが良くない。求人だけでなく、一般企業の広告費が減少している。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・40歳後半の技術者の求職が増えている。離職した企業も特定の企業に絞られており、大量のリストラを実施している。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・客の要求が、品質よりも料金に偏っている。低料金であれば能力が無くとも安い方が良いと言われている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正規社員の求人はほとんど無く、新卒者内定者数は全国最低である。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		百貨店（店長）	販売量の動き	・1月は、売上、来客数ともに、対前年比で110%と伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・対前年比で来客数が98%、売上が96%まで回復してきている。元旦の初詣は、降雪にもかかわらず、過去最高の売上となっている。数か月前に行った売場変更の効果が数字として出てきている。
	変わらない	通信会社（社員）	販売量の動き	・第3世代携帯電話2機種の販売を開始したが、移行数にまだ伸びはみられない。依然として、カメラ付携帯電話の人気の高き、機種変更が増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価はやや回復傾向にあるが、この2～3か月の来客数の動きは対前年比で96～98%と、前年割れの状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・スーパーが夜遅くまで営業し、安売り競争をしている。その影響で、コンビニは厳しくなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・品物が動く量はほとんど変わっていない。とにかく、客が必要最小限の物しか買わない状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物処分の売出しを実施したが、まとめ買いをする客が少ない上に、見るだけの客が多く、結果は思わしくない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の売行きは依然として悪いが、広告、宣伝費をかけているので、中古車の販売量は毎月同程度を確保している。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	競争相手の様子	・携帯他店のチラシも0円のオンパレードであり、客は安い機種にしか手を出さなくなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・以前は、常連客も単価が安い部屋から利用していたが、現在は常連も減少し、宇都宮が通勤圏内となったために、宿泊客がますます減少している。その上、昨年に宿泊料を1万円としたホテルがあり、脅威となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・件数は前年並みであるが、新年会を行う企業と行わない企業があり、勝ち組、負け組が出ている。宿泊では、料金を聞いてから予約する人が目立つ。レストランは低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の財布のひもが堅くなっており、料金の安い小型車両の指定が増加している。お年寄りの病院通いの利用も、週3回から1回になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪天候で日中の利用者が増加したが、その分、夜間に歩く人が減少し、全体では変わらない。新年会などは今年もほとんどない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・依然として夜の利用客が少なく、変わらない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテルの土日祭日の利用は例年並みであるが、平日の利用は例年よりかなり悪い。レストラン関係では、高級店はかなり落ち込んでいるが、新規に出店した安い店は人気があり、活況を呈している。
		その他サービス [自動車整備業]（事務長）	それ以外	・車検の戻り年であるので、前年度を若干上回る数値が見込めるが、暇になった場合の人員を考えると、新規採用もままならない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・将来に対する不安から、客が新築を考える動きがみられない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・依然として、同業者全体の仕事量が少ない。このところは大型物件もなく、質量ともに減少しており、公共物件にも期待が持てないことから、当分の間、厳しい状態が続く。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店に行く客と専門店に行く客に、二極化している。 ・この数年、年を追うごとに販売数量、来客数ともに減少している。
		一般小売店[金物]（経営者）	それ以外	・12月に大小のアルミメーカーが4社廃業、倒産し、業界は更に縮小傾向となっている。学校からの受注においても、同じ品物を取れないなど、品ぞろえに影響が出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・1月は、多くのブランドが冬物クリアランスを早めて初売りから実施し、前半の売上は好調であった。ただし、後半は雪と寒さで不調となり、1月全体としては引き続き厳しい状況となっている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・レジ通過客数が、既存店レベルで103～105%前後で推移しているものの、1月に入ってからの客単価は96～97%と更にダウンし、回復の基調はみえない。衣料品の単価は下げ止まってきたが、食品の単価ダウンを始めとして、エブリデイロープライスが各カテゴリーへ広がりをみせており、まだまだダウントレンドは続く。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・月初は福袋等で販売実績が良く、コートや重衣料のスーツ関係等の出足も良かったが、月の中盤から後半は、前年をかなり割り込み、全体的にはやや悪くなっている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数が5%程度減少し、買上点数も減少している。正月の買物では、特に必要な物しか買わない傾向が顕著に表れている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・雑誌の立ち読みが増加し、客は本を買わなくなっている。 ・若者が履歴書をよく買って行く。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・本来であれば、人出が期待される毎年恒例の1月2日の初売り、9日のたるま市であるが、今年は客の数がまばらである。一方、大型店の福袋にはまだ人気があり、行列ができています。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・前年同月比で、販売単価、販売量の落ち込みが激しく、それに伴い、利益も落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通行人が少なく、フリーの客の動きが悪い。天気もあまり良くなく、なかなか売上が伸びない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年に比べ、客数が減少しており、予約状況の伸びも悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・デフレが進み、慌てなくても値段がどんどん下がるので、お金がある人もなかなか使わず、景気はやや悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・商品が低価格になった上に、客はその安い中から目を光らせて選んでおり、申込に一段と慎重になっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・例年の倍の降雪が、入場者の動向に大きく追い打ちをかけ、12月に続き、前年を下回る状況となっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・1月の予約は順調であったが、上旬からの度重なる降雪で、正月も含め、まともにオープンできていない。キャディーの出動調整も行っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着付けの予約数が、前年より減少している。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月の降雪日数は例年の4倍となり、来客数が対前年比で75%となっている。女性客中心の当店では、道路が融雪するまで来店率が激減し、売上も大幅にダウンする。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売台数ともに過去最低の実績となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・単価の安い車ばかりで、中古車への移行もあることから、大きい車、高額車は全く売れず、単価が低下している。今年の実績は昨年より更に悪くなる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年1月2日から成人式まではかなり忙しいが、今年は来客が少なく、10月と比べても悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊、宴会ともに、問い合わせの際に、客は必ず料金を確認するようになっている。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・少ない仕事に対して競争が激しく、値下げが一層エスカレートしている。大手はメディアを使って安売りをあおっている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・安くて良い条件の物件が売れているが、仕入れが難しくなっている。路線価等と比較して実勢価格が下落しており、相続等が発生しても、物納で土地が流動化することはない。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の下落が進んでおり、最近では、持ち主が早く処分して少しでも楽になろうとして、信じられない金額があちこちで出ている。それに伴って、銀行の土地評価額も低くなるので、金を借りる際の担保の査定が非常に厳しくなっている。	
	企業動向関連	良く なっている やや良くなっている 変わらない	-	-
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない。補正予算に期待している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・企業の広告意欲は停滞したままで、チラシの出稿量、新聞本紙広告、ミニコミ紙広告のいずれも、1月も前年割れの状況が続いている。今年は、お付き合い的な広告や定例以外の広告は出さない広告主が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・販売額などの業績面では、取引先は、前年同期の水準を維持するのが精一杯となっている。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ユーザーに消耗品が一段と出なくなり、スポットの品物などはまるで動かない。1月から配送員の定年延長をやめている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・家電品の中国ソフトが進み、11月ごろまでは、その準備で忙しかった。それが終了した現在、仕事がかたんと減少していく傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数、新規物件の数が、非常に少なくなっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連は比較的良いが、IT関係は良くない。総じて、やや悪くなっている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量、部品点数、売上実績は、対前年比で約10%減となっており、回復が鈍い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・クリスマス商戦が低調に終わったジュエリーの動向は、初売りでも鈍い。業者間では、1月下旬から開催される国際宝飾展での取引が、実質的な商売の幕開けとなる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・燃料部門の配送量が、例年と比べ、落ち込んでいる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いは多いが、投資の延期や予算不足による受注の断念もあり、成約率が悪化している。他社との競争も一段と激しくなっており、今後は仕事量の確保と収益のミスマッチで、厳しい状況が続く。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	取引先の様子	・大手電機産業を中心に、製品の統廃合、海外移転を進めており、協力企業を含め、全体的に地域産業の不況感が強くなっている。
	悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・業界全体が輸入物におされて、苦戦を強いられている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・親企業が中国へ拠点を移す計画を持っており、傘下の企業は大変困っている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注数が大幅に減少したため、受注本数が前期よりも大幅に減少している。
	広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社が年明け早々に倒産し、仕入れ金の滞納により、営業活動に支障をきたしている企業が目立つ。売掛金の回収が活発になり、いよいよ本当の厳しい局面に突入している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・12月ごろと比べると、大手企業の仕事量が少なく、採用数が激減している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・新規オープン予定のアウトレットモール、ショッピングモールについての合同面接会が実施されて、延べ1700～1800名の雇用拡大が見込まれるが、周辺企業、店舗は戦々恐々としており、全体としては変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・中途採用も減少しているなかで、新卒者の内定率は低い。特に、周辺の高卒者の採用が極端に少なく、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電気機械などの製造業を中心として、求人は増加しているが、引き続き契約社員等の求人が多く、企業側は長期常用雇用に慎重な姿勢を強めている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の倒産、未払い金の発生が多くなっていることから、雇用情勢もやや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・倒産事業所や大手電線メーカー及びグループ企業のリストラにより離職した求職者などが、年末に来所している。新規求職申込数は、対前年比で9.4%増となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・正社員採用の求人増加はほとんどなく、雇用調整が安易にできる派遣、請負関連の求人のみが目立つ。新規の正社員求人は、高齢者に退職してもらい、若い人に入れ替える形の求人が多い。高齢者の求職は大変難しく、一般的には嫌われる派遣等の短期雇用でも受け入れ、積極的な生活設計を立てるべく、求職者自体の意識改革が急務とされている。 ・国、県、市町村等が実施する様々な再就職セミナーは、参加者1回限りのもので、個人個人への持続的なコーチング支援が必要とされている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・例年この時期にある求人先の多くが、経営が厳しく人員削減をしており、事務、技能職などの即戦力を求めて、必要に応じて人材派遣やパートで対応している。新卒求人は激減している。

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
	悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年明け後、求人は急激に落ち込み、OL向けの事務関係業務は皆無である。一方、運転手、フォークリフト従事者、調理師などの特殊な業務の需要が、目立ち始めている。廃止、省力化、社員化などが難しい特殊部門は派遣で対応するというのが、不況下の企業の自衛策の一面といえる。

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・12月から急激に減少していたカード売上が、1月になり、ようやく回復してきている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・1月は、対前年比で、来客数が99%、売上が100%となっている。3か月前と比べると、売上は4ポイントほどアップしている。 ・新年の福袋、クリアランスなどが好調に推移している。特に、婦人服関連、コート、ニット、雑貨、マフラー、手袋、アクセサリ、靴関連、ブーツが好調である。ただし、食料品、レストランについては、苦戦を強いられ、来客数の減少、単価の低下が続いている。 ・ミセス層の購買が、月を追うごとにかなりシビアになってきている。ヤングについては、OLの動きが厳しい。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・冬場には、風邪、インフルエンザの流行次第で、売上や利益が違ってくるが、今年は大繁盛している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客単価が多少上昇している。
	変わらない	設計事務所(所長)	販売量の動き	・建築の土地購入等の計画が増加している。まだ具体性には乏しいが、多少増加する期待が持てる。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客は、が単価の高い物に対しては、必要でもなかなか手が出ない状態である。安くても売れず、高い物は当然売れないという状態が続いている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・元旦より営業し、人出はまずまずであった。寒さのため厚物が売れたが、昨年並みの売上にはつながっていない。
		一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・年明け5日から店を開けたが、15日頃まではやや来客数が多く、今年は良いかと思われたが、その後はぱったり客が来なくなっている。
		一般小売店[靴・袋物](従業員)	お客様の様子	・12月には、年配層、ミセス、シニア層、ファミリー層の購買の動きが非常に目立ったが、1月に入ってから、ヤング層の購買需要が多くなっている。特に、福袋関係が非常に良い。ただし、前年対比では、ファミリー層、ミセス層が購入しなかった分、若干落ちている。単価については、前年と変わらない。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・飲食関係の新店舗開店により、来客数、売上とも多少上向き傾向にあるが、それほど変わらない。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・この1年間で、前年実績をクリアしたのは、3月、8月、11月であったが、今年は初商日を早めたことなどが奏効し、前年実績をクリアしている。 ・冬物クリアランスセールが、婦人、紳士ともに好調である。特に婦人物は、20~30歳代向けの売場で、コートなどの重衣料や一部春物も動いている。紳士は、婦人以上に好調である。天気が比較的良かったことも大きく影響している。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・悪い状態が続いているが、青果の単価が高いこと、精肉に去年のような悪い条件がなくなってきたことにより、多少上向いている。ただし、全体的にはあまり変わっていない。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・単価が下げ止まっている。販売量の動きは、対前年比で、衣料品では96%、住居関連では99%、食品関係では101%と、店計で100%をクリアしている。3か月前から、ほとんど変わらない状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・福袋などの正月用の目玉商品は好調であるが、その他は必要な物しか売れていない。 ・各社ともに、12月中に遡及販売をしたため、家庭にストックがあり、日替わり特売商品の売行きも悪くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品においても、客は特売商品だけを購入しており、定番商品の動きが悪い。生鮮関連が悪く、精肉、青果でカバーしているものの、前年並みの売上が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物バーゲン中であるが、かなり単価を下げても、客が必要と思わない物は売れない。安いから来年のために買っておこうという状況がない。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・買い控えの傾向は依然として強いが、高機能付高付加価値商品の動きは悪くない。プラズマTV、液晶TV、DVDレコーダー、除菌イオン搭載のエアコン、空気清浄機など、単価を押し上げる商品も出てきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・全社で取組んだ新車の3回のイベント来客数は、105.9%と目標を上回った。ただし、売上につながるサービス入場台数は目標の87.6%、新車受注台数は目標の84.7%、商談客数も前年比68.3%と、厳しい状況は変わらない。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・12月続き、来客数が増加しているにもかかわらず、客単価の低下は相変わらずである。特に、高額商品を中心とした動きが、前年に比べ鈍化している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	単価の動き	・仕入価格が中東、電力等の影響により高騰し、厳しい状況にあるにもかかわらず、売価が下落傾向にある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・和食レストランの来客数をそれぞれ対前年比でみると、昨年10月にはマイナス8%、1月には7.2%と、それぞれ減少している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客の小遣いが少ないためか、単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・週末でも、レストランの来客数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宣伝の効果により、忘年会、新年会の取り込みは多いが、昨年よりも単価が低下し、人数が減少している。件数はこなしているものの、全体的な数字は昨年とほぼ同じ状態である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内では宿泊の単価、海外ではパッケージの単価が景気と連動しているが、上のランクを求めるのではなく、現状維持ないしは安くという客が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年の挨拶回りために、タクシーを利用する人が多くみられる。道交法で飲酒運転が厳しく規制されているため、タクシーを利用するケースも増加している。他方、新年のお宮参りは減少している。全体的に、タクシーを利用する傾向がみられるが、それほど伸びとはなっていない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネットサービス料金の単価に、下げ止まる兆しがみえる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新商品を発表したけど、期待したほどの反響がない。ライバル他社が続々とダンピングをしており、追従が難しい。
		競馬場（職員）	単価の動き	・来場者は3か月前と変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・業界全体は活況を呈しているが、年度始めの市場の予測と実績とが、徐々にかけ離れてきており、市場が縮小気味になってきている。ただし、前年比はクリアしている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・実質的にはほとんど変化していないが、建物の計画の話が出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前とさほど変わらないが、年が明けてから、住宅を求める客が、出てきている。購入決定までは若干時間がかかっているが、契約まで持っていける可能性が十分にある。
	やや悪くなっている	一般小売店[雑貨]（経営者）	販売量の動き	・正月疲れからか、販売量が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔C D〕(営業担当)	お客様の様子	・余計な出費をできるだけ抑えたいという傾向の中で、苦戦を強いられている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・1月2日に開店し、例年より1日多く営業したが、効果はあまりみえない。 ・クリアランスシーズンであるが、客の商品への興味がなくなっている。加えて、メーカーの作り減らしにより、商品量が減少している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・正月の福袋、買い得な催し物には、相応に客が集まるが、通常のセール、正規価格商品の動きは、あまり良くない。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・初商を1日繰り上げ、売上の増加を期待したが、前年を大きく下回り、極めて悪い状況である。 ・消費環境の悪さに加え、天候不順で雪や雨が多く、来客数が大幅に減少している。全商品群で悪く、ヒット商品もない。 ・婦人服では、売上不振から再値下げ、再々値下げを急ぐ動きが多く、10月以降の売上不振から、過剰在庫の処理を急いでいる。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前年と比較して気温が低いため、本来なら売上の兆しがある春物の動きが鈍い。 ・前年より1日早く、2日に初商を迎えたものの、客の動きをみていない品ぞろえのためか、前年確保がやっとの状態である。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・デパ地下ブームにより、集客と売上に大きく貢献した食料品が、デイリー以外は軒並み前年を割るような状態で、非常に厳しい。特に、リード商品であった洋菓子関係が非常に悪い。 ・年初の福袋は結構売れて、クリアランス前半は良かったが、全体では前年並みに終わりそうである。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・前年同月より営業日数が1日多いにもかかわらず、全体の売上は99%と、前年水準を確保できない。特に、イージー・オーダーの紳士服では、昨年実施した封書のDMをハガキに変えたところ、売上が半分になっている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・この2、3か月の来客数は、対前年比2～3%、売上高は5～10%それぞれ減少している。原因は、お酒が売れないため、客の動きが気になる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・年末以降、来客数は変わらないが、買上点数が減少している。特売を実施し、販促をかけても、客は買い控えている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・学生の客は、以前は2、3点まとめ買いをしていたが、最近は1点だけ購入するようになってきている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・ビール券の販売、券による商品の引き換えが減少している。 ・販売が低調の割には、日配のロスが増加している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・歳末商戦では、客足が非常に少なく、非常に悪い状況であった。1月に入ってから、来客数はかなり落ちている。
		衣料品専門店(次長)	販売量の動き	・昨年対比で、販売量が90%程度に落ち込んでいる。年末は販売量がピークを迎えるものであるが、昨年はそれがなく、年明け後も全く波が来ていない。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・競合店との価格競争により、販売単価が低下している。売上がなかなか増加せず、利益もあまり取れなくなっている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・希望の車種にとらわれず、買得感のある車種が良く出ている。 ・法人関係では、 unnecessaryな車両を減車させている。
		その他専門店〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・昨年より営業日数が1日増加しているにもかかわらず、売上、来客数ともに2～3%の減少となっている。クリアランスセールに入っても、全般的に盛り上がりがなく、昨年より厳しい状況である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・以前は金曜日や給料日などは忙しかったが、客が来なくなった。 ・客単価も低下している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・レストランは、ランチメニュー等、種々の企画を打ち出しているが、来客数はなかなか増加しない。 ・婚礼は、1組当たりの人数が減少する傾向がみられ、歯止めがかからない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・1月は、個人客の動きが非常に目立っているが、3か月前の秋口の方が団体の旅行が多く、販売量も多かったため、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・飲酒運転の罰金が非常に上昇したため、1月はタクシーを利用する客がやや多かった。客は15日ごろまでは結構動いたが、成人式が終わったとたんに暇になってしまった。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・対前年比で、来客数が8%ぐらい減少している。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・私立高校受験をした生徒で、昨年より1か月も早く、推薦が決まった段階で辞める生徒が増加している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・食料品は比較的売れているものの、1人当たりの単価が低くなっている。客は、零細店では余分な物を一切購入しない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・消費マインドが冷え込み、先行き不透明感から買上点数が伸び悩むなど、購買行動に勢いが無い。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客に、かなりの買い控えや節約している様子がみえる。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・街頭店舗でも、店頭販売額の低下が際立ち始め、弊社5店舗での売上が、全店とも前年を大きく下回っている。コンビニでありながら、外商を強化しながら、売上を確保している状況である。
		衣料品専門店(経営者)	競争相手の様子	・消費者の購買パターンが慎重になり、冬物セールは悪く、同業者も同じ状況である。1月後半に更なる値下げをしているが、客の反応がない。デフレ感、不況感が消費者にあり、廃業を考える同業者もいる。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・売れる車両としては、軽自動車主流となってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・1月の来客数は昨年比で2、3割と、かなり減少している。ケイタリング等で埋め合わせをしているが、例年、あるいは2、3か月前の状況にも及ばない。
		スナック(経営者)	単価の動き	・来客数は多少減少している。それ以上に、おつまみの数をなくして、カラオケのみにするなどせざるを得ず、ひところの3割減ぐらいの単価で、大変苦戦している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・昨年の10～12月には、契約数が減少し、解約数も多かったが、1月は、更に契約数が減少し、解約も増加している。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・前年よりも動員が落ちたイベントで、有料の来客数はある程度底堅いにもかかわらず、無料招待へのニーズが減少しているケースが見受けられる。イベント自体の魅力の問題もあるが、外出すると金を使うため、外出を控えている、あるいはイベントを楽しもうとするマインドがかなり冷え切っている消費者の様子がうかがえる。
美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店サイクルが通常と違っている。		
住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・以前と同じように広告しているも、分譲住宅の売出し現場に、来場者が全くない。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・9月にメインの客が倒産したため、10、11月の売上が激減したが、他の客への営業努力をした結果、仕事がいづらか回ってくるようになってきている。
		金融業(渉外担当)	競争相手の様子	・メガバンクが、中小企業向けの融資を強力に推進し始めている。新規取引開拓の一環として、FAXやDMにより、無担保、無保証、低金利ローンの売り込みを行っている。ある程度リスクを取りながら、中小企業向け融資を伸ばしていこうという経営方針が明確になってきている。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・まだ受注にはつながっていないものの、IT関連システムの設備投資の引き合いが多くなってきている。
変わらない	繊維工業(経営者)	競争相手の様子	・婦人服売場の売行きが悪いために、受注が少なくなり、仕事が全く回ってこない。	

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	
雇用 関連	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・見積依頼は多いが、受注が少ない。	
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・正月休みなどの季節的な要因に加え、主力の受注品の 量産試作が仕様変更となったため、生産が一時的に ストップしている。全体として、3か月前と大きな変 化はない。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・建設関係全体の仕事量の減少により、取引先の信用 に不安のある企業が出てきている。 ・まとまった物件の引き合いがくるが、リスクが高 く、直接取引ができない。間に商社を立てたいが、 どこからも敬遠される。	
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・工事業件が何件か出てきているが、同業者間でいま だにダンピング価格で受注しようとする動きがあるた め、適正な価格で受注できない状況が続いている。	
		通信業（営業企 画担当）	受注量や販売量 の動き	・通信機器の値下げを行っても、客は大胆な値下げに 慣れ、大幅な売上増加にはつなげていない。リプ レース対応を行っても、継続利用のケースが目立っ ている。	
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・賃料値下げ要求がより鮮明になっており、相場の値 崩れが起きている。	
		広告代理店（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・競争相手が多いため、値引き合戦となり、利益も少 なくなっている。	
		その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量の動きが、依然として、例年より 2、3割減少している。	
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印刷物のデジタル化が更に進み、印刷物がホーム ページやCDによる情報の伝達手段に代替されること が多くなり、印刷物、印刷部数ともに減少している。	
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・稼働日が少ないこともあるが、売上は対10月比で 68%と減少している。2月納品の前倒しと特注によ って仕事を確保しているが、これがないと、売上は60% まで減少してしまう。	
	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・海外の情勢変化により、得意先の輸出物件が受注し た時点での計画どおりに行かず、船が思うように回ら なくなっている。 ・得意先が生産、在庫、出荷の調整をしているので、 会社の売上が基本的に増加せず、新年早々非常に不安 である。		
	金融業（得意先 担当）	競争相手の様子	・商店街、レストランやコンビニエンスストアに両替 に来る客が減少し、硬貨の流通が減少している。		
	税理士	それ以外	・以前は、家賃の値下げ交渉は全く受け入れられな かったが、今は交渉をすれば、多くのところで値下げ をしてくれる。		
	その他サービ ス〔建設機械リ ース〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新しい工事の発注が何もない。		
	悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・年始の贈答用の品物でも、客は2ランクぐらい価格 を下げて買い、購入数も減らしている。	
		非鉄金属製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が格段に減少している。	
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・仕事はあるが、合い見積により安くしても、注文時 には更に5～10%の値引き要請がある。	
		不動産業（従業 員）	競争相手の様子	・赤字の企業が多く、仕事ができないということをよく 聞く。	
	雇用 関連	良く なっている			
		やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・新年度に入り、3か月前よりは製造業に多少動きが 出てきている。新しい人員の募集の動きも少しあり、 求人数が3か月前より増加している。製造業が活性化 しないと、物流からサービス業まですべてが活性化し ない。
			職業安定所（所 長）	それ以外	・平成14年2月以降、事業主都合による雇用保険被 保険者の離職者数は、前年同月比で、大幅な増加傾向で 推移していたが、先月から30%を超える減少となっ ている。
変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・従来で紹介業務は、商社の倒産や業績不振による売 場撤去などで、長期の求人数が減少している。一方 で、派遣業務の有期雇用、アルバイトの求人が増加し ているので、全体では横ばいである。		

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
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣の依頼動機が、社員の退職による補充や派遣の後任であることが多い。新たな派遣は、時期的な業務としての指名参加願いの業務、税務関係の業務、不動産関係の業務など、短期的なものの発生にとどまっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・外資系企業からの派遣の注文求人は安定しているが、国内資本の企業からの派遣要請はほとんどない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人は出ているが、なかなか採用に至らない状況である。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・内定者数が前年を若干下回っており、内定率の鈍化傾向も続いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	採用者数の動き	・中途採用を行う企業が、過去最低にとどまっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・企業内の新事業、新規開拓の動きがほとんどみられない。規模の縮小、統合、既存事業の凍結といった傾向がより顕著である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べ、求人数の減少幅がわずかながら拡大しつつある。特に、製造業及びサービス業において、減少傾向が著しい。 ・正社員、パートいずれの求人も減少傾向で推移しており、求人動きに景気好転の材料が見当たらない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同月比で、求人獲得件数が約10%ほど減少している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・特定業種や職種に動きはあるものの、全体では様子見の状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・月100万円を求人広告に支出していた企業が、派遣を使うこととなり、求人広告をやめてしまっている。求人を出す企業が数少なくなっており、毎週出していたところも出さなくなっている。部門閉鎖、減産等も続いている。

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の低迷は続いているが、年末、土日の来客数は多くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は前年と変わりがないが、売上は増加している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・改装中ということもあり半分近くの売場が閉鎖しているが、来客数は対前年比10%増加で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の低下は続いているが、来客数は前月に比べるとやや回復している。そのため売上は前年割れしているが割れ幅は小さくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発売で、来客数、販売量ともに増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年同期と比較して復調の兆しが見られる。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・当社の顧客企業に関しては、新年会旅行などの団体旅行が復活してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月はデパートや挨拶回りに出掛ける客が多く、金曜日、土曜日は新年会などへ出掛ける客が多かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争激化による落ち込みを予想していたが、契約数こそ減少してきているものの問い合わせなどはまだ多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦の勢いを持続しており好調である。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	販売量の動き	・年末の新製品が販売量増加に貢献している。
		変わらない	商店街（代表者）	単価の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲンは前年と比べ多少良かったが、全体的には前年より悪く、販売量が伸びていない。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンの出だしは好調だったが、下旬にはすでに春物待ちになっている。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールへの客の反応はよく売上も増加するが、セール終了後にその反動が来て全体の売上は前年並みになっている。	
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・福袋やバーゲンは好調だったが、全体的にみると変化はない。	
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・クリアランスセールで今まで動かなかった客が多数来店し、まずまずの売上である。	
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・まだ本格的ではないものの、客の来店回数が増加するなど購買の活発化もみられる。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月の買控えもありバーゲンの出だしは好調だったが、客は値段が安くても必要以上の物は購入しない。	
		スーパー（店員）	販売量の動き	・広告で大きく扱う目玉商品は売行き好調だったが、扱いの小さな商品は前年より売れていないものも多い。	
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・コンビニなどの競合店の進出が目立ち、総菜や弁当などを買う夜間の客がややそちらに流れている。	
		コンビニ（経営者）	それ以外	・取引先の業績が良い卸問屋でも給料カットなどリストラを進めている。	
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の対前年比は98%台と前月よりは改善傾向にあるが、客の購買意欲は変わっていない。	
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数が減り、買控えもあって売上は減少している。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前半はテレビなどの大型商品が売れていたが、後半は販売量、単価ともに伸び悩んでいる。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量、単価、客の様子ともに悪い状況で、客の財布のひもは相変わらず固い。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客はますます慎重になっており、まず価格ありきの状態である。できる限り出費を抑えようと妥協して購入する客が増加している。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年末より忙しくなっているが、売上の増加には結びついていない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の売行きは対前年比100%を超えるが、車検や定期点検など維持費にける支出は減っており、全体的な数字はほとんど変わらない。	
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・一部ではブランド品が売れているが、大半は買控えが浸透している。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年明けは幸先良かったが、月末にその反動が来ている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客は必要以上には買わなくなってきており、高額品を避け低額品を購入するなど単価が低下している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・単身の若者には変化がないが、主婦層などは買物が慎重になっている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・家電商品の販売量が非常に悪い。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・高額品は動かず、ギフトも依然として低額品が大半を占める。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・5日までは街にも例年並みの人出があったが、それ以降は人出も来客数も極端に減少し、結果として対前年比5～6%減となっている。
			一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要とする商品、欲しい商品しか購入せず、こちらから積極的に勧めても買ってくれることは少なくなっている。
			百貨店（売場担当）	単価の動き	・客単価が対前年比95%と低迷している。
			スーパー（経営者）	単価の動き	・最近では100円セールでなく88円セールがメインになっており、客に買控えがみられる。
スーパー（店長）	来客数の動き		・大型店などの影響が大きく、来客数が減少している。		
スーパー（店員）	販売量の動き		・年明けから売上は対前年比78%とかなり減少している。		
スーパー（店員）	来客数の動き		・競合各店のポイントサービスなどによって来客者数が影響されている。		
スーパー（総務担当）	単価の動き		・前年と比べて客単価が大幅に低下している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・スーパーの元旦営業や異業種との競合等により、正月3が日は売上がまったくなかった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価はさらに低下しており、客数が前年並みでも売上の対前年比は92～95%にまで落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・廃業する飲食店が増加しており、業務用卸の酒類の販売量が激減している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買物は慎重になっており、割安な商品ばかりの買上になっている。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・来客数は伸びているが、平均単価の下落はまだまだ続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量が前年同月、3か月前と比較してかなり落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・客単価が落ち込み、売上に大きく影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・先行きが不安なため客の購入意欲は低下している。来客数が減少しており、また来店客も値引き要求が厳しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・値引き条件が増え価格維持が難しくなっている。販売は対前年比87%に終わっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会などはますます減少し、街の人通りも金曜日以外は少なく売上は増加していない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊を伴う宴会、会議の予約が20～30%減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会が少なく、宿泊も大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が伸びず、競争やデフレで単価も低下している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・昨年並みの受注はあるが単価が低く、前年並みの売上を確保するには受注を前年の110～115%にする必要がある。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・高いツアーへの参加が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年は成人式頃まで新年会帰りの深夜客もあったが、今年はみられない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・平日など低料金日は来客数は増加するが、土日祝日は減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数はやや減少しており、割引券などで客数をなんとか維持している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が長くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年度と比較し来客数は減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の予算が少ないため安価品の購入が増え、単価はどんどん下がっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・スーパーなど競争相手が増える一方で、同業者の廃業が増えている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上がまったく伸びず、同業者の倒産や廃業など暗い話題が多い。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数の減少と単価の落ち込みの二重苦で売上が減少している。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	お客様の様子	・新商品しか売れない状況である。
	悪くなっている	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・今月の売上是最悪で、身に染みるほどである。
	悪くなっている	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会、新年会も控えられているようで、来客数は激減し30人以上の宴会がほとんど入らない。
	悪くなっている	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新メニューの開発、サービスの向上、販売促進策の強化等営業施策を総動員しているが、来客数はじりじりと減少している。
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が減少し、客単価も低下している。
	悪くなっている	バー（経営者）	来客数の動き	・2～3人連れで来ていた客が単独で来店するようになるなど、来客数が減少している。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ数年新年会はなくなっていたが、今年は予想も下回るひどい状況である。
	悪くなっている	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・例年より来客数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・パーマの注文が減少し、カラーリングも低年齢層を中心に自分でする事が多くなっており、客単価が低下している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の契約件数の減少に加えて、契約後にキャンセルする客も増加している。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・通常1月は受注量が減少するが、例年よりもさらに受注量が減少している。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・新型車の販売が好調で受注量が増加してきている。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・価格を下げないと売れない状況が続いている。
			電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積りや引き合いはあるが、価格が相変わらず低い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問屋や材料屋など2次店、3次店の中間業者の仕事は減少している。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・自動車関連以外は仕事が少なく、仕事がある自動車関連からも10%程度の値引要請がある状況である。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・経費の見直しをしている取引先が多い。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・販売部数、折込広告ともに引き続き微増である。	
		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	・販売量が減少している。
			食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い商品や値下げが止まっている商品も一部あるが、販売量が増加していないため売上は伸びていない。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに10%程度減少している。
			化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・これまでは割安製品は販売量を期待できたが、ここに来てその動きも停滞している。
	金属製品製造業（社員）		受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトの谷間で当面の仕事量に非常に不安がある。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		それ以外	・製品コストの3分の1を占める欧州からの輸入品がユーロ高等により値上がり傾向である。加えて国内の設備投資も沈滞し、値下げ競争が激化して利益が減少している。	
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・国内販売額は例年同月並みであるが、欧州、アジア向け輸出が不振である。	
	電気機械器具製造業（従業員）		それ以外	・特別価格製品の販売は良いが、通常の商談は厳しい状況である。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産計画を下方修正している。		
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引企業の設備投資がなく、仕事がない。		
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事規模は依然として小さく、受注量も少ない。		
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・建設関連企業の案件は大手企業でもいよいよ少なくなってきた。		
公認会計士	取引先の様子	・取引先の資金繰りの悪化が激しく、人員整理などのリストラ、倒産が増加している。顧問料の引き下げ要求も増加している。			
悪く なっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・客単価は依然として低下傾向にあり、売上の減少が続いている。		
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送量が低調な時期であるが、例年以上に輸送量が少ない。		
雇用 関連	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
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込は対前年比で13ポイント改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて有効求人は1.03%増加し、有効求職者は1.05%減少している。 ・求人は卸小売、飲食店で対前年同月比20%以上減少しているが製造業で100%以上増加しており、全体的には60%以上の大幅増加となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・高いスキルを持った派遣社員への要請がある一方で、単純な事務業務の受注はほとんど無い。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣社員に対する残業抑制など、取引先企業のコスト削減志向がより強くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からのオーダー数は平均的な水準で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パート、アルバイトや業務請負の求人は、対前年比89.2%と4か月連続で前年を割っている。高齢者向けの求人が落ち込んでいる。 ・求人情報誌で若者向けのパート、アルバイトの広告が増えているが、雇用形態が正社員からパート、アルバイトへと急速にシフトしている現れである。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・新規求人は増加傾向にあり新規求職者は減少傾向にあるが、企業の採用意欲はまだはっきりしない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、求人は新規、有効とも増加し、求職者は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年並みに推移している。特に東海環状自動車道の建設が最盛期を迎え、建設土木の求人に良い影響を与えている。ただし年明けに倒産件数が増加しており、全体としては横ばいである。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動きは微増、もしくは横ばいとどまっている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣単価を下げないと受注できない状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・採用者数は全般的に減少しつつあるが一部の業種では拡大しており、バラツキが目立ち始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・自動車関連企業の採用意欲はおう盛だが、充足感が始めている。電気電子系では技術者の求人は多いが求職者が不足しており、求職者の多い事務系では求人が少なく、採用者数は伸びていない。
悪くなっている	-	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・月の後半は週末を除き、平日、休日ともにタクシー利用は少なかったが、前半は新年会等による客が多かった。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	変わらない	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・土、日曜日と祝日の来客数は非常に多いが、平日は極端に減っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月のバーゲンセールで、去年はブランド品を半額にすれば客は活発に動いたが、今年は6～7割引でも不必要な商品は買わず、欲しい場合でも吟味に吟味を重ねている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セール期に入り、来客数は増えている。しかし、20、30歳代の女性ファッションで、一部のブランド品は多少の実績を上げているものの、全体的には買上点数などが伸び悩み、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ3か月間は、客単価や販売量に下げ止まりがみられる。ただし、底をついた感があるとはいえ、まだ回復の兆しがみえたとは言えず、安いセール品に客が走ってくる動きも顕著である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客は従来のように100円均一セールなど商品単価には興味を示さず、必要な物しか買わない傾向が強い。また、カードポイントが2～3倍セールなど、客にとって総合的に有利な企画時には来客数が多い。		

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	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月の商店街の通行量はかなり少なかったが、1月のセールでは例年以上に活気があった。客はセール待ちの状態である。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・競合店の影響で来客数は減少しているが、一方では商品の付加価値を見極め、必要であれば価格が高くて良い物を買うという傾向も見受けられる。	
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・高額車両の売行きが不振で、全体的に単価が低くなっている。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・買上点数、客単価ともに従来と変わらない。客が商品を買うのは、本当に必要なぎりぎりの時である。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・正月が過ぎてから、商品はほとんど動かない。前年と比べても動きが悪い。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・忘・新年会の団体客はマイクロバスの送迎により、なんとか前年並みの来客数を維持している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は観光客の若干の増加が続いているため、ビジネス客の減少を補い、前年並みとなる見込みである。減少が続いていた婚礼宴会も前年並みとなった。また、レストランの通常営業、一般宴会とも前年並みとなり、ほぼ半年ぶりに全体として前年並みの売上を見込んでいる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会や地元の鍋祭りのイベントなどで人出はあったが、タクシーの動きは今一つであった。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約数の増加が頭打ちのままである。また、通話料金の滞納者が増加している。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・マンション関係の企画が活発に動き始めたが、計画地が地方から首都圏に徐々にシフトし、地元からのニーズが薄れてきている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣のショッピングセンターでは、今年から元日営業を始め、更に年中無休としている。元日は天候にも恵まれたため、予想以上の来客数で売上も上がり、大変賑わった。しかし、見込んでいた5日の日曜日は天候が荒れ、売上がた落ちとなり、その後は正月気分もなくなり、売上は低迷している。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・正月営業は各社、各業態ともに定着し、客は必要なときに必要なだけ買えるようになったが、逆に財布のひもは更に固くなっている。福袋や縁起物も年々吟味して買う傾向が強くなり、来客数は多いものの買上は少ないという状況である。
			スーパー（店長）	単価の動き	・1月1日からの正月営業に関して、福袋は好調に推移している。また、入店客も増加傾向にあるが、買上率が低い。
家電量販店（経営者）	販売量の動き		・春の新型パソコンが1月の第3週から第4週にかけて入荷してきたが、昨年、一昨年に比べてかなり悪い。単価は変わらないが、台数が伸びない。		
乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き		・昨年秋口以降、新型のRV車の投入により来客数もそこそこあったが、この時期になると話題の新鮮さも薄れ、来客数もかなり減っている。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き		・販売数量はある程度維持しているが、価格が極端に低い。		
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	単価の動き		・商品単価の低下傾向は続き、1年前と比較して5%程度落ちているが、これを吸収するため、別途コストダウン策を講じている。		
一般レストラン（店長）	単価の動き		・昼の営業では通常価格650円の比較的安いランチが増えている。また、夜でも以前より平均単価が50～100円低下している。		
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き		・宿泊単価の低下が大きいため、セールス強化や稼働率アップによりカバーしている。レストランや宴会部門は新年会シーズンの企画商品が好調で、単価は大幅に改善している。		
美容室（経営者）	単価の動き		・最近、客単価を低く設定する競合店がいくつか出店し、またブライダル誌でも料金を低くする動きが1月から目立っている。		
美容室（経営者）	お客様の様子		・客の美容内容、来店頻度ともにほとんど変化はない。		

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
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・買上客数は前年比で90%を切っており、今までにない厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・県庁が移転し、大河ドラマのイベントも終わり、街の中の活気は一気に冷めた。警察の発表では交通量も20%減少し、歩行者も大変少なく、街は死んだような感じである。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今月は天候が悪かったため、昼のランチタイムの客が少なく、また夜の客も早く帰宅するなど空席が目立ち、売上が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・正月早々からの積雪による交通まひが不景気に追い打ちをかけ、来店客の第一声は「今年は雲行きが悪く、予想もつかない」など、一段と強い引き締め感がみられた。新年会の開催も少なめで、当店でも1月は売上ゼロの日が数回あり、例年の7割程度という状態である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・宿泊費が非常に安くなっている。また、雪の影響で客の動きも悪い。
		テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価ともにダウンし、また天候不順のため滞在時間も短くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客は前年同月比で約1割強、個人客は約1割弱の減少となっている。主な要因は「安・近・短」志向により、関西、中京方面からの客が日帰り圏内の旅行を選び、1泊2日のエリアである当施設の利用が遠のいているためとみられる。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注単価は厳しいが、受注を取る気になれば、いくらでも仕事量があるという状況になってきた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界としてのシーズン感覚でみると、春、夏物の動きがよくない。
		化学工業（営業担当）	競争相手の様子	・売上の基調は悪くなっているが、同業他社では低価格対応により販売量を増大している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・今月は年末の荷動きが少なかった反動による増加が期待外れに終わり、トラックも人も余るといった過去最低の状況が続いている。
	やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・1月に入っても依然として販売価格、量ともに減少しつづあり、ブレーキが利かない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・カメラ付き携帯電話の売行きは好調であるが、新規の契約は依然として少ない。
	悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込チラシでは不動産や求人関係がほとんどみられず、東京、大阪を中心とした消費者金融が増えている。
		司法書士	取引先の様子	・特に個人事業者や中小企業者を中心に、破産の相談が非常に多くなっている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格の引下げ要求に対して、取引先が応じてくれない状況が続いている。
建設業（総務担当）		取引先の様子	・下請協力先の信用不安や倒産が相次ぎ、対応に苦慮している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告件数は前年同月比で130%と増加している。特に派遣などの求人が多い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末年始の単発的な求人は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の受理状況に大きな変化はない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数、求職者数に大きな動きはみられないが、廃業、倒産、人員整理などが年末から1月にかけて増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・10人規模以上のリストラ情報が3社から入っている。

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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年に比べて9割程度の実績である。県内からの分は前年をクリアしているが、東京、大阪、名古屋などからの分が落ち込んでいる。

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・1月に入ってから来客数が増加している。店頭での受注成約率も上がっている。4人に1人は店頭受注となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、やや商品の販売量が増加している。時期などの要因があるかもしれないが、個人向けのデジタルカメラが良く売れている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・客の購入単価が、一人当たり3000円程度上昇した。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・建売分譲において年初より多くの来客があり、住宅取得への意欲がうかがえる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・昨年に比べ、年明けの消費者活動は活発で、新築マンションの集客数は前年同期比で増加する状況である。 ・低金利に加え、贈与税の住宅取得特例が効を奏している。
	変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず安いものや必需品以外は買わないので消費が上向いているとは思えない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前半は福袋の強化、バーゲンの前倒しにより売上も好調であったが、後半は売上、来客数とも伸び悩み前年割れとなった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・昨年から引き続き宝飾・時計の高額品の動きが悪く、商談に至らないケースが増えてきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスは順調に動くもののプロパーは大苦戦となり、その結果今までと状況の変化がなく厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・正月、初売商戦については福袋を買い求める消費者が例年どおり多かったものの、クリアランスセールが始まってからも、例年の爆発力がない。消費者の来店数が減っているというよりも消費者の買上げ個数が激減している。安くなったからといって余分には買わないという風潮がある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品については動きはないが、50万円までの比較的低単価の品物に関しては変わらず動いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特価品商材の売上は前年10%増で推移しているが、それ以外の商材は苦戦している。全体的に定価販売での購入心理が低下しているように思われる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年明けからセールが始まったが来客数も少なく、衝動買いする客は少ない。品質にこだわるが価格にはもっとこだわるためである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・衣料品は寒さも手伝って動きが良いが、食品は単価の下落で売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜は相場高、精肉はBSEの影響で前年を上回っているが、相変わらず衣料品・住関連品は不振であり、全体で見れば基調は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋冬物のヒット商品がなく、バーゲンの売行きが悪かった。客単価の低下により売上が伸び悩んでいる。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半は予定通り推移したが、後半になると単価の高い商品が伸び悩んだ。売れ筋のDVDや洗濯機などは新製品で単価が上昇したが、その他の商品は下落している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・1月は休日が多かったこと、寒い日が続いたことで人の動きが鈍い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新規設備投資の動きがほとんどみられず、消耗品、メンテナンス部品の購入が中心となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・基調は変わらないが、年末からの掃除用品、胃薬、風邪薬の売行きが良かった。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・単価の安売り合戦が進んでいるが、企画に目新しさが欠けているため、来客数が伸びない悪循環にある。

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
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・今までの販売量をかるうじて維持するには、単価を下げざるを得ない。したがって総売上はまだ歯止めがかかっていない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・地域のホテル業をとりまく環境は非常に厳しい。新年会などの会合も減少傾向にあり、参加人数、単価とも減少することで、売上は縮小傾向にある。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は相変わらず単価が低く、スキー商品はよく売れてきているが、その他のテーマパーク、温泉、味覚旅行の販売は伸び悩んでいる。特に20、30代の女性の勢いがいい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・交通機関が利用できる時間に帰るため、特に夜間の乗客が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の商品買換のサイクルが長くなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・コンサートは観衆を集められる歌手は限定され、展示会は経費削減で薄利でも興行を続けている状況である。
		美容室（店長）	単価の動き	・依然として来客数の減少が続いているが、一人当たりの単価が上がってきた影響で売上が若干増加した。新しいスタッフを採用して店に活気が出た影響もあると思われるが、客の間に化粧品などの商品の認知度が高まった結果だと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・15年度税制改正の生前贈与の非課税枠拡大がまだ契約増大の追い風になってこない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・プロパーの動きが悪いので早めにセールを行ったが、対前年比で15%減少した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬といわれながら寒い日が続いた結果、来客数は減少した。
		一般小売店 [時計]（経営者）	単価の動き	・年末から厳しい状態が続いている。必要最低限のグレードで求められるため、単価が上昇しない。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・年明け早々のバーゲンはお客様の財布のひもが固く売上が伸びなかった。
		一般小売店 [家具]（経営者）	競争相手の様子	・家具の小売業は、全国のメーカー、同業販売店の倒産が毎週のように続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・正月営業は売上の増加となったが、下旬に入って大幅に来客数が減少し、購買数が減っている。また、値下がり幅の大きい単価の低いセール品のみ購入する。固定顧客は雑誌掲載等のトレンドのはっきりしたブランド以外は購買意欲が見えない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・年末年始及び連休など、高級商材のボリューム買いは大幅に減少し、おいしいものを少しずつという方向へ購買行動の変化がみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数の落込みは止まった気配だが前年同期比で客単価が落込んでいる。やはり個人消費のレベルが落ちているとしかいいようがない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・価格が安くとも、不必要なものは買わないという傾向がより強まっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・115円の缶のドリンクより80円の紙パックへ売れ筋がシフトするなど、単価下落傾向が続いている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セット購入をする客がみられなくなった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・平均単価が低下してきている。客がより安い車種へ転換してきている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・昨年より降雪が少なく、その分来客数も少ない。また気候的要因以外でも、全般的に各店とも来客数が減っており、12月の反動もあるが購買意欲は低く、目的買いがほとんどで売上は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一店舗当たりの来客数が前年比10名前後減少している。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・季節的な変動はあるが、特に正月休みは長かったにもかかわらず、その効果はなかった。海外旅行に流れている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末年始の来客をかなり期待していたが、温泉娯楽、帰省等でもさほど目立ったこともなく、前年比も減少した。土産等の買物も控えめで客単価も下落した。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・年始が休日であった関係で年会等の会議の出足が遅く、本格的に動き出したのが10日ごろからであった。結局前半の出遅れが最後まで響いた。

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	
企業 動向 関連		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・受験生の宿泊も地方試験の増加と家庭経費の削減、志望校の絞込みで大幅に人数、宿泊数とも減少している。	
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・1月に入り海外旅行の受注が減少している。春商品を発売したが人気の関東の大型テーマパークの売行きも芳しくない。	
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・年末年始の高い料金時期が終わり、安い料金の海外旅行などは卒業旅行を中心に、国内旅行は熟年層を中心に申込は増えるはずであるが動きが鈍い。来店客の購買意欲は非常に薄れている。	
		タクシー運転手 ゴルフ場(経営者)	お客様の様子 来客数の動き	・路線バスを利用する客が多くなってきている。 ・月を経るごとに悪くなってきている。レストランの売上も道交法改正により、来客減を差し引いても売上が10%落ち込んでいる。	
		その他レジャー施設(企画担当)	来客数の動き	・夜間の来客数が減っており、レジャー消費の縮小が感じられる。	
	悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・パーゲンセールの前倒しの結果、中旬以降から極端に悪くなってきた。	
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数の減少が激しい。来客数なしという日もある。	
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・寒さもあり、客が店に足を運ばないという状態が続いている。	
		百貨店(売場主任)	それ以外	・百貨店出入りの中小取引先に倒産、清算、廃業などが増加し、個人外商関係の顧客も廃業などで更に冷え込んでいる。	
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・1月のセール商戦においても厳しさは変わらない。中旬からは再値下げした商品しか反応がなく、とくにミセスゾーンで価格に対する意識の高さを痛感した。	
		スーパー(店長)	単価の動き	・12月商戦が不調であった事もあり、パーゲンの前倒し等で非食品を中心に単価下落が顕著である。食品においても農産物は相場が若干高めで推移したが、トータルではスーパーマーケット各店の安売り攻勢で単価が低下している。	
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・3時のおやつに儉約が目立つほか、1日の温度差が激しいため、外出する事が少なくなっている。	
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・顧客招待のパーゲンセールのDMの反応が悪く、来客数が減少している。	
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・11月、12月は悪いながらも昨年と同じ推移をしていたが、今月に入り来客数の減少と合わせて客単価低下により、国内、海外の申込みが金額で前年実績を割り込んだ。特に海外はアジア圏以外の長距離方面が敬遠されている。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・近隣の大型スーパーが閉店してから、客の流れが変わり人通りが少なくなった。	
	その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・アンケート回答において若年化と計画年数が3年以上先の客が多くなっている。当然予算も少なくシビアになっている。		
	企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、新規での業務依頼が増えている。また、取引先、顧客から忙しいという声が聞かれる。
		変わらない	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・注文がますます小口になり、来客数も減少傾向である。
化学工業(経営者)			受注量や販売量の動き	・接着材料からみると、半導体関連は依然として厳しく、家電関連は製品によってばらつきがあるが総量は変わらない。建材関連はますます好調である。特に石材接着剤は良い。	
金属製品製造業(経営者)			受注価格や販売価格の動き	・受注価格は低迷したままであり、相変わらず安値受注の競争相手がしぶとく出てきている。	
金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・通常は、1～3月は年度末需要期ながら活発な荷動き感がない。			
電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・設備の目的がはっきりしたものは買うというように財布のひもが固い。ただ、研究に必要とする設備では注文が取れるほか、特注品は標準品と比べて注文が取りやすくなっている。			

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
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・商品の荷動きは比較的活発で、例年に比べ好調な進捗度合いで推移しているが、その一方で価格の下落が目立っているため、トータルで考慮すると景気状況の変化はあまり見られない。
		司法書士	それ以外	・商業登記、不動産登記は新規よりも解散、抹消などが目立つ。件数も少ない。
	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	・受注量が増えずに価格だけが低下しつつある。同じ商品でも1～2割低下している。それでも商売になる場合はいいが、取引先でも在庫を極力持たない状態で、委託商品による消化仕入れが増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に仕事量が少ない時期ではあるが、今年は極端に少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建分譲についてはまだまだ状況が悪く、新聞チラシ折込、住宅情報等を媒体として広告しても集客が思うようにいかない。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・冷蔵、冷凍製品の動きが悪い。また関西国際空港での輸入貨物の取り扱いが減っており前年度を大幅に下回っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・運送料金及び作業料金の減額改定の申入れがあり、その中で販売量の減少、販売単価の低下の実態が提示された。
		不動産業（経営者）	それ以外	・賃貸テナントの入居率が相変わらず悪い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コピー、製本等の作成代行業は、昨年実績のほぼ7割、3か月前のほぼ1割減の受注額となっている。特に広告代理店が著しく落ちている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁、民間とも工事量が減少しているため、競争が一段と激化してきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人は相変わらず少ない状況が続いており、条件等も厳しい状況にある。派遣料等も来期から一層のデフレ傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・昨年の12月まではパート、人材派遣の事務職が伸びていたが、1月に入って求職数がかかり減ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年比は前年実績が低調なために高くなっているが、2年前と比べるとかなり低調になっている。その中で、塾、予備校、専門学校などの教育関連の求人数が例年に比べると活発になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中小企業の採用活動は相変わらず厳しいが、大手企業は昨年でリストラが一段落したのか採用活動に動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・中高年齢者の離職理由が、自己都合より会社都合によるものが上回っていることから、企業が中高年齢者のリストラを継続実施していることがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動きは前年同月比で6か月連続上昇しているが、パート中心のため力強さが感じられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規及び有効求職者数は2か月連続で前年同月比減となっている。 ・雇用保険の受給資格決定件数や受給者実人員も数か月連続で前年同月に比べて減少している。求職者数からみれば景気は良くなりつつあるのかと思われるが、一方で、求人数の動きは安定しておらず、また、管内大手企業の廃止や地場産業の不振による人員整理があるなど不安定要素も強い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・厳しい雇用情勢の中、正社員をリストラする企業が増加し、一時的な短期雇用として派遣社員を採用する企業が増加している一方、長期的、安定的な受注が減少している。 ・業務量の負荷が大きく、退職する正社員、派遣社員も多く、悪循環となっている。
求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・来年度の新卒も含めた社員採用は、予定人員も少数で、企業の採用基準も依然として厳しくなっており、求職者のスキルが求められている。	

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〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・次年度の求人票等が送られてくる時期になったが、本年度の採用計画が不確定なのか、送付されてくる件数が少ない。送付されてくる求人票においても、採用人数が絞られている。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・景気の減退により、追加求人数が大幅に減少した。12月末現在、前年度比61.5ポイント減少した。業種別では、建設業と印刷、ゴム製品、電気機械の製造業及び運輸業の落込みが目立った。
	悪く なっている			

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	お客様の様子	・いつもなら客は安い物を求めるが、今月は高級素材の実印や、法人登録に必要な代表者印が多く出ており、会社を作るなどして頑張ろうとする動きがうかがえる。
		百貨店（営業企 画担当）	来客数の動き	・割引セールを行っていることもあるが、気温の変化が著しいので、先月に引き続き、コート、特に今まで動きが非常に悪かったミセス物の動きがこの2、3か月とても良くなっている。
		家電量販店（副 店長）	来客数の動き	・映像関連商品を中心に売上が例年を上回っており、来客数も数か月ぶりに例年を上回る状況である。 ・土日の貯金を平日で食いつぶす状況に変わりはなく、平日の販売状況、来客数の状況はさほど改善されておらず、一気に落ち込む可能性もある。
	変わらない	一般小売店 〔靴〕（経営 者）	来客数の動き	・朝10時から夜7時まで営業しても、11時過ぎから5時ごろまで来客が全く止まってしまう。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・今月に入り寒さが厳しくなると、特価の防寒雑貨が例年比プラスで好調に推移しているが、準常備の防寒雑貨の動きが悪い。
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・月の前半は好調だが後半は厳しく、例年同様もしくは多少下回る状況になっている。 ・初売りは例年になく大盛況に終わっているが、クリアランスセールは初売りのにぎわいのあるうちに数字を確保するため、どのショップも開始時期が早まっている。 ・春物が売場に並ぶようになると、単価が上昇しているため、客の財布のひもが堅くなっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価は例年比100.2%、来客数は103.8%と伸びてはいるものの、さほど変化がない。 ・年始は良い品が売れているものの、通常期は客は必要な物しか購入しない傾向が顕著にみられる。 ・客は健康には金を出す傾向がみられ、テレビの健康番組で体に良いと紹介された寒天、ココアが爆発的に売れている。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・売上高、数量、単価、客単価など、いずれも例年を割ることはないものの、際どい数値で推移している。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、客単価が低下している。 ・客は購入する上限を決めており、時間をかけて買物するため、滞店時間が長くなっている。 ・雑誌、コミックなどは立ち読みで済ませて購入しなかったり、おにぎりひとつでも吟味して購入している。
コンビニ（エリ ア担当）		単価の動き	・客の買物袋が大分小さくなっている。	
コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・夏以降低迷が続いていた来客数に、今月は若干改善がみられる。 ・改善の要因は主食部門の販促が大きく、他の部門にはまだ上向き感はない。		
衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・来客数がやや増えつつあったこの3か月に比べて、今月はかなり減少しており、客単価も低下している。		

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 (地域ブロック長)	単価の動き	・初売りも元旦から福袋がよく出ているものの、価格の安い物が中心になっている。 ・バーゲンセールでも数量は出るが、客が低価格を求めていることに依然変わりが無い。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数がやや増えつつあったこの3か月に比べて、今月はかなり減少しており、客単価も低下している。
		家電量販店(店員) 乗用車販売店 (統括)	販売量の動き 単価の動き	・パソコン等の新製品やプラズマテレビ、液晶テレビ等の高額商品はやや動くが、その他の商品はあまり動かない。 ・客は同じモデルの車でも、グレードの高い物よりそこそこのグレードの物を選択し、必要な機能を求める場合は、ひとつ小さい物を選んでいるため、1台当たりの単価が上昇せず、利益の減少につながっている。
		乗用車販売店 (所長)	お客様の様子	・車の受注数は例年と比べて変わらないが、客は大きな排気量の車から小さい排気量の車に変えており、2000ccクラスの比率がずっと低下し、1300cc、1500ccクラスの比率がかなり上昇している。
		乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・コンパクトカーの受注しが入っていない。
		その他飲食[ハンバーガー] (エリア担当)	販売量の動き	・例年に比べて来客数は回復しているものの、客単価は落ち込んでおり、全体の売上高は変わっていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会時における客のドリンクの追加が減少している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績からさらに低下傾向にあり、従来平均を大幅に下回ったままで、増加の兆しがみえない。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・シーズンオフで来客数が減少している。 ・団体客は多くはないものの、コンスタントに入込がある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来客数は相変わらず少ない。 ・先行きが不透明で、ローンを組む決心がつかないと言う客が更に増加してきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・周りの状況があまりにも悪いので、客は慎重で、金を持っていても買い控えている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・冬セールの再値下げがスタートしたものの、例年に比べてマイナス基調で推移してきている。 ・客は値段が低下してもまとめ買いもなく、厳しい購買姿勢がうかがえる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月の前半はクリアランスの前倒しや福袋企画の効果で、売上が例年に比べて106%で推移したものの、後半は大雪が売上に影響し、例年割れが確実である。 ・ミセスゾーンではクリアランスを行って非常に悪く、値下げしても売れない状況である。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・例年に比べセールが始まってからも買い控えが非常に強く、まとめ買いが見受けられない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が非常に伸び悩んでいる。 ・日替わりの超目玉商品が、以前に比べてよく出るようになってきている。 ・消費者は安いという実感がなくなかなか手を出さなくなっている。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・ライバル店のチラシ回数が増加している。価格訴求のほかに、粗品進呈、抽選会等、かなりの経費をかけている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数も来店頻度も明らかに減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・必要ない物は一切買わないという傾向がより強くなっており、客単価の下落も続いている。
		スーパー(店員)	競争相手の様子	・各店が広告を入れる回数はどんどん増加し、目玉商品の値段もますます厳しくなっているため、ついていくのが大変である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・売上が若干低下している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・飲酒運転の罰則が厳しくなって、ビールや酒を控える人が多くなり、アルコールの動きが非常に悪くなっている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・11月にピークになって以降、冬物の処分時期が例年以上に早くなっている。 ・例年に比べて来客数は増加しているものの、客単価が低下し、売上は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	それ以外	・先月までは例年をクリアして良くなりつつあったものの、1月に入り競合店の営業日数が変わったためやや悪くなっている。 ・パソコン、オーディオ関係の低迷が厳しく、前年をクリアすることができない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・相変わらず軽四輪や1000ccから1300ccくらいの小さいサイズで低価格帯の車が非常に活発に動いている。 ・年末から1月にかけて、大きい車は非常に苦しい状況が続いている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・新春初売りの来客数が例年に比べると若干減少している。 ・客の購入までの決断に時間がかかっている。
		住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・年明けから良い品物が全然売れていない。 ・これまで依頼品の納入に時間がかかる場合は、購入金額が少し高めの傾向にあったが、それもなくなってきている。
		その他専門店[カメラ](地域ブロック長)	来客数の動き	・例年に比べて来客数が大幅に減少しており、将来に不安がある。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・土日はにぎわっているものの、ウィークデイがあまり芳しくない。
		一般レストラン(営業担当)	来客数の動き	・12月10日に新規オープンして、昼の集客は比較的良いものの、客単価が低いサービスランチが中心で売上が伸びていない。 ・新店ということで夜の集客にも期待していたが、客の財布のひもは依然固く、客単価も上らず非常に厳しい状況である。
		都市型ホテル(従業員)	来客数の動き	・年が明けてから極端に来客数の動きが悪くなっている。 ・必要以外は宿泊を控える傾向が強まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・不況に慣れてしまったのか、不満な会話が車内で聞こえてこなくなっている。 ・新年会も少なく、1軒寄っただけで帰る人が多く、早い時間に駅まで乗る客が目に見えて増加している。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・消費単価はそれほど落ち込んでいないが、入園者数がかなり落ち込んでいる。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。 ・12月を境に料金がかなり安いものに偏ってきている。		
レジャー施設(営業企画担当)	来客数の動き	・温泉ホテル部門は例年比112%の宿泊数を示しており、平日の利用は121%と伸びが顕著である。 ・日帰り温泉部門は正月5日までの利用が例年比91%と大きく減少し、月間でも土日の苦戦が続いており、平日の企画効果による伸びを差し引いても、97%前後で締まる見込みである。 ・企画を実施しても効果が薄く、非常に危機感を感じている。		
悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・来街者は多いが来店客は少数である。客単価も低下しており、買回り品は大変に苦戦している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・通行人、来客数ともに極端に減少している。これは商店街のみならず、全市的な状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来店して「探していた物がようやくあった」という会話が聞こえても、結局購入しない状況である。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・新春の福袋初売り、冬のセールは好調にスタートしたものの、2週目以降、来客数、売上とも大幅に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼は通院の老人客、夜は飲み客が主要な乗客であるが、通院回数も新年会もかなり少なくなり、売上も減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調のなか、フル操業を継続中である。 ・雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられる。
	変わらない	繊維工業(統括担当)	受注価格や販売価格の動き	・客1人当たりの買上の金額が低下している。

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
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月と同じく全般的に生産稼働率はそこそこで、あまり大きな落ち込みはなく、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い状況である。
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・国内については、依然自動車販売が堅調な推移を示しており、また至近でもアジア向けの高い要望に支えられて、粗鋼生産はほぼフル操業を継続している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・回復基調であった販売量も伸びが鈍化してきている。 ・スポットの受注で救われているが、それでも現在の販売量では全く不十分であり、販売価格については低迷したままである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・安定した受注が入っており、時間外で対応している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の夏に生産開始の大型新製品の初期大量生産が一段落している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信サービスそのものはブロードバンドの普及という形で伸びているが、個人利用を主体としたインターネット需要と、企業等のネットワークを専用線型から共用網型へシフトするケースが大半であり、底のみえない低価格化競争のため、通信業界は収益減傾向に歯止めがかからない状況にある。
		コピーサービス業（管理担当）	競争相手の様子	・競合先の価格は既に限界を超え、採算を度外視しているが、依然として低価格化は進んでいる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーから頼まれてOEM製品を作っていたが、採算が合わないため、自社ブランドにすることとしているものの、受注量が変わり、価格見直しを図らなければならないため不安を覚えている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・顧客の食品販売店関係の場合、よほど安くして特売等を組まなければ客が呼べなくなっており、中途半端な商品があまり売れない。
		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	・国内販売では安いうえに新商品でないと売れない状況が続いており、見込み生産が全くできない状況である。 ・新商品でまれに売れた場合は、逆に生産が間に合わず、短期増産のため余計にコストがかかる悪循環の状態であり、在庫圧縮にますます拍車がかかり、発注数量が極端に押さえられる状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・新規の仕事の話はあるが、見積価格を出すと、再考要請が月を追うごとに厳しくなっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の秋口から既存の取引先からの荷物の取扱数の目減りが目立ち始めており、それが依然続いている。 ・コスト重視でかなり厳しく経費を抑えているので、非常に苦しい状況が続き、新規部分でカバーしている状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不景気のため、取引先に仕事をお願いしても、なかなか金額的に合わないケースが数多く出てきており困っている。
		悪くなっている	建設業（営業担当）	競争相手の様子
建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き		・3か月前の受注量が例年に比べて非常に多かったため、当月の受注量が減少している。 ・例年に比べると建設工事は若干増加しているが、土木工事は大幅に減少している。	
金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・3月決算の企業も売上が例年の6割程度のところが多い。年度末の公共工事が全くない状況であり、採算割れしてもとりあえず前途金が出る公共工事を取るという状況も既に過去の話となっている。	
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の雇用求人数の低迷と、それに付随して不景気感の一層の増加傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人依頼数が減少しており、依頼が入ったとしても非常にスキルの高い人材を要求され、そうした人材でなければ採用されなくなっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌作成会社（支店長）	求人数の動き	・過去3か月は例年と比べて求人数が増えているが、今月はその状況に少し陰りがみえてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が増加する一方で、建設業や卸小売業からの求人が大幅に減少し、総じて減少傾向となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・追加求人数が伸びず、求人がある業種に偏りがみられる。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数の減少のみならず、派遣料金の下げ基調が派遣スタッフへの給与に及んでいるため、給与面でのメリットを訴えづらくなり、募集も減少傾向にある。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が増加しており、具体的な商談も増えている。
	変わらない	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量、単価ともに対前年同月比で同じ幅のマイナスが続いている。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・ここ2か月は、固定客によるテレビなど高額商品の買い換え需要があったため、単価が戻りつつある。しかし、全体的には台数の動きが悪いため、売上が伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・特に年始は客の動きが鈍く、購入するまでに非常に時間がかかっており、景気の底打ちが続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ビジネスや大学受験等の航空券購入、春休みの旅行相談、高速バスチケットの購入など、来客数はあまり変わらない。また、売上も大きな変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1人乗りの客が多く、3人や4人のグループ客が減っている。お客様の様子から、街に出かける頻度が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、解約件数とも先月と同様の動きである。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・受注量にあまり変化がなく、また、競争相手の様子もほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・仕事帰り客の来店頻度はあまり変わらないが、販売量の動きが良くない。特に、夜の売上が大きく落ち込んでいる。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	来客数の動き	・土産や年始挨拶の利用客が大きく落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・特に冬用スーツの動きが悪い。コートを含め、冬物商品は非常に苦戦している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年よりも来客数はプラスで推移しているが、売上が若干下回り、客単価も若干低下している。紳士用品、リビング用品は、前月に続き苦戦している。ブランド商品は、個別では好不調が見られるが、トータルでは若干増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は1ポイント増加しているものの、単価が回復していないため、売上が0.5ポイント減少している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・1月前半までは売上が前年を上回っていたが、その後の落ち込みが大きく、営業時間の延長をしなければ、それを補うことができていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購入態度は非常に慎重で、特に高い商品についてはしっかりと見てから購入するようになっている。バーゲンで相当値段を下げても、品物が良くなければ買わないという状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が対前年比95%前後で推移している。単価は上がっているが、来客数が少ないため、売上が計画を下回っている。
家電量販店（店長）		単価の動き	・冷蔵庫や大型テレビなど大型商品の単価が非常に厳しく、また、販売台数も伸び悩んでいる。	
乗用車販売店（管理担当）		販売量の動き	・新車種は売れているが、他の車種がそれ以上に減少しているため、販売台数が前年よりも少ない。	

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年よりも気温が低かったけれども、タクシーの利用者は期待していたほど増えていない。夜の町に関して言えば、客がほとんど出ていない。また、ホステスさんの話によると、繁華街で店を閉めるところが2月に80軒も予定されており、ますます悪い状況になっている。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・例年、1月は閑散期であるが、今年は特に暇である。売り希望、買い希望の新規注文が極端に少なく、売買契約の締結が出来なかった。	
	悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・需要がかなり落ち込んでいる。例年ならば、会社の開所式や初入社などで花の需要があるが、今年は非常に出だしが悪く、来客数もかなり落ち込んでいる。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けてから業務店の動きが悪くなっており、個人消費も引き続き厳しい。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・客単価、来客数とも低調であり、とにかく売上が非常に悪い。同業者ではかなり困っているところもあり、3月決算を越せないところもある。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の対前年比も過去最悪の状況である。まだまだ進みそうである。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの可処分所得が早くも底をついているようである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず店頭での動きがあまり良くない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業努力により一定の受注量はあるが、同業者の動向や単価等から判断すると、決して景気は上向いていない。	
	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	・新商品の売行きがあまり良くなく、売上が伸びていない。また、デフレの影響から利益が取れていない。	
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・全般的に需要が低迷傾向にあり、価格見直しの要請も多くなっている。また、発注ロットが小さくなっていることから生産コストが上昇しており、利益率も低下傾向にある。	
		建設業（総務担当）	それ以外	・見積件数はある程度あるが、数社が見積を出す相見積がほとんどであるため、実際の成約に至らない案件が増加している。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・極端に景気が悪くなっているということではないが、客の節約意識が非常に強くなっている。例えば、個数契約の企業先では、2～3個の荷物を1個に梱包するとか、ケースを大きくして個数を減らすなど、輸送経費の節約に努めている。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷主の出荷ロットが減少傾向にある。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・冬物のバーゲンセール中であるが、一部の高級ブランド店を除けば、昨年以上に低調である。どの世代も消費マインドが冷え切っており、バーゲンセールといっても動きが鈍い。	
	悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、正月明けは荷動きが悪いが、今年は特に一戸建ての新築需要の落ち込みが大きく、受注量が大幅に減少している。	
		公認会計士	取引先の様子	・1月末、あるいは3月末で店舗を閉鎖する取引先が増えている。また、他の取引先においても資金繰りが厳しくなってきた。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	-	-	-
変わらない		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・採用意欲が低下したままである。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が16か月連続で対前年同月比マイナスとなっている。新規求人は、製造業と建設業で対前年同月比マイナスが続いている。卸・小売り、飲食店、サービス業ではプラスに転じたが、パート求人の増加がその要因となっている。	

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
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人内容を見ると、企業は人件費を抑えるため、正社員を減らしてパート社員や契約社員を増やしている。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末に向けて派遣の依頼が増える時期であるが、今年は依頼件数が前年よりも少ない。また、これまで定期的に派遣を利用していた企業からの依頼も少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告を募集しているが、求人広告の依頼が集まるのは週に1日ぐらいであり、全くない日もある。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連	良くなっている	乗用車販売店（管理担当）	乗客数の動き	・当社では新車の発表があり、CMも良かったのか乗客がいつもの3倍あった。客はいい品物で値ごろ感のあるものには興味を示しており、売上も良かった。	
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売が、1月に入って多くなった。	
		通信会社（業務担当）	それ以外	・カメラ付き携帯電話を中心に好調な売行きを継続しているが、売れ筋は人気商品及び低価格商品に集中している。	
	変わらない		商店街（組合職員）	お客様の様子	・冬物のバーゲンセール中だが来街者が減少している。良い品が値下がりしていても既存の持ち物で間に合わせようと買い控えをしている。
			一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・冬物商材は若干価格が上がっているが、全体ではデフレ傾向で量売っても客単価が上がらない。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・プロパー商品の動きが非常に悪い。バーゲン、単価は前年並み、ギフト等大型催事が伸び悩んでいる。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・正月、クリアランスで、前半はビックリするほど好調だったが、15日以降は大幅に失速した。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・12月に店舗の一部に休めるスペースやカフェを作った効果で、乗客は増えたが、単品でしか買わないので客単価は下がっている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りが順調で、クリアランス商戦も順調に売上を伸ばしている。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一品単価、購買客単価、購買率は初めて3つ揃って前年を若干上回ったが、乗客数は1割以上減っており、売上高も微減である。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・必要なものだけを買ったり、店によって買い分けをしている。たとえば、ドラッグストアで一般食料品を買い、スーパーでは生鮮食料品を買い。
			スーパー（店長）	単価の動き	・初売りとはいえ、単価アップ型商品の動きがなく、一品単価、客単価が大幅にダウンしている。この傾向は1年以上前からで、特に家電や重衣料が悪い。
			コンビニ（経営者）	それ以外	・乗客数が増えると客単価が落ち、乗客数が減ると客単価が上がる傾向にあったが、最近では乗客数、客単価ともに減少している。
			衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・バーゲンシーズンなので単価が3か月前に比べて低い。数は出ているが、安くても1人1点という状況は変わらない。景気に左右されにくい裕福な高齢者やお嬢様が買い物に来ている。
			家電量販店（店長）	単価の動き	・大物高額商品の動きが大変悪く、全体的に厳しさを感じる。
			その他専門店〔医薬品〕（従業員）	お客様の様子	・風邪が流行し、風邪関連商品は売上を伸ばしたが、それ以外は依然下降傾向にある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	競争相手の様子	・今までは値上げの時期に何社か独断で安くして売上を稼ごうとする動きがあったが、今は、談合はないが何社かが値上げすると、他もタイミングよくついてくる。今は1人勝ちができるような状況ではなく、業界が利益をとる方に走っている。	
	高級レストラン（スタッフ）	乗客数の動き	・景気はずっと悪くなっていたが少し落ち着いてきた。乗客数の減り方もおさまってきた。		
	一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼は300円くらいの弁当で済ませたり、夜は惣菜のセットを買う客が増えている。		
	都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・予約の際の客の値段交渉が大変多くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は、それなりに人が動いているが、夜の歓楽街が下降気味で、トータルでは横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さが厳しいので、昼頃にならないと人が動かず、一時的にしか車が動かない。
		パチンコ店（店員）	単価の動き	・年末年始は若干伸びたが、10日以降の客の減少が予想以上にひどかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来客数が減って、見込み客が非常に少なくなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始から客の動きが一時少し良くなったが、中旬以降は極端に来客数が少なくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商品を見るだけ見て、買おうという気がほとんどない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りの前倒しで消費者の購買意欲を誘発したが、寒波等により長続きしなかった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	単価の動き	・高い物が売れなくなり、単価が上がらない。そのため来客数が多少増えても売上は少ない。なじみの客は変わらず来るが、その他の客は来ない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・クリアランスがかなり良かった。パーゲンになると客は買うが、単価が高い状況ではほとんど売れない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・衣料品は単品購入が目立ち、食品についても単価ダウンが目立っている。催事も初日だけの賑わいであり、消費マインドは冷えこんでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・無駄なものの買い物が少なくなっている。また、嗜好性の高い商品の売行きが悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温は低いのに冬物衣料の動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・給料日の後というのに、お金がないと言う客が多い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・年末のボーナスが思ったほどもらえなかったこと、今から受験シーズンや新学期を迎えていくらかかるかわからないので、財布の紐を締めている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、安いものしか売れず、客単価がかなり下がっていて最終的には前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・辛抱すればまだ使える物は買い控えをする。ローンをお勧めしても先行きが不透明ということで断られる。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・車を買いたいけど、我慢して乗る客が多い。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・初売りでは大物があまり動かなかった。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・他地方の同業者仲間からも去年の10月頃から徐々に落ち込んでいると聞く。今月は最悪だった。
		スナック（店長）	単価の動き	・客はそこそこ入っても、5人来て2人前、8人来て3人前の料理しか注文しない。2次会に行かず自分の店に何時間もいる。後が入ればうまく言って帰ってもらうが、満席になっても売上は通常の4割減である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・卒業旅行の動きはそこそこであるが、単価が安く利益に結びつかない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・待ち時間が非常に長くなり、実車が少なくなっている。遅くなると客が値引き交渉をしてくるので、車が動いても実質的に売上が下がっており、給料も若干下がっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経営がかなり厳しくなっており、資金繰りに追われて営業活動ができていないところがある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は来客数が前年比15%の減少、ゴルフ場も13%の減少である。売上もそれに伴って落ちている。ゴルフ場は平日は数十人で、土日でも150人前後がいいところで、3か月前に比べてだいぶ落ちている。
	美容室（店長）	来客数の動き	・成人式の着付けが例年の半分以下だった。他店にも聞いてみたが、今年は少なかったようだ。	
	設計事務所（所長）	それ以外	・仕事を始めて以来、仕事が切れることがなかったが、今は管理だけで設計の仕事が切れている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は少なく、商店街の中心施設も閉店がせまっているため、来客減の傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・普段の1月に比べてかなり冷え込んだため、来客数がだいぶ減った。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・タイムサービスの時間帯は客が集中するが、目玉商品と必要な品、必要な量しか買っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年が明けて、建設作業員の客が昨年の半分以下に減り、今まで売っていたパン、弁当の売上が激減した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の売上が前年を超えることは、今の状況ではありえない。店によっては、このままでは閉鎖せざるを得ない状況まで陥っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・駅構内に店があるが観光客が少なく、正月は不調だった。客は単価が少しでも安い方に流れている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・客の表情が良くならない。日常の会話でいい話が聞かれない。去年から比べると極端に悪い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・高額商品の買い控えが目立っていて、客単価そのものが下がっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比で年々悪くなっている中でも良かったり悪かったりとバラツキがあったが、この1年間に関しては、全ての月で前年の売上を割っている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・いろいろな会合が少なくなって、出席者も減ってきて、皆が財布の紐を締め出した。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・久しぶりの積雪とインフルエンザの流行で来客数ゼロの日が3日あった。1月から実施した値下げ作戦のせいか前年の3割減で抑えることができた。やはり客は価格に敏感になっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春の旅行シーズンに入ったが、来客数がかなり少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は最悪だった。また、夜の勤めの女性で店を辞める人が1月に入って多くなった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1月は全国発売のレースがあったが、以前は来ていた九州外の客が減った。また、遠くから来た客は地元の繁華街で飲んだりするが、それもなくなった。販売量は九州だけでなく全国的に落ちている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・品種の90%が新しい物に変更されており、生産量の増減が激しく、価格が高騰している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規引き合い、受注がこの2、3か月増加している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額は大きくないが、受注件数の伸びが顕著になった。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共事業等の減少により競争激化となり、販売価格に影響している。結果的には売上高が伸びない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここにきて、大手半導体メーカーの企業格差が出てきて、非常に不安定な状況の中で忙しくなっている。同業者でも企業格差が出ており、忙しいところと暇なところが極端に分かれている。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・景気は悪くなっているが、社内改革で現状維持を図っている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ニューモデル車の売行きが良い。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共事業の予算減少、景気の先行き不透明感から設備投資は鈍化し、厳しい状況がしばらく続く。
		通信業（職員）	受注量や販売量の動き	・受注量そのものは多少なりとも増えているが、受注価格は非常に厳しい。
		経営コンサルタント	それ以外	・新しい仕事はあまり多くない。受注の内容も、合理化やリストラに関するものが多い。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・契約が全く伸びない状況が続いていて、悪いままに回復の見込みが立っていない。
	やや悪くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料、供給不足で総じてスーパー向けの商品は悪い。居酒屋向けは好調である。
		繊維工業（営業）	取引先の様子	・90%以上を海外生産にしまって、作り過ぎで在庫が増えている。在庫を安く店頭に出しているため売れなくなっている。それでまた在庫が増えている。メーカーの倒産も多く、倒産品が多く出回っている。
		金属製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格に下げ止まりが見られない。民間の物件に限らず、官庁物件も同様である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のうち、受注があるのは自動車関連だけで、あとは全く動きがない。
		通信業（経理担当）	それ以外	・自治体の合併問題などで新規受注が大幅に落ち込むことが予想される。県下の情報サービス産業の状況は芳しくなく、売上比較では横ばいか下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金融機関の締め付けが厳しくなるという情報が聞こえてきて、客の資金に関する相談が増えている。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注がかなり減り、従業員は早く帰れるようになってきた。例年1月は出荷が少ない時期だが、ここ数年の中では最悪の水準である。市場で商品が出回っていないため、問屋が仕入れをしなくなっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・酒類の中でも焼酎はよく売れているが、その中でも単価の安い物が集中して売れている。消費者の買い控えで安い方向で儉約している。したがって、メーカーも安い物を出しているが、利益が出ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	雇用形態の様子	・事業戦略を実現させるための正社員の採用と、パート・アルバイトを含めた単純労働にはっきりと別れている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にあり、非自発的離職者も減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・明るい兆しは見られるが、数字に表れるほどの好況感はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・正社員の募集が少なく、アルバイト、臨時雇、派遣社員がさらに増えている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人は前年同月比で8か月連続プラスになっているが、その条件をみると業務請負や、パート・臨時雇のいわゆる不安定雇用である。
	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	・求人広告主の顔ぶれが固定化している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年比2か月連続して増加している。事業主都合離職者が前年比95%増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年が明けて年度末需要期に入ったが、昨年、一昨年に比べてその伸びが大きく落ち込んでいる。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人広告に対する応募者の行動パターンが、高収入を得るために多少のリスクは仕方ないというものが減っている。賃金は少なくとも確実に長時間働く仕事を選んでいる。また、短時間労働より、長時間働いて少しでも収入を得ようとしている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・若年層の求人は多いが、中高年の求人は極端に少なく、年齢制限で面接も受けられない状況である。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・有料施設を含め、来客数は対前年同月比で20%以上の増加と予想を超えている。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数はかなり好調に推移しており、それに伴い売上も既存店ベースでも何とか前年をクリアしている。要因としては、競合店の出店等もあるが、一方で閉店等もあり、その辺でシフトしたのではないかと予想される。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新規店舗はある程度、順調な数字だが、設備等老朽化している旧店舗は著しく落ち込みが激しい。「新しい事」が、来店動機の大きな割合を占める。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増えているが客単価が落ちており、特に白物商品で高額商品に対する客の反応が鈍くなっている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数の状況はやや改善しているものの、客単価が減少するなど全体的にはあまり変わっていない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・宿泊部門は順調に推移しているものの、地元客が大きくシェアを占める宴会部門、料飲部門が不調である。他社も含めて同じ状況であることから、景気の回復はまだだろう。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・海外旅行への客の減少が続いており、これを国内旅行でカバーできない状況である。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・郊外大型ショッピングセンターオープンの影響が予想以上に大きく、来客数が前年と比べて二桁のマイナスとなっている。

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
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合店のオープンが2店舗あったことから出入り商品等の動きが鈍くなっており、日常の買い物における客数がやや減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が前年より下回っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は横ばい状況で推移しているが、客単価は減少している。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	お客様の様子	・観光客も増加し順調に推移しているように見えるが、客以上に同業他社店舗の増加がみられる。同業者、他商店街、ショッピングセンターなど供給する側が飽和状態の中で、多くの情報と商品を見分ける確かな目を持った客が適正な価格とサービスを求め各店舗間をてんびんにかける状態にあり、そこで価格競争におちいれば、ますます状況は厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来客数は一定水準で推移しているが、成約率は落ちている。客は物件の選択により慎重になっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街では、現在観光関連の店舗が多くなっており、客割れ状態が起きている。加えて、観光客自体も以前に比べて客単価が下落しており大変厳しい状況である。一般の小売店はさらに厳しい状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注及び契約件数が増加している。
	変わらない	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦も終り、物量の動きも落ち着いている。
		通信業（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前より営業していた案件が正式に受注に至った。長期的な事業に発展する可能性のある案件であり、今後に期待できる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規サービスの受注はあるものの、旧サービスの解約、旧サービスから新サービスへの変更も多く、結果受注量の増加に結びついていない。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が現状のままでは客はつかないため、安く販売する動きが出てきているが、客からの問い合わせ等もあり、受注価格等にさほど変動はない。
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	競争相手の様子	・激しいダンピング競争による荷主の奪い合いが悪化しつつある。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ客や、成約件数が減っている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数はやや増加傾向にあるが、例年に比べると増加率が低い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人は、少しずつ増えている。ただ、単価そのものが非常に低くなってきている。具体的には、つい最近あったOA操作入札で時間単価が940円を切った。求人数が伸びても単価自体がどんどん値崩れの状態にあるため、それ程状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年同月比で23.5%増加しており、その構成比は一般求人29.3%増、パート求人が56.5%増となっている。 ・産業別でみると運輸・通信業、卸売・小売業、飲食店、建設業、製造業、サービス業で増加している。 ・求職者の要望労働条件である賃金、就業場所、待遇と求人側の求める技能、経験等でミスマッチが生じている。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内雇用形態の特徴の一つとして、1月の求人は増加する。これは年末の賞与支給後に退職するパターンが多いからであるが、今年は例年に比べて特に事務職等の求人が減少している。
	悪くなっている	-	-	-