

・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	家電量販店（店 長）	来客数の動き	・昨年11月末で競合店が1店閉鎖し、新規顧客が増加した。また歳末商戦・初売りもデジタル家電中心に大物商品が好調であった。
		家電量販店（店 員）	単価の動き	・薄型液晶テレビ・DVDレコーダー・乾燥機能付き洗濯機・大型冷蔵庫などが良く売れ、平均単価が少し上がった。また来客数も少し増えた。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・来客数の落ち込みはやや底をついたようで、ようやく売上も安定はしてきた。まとめ買いをする客も少し出てきた。
		美容室（経 営者）	お客様の様子	・陳列している商品に興味を示し尋ねたり、購入する客が以前より増えてきた。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・業界全体的に新規物件の動きが活発になり始めているような印象を受ける。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・大手百貨店の閉店後、大型店の売上は前年比102～105%で推移しているが、路面店は何とか前年を上回っている状態が続いている。観光客への依存が高い飲食店は、航空機の減便で観光客が減少している上、ホテルでの食事が付いている格安パックの影響もあり、前年比90%前後で推移している。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・暖冬などの影響で冬物のバーゲンが早まり、シーズンを通しての単価が下がる傾向にある。12月下旬から1月下旬にかけて売上が少し下降気味になってきているような気がする。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・冬物セール時期であったが、昨年から引き続いて、単価の高い防寒物や重衣料の動きが悪い。単価の低い商品中心の売上になっているのでセールといってもそれほど盛り上がりはみられない。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・1月はセール待ちの客が多いという流れもあり、必要以外の物を消費するという傾向はやはりなく、特に冬用のコートなど重衣料の売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（販売促 進担当）	競争相手の様子	・初売りのブランドマークダウンのタイミングが、昨年は4日スタートがほとんどだったのが、今年はほとんどのブランドで2日から始まったため軒並み前年を上回ったが、前倒しの需要になっただけで、トータルすると前年より悪化している。また、大型低気圧の影響による大雪の影響には苦戦した。ただし、直近では春物に対する顧客の反応は早そうな手応えを感じる。
		コンビニ（店 長）	お客様の様子	・若い2人組のサラリーマンがレジの前ですごい会話をしていた。一人が税込み150円のカップラーメンを買ったら、もう一人が「お前そんなぜいたくをして大丈夫なのか？」と言っていた。思い切って1回の食事にかかる費用はどれくらいが妥当かと聞いてみると、100円程度とのことであった。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・収入減少のためか、多少値引きを上乘せしても代替えが早まらず、なかなか決まらない。
		乗用車販売店 （役員）	お客様の様子	・様子見の客が多く、車両販売増が見込めない。また、車両整備での在庫も相変わらず減少している。
	住関連専門店 （経営者）	来客数の動き	・今月はバーゲンを開催したが、商品を安くすると客は購入するようだ。ただし、バーゲン以外の日は依然として前年を下回って推移している。	
	住関連専門店 （営業担当）	単価の動き	・依然として客単価が前年比98%前後で推移している。一人当たりの買上点数が前年比102%前後と増加しており、売上高の減少は収まってきているものの、3か月前と比べて良くなっているようには思われない。	
	高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・月2度の利用を1度にしてきているように来客数が低迷しているが、単価が上昇しているため売上は何とか保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	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1月中旬以降は、毎年苦戦する時期であるが、今年は特に観光客の入り込み数の減少していることから、売上は前年比で10%以上減少している。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、1月の来客数も前年に比べて10%以上の減少となっている。2か月連続して大幅な減少である。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会などで忙しい月だったが、1月は新年会の予約も少なく、かなり売上も落ちそう。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数はほぼ昨年並みだが、海外旅行でわずかに復調の兆しが見えてきた。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は新年会などでタクシーの利用が増えることを期待したが、昨年よりも人出が少なく、夜間の利用が減っている。また大雪により除雪が追いつかず、道路が大渋滞したことでタクシーの効率が極端に悪くなっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・特に夜間の客の動きが悪い。	
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、ほぼ前期並みで推移している。	
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・3か月前に比べるとイベント数は小規模ながらも増えているが、イベント以外の日の来客数が少なく、トータルの売上高は3か月前とあまり変わらない。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先の飲食店の売上が極めて悪い。BSEや鳥インフルエンザの影響があって、客の心理に飲食の控え感が出ている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数・売上とも前年を下回り、厳しい状況である。食品部門も来客数は前年実績を確保したものの、売上は前年比を10%以上下回っている。特に生鮮食品の低迷が顕著である。またハレの日の食卓が変化してきているのか、例年だと年末に動向が顕著になる食品が、昨年末は低調に推移した一方で、今月初めは好調な売上となった。
			スーパー（店長）	単価の動き	・現在、客単価が前年比85%まで落ち込んでいる。
			スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今冬の暖冬傾向と社会保険料の賞与引き落としに伴う所得の目減り感、あるいは年末年始の消費の分散化傾向の影響などで、足元の買上点数が減少してきている。
			コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・特売時の買い方が安い商品ばかりで、通常の値段の商品の動きが鈍くなっている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少と同時に買上点数の減少が起きており、結果として売上の減少が続いている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・例年よりやや暖かったので衣料品などの売上が非常に悪い。また人出も悪かった。		
衣料品専門店（店員）	来客数の動き		・今月上旬は冬のセール時期に当たり、その時の来客数はかなり多く見られたが、中旬以降の来客数はかなり減っている。季節も中途半端なため冬物が売れず、春物もまだ買い渋る状況である。		
家電量販店（地区統括部長）	来客数の動き		・6月以降好調に推移していたが、前半の暖冬と中旬の大雪の影響で客足の動きが悪く、徐々に苦戦した。売上は薄型テレビ・DVDの好調に支えられ、かろうじて前年を上回った。		
住関連専門店（従業員）	販売量の動き		・一人当たりの買上点数が減少しつつある。		
高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・外食控えが続いており、レストランはランチ、ディナーとも来客数が落ち込み、前年より15%程ダウンしている。個室の売上は、企業の新年会が日中に開催されたこともあり、昼が前年の倍となったものの、夜が前年の半分強となり、結果として前年比75%程となった。一方、景気の良かった農業・漁業関係者の団体予約があり、多少売上に貢献してくれた。			
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・総消費単価は微減で、ある程度底を打った感があるが、宿泊客数は1割近く落ち込んでいる。			
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月14日の大雪以来、客の動きが止まった。前年比では30%程度の減少で厳しい年度末になっている。			
タクシー運転手	来客数の動き	・各企業の新年会などは規模を縮小したり、一次会だけということもあって、週末でも深夜0時以降は閑散としている現状である。			

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	スーパー（店長）	競争相手の様子	・今まで、競合店のチラシは週に1～2回だったが、最近では週に3回もしくは4回入るようになり、価格の低下もどんどんエスカレートしている。また本当に必要な商品以外購入しない傾向がますます強くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年1月は努力をして客の導入をかけているが、昨年・一昨年以上に努力をしているにも関わらず来客数が落ち込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外客、地元客ともに不調である。特に顕著なのが、団体旅行の少人数化である。観光バス1台につき、30～40名程度だったものが、25～35名程度に落ち込んでいる。業界では、個人客へのシフトが指摘されているが、個人客も動きが鈍い。景気とは無縁と思われるような、色々な風評が飛び交い、旅行気分が水を差している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客の動きが非常に悪くなっている。単価が低くなっても状況は変わらず、販売量も減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的な暖冬の影響で、昨年よりも荷動きがやや悪い状況が続いている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人客の需要は上向きだが法人需要が低迷しており、トータルとしては横ばいである。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・雑貨・小売を中心とした輸出は好調に推移しており、取引先の落ち込みはないが、輸入を中心とした企業は稼働が少なく、扱っている商品アイテムに関わらず低調に推移した。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年始も操業した工場が多かったものの、大雪や台風並みの低気圧の影響で輸送に混乱が生じ、結果的には期待外れとなった。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子として、主にIT・通信関係の企業からは比較的業績好調との話を聞くが、まだ他の業種においては平行基調、もしくは引き続きデフレ状況であるとの話を聞く。景気の方向感が少しつかみにくいが、全体的には変わらないと感じる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量自体は増えているが、コスト削減につながるものが多く、純粋な意味での投資は少ないのが現状である。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は弱い。建設業は公共投資の削減で厳しい。小売業も道外大手スーパーの進出による過当競争や販売価格の低下などで停滞している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引・住宅の新築などが低迷している。
		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	・同業者の会合においても、商材不足で苦戦しているとの話が多い。
		その他非製造業[機械卸売]（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・鉄骨加工業者は仕事が少なく、臨時休業日を取らざるを得なくなっており、稼働日が少なくなっている。このため副資材の出荷量は前年比で10%程減少した。ただし、鋼製橋梁加工は活況が続いており、3月までこの状況が続く見込みで、多少は食い込みをカバーしている。
		その他企業[コンベンション担当]（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ディスカウント要望とクオリティ要望の二極化になっている。
		やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き
出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注の減少傾向は相変わらず続いている。	
その他サービス業[建設機械リース]（支店長）	取引先の様子		・中小零細にはかなりギリギリで経営を行っている企業が多く、取引先の焦げ付きなどに対応する余力が少なくなってきている。	

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
雇用 関連	悪く なっている	司法書士	受注量や販売量 の動き	・土地や建物の取引が少なく感じられる。
	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	・新規求人は請負業や食料品製造業・サービス業で増 加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求職者数は前月に比べ増加しているが、求人数は変 わらない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	それ以外	・求人広告の約7割が飲食・サービス業に占められ、 業種・職種に偏りがみられる。求職者の希望職種と企 業の求める能力の間でミスマッチが顕著になってい る。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・昨年との比較では飲食やファッションなどの求人が 大きく落ち込んでいるが、これは昨年の札幌駅前の大 型複合商業施設の求人の分がマイナスしているため である。また、他の業種に関しても大きな状況はそれ ほど変わっていない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建設業の大型倒産が1件発生しており、まだ2～3 件の倒産予備軍があるとうわさされている。全般的に 動きが鈍い。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者の数にあまり変動がみられない。また12 月の求人倍率は0.39倍と非常に悪い。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は0.41倍で前年と同率となった。新規 求人は前年に比べて5%程増加しているものの、新規 求人の30%はパート求人である。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・業種により景況に波があったが、このところは波が 少なくなり全体的に求人広告数が減少してきている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数に占めるパートの割合は減少したが、前 月に比べて求人数が約2,000件減少している。	
悪く なっている				

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・初売りから冬物バーゲンと、比較的順調に推移して いるが、20日以降の寒波で、トータルではどうなるか 心配なところはあるが、まずまずという線に落ち着き そうである。
		一般小売店〔カ メラ〕（店長）	販売量の動き	・販売数、販売額共に昨年より大幅に伸びている。客 のハード関係への購買意欲が強く感じられる。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・初売り以来、クリアランスに入っても好調を維持し ている。実勢が前年割れの中、前年から伸ばしている 部門も幾つか出てきている。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・初売りやバーゲンでは、リクルートや成人式の客が 前年実績を大きく上回り、仕掛けが功を奏している状 況である。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・1月に入り、寒さが本格化した時期と冬物処分の時 期が重なり、ようやく冬物商品の本需に入っている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・販売量が伸びており、やや上向いている感はある が、雪が少ないため需要が前倒しになっている印象で ある。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・当初の見込みでは、1～2月の落ち込みを予測して いたが、実際には少し上向いている。
		その他専門店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・酒類販売では、既存店が前年比2けた伸長した12月 に続き、1月も好調で、価格、数量共に伸びている。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・これ以上悪くならないという期待感がある。皆もそ う思っており、多分少しずつ良くなるであろうと、業 界内外から言われていて、こうしたことが起爆剤とな る。
美容室（経営 者）	販売量の動き	・カットをする客だけでなく、化粧品や整髪料を購入 する客が増えてきている。		
住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・年明けからの展示場来場者数は、昨年と比べ減少し ているが、確実に受注につながる顧客層が2割以上増 加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りはにぎやかで、それなりの効果があったが、不況時ほど初売りは活況を呈するというジグザグもあり、1か月トータルで見なければ景況判断はできない。ちなみに初売り後のパーゲンでは各店共苦戦しているようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天気も良く、雪もない暖かい正月であった。客足は初詣客を中心に良かったが、販売に結び付いたのは福袋が中心で、子供達のお年玉で買えるような低単価のものしか売れていない。全般的には良くない状況で、新年会の宴会も少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・文芸書等の一般教養書は好調であるが、雑誌の売上が苦戦している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売り、クリアランスセールと出足が良く、中旬までは健闘していたが、20日以降は厳しくなっている。ギフト等の目的買いの客は来店しているが、従来通り単価が低く、数も減少している。ただ、癒し系やテレビで話題になった商品群は好調に売れている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上数字に大きな変化はない。地域的な問題で雪が多い日は売上を大きく落としており、売上予算達成日は多いものの、カバーしきれしていない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・11～12月の暖冬による買い控えの反動が、初売りは過去最高の売上を記録した。その後のパーゲンは始めこそ好調であったが、その後中だるみとなった。しかし中旬からの冷え込みと物産展が終盤の動員を促進し、結果として売上は前年をクリアした。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・週末は来客数増が見込まれていたが、今年に入り、平日より少し多い程度の来客数で、売上も単価も低い。高額商品は動かず、細かいものを数多く売っている状況である。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・暖冬傾向で冬物防寒物がプロパーでは苦戦しているが、地元サッカーチームのJ1昇格セールやクリアランスの前倒しなどが好調で、購買のきっかけさえあれば消費意欲は衰えていない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・客数と客単価の前年比を見ると、客単価の低下の方が大きい。各売場の販売点数が減少しているので一品単価の下落より買上点数の減少が原因である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競争がどんどん激しくなっており、原価を割って販売している商品が増え、単価が下落し続けている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらずチラシで、原価を割った競争が続いている。 ・12月28日頃から曜日の関係で数日の超繁忙期があり、ほっとしていたが、今月に入りその反動で買い控えがますます厳しくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月の既存店の来客数が前年比100%、一人当たり買上点数が101%と前年並みで推移しているが、一品単価が97%と大きく前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数は前年並みに回復してきているが、買上点数が減少し一品単価も低下しており、全体的に購買力が低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮は青果物単価が前年割れを続けているが、前月よりはやや持ち直している。精肉は牛肉が約1割、鶏肉が約2割ほど点数減で、そのため豚肉が反対に伸びているが全体の単価は低下している。 ・加工品は前年比、前月比共にほぼ同単価で推移している。 ・実用衣料については前年割れがまだ続いているが、前月よりは1.3%増えている。 ・全体としては既存店単価で前年割れではあるが、前月よりはやや良くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、買上単価や一点単価が下落しており、なかなか厳しい状況である。しかし客が増えているということについては、買物への意欲が出てきていると感じている。
スーパー（企画担当）	単価の動き	・時間延長や元旦営業を実施し、来客数はかるうじて前年並みとなっているが、客単価のベースとなる一品単価や販売点数共に前年割れが続いている。		
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数に関しては、例年並みの水準まで回復している。しかし客単価が低下しており、客単価のマイナス分が売上にスライドしている状況である。		

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
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・おにぎりや弁当の販売は伸びているが、歳末商品の売上が思わしくなく、そのため客単価が大きく割れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は、元旦から24時間営業で正月も休まず営業するスーパーが多く、市内のコンビニは大打撃を受け、出鼻をくじかれた状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の来客数は、例年であれば歳末売出しや初売りで多くなるが、今年は期待ほどではない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の動きは天候に大きく左右される。当市の冬は吹雪が多く、天候によって客数の増減が著しい。吹雪の日は郊外大型店や中心街区でも大型店に客が集中している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・12月のシーズン商品の購買不振が、1月に入ってから雪の影響もあって購買につながり、売上が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売で動いているのは新型の低公害、低燃費車を中心であり、車検受けで代替延長、および代替の下取り車は低年式や極低年式の車両が圧倒的に多く、まだまだ客の財布のひもが緩まず我慢している様子が見える。
		その他専門店【家電】（経営者）	販売量の動き	・暖冬で、冬物の季節家電の売上が伸びず、年始イベントをかけても客足が鈍く、目玉の特価商品しか動かない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	お客様の様子	・年が明けてからの客の購入動向は、相変わらずの安値志向と、必要なものしか買わないという状況が続いている。また、ある程度の高額になる商品、たとえば、車検、板金修理等については見積を数社から取り、安いところに注文を出す傾向が強く、粗利益が取れない状況にある。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、法人関係の団体宿泊が多く入り、前年比110%を超えている。 ・宴会は、婚礼及び法人関係の件数減少により苦戦している。 ・レストランは、駅前大型百貨店の営業再開により買い回り客が増加し、前年比107%となった。 ・惣菜販売は新規販売チャンネルを開拓し137%となっているが、全体としては既存店が不調で横ばいとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店の相次ぐロードサイドへの出店により、客の分散化が進んでいるためか、来客数が前年実績を割っている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客単価に変化はない。売上高については販売促進をすれば伸びるので、客単価だけを見て、変わらないと回答した。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始は例年並みであったが、正月明け以降はウィークデーの客の落ち込みがとても大きい。 ・1月の客数は昨年より約15%減少しており、特に遠方からの客は激減である。 ・地元企業の新年会の数も減っている。しかし人生の節目の祝賀の集まりは年々増えている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・週末は例年通り新年会などで多忙であったが、週の前半が例年より稼働が悪い。 ・件数は昨年に近い受注であったが、大口が減少し小口が増加したため、売上トータルは約5%の減少である。 ・業界の安売り競争に歯止めがかからない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・歓送迎会の時期を迎えるが、販売量の動きに変わりと回答した。忘年会の時も出足はとても良かったが、その後伸び悩んでおり、歓送迎会の予約状況も現在のところ好調であるが、開催曜日が限定され、盛り上がりにも欠けていて、忘年会の時と同じように伸び悩む。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・正月商戦はそこそこの成績となったが、新年会関係が低調である。いかに魅力的な商品を提供できるかが課題である。利用人員の減少を何とか食い止めなければならない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年であれば、上旬は初詣の客や初売りの客で、乗客数が期待できるが、今年は全く少なく、去年と比較しても10～15%ほど落ち込んでいる状況である。

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		
やや悪くなっている		遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月の特別営業は気温にも恵まれ、入場者は昨年を若干上回っている。単価面では約10%上昇しているが、今後につながるような手ごたえは感じられない。		
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・販売数量に関する指標は、前年比その他でほぼ横ばいの状態から変わっていない。		
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・市内の初売りは1日と2日に分かれたが、初売りらしい動きがあったのは大型スーパーのみで、市内は普段と変わっていない。当店でも例年のような動きは無く、馴染み客ばかりの結果になっている。		
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・当市内における競合店の入店客数や売上を比較しても、双方とも前年実績を割っている。		
		スーパー（店長）	来客数の動き	・郊外大型店へ客数、売上共に流出しており、前期割れが続いている。 ・年末に発生したBSE、年始の鳥インフルエンザなど食品の売上マイナス要素が重なり厳しい状況である。		
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物が最終になり春物が入荷して動き出す前の端境期であるため、品揃えもばらばらである。客も冬物はもう要らないし、春物にはまだ早いというところである。		
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・改装のためセールを行っているが、思ったほど売れていない。いくら安くても必要無いものは買わない。		
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年末の駆け込み受注がバタバタ入ったため、年明けは売上が伸びない状況である。また特に力を入れた販売キャンペーンなどは実施しないため、客も静かであり、売上も例年より少し低い水準である。		
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店は、下請けや孫請けをしている中小企業の経営者が多いが、仕事量がかなり減っていると、いつも話している。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・中央での景気回復のニュースが伝えられるが、相変わらず地方は厳しい。この時期地元客が主体となるが、2年にわたって取り逃がした大型団体を取り込めたにも関わらず、全体の伸びが去年実績に届かない状況である。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月末から1月初めにかけては例年通りの売上、来客数となったが、その後は平日の入込みが悪く、トータルでは例年より落ち込んでいる状況である。		
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・堅実と思われていた中央直営大手ホテルにおいても45歳以上全員を対象に希望退職者を募り、期限までに予定数に達しない場合は、指名解雇するということがある。		
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネット関係のサービス収入が、業界内の競争激化により減少している。		
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・入場者数は何とか確保できたものの、客単価は昨年実績より20%ほど低下している。		
		美容室（経営者）	単価の動き	・トリートメントをプラスするとかいったプラスアルファ分が無くなり、ボーナス支給以後一段と厳しくなっている。		
		悪くなっている		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売状況は、客数は増えているものの買上単価の下落と買上個数の減少が依然として続いている。この状況はまだまだ継続すると考え、悪くなっていると回答した。
				タクシー運転手	単価の動き	・タクシーでは、どう回答したらいいか分からないほど、ひどい一方である。選択肢に「悪い」の下が欲しいほどである。水揚げは3万円がやっとの状況である。
観光名所（職員）	来客数の動き			・正月3が日間は、団体、フリー客共に利用が、年末より多かった。 ・雪見船が全国に知られて20年近くなるが、まだシーズンに比べると利用者が少ない。これに伴い売店等の利用客も少ない。		
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き			・前年比ではマイナス40%、3か月前との比較ではマイナス25%と昨年の駆け込み需要の反動が予想以上に大きい。ローン減税延長がプラス作用になると期待していたが、その効果が出ない。		

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
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（経営者）	取引先の様子	・各社が3月末納期対応で、繁忙を極めているが、例 年と異なり期中内に売上が可能な範囲の発注がすべて である。また短納期、同時にコストダウンが一段と厳 しくなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・従来は低調であった注文が、12月に入ってから増え 始め、売上は一昨年の10月以来久しぶりに予算をオー バーした。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・住宅減税延長により、年末以降に減少すると思っ ていた新築の相談が、今月に入って増えている。この1 年は成約数も増える。
	変わらない	その他企業〔管 理業〕（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず忙しい状態が続いている。例年であれば 今までが暇で、春に向けて少しずつ忙しくなるが、今 のところ落ち込む気配がない。
		食料品製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・今月は前年並みの受注は確保できそうであるが、ギ フト関係では競争が厳しく前年割れとなっている。 ・原材料価格の値上がりにより、収益面では厳しく なっている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・当社システム品の開発依頼の引き合いが増加傾向に ある。先月はやや悪くなっていると回答したが、その 分を加味して3か月前と変わらないとした。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・相変わらず中国向けと中国からの貨物量は増加して いるが、その他地区及びデジタルと衣料品以外の品目 は減少している。
		輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・相変わらず、運賃の値下げや値下げ要求が続いてい る。
	やや悪く なっている	金融業（営業担 当）	取引先の様子	・貸出しの減少率は回復基調にあるが、プラス転換に は至っていない。 ・個人消費も、公務員の収入減少の影響が少なからず 出ている。
		繊維工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・春夏最盛期に入っているが、受注高は減少してお り、前年比同額にすべく営業活動を懸命になって展開 している。産地全体がそうした状況である。
		木材木製品製造 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・12月までは減税を見越しての住宅需要があり、その 反動で売上が10%程度落ち込んでいる。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	それ以外	・為替水準が社内レートを9円近く上回っており、輸 出環境は極めて悪化し、採算が悪くなっている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今期の決算予想は、受注と売上は昨年並みとなる が、利益率が低下する。
		広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・昨年同時期の物件が無くなったり、もしくは受注量 が減少したりしている。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・年末年始の売出し以降チラシの動きが鈍くなり、前 年平均をはるかに下回っている。また売上減少や経費 節減で新聞購読を止める会社が数社出てきている。
	悪く なっている	その他非製造業 〔飲食料品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・1月に入り、極端な販売不振が目立つ。単月実績も 90%前後になる模様。
農林水産業（従 業者）		受注価格や販売 価格の動き	・昨年は、主な作物である桃やりんごの値段が過去に ないほどの低価格であったため、農家の景気が悪い。	
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	その他非製造業 〔飲食料品卸売 業〕（経営者）	取引先の様子	・最近、大手スーパーチェーンが近隣の店舗で24時間 営業を始めているため、取引先のバンナム級のスー パーは打撃を受けている。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・自動車関連の製造メーカーから、大量の技術者の求 人があった。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・外資系の半導体メーカーとは堅調な取引が続いてい る。さらに昨年末頃から増員計画が出され、英語が堪 能な技術系社員の派遣要請が出ている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・少しずつではあるが注文数が増えてきている。大き な動きではないが、小さなオーダーが積み上がり、か なりの雇用になっている。
人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・販売職やテレマーケティングといった派遣の依頼が 堅調に増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・地元の景気を占う初売りが、地元大型店で新記録を出すなど活況を呈している。それが引き続き景気上昇につながるかは期末にならない分からない。現実的な上昇機運の実感はないが、求人数は下げ止まった感がある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・電気機械器具や一般機械等の中小企業の求人が増加している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人は増加傾向であるが、企業は仕入単価の上昇により採算が悪化しており、雇用増はアウトソーシングやパートなどの非正規雇用が中心である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・県全体では、サービス、卸小売飲食店、製造、建設の各業種から新規求人が前年より増加するなどにより、5か月連続で求人倍率が前月実績を上回り、13年3月の水準まで回復しているが、当地域では、各業種とも求人数の顕著な増加がみられない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は量的には前年同月比で増加を続けているものの、その内容は依然として派遣や請負関連の求人、パートや臨時といった非正規型の割合が高くなっている。	
	やや悪くなっている			
悪くなっている	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・細かい仕事が増え、全体的な仕事量は増えているが、料金をまけてくれという要求が多く、人件費割合が高い当社の仕事の利益率が低下している。	

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(売場主任)	来客数の動き	・新しく売場に入ったブランドが好調で、紳士服の売上全体を上げている。ブランドではセーター、シャツ、ネクタイなどの洋品雑貨も扱っており、これらの売行きも良く、来客数が増加している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・この2~3か月は苦しいながらも徐々に前年並みの水準に近づいてきている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新規加入数は1月に入ってから上向き、例年並みの数字になってきている。また、純増数も増加傾向にあるので、やや良くなっている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・2、3か月前は、来客数がかなり減少し、厳しい状態であったが、1月は、大分動きが良い。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・ランドセルを販売しているが、客は、良く吟味して、何度も来店してから購入している。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・近隣で家電量販店の移転、拡大が相次ぎ、影響を受けている。大手量販店の拡大はとどまるところを知らず、1,000坪規模の店舗が3店もある。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・福袋やクリアランスの商品は売れるが、プロパー商品の動きは良くない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・近隣の大型店が閉店した影響が1月に入ってから出ており、来客数が増加しているが、依然として客単価、買上点数が減少しているため、総じて変わらない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・12~1月にかけては暖冬の影響で衣料品の販売量が非常に悪化している。食品はあまり変化がない。客数、単価は変わっていない。
		スーパー(経営企画担当)	お客様の様子	・BSEや鳥インフルエンザで肉が落ち込むと予想したが、それほどではない。青果物が値上がりしたこともあり、売上は前年比97%である。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・11~1月の来客数は前年比95.7、97.5、98.3%と、これまで続いていた減少傾向に歯止めがかかりつつある。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客が店内にいる時間は短く、必需品のみを購入しているようである。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・9~1月の秋冬物を総括すると、前年と比べて来客数、販売数は同水準であるが、単価が91.4%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
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・2か月前に、デパートが撤退し、代わって大手スーパーがオープンした。集客力は上がり、通行人は増加したが、品揃え、客層のギャップが大きく、店の購買層とは異なるため、期待したような効果はない。
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・新車の販売単価が前年比で10万円下落しているために新車部門での利益確保が難しい。修理部門で何とかカバーしている状態である。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・最近、企業、個人ともに新年会は行わず、ランチで済ませる傾向が強い。正月休みの影響で来客数も極端に低下している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて増加していないので、横ばいで変わらない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・個人客や小グループの動きはあるが、企業の慰安旅行が増えない。仕事はあるが、利益が出るほどではないという取引先の企業が圧倒的に多い。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が全く伸びない。来客数が伸びても単価の落ち込みがあるので、変わらない。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・来客数は前年比で1割以上増加しているが、冬場の柱となるスケートの利用客は横ばいである。
		ゴルフ場(支配人)	それ以外	・月末に雪で1週間クローズしたが、正月から中旬までは休まず営業したために、売上はカバーできている。周辺では、人件費を削減するために、除雪作業を機械のみで行うコースが増加している。
		ゴルフ場(副支配人)	来客数の動き	・今年は前年に比べ雪の被害が少なく、来場者数が前年を上回る見込みである。ただし、単価は前年を下回っているため、売上は微増となっている。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・客数、売上とも正月で上向いたが、景気が良くなるほどではない。
		その他サービス [自動車整備業](事務長)	お客様の様子	・整備入庫は前年並みで推移している。付加価値のある整備を勧めても、次回の点検でという回答が多く、部品をできる限り長く使うという傾向にある。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・受注が少なく、先の仕事確保に心配が絶えない状況は、同業他社も含めて依然として変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・土地等の引き合いや事務所、店舗等への問い合わせが若干増えてきたが、なかなか成約には至らない。借りる側が当たり前のように入札交渉をしにくるので、賃料、土地とも価格が下がる傾向が強い。
	やや悪くなっている	スーパー(統括)	販売量の動き	・暖冬により、防寒衣料及び暖房関連商材は、点数、価格ともに下落している。鍋商材の不振も続いており、BSE、鳥インフルエンザによる食肉全般の消費ダウンも大きい。来店頻度は変わらないが、客単価が落ち込んでいる。一方、入園、入学、新生活関連の動きは活発で、バレンタインも例年より動きが早い。付き合いは大事にしようとする傾向が感じられる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・隣町に今月大型ショッピングセンターがオープンし、近くのスーパーの客足に影響が出ている。スーパーへ来店する客が、公共料金の支払いやスーパーにない商品を購入するために当店を利用しているので、来客数が減少し、売上が若干落ち込んでいる。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・冬物処分の値引き販売をするため、売上高の多い月であるが、初旬に暖かい日が続いたため、コートやジャケットなどの重衣料の動きが悪く、前年比で25%下落している。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・正月恒例の初売り、初市への来客数が減少している。年始用商品に数年前のような動きはなく、正月気分はほとんどない。
		家電量販店(店長)	競争相手の様子	・競合店の価格が非常に安くなっており、対応しきれない面が出てきている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・地元銀行の破たんと年末年始休暇の影響で、1月の販売量の動きは鈍く、台数的にもやや減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・新年会シーズンは割と良かったが、新年会が終了してからの後半は、宴会予約が前年の70%に落ち込み、先の予約状況も厳しくなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・周辺企業、中でもゼネコンが非常に悪い。例年、新年会の利用がある企業でも、今年はやらないというところがほとんどである。安全祈願祭も景気が悪いので止めたいという企業が多くなっている。市内では空き店舗が非常に目立ってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年と比べ、新年会の売上は80%、宿泊も85%と低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は成人式の着付け、ヘアセットの客が多いが、今年は前年の半分である。着物購入時に着付けがサービスとなっていたり、写真屋が着物、写真、着付けをバックにしていることが要因である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・この数が月の売上は前年比90%から徐々に前年並みの水準に近づいていたが、1月は90%台前半に低下している。特にセール時の売上が上がらないので、悪くなっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今年の冬は客が単価の高い商品は購入せず、安価な品を求める傾向が特に強い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・接客時間が長く、客が1つ購入するまでの手間がかかる状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・公務員、会社関係の新年会需要はこの2～3年低迷しているが、今年は一段と厳しい新年会シーズンとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜問わず近年にない利用客の少なさで、3時間に1回程度の稼働のため、時給換算すると100円位になることもある。
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（生産管理担当）	受注量や販売量の動き
	変わらない	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月にフルモデルチェンジの新車が発売されたため、1月は休みが多いものの、前年、3か月前と比べて受注が10%程度増加している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注量は前年比109%と、1月としては3年前の最高水準にまで回復している。問屋では衣料品の流通が良く、百貨店、量販店の初売りは、福袋の売行きが好調で前年並みの売上を確保したと聞いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の収益改善が進み、活気が出てきている企業が増え、引き合い、見込案件が多くなっており、前年同期と比べ受注量、引き合い件数とも大いに増加してきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・建設関係の県内大手が銀行に債務免除を求めたり、中央の大手仕入先が産業再生機構の支援を要請するなど、身近に良い雰囲気がない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・労働日数は少なくとも生産、出荷はピークとなる時期であるが、公共事業の予算縮小等の影響が大きい。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・金属関係でも大型建機や工作機械、産業機械、特に50キロ以上の工場用大型コンプレッサーなどに関しては、親会社からの国内向け受注の企業と、外需、特に中国向けの仕事を受注しているところでは、受注量、生産量とも格段の差がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として、受注量は少なく、競争が激化している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の製造業は携帯電話関係などが増産体制にあり、パートの募集も盛んであるが、設備投資には慎重な姿勢がみられる。県内の観光地では、シーズンオフの冬場への取組として、旧正月の中国人観光客をターゲットに1～2月の土日に花火大会を実施しており、順調な集客となっている。
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・教育、健康関連などの個人向けサービス業や設備投資関連製造業などの一部に動きがあるが、スーパーなど日常生活の消費財関連では、大きな変化がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注の量、価格の厳しさは変わらないが、時代の厳しさから代表者が交代するという取引先が出てきている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・テナントが入居する際、各部屋にエアコンを導入するのは今までテナント負担であったが、最近は賃料を値引きした上に空調設備までビル側が出して、ようやく入居となるケースが増加している。入居を確保するための条件はかなり厳しくなっている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業が経費の節減と広告の効果を上げるため、メディアを選別したり広告費を本社に集中する傾向が強くなり、地方都市での広告費の獲得が厳しくなっている。

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	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12月と比べて4割減少しており、2～3月も横ばいが減少する見込みである。忙しいのは一部の企業だけで、一般的に年が明けてから非常に悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が在庫調整に入ったことから、受注量が減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3月の派遣法改正を前に、製造業からのオーダーが少しずつ出始めている。製造業全般が上向きとは言えないが、IT関連など昼夜突貫作業をしないと受注にこたえられないという状況もある。派遣の規制緩和の中で、このような分野からの受注が今後も増加する。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・12月は求人がかなり落ち込み、年初の広告依頼が大変少なかったが、年明けから申込がかなりきている。周辺の各地域で前年より広告受注が増加しているの
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求人数の動き	・有効求人倍率が平成13年1月以来の0.8倍台と、雇用情勢は改善傾向にある。 ・デジタルカメラやDVD関連などデジタル機器の需要が拡大していることから、管内の主要産業であるIT関連の求人が増加してきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人全体は多少増加しているものの、パート、アルバイトがほとんどで、特に人材派遣会社からの求人が目立つ状況である。今春の新卒予定者でもまだ就職が決まっていな人が多いので、正社員採用は依然として厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・高校卒業予定者のうち、半分以上の就職がまだ決まっていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺観光地の集客状況は、時期的な要因と地元銀行破たんによる影響で落ち込んでいる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒への求人は前年の70%程度で、特に、事務職は半分以下と低調である。
悪くなっている				

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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・高額のデジタル家電商品、AV関係商品の動きが非常に良くなっている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の低下により、防寒物の動きが活発なことに加え、春の新作も良く売れている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・初商の福袋、クリアランスともに、比較的順調に推移している。紳士服や婦人服といった衣料品の好調さが全体をけん引している。食料品は、地域内のリニューアル競争の激化でやや伸び悩んでいるが、一般的には好調である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・1月は昨年8月以来5か月ぶりに、全店舗で前年実績を上回っている。前年1月に比べて営業日が1日多かったことや、閉店時間の繰上げによる効果が大きい。その分を除いても好調である。食品、婦人、紳士、リビング関係の全部門で、前年実績を上回っている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が11月には99.7%、12月は100.8%、1月は101%と、前年を上回り始めている。売上は前年比99.5%であるが、初売りの福袋を始め、年始のクリアランスが好調である。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上は良くないと予測していたが、水産物が売れたため、単価が上がり、3か月前と比べて、やや良い結果となっている。	
	スーパー（統括） コンビニ（経営者）	販売量の動き 来客数の動き	・11～12月は、前年の売上実績をかなり下回っていたが、1月の売上は前年並みに回復している。 ・この数か月で、前年比でみて来客数が増加している。増加率も上昇しているの	

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		家電量販店(店長)	お客様の様子	・ブラウン管から薄型テレビへの買換えが明確化している。地上デジタル放送や、オリンピック、ワールドカップ予選等、番組を大画面で見たいという客があり、テレビの買換えやDVDレコーダー等の動きが活発になっている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・12～1月にかけて、販売量が前年を上回るようになっている。来客数も増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・賀詞交換会の出席者の会話の内容が、明るくなっている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・海外旅行の受注が、前年を上回る日が多くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜を除き、無線本数及び駅構内の動きが出ている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・固定的な取引先だけでなく、流動的な取引先からも受注案件が増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・1月25日現在で、来客数が前年比143%と増加している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・例年1月は新春キャンペーンを正月休みに行うことで販売量が増加するが、今年は12月の契約予定客のずれ込みや現行住宅ローン減税の1年延長等、様々な要因があったため、販売量が例年以上に増加している。
		一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・8,000円で有名産地の米を売っている。以前はもっと高くても売れていたが、現状では販売量が30%以上減少している。客が安い店で買うようになっているのかも知れない。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・年末から正月にかけて暖冬が続き、近隣の寺院への初参りの人出が前年より多く、初物商品のセールを早めに行き売り切った。その後は、単価は低いが、厚手の冬物の単品が売れている。きれいな色の春物衣料にも動きが出ている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・高単価商品の動きが少しずつ出ているものの、ボリューム層では価格に対する見方が更に厳しくなっており、競合他店、他業種との競合が激化している。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・気温の低下により、防寒物のセールはほぼ順調に推移しているものの、冬物の在庫がまだ相当残っているため、春物を本格的に店頭に出せない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・初売りから、紳士、婦人衣料品、雑貨のセールを開催しているが、特に悪い部門はないものの、各部門とも前年実績を若干割り込んでいる。一方、高額品の特招会や値頃感のある食料品の催事等への客の反応は良く、1月は全体として前年実績を何とか確保できる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・販売量はやや減少しているが、平均単価が上がっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・相変わらず客単価が低下している。米は値上がりしており、売上も上がっているが、それ以外の商品の単価が低下しているため、全体としては昨年よりもやや低い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今年の正月は福袋、くじ引き等の催事と刺身、寿司、牛肉等のグレードの高い食料品の動きが良く、前半の売上は好調に推移していたが、後半は鳥インフルエンザの影響で精肉の売上が10%程度落ち込んでいる。
スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は97%で、売上は5%の減少となっている。寒くなっても、防寒物がなかなか売れず、春物の展開は拡大しているが、客の注目をまだ集めていない。		
スーパー(運営担当)	単価の動き	・来客数は徐々に上がってはきているが、買上単価は上昇していない。買上単価がまだ不振のため、まだまだ景気は上向いてはいない。		
コンビニ(店長)	販売量の動き	・2月3日の節分用のかぶり寿司の予約は、前年比3割増となっている。		
コンビニ(店長)	販売量の動き	・弁当類、乳製品の販売は減少しているが、惣菜パン、即席麺、アイスクリーム等の需要が多少増加している。		
衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・冬物バーゲン中であり、割引率の高い商品は良く動くが、割引率が低い商品は動きが悪い。		
家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・デジタルAV家電が好調で、天候要因による季節商品の不振を補っている傾向が、年末以降続いている。パソコンも春モデルが発売され、滑り出しは順調である。		

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
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・4、5日の初売り後に入れたチラシの効果もなく、来客数が増加しない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・高級車のモデルチェンジがあり、新車の販売台数は予算達成率94%だったが、前年比では32%増加している。しかし、収益源として力を入れている中古車の販売台数が予算の90%、サービス売上が89%に終わり、足並みがそろわない。
		その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	来客数の動き	・福袋の販売は前年と比較して好調だったが、1月の第3週目からは売上が減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・家族での来店が少ない。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・客がビールや日本酒でなく、比較的安い焼酎で済ませている状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始の最繁忙期に関しては、国内外ともに販売量が増え、単価も例年より良かったが、通常期に入り、販売量が増加していない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・新年に入り、販売量が上向いていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月は酒を飲む機会が多いので、タクシーの利用客も多いが、ピークは15日までで、成人式が終わると暇になっている。どの駅に行ってもタクシーの行列が目立つ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜でも、電車やバスの運行時間中はタクシーの利用客が相変わらず少ない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの放送サービス、インターネットともに、新規加入数は横ばいが続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は商品に関心を持っているが、サービス内容よりも価格重視の傾向が強く、低価格化や消費の慎重さに変化はみられない。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・新規施設や人気コンサートは好調であるが、それらに付随する商品やサービスへの波及は弱い。客からの支持は実感できるものの、購買姿勢は依然として慎重である。
		その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・1月は生徒数の減少が止まっている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・計画の決定までには、依然として時間がかかっている。また、建物の計画も動きがあまり出ていない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅の分譲現場で、値引きを要請する客が多い。
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶](営業担当)	単価の動き	・納品先から単価の見直しを迫られている。他の仕入品に対しても同様に見直しをしているようである。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・福袋の販売や冬物セールのはじめは、来客数が前年を上回っていたが、月全体ではほぼ前年並みである。ただし、営業日が1日多かったことや閉店時間を30分延長していることを考えると、来客数の減少傾向は否めない。
		スーパー(管理担当)	単価の動き	・来客数は108%と増加しているが、平均客単価が93.4%となっている。買上点数の減少や客単価の低下が、売上に大きく響いている。
		スーパー(管理担当)	お客様の様子	・来客数が昨年同時期よりも減少している。買上点数は増えているが、単価は低下している。客は安い商品しか購入しない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が1日当たり100名程度、日販金額で11~12万円程度減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数が減少し、客単価も低下している。客は無駄な物を購入せず、購入態度がシビアである。バーゲンにも以前のように大きな興味を示さなくなっている。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・ビールを2杯ではなく1杯にするなど、飲料の注文が減少しており、昼の客単価が3か月前より380円下がっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。特に、1月からは、BSEや鳥インフルエンザ等の影響もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会などがあり、金曜日、土曜日の利用はやや多いが、それ以外の日は、客は終電車の前には帰宅しており、タクシーの利用は少ない。

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
	悪く なっている	衣料品専門店 (販売担当)	販売量の動き	・来客数が減少し、客単価も落ち込んでいる。客の買 上点数も減少している。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・問い合わせの電話はあるが、申込までには至らず、 3か月前と比べると悪くなっている。
		設計事務所(所 長)	販売量の動き	・計画物件がほとんど入らず、今までの計画物件も進 展していない。
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(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・今年の1月は、会社合併に伴う名刺等の特需など、 例年になく企業からの注文が多い。
	電機機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・毎年1月は営業日数が少なく、売上が減少するが、 今年は10%増加している。	
		受注価格や販売 価格の動き	・全国からの引き合いが増加している。	
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・取引先業者の話では、忙しい事業所がかなり増えて いる。	
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・当社の取引先である半導体業界では、久しぶりに業 況が良く、その影響で荷量は増加傾向にある。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は上向きであるが、依然として価格は低水準 である。
		電機機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上は10月比100%と、状況は変わらない。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・企業の設備投資により、建設業の景気はやや持ち直 してきたと言われているが、周りの受注量を見ると、 まだ中小企業までは波及していない。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・競争入札では、いまだに採算割れの水準での落札が ほとんどである。案件が少ないため、そこまでして仕 事量を確保している会社が多い。
		通信業(営業企 画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・客は、高額であっても価値を認めるものには金を出 す傾向がある反面、品質やサービス内容が標準化され ている商品については、価格に対してシビアである。 ・法人ユーザーについても、社内での経費節減策が推 進されており、価格に対してシビアである。
		金融業(審査担 当)	取引先の様子	・一部の製造業では売上が回復しているが、大半は依 然として低迷している。
		金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・客から、末端企業や中小企業には、一般に言われて いる景気回復の影響はほとんどないと言う話をよく聞 く。
		その他サービス 業[情報サービ ス](従業員)	取引先の様子	・今年度予算で実施予定の通信設備工事について、予 算の不足から下期分の設備更改の規模が縮小してい る。
	やや悪く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注が減少し、仕事量が減っている。
		不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・来客数は相応にあるが、成約に至る件数が減少して おり、景気が回復しているとは言えない。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・大口テナントの退去によって、空室率が上昇する一 方、賃料単価の下落も依然として続いている。
悪く なっている	輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・得意先は、当社の荷扱単価を引き下げ、荷扱人員を 減らすことにより何とか赤字から脱却する考えで、当 社も人員削減を具体的に検討している。この業務は労 働集約型なので、料金等の引き下げと人員削減は経営 上非常に厳しい。	
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・採用決定年俸が落ちる傾向は続いているが、新規の 中途採用を開始する業界が出てきている。
	やや良 くなっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・新たな派遣採用のほか、人材紹介や紹介予定派遣で 雇用をする企業が出てきている。新規事業や販売促進 等の一時的な営業活動のために、派遣の活用を考えて いる企業もある。1月は派遣契約終了が少なく、新た にスタートした件数が多い。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・通常、1月には求人数が減少するが、今年は減少し ていない。中規模の情報産業関連企業が採用を始めて いる。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・中途採用では、IT系企業の採用が目立つ。新卒で は、重厚長大型企業の採用が一部で復活しており、電 機メーカー、大手金融の採用意欲も高い。財団法人、 特殊法人の募集もある。	

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
		求人情報誌製作会社（企画担当）	採用者数の動き	・中途採用の広告が増加している。企業収益が大きく伸びて、優秀な人材の確保に注力する企業が多くみられる。外資系企業の求人も動き始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として、求人への伸びを支えているのはパートタイマー等の不安定型雇用求人ではあるが、求人全体としては堅調な動きとなっている。 ・製造業からの求人の動きは、一時期ほどの力強さがみられないが、卸、小売業、サービス業からの求人に堅調な動きが現れている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末の繁忙期に向け、短期的、一時的に大量に人材を増強する会社があるが、長期求人の動きは横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の請負業者で、単発的な人員整理が目立つようになっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票獲得状況が6か月間、昨年同月比でほぼ横ばいの数で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・百貨店の中には、百貨店100%出資の派遣会社から採用するところもあり、現在就労しているベテランが仕事を外されるケースが出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人数が減少していることに加え、雇用形態も直接採用が少なくなり、派遣や業務共有に切り替わっているため、企業からの注文が減少している。
	悪くなっている	-	-	-

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）	販売量の動き	・正月は好天にも恵まれ、観光客数は前年比で8%増加している。客単価は低下しているが、来客数は増加し、販売量、売上の増加に結び付いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・土産物の販売だけでなく、レストラン、地ビールなど系列の事業部のすべてが好調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温低下が影響して、クリアランスセールは非常に好調である。また正月の福袋も前年以上に完売が早い。価格には相変わらず厳しいが、前年と比べると購買意欲は確実に高まっている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・寒さが訪れたことから衣料品を買い求める客が増加し、売上は前年比プラスで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が若干増加してきている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・高額のお節料理の詰め合わせが良く売れている。客単価も前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年の96%台であるが、前月と比べるとやや改善方向にある。しかし他社との競合は引き続き厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入効果で販売量が増えている。中古車の動きも良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年売行きが悪い時期であるが、今年は若干動きが良いように感じている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・通例土日に集中する商談が平日にもある。下取り車は平成8～9年型以前の車が多く、前回の消費税引き上げ時に駆け込み購入した客の買い換えが進んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年始の法人利用が戻ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会の各部門で受注件数が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きがやや戻っている。前年同月比94%で推移している。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年末キャンペーン終了直後であるにもかかわらず、昨年ほどの落ち込みが見られない。また、問い合わせも多い。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加し、好調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・来客数が増加している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数、客単価ともにやや良くなっている。
		その他サービス[語学学校](経営者)	来客数の動き	・問い合わせ者数、入校者数とも前年同月を上回っている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・賃貸住宅の賃料は横ばいで推移している。入居率もさほど低下していない。
		住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・リフォームのチラシを配ると多くの反響がある。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・客の雰囲気は良くなっているが、客単価は低いままである。
	変わらない	一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・単価の低い商品を購入する傾向が定着してしまっている。
	変わらない	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスで何点も購入する客は見られず、吟味してやっと1点を購入するといった客が目立つ。
	変わらない	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は多いが購買につながっていない。また売れどもセール商品が多く、売上に貢献していない。
	変わらない	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・年始は福袋、クリアランスとも好調に推移したが、中旬以降はクリアランスの規模縮小に伴い前年割れの日が続いている。
	変わらない	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、セール期間の前半で買物を済ませた客が多く、後半は見ているだけという客が多い。また、寒い日が多いため春物商品の出足が悪い。
	変わらない	百貨店(経理担当)	販売量の動き	・店頭販売は前年かそれ以上になりそうであるが、法人中心の外商は伸び悩んでおり、上向きとは言い切れない。
	変わらない	スーパー(経営者)	お客様の様子	・正月飾りなどをする家庭が減っており、正月商品は売れていない。年末年始に営業している店が多く、まとめ買いもなくなっている。
	変わらない	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は依然前年の95～96%であり、低迷状態から変化する兆しが無い。
	変わらない	スーパー(店員)	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低く売上は相変わらず厳しい。
	変わらない	スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・売上は前年を2～3%下回っている。
	変わらない	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・依然として同業者、他業者との競合が厳しく、来客数が前年よりも5～10%少ない店が多い。
	変わらない	コンビニ(店長)	お客様の様子	・年末から正月にかけて消費は伸びているが、その後は財布のひもが固くなっている。
	変わらない	コンビニ(総務担当)	単価の動き	・暖冬の影響で季節商品に動きが少ない。
	変わらない	家電量販店(経営者)	お客様の様子	・最低限の物しか購入しない慎重な買い方が継続している。
	変わらない	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・年明けから中旬までは活気があったが、その後は急激に落ち込んでいる。ここにきて客の慎重さが増している様子である。
	変わらない	その他小売[貴金属](経営者)	販売量の動き	・景気が上向いてきたところへ鳥インフルエンザやBSEなど庶民に影響する問題が起き、買い控えが生じている。
	変わらない	その他小売[雑貨卸](経営者)	お客様の様子	・注文や引き合いが若干増加している。
	変わらない	その他小売[総合衣料](店員)	販売量の動き	・暖冬で冬物衣料がセールをしても伸び悩んでいる。販売量は引き続き計画を下回っている。
	変わらない	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・イベント、フェアなど販促活動を一層強化しそれなりに成果を上げているが、その期間が過ぎると来客数の減少が目立つ。全体では横ばいである。
	変わらない	一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・正月は天候に恵まれたが、それ以降は寒さが厳しくなったため来客数は減少している。
	変わらない	その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・ホテル向け弁当の販売量は上向きであるが、単価は低下している。百貨店向け弁当は価格、販売量とも増加傾向にあるが、日によって変動が激しい。
	変わらない	都市型ホテル(支配人)	単価の動き	・客室をインターネットなどで販売する際、少しでも料金を上げようとする途端に売れなくなる。

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
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・大手企業は航空券をホテルや航空会社から購入するようになっている。また、イラク戦争以降グループ旅行が減少しているため、大手旅行会社が積極的に個人マーケットに参入している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業の新年会や会合などの行事は特に中止もなく例年と変化なく行われている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・期待していたが、前年同期と変わらない状況である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・正月は天候にも恵まれ最高のスタートを切れたが、その後は雪の影響で、来客数は前年を若干ではあるが下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・寒さが影響しており、客の回転が悪い。
		その他サービス 〔珠算塾〕（経営者）	来客数の動き	・冬休みで休んでいた生徒がそのまま連絡なく辞めてしまい、生徒数は減少している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・正月の初売りから今日まで売上はパツとしない。同業者も廃業したいと思っているところが大半である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが客単価が低く、売上は増加していない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が正月は天気も良く増加したが、それ以降は前年と比較して極端に減少している。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・寒い日が続き、買物袋を下けている人も少なく、全体的に人の動きが悪い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価が低く、来客数の割に売上が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・年度当初には90店舗あった同業者の組合が70店舗にまで縮小している。どこも自分の店の生き残りで精一杯の状況である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・営業時間を延長するスーパーが増えており、コンビニ間の競争だけでなく他業種との競争も激化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年この時期は、休みや新製品発売の影響で数字が上がる傾向があるが、今年は苦戦している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・季節用品は仕事で必要な人以外は購入していかない。個人で購入する場合も競合店と最後まで価格を比較している。
		その他専門店 〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は、今年に入って昨年のような伸びが見られなくなり、前年比マイナスが継続している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・正月明けの新年会の予約は年々減少してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・20年間店をやっている初めて、来客数がゼロという日があった。街の様子も閑散としている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・正月の宿泊、新年会の利用が対前年で1～2割落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・鳥インフルエンザの影響でまた状況が悪くなること心配される。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年予約数が減少する月ではあるが、例年以上に悪い状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街の人通りが少なく、売上が伸びていかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年なら成人式ごろまでは客も多いが、今年は早くに客が減少し始めている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期がかなり長くなっている。
		悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き
	コンビニ（店長）		販売量の動き	・高くても売れている商品はごくわずかで、ほとんどの商品は売上を落としている。
衣料品専門店 （販売企画担当）	販売量の動き		・販売量は毎月目減りしてきている。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き		・客の動きがますますなくなり、厳しさを痛感している。	
美容室（経営者）	それ以外		・成人式までは忙しかったが、その後は寒さの影響で来客数は減少し売上が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他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	・新年を迎えてから動きが止まっている。	
企業動向関連	良く なっている	企業広告制作業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・周囲の仕事仲間と話をしていても、上向きの感触は確実である。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状に慣れてしまっており、いろいろな手を打っても変化がない。	
	やや良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連商品の動きが良い。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設備の引き合いや加工品の受注が増加傾向にある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売はほぼ横ばいであるが、海外販売は欧州向けを始めとして受注量の回復が見られ、全体としては上向きである。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注数量が安定してきている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・地上デジタル放送の開始によって新たな市場ができつつある。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注が増加している。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関連の出荷量が増加している。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの動きは好調で、昨年を上回っている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特殊技能を持った中小企業では仕事があふれている。円が1ドル100円を切らなければ、この状況は継続する。	
		変わらない	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	・受注量は計画を何とか達成できそうであるが、採算面が課題である。リストラなどいろいろな対策を講じているが、各社の価格競争は更に激化しており、苦慮している。
			輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・昨年の後半は前年に比べて物量が増加し景気はやや上向きであったが、今年に入り前年に比べて物量が落ちている。元の停滞感に戻っている。
輸送業（エリア担当）	取引先の様子		・主要顧客先の住宅関連は20%程度落ち込んでいるが、一般の荷物は若干上向き気配があり、売上は横ばいか少し上向きである。		
金融業（従業員）	受注量や販売量の動き		・受注量は伸びてはいるが昨年並みの数字である。		
広告代理店（制作担当）	取引先の様子		・企業側からの印刷物などの発注はほとんど変動がないが、細かい案件に関しては若干増加してきている。		
公認会計士	取引先の様子		・平均的に見ると、企業業績の向上は認められない。倒産、清算も継続的に発生している。中小企業向け融資もあまり積極的でない。		
やや悪く なっている	印刷業（営業担当）	取引先の様子	・受注量が減少している。		
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・受注単価は低下か横ばいなのに、原材料の値上げ要請は強く、仕事の受注に不安を感じる。また、仕事の確保も充分ではない。		
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・円高のため製品価格の競争力が落ちている。		
	電気機械器具製造業（従業員）	それ以外	・国内の縫製工場の縮小が進んでいる。大阪で開催されたミシンショーでの引き合いも、国内工場用ではなく海外工場用である。		
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が減少しており、単価の引き下げ要求も非常に強い。採算を確保するのに精一杯の状況が続いている。		
	経営コンサルタント	それ以外	・宅地分譲のデベロッパーの動きが鈍いことに加え、安い金額で売り出すため買取金額は非常に厳しい。		
悪く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比99%とあまり変化はないが、経常利益は75.3%と大幅な減益になっている。		

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
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格は低下傾向にあり、数量も前年比で減少している。それに加えて原材料費も高とうしている。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・受注は順調に伸びており、スタッフの確保が追いつかず、受注残が出ている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・自動車関連の求人が依然として好調な上に求職者の減少もあり、有効求人倍率は11年3か月ぶりに2倍を超え2.17倍となっている。新規求人倍率は4.75倍である。
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣社員が集まりにくく、派遣人員が不足している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較すると、月間有効求人が11.3%減少したが、月間有効求職者が15.8%減少していることから、0.05ポイント上昇の1.07倍と、4か月連続で1倍台を維持している。前月と比較しても、0.01ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種別の新規求人は、前年同月と比較して、サービス業で9.8%減少したものの、製造業で4.2%、卸・小売業で9.9%、建設業で10%増加している。全体では3.3%の増加である。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・ここ2～3年間求人申込がなかった小規模事業所や個人事業所からも求人申込が来ている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・新卒への求人総数は58万4千人と、前年と比較して4.2%増になっている。自動車を中心とした製造業や、流通業の求人が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業が依然好調で、労働需要は引き続きおう盛である。しかし人材確保が追いつかない状況で、これほど長期にわたって労働者不足が続くのはバブル時以来である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・厚生労働省発表の12月の新規求人数は20.7%増加となっているが、求人受付件数は予想外に低い立ち上がりで、良くなっているとは感じられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業規模の拡大を計画していた企業が、最近になって縮小を余儀なくされている。
やや悪く なっている 悪く なっている	職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・昨年10月以降新規求職者数は減少傾向が続いているが、例年年末にかけて新規求職者は減少するため、まだ景気が上向きとは判断できない。その一方で、最近落ち着いていた倒産、リストラが再発する情報が入り始めており、求職者数は増加に転じる気配もある。	
			・有効求人倍率は1.32と平成4年12月以来の水準に回復したが、就職件数は横ばいである。	

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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売台数が増加した。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・非ウールコートなど防寒用品が12月に比べて非常に良くなっている。また、カシミアなどの高額商品がクリアランスで安くなったため動き出し、売上はやや好調である。
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・正月の初売りで福袋などが例年より2、3時間も早く完売した。また、5円玉の入った福財布も前年の5割増となり、幸先の良いスタートとなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・かなり低迷していたビールや発泡酒などが、特に若い層に受けて、販売量が2割程度増加している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数で最も増加したのはスキー客である。景気が悪いと言われる割には遊びに十分お金を使っている人がみられ、徐々に景気は良くなっているという印象である。
	悪く なっている	タクシー運転手	来客数の動き	・月半ばまでは新年会があり、また後半には大雪があったため、忙しい日々が続いた。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・正月で帰省客や学生の来店客が増加し、前年を上回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・大寒に入ってから大雪に見舞われ、客足も途絶えたが、その後は反動で来客数が増加し、例年並みとなった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中心商店街の初売り以降、セールも好調で近年まれに見る人通りでにぎわった。しかし、20日過ぎからの大雪で若干苦しい展開になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下で冬物の商材が売れるようになったが、既にセール期に入っているため単価が下がっており、売上は前年並みである。また、22日からの大雪に伴い来客数が激減し、販売量が減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月前半は暖冬のため来客数が例年より若干増えたが、客単価は若干落ちこんだ。後半は雪のため来客数が減ったが、客単価の上昇により売上は微増となった。月間トータルでは落ちこんでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・正月を中心に衣料品、住まいの商品が健闘したため、来客数は前年を上回ったが、客単価は前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年始の売上は前年比3%増加しているが、特に年賀ギフトが同10%増加し、福袋が順調に売れた。来客数は10%増加したが、客単価は7%ダウンした。22日からの大雪のため、トータルではまずまずである。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・売上の落ち込みを防ぐために、価格を下げて販売するとそれなりに来客数も売上も増加するが、長続きしない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・1月初旬は好天が多く、売上が増加した。また、22日からは大雪のため、1人当たり客単価が上昇した。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は雪の影響もあったが、客の買物に対する慎重な姿勢は変わらない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・昨年に引き続いてデジタル家電が好調である。中旬に寒波が到来したため、季節商品では石油暖房器具が非常に売れた。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・好調だった小型車が不振となり、前年割れとなっている。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・普通酒はあまり売れないが、5,000円から1万円もする高価な大吟醸が比較的売れている。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	お客様の様子	・多くの新製品が登場している割には、買上点数が前年に比べてほとんど伸びていない。お金に余裕のある給料日以降の10日間しか買上点数が増えず、消費は伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月は例年より順調に推移していたが、22日からの大雪による相次ぐキャンセルで、1週間は全く動きがなく大幅なマイナスとなった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月前半は天候に恵まれたにもかかわらず、新年会の帰りに一人、二人と立ち寄り程度で、同業者からも新年らしくないとの声が聞かれた。後半は予約が入り始めたとともに大雪となり、客足が遠のき、結果的には例年の8割程度となった。前年同月との比較では1割増である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大雪によるキャンセルが相次ぎ、一般宴会は月初の見通しを下回ったが、宿泊、レストランの通常営業は上回り、全体では月初の見通しを上回った。前年との比較では婚礼宴会の実施件数が大きく下回り、減収となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・会社が経費を負担する新年会は少なくなり、新年会関連の乗客は期待はずれに終わった。また、繁華街も金、土曜日の夜に若干人出はあるものの、平日は静かである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・正月明けは個人客を中心に来客数の動きは堅調で、大口の団体客の来場などプラス面もあった。しかし、後半は大雪によるキャンセルの影響で、最終的に1月は例年並みの来客数となった。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客の動きはそこそこあるが、団体客がなかなか動かない。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少の理由は、客が他店へ流れるというよりは、当店への来店サイクルが延びているためと思われる。		

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	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・計画が具体的な客ほど非常に慎重になっており、家造りは絶対に失敗したくないという客が増えている。住宅メーカーの財務内容や経営指標を経済誌などで調査し、確認してくる客も現れた。 ・展示場への来客数は増えていない。また、新規客との接点も減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・リフォームをメインにしたフェアを行ったが、来場者は多いものの、成約には至らない。客は増改築を含めて住宅に関心はあるが、なかなか踏み切れず、交渉には時間がかかる。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・BSEや鳥インフルエンザの影響で、牛肉や鶏肉が魚にシフトすると予想していたが、消費自体の冷え込みに加え、大雪による宴会等のキャンセルが相次ぎ、マイナスとなっている。	
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月中旬までの買上客数は前年の98%であったが、20日過ぎからの1週間は大雪のため同70%で、月間トータルでは前年の87%となっている。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りは好調に推移したものの、中旬以降は低迷が続いている。	
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・例年1月は新車、中古車の大規模展示会を行っているが、期間中は前年に比べて入場者数で3割増、受注で1割増となった。しかし、月間トータルではいまひとつであった。	
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・今月は継続案件以外の動きがほとんどなく、冬眠状態であった。	
企業動向関連	悪くなっている				
	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先に少し元気が出て、前向きに対応がみられる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・国内取引において、受注から納入までの期間が従来の2～3か月から1～1.5か月に短縮されている。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・近隣の競争相手の状況から見て、業界の荷量はある程度増えているが、価格的にはまだまだ厳しい。	
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・法人向けの通信システム機器の売行きがよい。特に停滞していた流通系で動きが出始めた。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・注文数は変わらないが、1回の注文量が減少している。	
		化学工業（営業担当）	取引先の様子	・最近、経営破たんするドラッグストア、量販店が続出している。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連は変わらないが、産業資材ではディーゼル規制の問題で車両分野に少し動きが出てきた。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界が長期低迷する中で、将来的に安定した取引が可能なメーカーを顧客が選択し始めている。業界全体では変わらないが、良いメーカーは更に良くなり、悪いところは更に悪くなるという二極化現象が更に進んでいく。	
			司法書士	取引先の様子	・一部の業種において大きな取引がある一方で、老舗と言われる企業の廃業等がみられる。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月ごろに比べて手持ちの仕事量が大変少なくなっている。そのうえ1月下旬に大雪に見舞われ、除雪工事でそこそこ収入はあるものの、数少ない手持ち工事雪のため着手できず、社員は遊び気味になっている。	
輸送業（配車担当）		取引先の様子	・年末はかなりの荷物が動いたが、1月は全く荷動きがない。1月末も月末ということをお忘れのくらいに悪かった。		
悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・北陸三県の民間建築、土木とも破格の低入札がエスカレートしており、採算度外視の競争で、適正価格の受注機会が極めて少なくなっている。		
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・東京、大阪、名古屋など都会地の求人件数が増加している。全体でも前年比2割増加している。	
	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	・求人広告は前年同月に比べて1割増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が大幅に減少している。有効求人倍率も改善している。	

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	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・求入に関しては3か月前から急激に良くなり、今はそれが普通の状態になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、やはり派遣、請負、パートなど不安定な求人募集が多い。一方、求職者は常用を探している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用活動が早まっているように感じる。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：リそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	通信会社（経営者）	単価の動き	・昨年末に引き続き、数年ぶりの大型案件が複数受注できている。IT投資に対する客の考え方が明らかに前向きになっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・年末年始開催により、来場者が3か月前より4%増加した。また、正月開催や電話投票、他競輪場での場外発売などの要因もあるが、1人当たりの購入金額が35%増加した。
	やや良くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・1月の売上は前年比で50%程増加する見込みであり、2年前に比べても17%の増加となりそうである。これは高額ワインを中心としたワインパーティーへの参加が予想以上に多かったこと、高額ワインが若干売れ始めたことによるものである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・特選品売場を中心に売上が上向き傾向にあり、ジュエリー、雑貨、衣料品ともに安定的に売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの福袋からクリアランスセールへと客の動きは活発である。中旬から気温の急激な低下で来客数が減少したものの、前半の貯金が大きかったため、売上は前年比で5～6%増の推移となった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大々的セールを実施しているにもかかわらず、気温の低下により防寒着などをプロパー価格で購入する姿がみられた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年初めの福袋やクリアランスなどでまとめ買いをする客が増え、月末にはインテリア商品の引き合いも多くなった。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中旬からの冷え込みで、旬の鍋物商材を中心に単価の高いものが伸びた。また、BSEや鳥インフルエンザの問題はあるが、単価の高い和牛のほか、豚や国内鶏を中心に何とか畜産物も売上を確保した。そのほかにも水産物の売行きが好調であったことから、全体としては比較的好調な売上となった。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・高速道路が延長されて日帰り観光客も増えているため、売上は若干伸びている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・1月初旬は暖かい天候に恵まれたことや、企業の仕事始めが例年より1日早まったことにより、徐々に前年の売上高を確保している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・全体としての売上は前年とあまり変わらないが、今月は高級車、高額車両の引き合いが多かった。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・法人ユーザーの営業用の車の入替えが増えてきている。使用頻度の高い車にシフトする客や、カーナビなど付属用品の取付けも増えている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・販売だけではなく、下取り、買取り、リフォームや修理などを行っているが、口コミで遠方からの来客が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・外食業界全体でも客単価は昨年より上向き傾向であり、それが売上高の下落に歯止めをかけている。
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・正月は暖冬であったため、客の出足も好調で、前年に比べると来客数は大幅に増加した。また購買意欲もおう盛であったため、客単価が好調に推移した。		
都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宴会部門はプライダルの減少などから前年を下回っているものの、宿泊はビジネス客を中心に客の増加がみられる。またレストラン部門は、食材に関する報道の影響を受けることなく、全般的に良好である。		

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗客数の増加傾向が、ここ数か月続いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・現在携帯電話は第三世代商品への移行時期であり、新しい機種を待っている客が多い。総販売台数は市場の上位企業を中心として安定している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月が暖冬で人出が増えたほか、イベントが予想外に好調であった。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・年末から雪のために休業しているが、預託金の返還の相談もほとんどなく、メンバーの中にも元気な企業が増えてきている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	それ以外	・展示会の工夫を凝らして、少しでも実りを多くという企業の姿勢がみられる一方で、就職難を反映して学生用の就職関連のイベントが増えた。全体的には、コンサートもあってにぎわいをみせた。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月に入って、小さい仕事ではあるが少しずつ増えてきた。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客の希望物件が商業地や駅近隣に多く出てきた。顧客の要望が二極化し、一部で相場に底打ちがみられるようになった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・春から秋にかけてのプライダル層を中心に、購入意欲が比較的高い客が来場している。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	来客数の動き	・年末以降の住宅情報誌の販売が大きく好転しており、新たな需要が大幅に増加している。また、年明けからの新築マンションマーケットも活発化しており、販売状況は昨秋に比べて改善している。
	変わらない	一般小売店 [時計]（経営者）	それ以外	・年末から閉店セールやオープンセールと大きなセールが続いたため、かなり来客数や販売が増えたが、原価を割って販売したものも多く、利益にはつながらなかった。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	単価の動き	・福袋で3万円から5万円の物が例年になく売れたのと同時に、5千円から1万円の物も例年並みに売れるなど、二極化が進んでいる。
		一般小売店 [菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・昨年後半より明らかに好転の兆しがみえてきた関東地区に比べて、関西地区は在阪球団優勝の効果もなくなり、昨年夏頃の状況に戻っている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・今月はバーゲンもあり、寝具などの高額商品が売れた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・こだわりのギフトについては少し動いているが、一般のギフトについては歳暮同様、非常に厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールの勢いはあったが、商材の供給が続かず前年並みで終わった。 ・春物への移行期に気温が下がったことで客の出足も遅いほか、3時半頃から客は増えるものの、夕方の引きも早いという状況である。その結果、売上に勢いがなくなっている。 ・顧客が多いブランドはさほど数字を落としていないが、まだ春物を着る時期ではないので、取置きはあっても実売につながらない状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売場のゾーンなどによって好不調があり、全体としては前年を維持するのが精一杯の状況である。ただし、プロパー、特価の売上構成に変化があったことで、やや悪化しているのが現状である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・本格的な寒さが訪れたことや、12月までの苦戦の反動もあって、クリアランスセールが好調に推移した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・先月末からのバーゲン展開によるマンネリ化防止のため、週替わりの媒体訴求を強化してきたが、超目玉品のみが好調であった。ただ、バーゲン商材は苦戦していたにもかかわらず、正月福袋は好調に推移した。前年実績の確保については、寒波による雪の影響で来客数が減少した日が2、3日あったため、大変苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数は維持または増加しているが、単価が下がっていることで、客単価は前年を下回った。広告商品や特売品の構成比が上がっていることがその原因である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・全体的には相変わらず来客数、単価ともに低迷しているが、昨年秋頃に新発売となった機能性飲料の売行きがますます好調で、全体を多少カバーしている。

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（経営者）	単価の動き	・バーゲンであっても、ウールコートがなかなか売れなかった。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・故障するまで買い替えず、また本当に必要なもの以外購入しないという状態に変化はない。ただ、提案次第でプラズマテレビやオール電化対応のリフォームなど、高付加価値商品の動きは決して悪くない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・年末に引き続き、映像関係やデジタル関係の商品は好調に推移している。また健康関連、環境商品についても伸びてきている。しかし冷蔵庫、エアコンについては単価が下がっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・テレビは薄型とプラズマ、デジタルカメラは高性能、洗濯機は乾燥機付、冷蔵庫は大型化など、単価の上がっているものは高額商品に多いが、全体の売上としては前年と変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・トラックなどの売行きは悪く、それに伴う車検と一般修理が減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年初から開催している展示会で、来客数、売上とも計画どおりの実績が上がった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが客足にばらつきはなく、週末はわずかながら増加している。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・神戸市内の各ホテルとも稼働率は昨年より上昇しており、需要は堅調である。国内旅行の需要が少し回復基調にある。ただし価格は低価格で横ばいである。大阪では需要増に伴って各ホテルが客室価格の割引率を縮小したが、それによって稼働率がダウンしたようである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・レストラン部門が不調であるほか、会社関係の研修会議が減少している。宴会部門も件数でカバーしているものの、単価下落は続いている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・鳥インフルエンザの影響により東南アジアの予約が減少しており、今後大きな痛手となる可能性がある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先のIT関係の予算に関する査定がシビアになっており、開発規模、開発単価が圧縮されている。
		その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・年末から物販系の店舗における単価の下落が目立っている。前年比で1割以上減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新メニューを考案しても値上げはできず、売上にはつながらない。
		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	・DVDのレンタル売上は好調であるが、VHSのレンタル売上は低調であり、トータルでは前年割れとなっている。VHSからDVDへの切替え時期に当たるため、まだしばらくはこの傾向が続く。
やや悪くなっている		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・マークダウンセールが不調で、売上は前年比で7%から8%減の見込みである。今月のようなセール時期以外でもバーゲンの強化を実施しており、セールの魅力がなくなってきた。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・正月は福袋がよく売れたほか、例年にない暖冬だったため来客数も増えた。しかし、後半に寒くなって来客数が減少したほか、冬物の婦人服やプロパーの春物も売れない状態になるなど、大きく落ち込みをみせた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・導線となっている県道沿いの店舗が全体的に落ち込んでいる。営業関連、土木建設など、日中の動きが悪い。同じ県道沿いのコンビニエンスストアがすべて落ち込んでいるのが現状である。悪いところでは15%の下落に及んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来店数が非常に不安定である。多いときには対応しきれないほどであるが、その反面極端に少ない日がある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・12月まで回復しつつあった販売が、正月以降再び低迷し始めた。特に一般家庭用商品の動きが悪い。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・従来であれば正月用品が売れる時期であるが以前のような動きがない。また暖冬のため、薬の動きが鈍い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	競争相手の様子	・仕入れ値段が下がらないのに、販売価格は下げている。仕入れ値が下がらないのに、販売価格は下げている。仕入れ値が下がらないのに、販売価格は下げている。仕入れ値が下がらないのに、販売価格は下げている。

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
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今月は前年比9%減の実績である。週末の積雪のために入場者が減った。雪がなければ5%減ほどで収まったと思われる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の新春キャンペーンは昨年と比較すると来場者が増えているが、これは無料の福袋など景品の質を上げたためである。実態としては、不況で行くところがないので展示場に来ている感が否めない。
	悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年末は人通りが少なく、正月明けの冷え込みにより更に少なくなり、開店休業が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨夏頃から前年比で上向き傾向にあったが、今年に入って急に来客数が落ち込んだ。例年は大人数で新年会を行っていた客が今年は来館しないなど、個人客の申込も昨年の勢いがなくなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	美容室（店長）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、普段なら売れるはずの商品を前月に前倒しで売り切ってしまったため、今月の販売量が低下した。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業のIRプロモーションを行う業態に変更し、本年から本格始動した。その結果はまだまだニッチ産業で競合が少ない部分もあり、まずまずの滑り出しである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近は見積依頼などが確実に増えている。特に新規企業からの問い合わせと受注が増えてきている。
	やや良く なっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年比が、20%から40%増という水準で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品を作るための機械設備がかなり前向きに動きだしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月を底にして、12月、今年1月と受注が増えてきている。1月は受注以外にも、昨年に比べて見積書の発行数が倍増している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月になって、住宅関連などの大口顧客の部材搬入量が増えてきた。年度末に向けて若干上向き傾向である。一般貸切の動きも上向きである。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・過去半年間の受注量は軒並み目標を下回っていたが、今月になって目標を超える受注量となった。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・機械部品製造業、IT関連の金型製造業などで企業の販売量は増加している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・阪神地域のショッピングセンターが年末年始にかなりのにぎわいをみせていた。売上も好調であった。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いが増えてきている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・福袋の販売好調など久しぶりに好材料がみられた。荷動きも年末年始に集中したが全体的には堅調であったため、トラック不足で積み残した日もあった。
		変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き
	繊維工業（経営者）		取引先の様子	・問屋が仕入れを控えているが、製造を止めるわけにはいわずに在庫増が続いている。売上減少に加えて、在庫増が金利負担の増加へとつながっている。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注量及び販売量が変わらない。価格は材料が値上がりしたが、1%も転嫁できていない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・この3か月間売上は前年を多少上回っているが、受注単価の低下により収益が伴わず、業績の回復はなかなか進まない状態である。
	金属製品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・建機、トラックに関連する部品の生産が忙しい。
	不動産業（経営者）		取引先の様子	・建売、マンション用地の取得意欲が依然おう盛であるが、再販売価格が弱含みのため取得価格も抑制されている。
	経営コンサルタント		取引先の様子	・小売業の取引先では、出店を増加させようとする傾向も見受けられるが、これはドミナント戦略による守りの動きであって、景気改善による出店増加ではない。
司法書士	それ以外		・事件数は多くないが、会社の設立や増資といった前向きな仕事が少し増えた。	

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
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎月受注の定期オーダーが1月に入ってなくなった。そのほかにも受注が減少した企業が数社ある。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・在阪各局に投下されたテレビ広告予算は前年を下回っているが、当社は営業チームの努力で低視聴率にも関わらず在阪局でのシェアを挽回しつつある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・消費税の内税表示への変更に伴って、コストダウンを迫る取引先が増えている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・今年4月から実施される消費税の内税表示に関連して、取引先から5%の値引き要求が出てきた。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原材料である綿糸の高騰で採算がより圧迫されており、受注を見合わせざるを得ない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・航空機部品関連の得意先の多くで業況が悪くなっている。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・毎年1月は国内貨物の動きが一時的に鈍る傾向があるが、今年は前年に比べ10%程減少している。また関空での輸入貨物も、東南アジアの国々が1月22日から旧正月の休みであるため、配達予定が減少している。	
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・貿易事務、経理事務関係の需要が増加している。年度末に関わる仕事も増えているが、優秀なスタッフが限られており人員不足である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員や契約社員などの引き合いが特に多くなっているが、紹介できる人材が絶対的に不足している。求人を出しても反応がなく、登録会にも人が集まらない。企業が必要とされる人材は各派遣会社で取り合いになっており、仕事を紹介できないスタッフと二極化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月に入って求人の動きが活発化している。特に、中小企業からの新聞の求人広告が増加している。今月の求人数全体でみると、前年比12%の増加を達成している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きは増加傾向に拍車がかかった。求人内容は依然として派遣・業務請負が多数を占めるため、ミスマッチの傾向も増加しているが、求人の増加は確実に増えた。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年度内採用の追加求人依頼が大幅に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数そのものは増加傾向にあるが、35才位までの若年層の即戦力を求める企業に対し、スキルの高い求職者が非常に少なく、雇用のミスマッチが深刻化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告に関しては横ばい状態である。特に求人数が増えている印象はないが、求人紹介業の出稿が増え始めている。メーカー側の動きが多少出てきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞広告は単価が安くなっているにもかかわらず価格が高いイメージがあり、フリーペーパーなどの競合で受注件数が伸びない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・1月2日現在の就職内定率は78%で、3か月前から8ポイントしか上昇していないことから、学生を取り巻く環境は依然として厳しい。
	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	・年始は良かったが、中旬から求人件数が下降している。特に飲食業の求人が減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年この時期は年度末の公共工事ラッシュとの関係で求人数が一気に増加するが、今年はその兆候がほとんどない。しかし、データ上は前年比でさほど悪くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	-	-	-
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・テナント各店では、他店のリニューアル効果が地域の競合他店にも好影響をもたらしており、来店客数、売上高ともに増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上額は、例年比で2けた増の伸びとなっている。
		スーパー（店舗運営担当）	来客数の動き	・BSEや鳥インフルエンザ問題による買い控えの懸念があったが、現状は安心、安全の訴求をすることによって、消費者はあまりシビアにはなっていない。 ・低価格商品の訴求よりも品質保証を万全に図れば、客の安心、安全に対する支持を得ることができ、状況は好転している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・新規店舗の開店が例年と比べ、目立ってきた。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・年末と異なり、年始は来店客数、売上高ともに昨年に比べ2割以上増加した。 ・冬物がずれ込み、アウター、インナーとも好調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・話題性の高い車種のフルモデルチェンジのため、その車の受注が急増している。 ・他の車も売上が伸びている。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・来店客数が増加している。他のディーラーも、若干昨年実績を上回っているようである。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・今年に入って、来店客数が増加傾向にある。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・売上は昨年10月から上向き傾向にある。BSE、鳥インフルエンザはそれぞれ一週間くらい、売上に6%前後の影響があったが、最近は沈静化している。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランでの昼の利用客が増加している。 ・正月の人通りも例年に比べ、増加した。	
	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・日帰り客、一泊客、長期滞在客のどの来客数も増加している。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・従来に比べ更に価格が低下したインターネットの新規契約が、引き続き順調に伸びている。	
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・1月に入ってからの来園者数は、前半は非常に好調だった。後半は寒さのためか、入園者数は若干減少しているが、9月、10月に比較すると回復基調にある。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・少し明るさが見えたかと思うが、この春、広島圏は大型店の出店ラッシュがあり、パイが膨らまない以上、客はそこに移動するため、また暗くなるのではないかと非常に心配している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・町を歩く人間は多いが、実際に店に入り買物をする客が極端に減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・福袋の人気、クリアランスの前出しにより、すべての商品の売上が前年を上回る。 ・コート、ブーツを中心に値下げとなったことから、売上が伸びる。 ・後半、気温が下がったため冬物の売上も順調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・バーゲン期に入り、セール品は良く売れているが、春物正価商品の動きが鈍く、客の関心も薄い。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・正月の福袋の売行きは去年よりかなり良く、今月は売上の方もかなり期待していたが、福袋を買った客が他の商品を買うことはあまりなかった。 ・同時にクリアランス時期ということで、すべての商品が安くなっているにもかかわらず、なかなか客の財布のひもは固く、1枚を2枚買うという傾向は全くみられず、今月も前年売上とともに大幅マイナスが考えられる。 ・景気は3か月前の悪い状況からあまり変わっていない。

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
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・年明けバーゲンは来店客数、売上高ともに前年を大幅に上回ったが、「ついで買い」、「まとめ買い」や正価商品の購入には慎重である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年の95%で推移している。客数は約3%増となっているが、売上額は前年割れ状態が継続している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年比3%減少するも、買上点数は増加し、特に水産物、惣菜が動いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べ、農産品相場が上がったため一品単価も上がったが、畜産部門でBSE、鳥インフルエンザの影響が非常に出ており、全体では同じ状況で推移している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客単価が上がらない。カートでの買い回りが少なくなりカゴを下げている人が目立つ。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・BSE、鳥インフルエンザの問題が浮上したため、かなり強い逆風を感じる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・初売りについては、特に1月4日までに客が集中し、売上を伸ばした。客の高額商品あるいは低価格商品を求める層の二極化がある。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・液晶テレビ、プラズマディスプレイ、DVDレコーダーなどの、いわゆるデジタル家電と呼ばれる商品群は大幅伸長しているが、パソコンを中心としたOA商品が前年ダウンを続けており、全体的にはほぼ前年並みである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年に比べ年末年始の来客数は多少増えているが、受注にはなかなか結び付かず、台替期間が伸びてきている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車の販売があり販売台数の上積み期待していたが、あまり伸びず、お客の購買意欲は依然として低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・1月は毎年元旦から営業しているが、年々、三が日の来客数が減少している。夏の商戦も同じであるが、年末年始商戦という季節商戦に以前のような活況がない。必要最小限の物品は購入するが、そうでないものにはあまりお金を使わないという傾向が顕著になってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・個人の利用状況は3か月前と変わらないが、法人の利用に相変わらず伸びがない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・隣接する当チェーン店を一店舗閉店したことによる集客増やBSE問題も追い風なのか、新商品も好調であり、既存店でも前年を上回っている店舗が半分以上を占めた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・引き続き例年より売上が上昇しており、景気の好転を感じる。 ・正月から成人式にかけても、例年以上に堅調に推移した。
		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低下したままであり、かつ解約も増加しているため、純増の兆しが見えない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・1月中旬の寒波の影響で来客は鈍りがちだが、韓国、台湾など海外からの団体客が増加しており、トータルでは昨年同時期を上回っている。
		その他レジャー施設[温泉センター]（営業企画担当）	単価の動き	・本年は正月休暇が昨年より1日短かったが、1月度は日帰り温泉部門も温泉ホテル部門も昨年より入館数・宿泊数とも5%～11%伸びている。これは今までより商圏が拡大したことや、冷え込んだ割に天候が良かったことなどが寄与したためである。しかし、例年に比べ客単価の低調は続いており、景気が良くなったという印象はあまりない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・依然として、例年より個人住宅向けマンションや一戸建住宅の新築が多い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3か月ほど前より来場数は、減少状況に転じており、回復の兆しはみられない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・暖冬にもかかわらず冬のセールでの購買が目立つが、まとめ買いはなく、低調に推移している。	
コンビニ（エリア担当）	それ以外		・販売量、売上高は低調に推移している。 ・取引先が民事再生法の適用を申請したため、好調であった店舗の売上が若干下向きになってきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年末年始は、例年であれば高級な酒が売れる傾向にあるが、今年の売上は昨年と比べて20%から30%ほど減少した。	
		乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・車検など点検関連の売上単価が低迷したままである。新車の販売台数も改善がみえない。	
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・金貨や金の地金の販売・買取を行っているが、買取額が小売額の倍以上で、今年のように金額のかい離があるのは初めてである。	
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・BSE問題による肉の輸入中止から、主力のフィレステーキの販売ができなくなり、来客が減少している。	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・10月～12月にかけてはSARSの影響が和らぎ、順調に数字を戻していたが、今年に入り、例年になく受注量が落ち込んでいる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会も少なく、夜は全くお手上げ状態である。月の後半は、雪と寒波で客の動きがかなり良くなってきたが、2、3か月前と比較して相対的にやや悪くなっている。	
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・新規受注に結び付く販売量の拡大がみられず、受注量が減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・生鮮食品店の店舗閉鎖の影響から、年末から新たに閉鎖した店舗もあり、商店街を通行する人の数が大幅に減少しており、来客数、販売量ともに大幅減となっている。
			タクシー運転手	販売量の動き	・利用件数及び売上金額ともに毎月減少している。
			設計事務所（経営者）	それ以外	・破たんした地元大手スーパーの関係業者が多いこと、また多くの子会社を持っていることから、影響を受ける業者が多い。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-	
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・造船を中心とした厚板の需要が引き続きおう盛で、それに関連して造船用形鋼の生産量も堅調である。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・大型ディスカウントショップの進出計画が目立ってきている。 ・一部製造業の設備投資計画が具体的に動き出している。	
	変わらない	輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・各企業がコスト削減のために行う外注の見積依頼が増加している。	
		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	・積極的な営業活動や客側の景況感の良さが受注の獲得につながっており、生産量は高水準であるが、販売価格は低下気味である。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内での仕入商品の売上が依然として伸び悩んでいるが、海外向けの自社製品の売上が引き続き好調である。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は引き続き好調を維持しており、日曜日の夜勤を行っても対応できない職場がある。	
		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	・プロパー商品の動きは鈍く、在庫過多の状況が続いており、生産の抑制指示が続いている。	
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存の客の一部から追加受注が若干あるが、それ以外の客からの受注は現段階で見込めない。	
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業通信網の主役はIP-VPN、広域LAN等の仮想専用網サービスが定着しつつあるとともに、簡易なインターネットVPNの利用も増加しており、高品質・高価格の専用線は減少の一途で、通信業界全体が減収減益傾向にある。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大口案件や年度末案件が出てきていない。 ・地場市場企業の設備投資案件もない。 ・利益が出ないため、小口継続取引や人件費削減でしのいでいる。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くがフル操業を継続中である。単価引き下げ要求が厳しいが、数量効果でコストを吸収し、増収・増益基調を維持している。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・賃貸関係、事務所・店舗関係が、多少動きを見せていること、金融機関の貸出し状況が若干好調であることから、景況感が多少上向きにある。	

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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共工事や土木関係の業種は相変わらず低迷状態が続いている。製造業においても一部で受注状況が活発化しているものの、単価の切下げやコスト面での採算性から厳しい経営を余儀なくされている。 ・販売業においても、売上高は期待するほどの数字は出ていない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・12月度と3か月前の9月度を比較すると、水揚げ数量で400トンの減少、水揚げ金額でも3,300万円の減少となった。水揚げ数量及び水揚げ金額の減少原因は、巻き網船、定置網漁、イカ釣り漁が減少したことにある。 ・12月度単月の前年比では、水揚げ数量で320トンの増加、率で109.4%、水揚げ金額でも7,000万円の増加、率で112.5%であった。水揚げ数量の増加理由は、大中巻き網船が増加したためで、水揚げ金額の増加理由も同じである。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・BSEや鳥インフルエンザ問題が原因で、受注量、販売量が減少しており、大打撃を受けている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・当地は鳥インフルエンザで大打撃を受けている。担当している県内最大手の鶏卵・鶏肉業者が大打撃を受けており、約40件の提携養鶏農家に補償する経費も出ないため、惨たんたる状況である。また、レストランや旅館なども、連鎖的に被害を受けており、軒並み売上が減少している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・リストラが一巡して企業に活気が戻りつつある中、現職中の人材はあえて転職する必要性も薄れ、昨年、一昨年と比較して非常に動きが鈍化している。また、同様の現象は同業者（提携先）からも聞かれる。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・アルバイト・パート分野、中途・転職分野それぞれに少し上向きの傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は5月と6月に0.57倍を記録したものの、その後順調に回復し、12月には0.86倍まで回復している。 ・新規求人数、月間有効求人数とも前年同月比で2か月連続の増加となっている。 ・新規求人数を就業形態別にみると一般求人数が増加し、パート求人数はほぼ横ばいとなっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・昨年に比べ、建設業、製造業の求人が伸びてきており、景気が上向いてきているのを実感する。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者で高いスキルや経験を有している者は、今でも引く手あまたで自身で求職活動しているが、それ以外の求職者のエージェントや求人誌への問い合わせや登録は激減している。反面、Webからの登録者や問い合わせは昨年同期の3倍強で優秀な人材も多い。全体的に見れば、動きの鈍さが明るい材料となり得ていない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・景気が良い企業と伸び悩む企業とのかい離が激しい。特に印刷業、小売業が伸び悩んでおり、慎重な見方をせざるを得ない。
		新聞社 [求人広告]（広告営業担当）	求人数の動き	・2、3か月前の求人数は増加傾向にあったが、今月に入り再び減少している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・パート、アルバイトについては先月より若干増えているが、目立った動きではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・警備業、ビルメンテナンス業、派遣業務業を中心に求人数が増えたが、全体としては横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・地場大手住宅メーカーの設計者の補充で正社員を充てようとしたが、仕事量の波を考慮して派遣社員で賄うことにした。
学校 [大学]（就職担当）		求人数の動き	・求人数は例年同期と比べても、既に1割以上上昇しており、今後も減少の見込みはない。	
学校 [短期大学]（就職担当）		採用者数の動き	・求人件数、求人数、採用内定者数のいずれも依然として振るわず、例年同期の採用内定率と比べるとマイナス2ポイントであり、相変わらず低調が続いている。 ・求人や採用をお願いするも、各企業や事業所の慎重姿勢は変わらず、未内定者は極めて厳しい状況に置かれている。	

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
	やや悪くなっている	-	-	-
	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	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	・個人消費はまだ回復しているとは言えないが、ここ2か月ぐらい、大きな絵画等が売れ始めている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・12月後半、冷え込みが厳しくなるとともに客足が良くなり、年末年始も好調に推移した。前年比を3か月前と比べると、1.6ポイント上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・約4年前から初売りの売行きは非常に良くなっているが、今年も同様の結果であった。また中旬からバーゲンに入ったが、単価、数量ともに大きく伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・液晶・プラズマの大型テレビやDVDレコーダー等の高額商品の販売量が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・今月の販売台数は目標を達成し、前年を上回った。
		スナック（経営者）	単価の動き	・従業員を増やし、客へのサービスを充実させたことにより、単価が多少増加した。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・ここ半年は、各月の観光客数、売上とも、前年比で5～10%増加している。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・1月は閑散期であるが、3か月前に比べ、来客数は多い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・冬物のマークダウン、クリアランスセールに入っているが、盛り上がりには欠けている。昨年買った服で今年は我慢しようという傾向が見受けられ、販売量の動きに今一つ伸びがない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・1月2日の初売りは、福袋目当ての客で過去最高の人出であったが、2、3、4日の3日間では、前年比104%と大きくは伸びなかった。 ・福袋の売上動向が他の商品販売に結び付かず、売上トータルでは前年とあまり変わらない。 ・同様にバーゲンも、初日は来客数が多いが、目玉商品が売れると、次の日からは急速に売上が落ち、トータルでは前年並みにとどまってしまう。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数は減少したが、売上は若干の増加となった。初売り、クリアランスセールは比較的好調に推移し、紳士衣料は善戦したが、前月同様、食品関係が苦戦し、その他の商品は前年並みにとどまった。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並み、客単価は3%弱のマイナスであった。特に、生鮮食品は5%前後のマイナスとなっており、中でも精肉はBSE、鳥インフルエンザ等の影響で、8%のマイナスとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・食品、菓子、雑誌の売上が前年比で10%～15%下落し、1月としては出足が悪い。
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・初売りは瞬間的に活況を呈したものの、客の慎重な購入態度に変化がみられず、バーゲンセールでは30%オフには見向きもせず、50%オフになるまで待っている状況である。	
家電量販店（営業担当）	単価の動き	・今月は前年同月比で、来客数が2%ほど上昇しているものの、客単価が5%ほど下落し、結果として売上は前年を下回っている。3か月前と比べても、映像関係以外は依然厳しい状況が続いている。		
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・中古車購入の客は、高額商品と低価格商品に分かれて、中間価格帯の商品が売れていない。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今の季節は、団体客がなく、個人・グループ旅行もスキー以外はない時期であることに加え、1月中旬からの寒波襲来等、天候不順であったことから、来客数、売上とも思ったほど伸びず、比較的低調であった。		
設計事務所（職員）	販売量の動き	・販売量の動き、工事の発注量等はやや持ち直しているが、前年に比べるとまだ低い水準にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・住宅用地の一段の値下がりから、年末には売れ残っていた中古住宅や住宅用地が売れた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の期間延長で、展示場への来場者数がやや多かった。また契約後に、追加の注文もあった。
		商店街（代表者）	その他	・中心市街地に3館あった映画館のうち、昨年3月に1館、さらに今年3月までに1館が閉館予定である。郊外にできたシネコンの影響が大きく、地域の核である映画館閉館後の対応を検討している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が、正月休み明けから急激に落ちている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・12月下旬に大型競合店がオープンし、当初予想よりは落ち込みが少なかったものの、売上は約5%減少した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・例年1月20日を過ぎると、節分やバレンタインデー関連商品に動きが出てくるが、今年は全くといっていいほど動いていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・昨年末には一時良くなる気配を感じたが、年明けからは一転して厳しい状況となり、他地区の店舗も同様である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価の下落が続いており、加えて、来客数も少なくなっている。
	悪くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・例年1月は全体的に悪いが、今年は新年会での2次会への移動がほとんどなく、売上高は前年比で15%~20%低下している。
タクシー運転手		来客数の動き	・正月明け以降、極端に客が減少している。特に昼は極端で、それまでは2万円あった昼間の売上が、今は約1万円に半減している。夜も、週末以外は客がなく、待機所で1時間半~2時間待ちの状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・例年1月の受注は下落するが、今年は年末から引き続き好調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末の3月に向け受注量は多くなるが、今年は海外向け電子機械に約1年間分の受注があった。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事契約が増加し、受注は前年同期並みに回復してきた。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告出稿の下げ止まりが、ここ2、3か月で顕著になってきた。一部流通業界にも広告費拡大の気配が感じられる。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず競争が激しく、受注難が続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在もトラックへのスピードリミッター取付けを継続しており、コスト上昇を強いられている。また世間では景気は上向きとの報道もあるが、良い業種はわずかで大半は厳しい状況にあり、荷動きも決して良くない。
		公認会計士	取引先の様子	・ほとんどの業種で、前年比マイナスの状況が続いている。ただマイナス幅は縮小してきた。
	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	・BSE、鳥インフルエンザの影響で、肉が輸入停止となり、在庫が非常に少なくなったため、生産に支障をきたしている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の排ガス規制対応時期と比較し、受注量、販売量がやや減少気味である。
悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅ローン優遇税の駆け込み需要の一服感がみられる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・中堅企業の採用活動、求人数の増加がみられる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業からの新規開店に伴うパート求人の増加などから、新規求人数は4か月連続して前年を上回っている。
職業安定所（職員）		雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、派遣、請負等アウトソーシング的な求人のみであり、正社員の求人は、依然として厳しい状況にある。	

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・パートを含む新規求人は4か月連続で前年比増となった。パート求人が2か月連続で前年比2割増となっているが、一般求人は微増にとどまっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(従業員)	求人数の動き	・1月は求人数が多少増加し、それに伴い採用者数も増加したため、求人広告自体は減少している。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・新聞での求人広告は、病院関係の募集以外はほとんどなく、各企業ともまだ弱気である。

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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・結婚式、開店祝い、ご葬儀、誕生日等に使う花束の数量が増えている。
		一般小売店[青果](店長)	お客様の様子	・高額商品、特に果物関係の上級クラスは、それなりの価格でも動きがみられる。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・全国的な売上をやや上回って推移した。03年度上期の伸びからはやや下回るものの、依然として前年実績をキープしている。初売り、セールは2けた増と好調であった。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・目玉消費をしないことは変わらないが、多少でも良いものを購入する傾向がみられる。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数の動きは前年比103.2%となり9月以降最高の伸びとなった。売上、客単価、一品単価ともに前年実績を上回っている。家庭用品、雑貨、子供服が好調となったが、紳士服、婦人服で同96%と若干の不調である。22~25日に雪が降ったが後半は取り返している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・中旬から相当冷え込んできたため、アウトウェアを中心に衣料品の売行き好調であった。また、干支に関連して赤い肌着等の売行きがよく、肌着は前年比120%となった。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・単価が全体的に下がっているため、売上には直接つながらないものの、来店客数が前年より伸びている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・12月以降、売上が前年水準に近づいてきた。冬らしい気候となったことで、鍋物材料を始めとする冬物商材が動き、雪の影響で落ちた売上をカバーしている。牛肉は若干落ち込んでいるが、豚肉が精肉全体を押し上げている。
		衣料品専門店(経営者)	それ以外	・以前は売上が前年より1割程度落ち込んでいたが、今月は上がっている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・今年は天候が良かったため、初商いが好調であった。お客様の動きもやや好調で滑り出し良好である。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・宝石、貴金属、ブランド時計、着物の高級品等が好調であり、勢いが月末まで持続した。前年比10%以上売上が増加している。
		高級レストラン(専務)	販売量の動き	・新幹線効果で人の流れが少々増え、売上と来客数が増えてきた。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・12月の反動で売上が若干沈滞みである。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・新規店舗を開店したため比較的来客があった。既存店舗においても若干上向きになっている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・計画の依頼が増えている。周りの競争相手の状況も同じようである。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・12月、1月と来客数が伸びている。注文住宅関係の問い合わせ、引き合いが増えている。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・暖冬の影響で衣料品にはプレーキがかかったものの、年末年始用の商材の中には売上が伸びているものもある。以前と傾向は変わらず、横ばいの動きである。	
	商店街(代表者)	単価の動き	・新年は人の動きが少し良かったが、中旬以降、中心商店街の人手は少なくなり、現在に至っている。人の動き、販売量は横ばい、もしくは少し下降みである。	
	商店街(組合職員)	来客数の動き	・郊外の低価格志向スーパーは、開店から深夜まで、曜日を問わず買物客が多い。決して買いやすい造りではないが、低価格の面で日用必需品、食材を買う客が集まっている。価格に対しての厳しさがうかがえる。	

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・年末年始の入出が少ないという話を聞く。雑貨類や小物は良く売れたようだが、高額商品を購入していた中高年層の動きが鈍かった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街への来街客数がほとんど変わらない。やはり郊外店との競合が厳しくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は結構増えているが、客単価が非常に低く、買上点数も伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温が下がり冬物衣料が好調であったが、客単価が低かった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数、来客数は伸びているが、一品単価が前年を割り続けている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・酒類免許の規制緩和により酒類取扱店が増加傾向にあるが、プラスアルファの買上につながっていない。また酒類取扱店が増加しても酒類消費量は変わらないため、既存で酒類を取り扱っている店舗の酒類販売金額・客単価の下落が目立つ。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数はそう変わらないが、単価が400円から350～360円に下がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店のパン売上は前年比5%減、デリカは同14%増である。一方、コンビニのパン売上は前年並み、デリカは5%減である。量販店の時間延長により、コンビニの売上がやや下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・相変わらず気温が低いため冬物衣料が好調である。価格より暖かい商品を中心に売れている。ただ暖冬を予測していたため品ぞろえが十分ではなく、客に対応できなかった。景気はそう悪くない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・セール時期で値段が半額になっていても、その分何枚も買うということはなく、本当に必要なものだけを買うという状況が続いている。景気は上向いているという話も一部にあるが、一般消費者はいっさい無駄遣いをしないというスタイルが定着している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・正月販売の動きは良かったが、その後売上の落ち込みがあったため、トータルでは変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・単価の安い車の契約が全体の約60%を占めており、なかなか景気が上向かない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・販売量が若干上向きであるが、単価は依然として低価格のものが多い。
		その他専門店【医薬品】（従業員）	販売量の動き	・季節商品の動きが非常に悪い。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・正月、1月の売上とも昨年並みである。寒波で灯油の需要が増え、一時的に出荷量が増えた。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	競争相手の様子	・特に表立った数量、販売増は感じられない。ガソリンスタンドの店頭表示価格は仕切価格よりも、社内の景気によって動いているので、動きが感じられないということは、他社も安定しているということである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は少し波があったが、予想以上に客があった。例年では忘年会シーズンでずっと忙しさが続くが、年明けはかなりゆっくりである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・10月中旬と比べるとあまり変わらないが、15日くらいまでは正月の景気が持続していた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・目標比、前年比とも達成できなかった。1月22日から始まった長崎ランタンフェスティバルも雪のため思うように客足が伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人客の来店が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・冬物バーゲン等で客は若干動いているようであるが、実際買物はあまりされていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長崎ランタンフェスティバルが開催されたが、天候の影響で客の動きは昨年と比べるといくらか少ない。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・景気が上向くとマスコミでは言われているが、受注の状況を見ると完全に上向いているとは言えない。また解約に関して、経済的理由も多くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、客数が前年比12%増となった。実感として景気が良いとは思えないが、数字上は10%上回る増加となった。ゴルフ場は、前年より客数が同6%増である。天候は昨年と同じく悪かったが、安定した客数が見込まれるようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・寒波の影響で客足が伸びない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場の入場者は昨年並みである。韓国、中国等からの客が昨年の2倍近く入ったがその分地元が減った。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新春から福袋企画として百貨店と共同でイベントを行ったが、来場者数は昨年と変わらず、来客は増えなかった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月から商店街の来街者が少なくなっている。毎年3が日は初詣の客が来るが、今年は厳しかった。特に近隣に大型商業施設ができたことも影響している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・長崎ランタンフェスティバル開催されたが、天候が悪く、客の動きは鈍かった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年がない大雪の影響で、商店街はがらんとしている。また、最近鳥インフルエンザの問題が消費者の恐怖心を沸き立て、マインドの低下を招いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の客数は微減にとどまったが、客は必要なもの以外買わず、1人当たりの買物点数が減っている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・これまでは「ポイント3倍の日」は来客が多かったが、今では普通の日と変わらなくなった。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・大寒波と大雪により客数が減少している。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・1月前半の温暖化により、冬物雑貨類の動向が不振となった。中旬以降は急激な冷え込みと積雪等により来客数が減少した。また、BSE発生による米国産牛肉の品薄や不安感、鳥インフルエンザ発生による鶏肉の敬遠等によって苦戦を強いられている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・修理や中古車の販売に関してはまずまずであるが、新車販売は非常に商談が成立しにくく、客が慎重である。客の来場はあるが、高額車はなかなか売れない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1月は新年会の時期であるが、今年は少ない。寒いこともあり、来客数が少ないようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・思わぬ寒波に見舞われ、客足が伸びず、売上がかなり落ち込んだ。また新年会の予約等も少なかった。寒さが厳しいためか、体調を崩している人も多く、勧誘をしても、来店に結び付かない。
		その他飲食[居酒屋]（店長）	来客数の動き	・とにかく12月から1月にかけて来客数が少なかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・たとえ新しい複合施設ができていても、数か月後に足を運ぶと人が一気に少なくなる、という傾向があるため、景気は悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・鳥インフルエンザ、またSARSの影響で、海外旅行が伸び悩んでいる。来店客数も少なくなり、3か月前よりも少し悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月明けは、今までになく客の動きが良くない。夜の繁華街でも店を辞める方がたくさんおり、タクシー客も極端に減って今月の売上は今までで最低である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・団体客はいつもと変わらないが、タクシーの利用客はいつもより少ない。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・1月はキャンペーンもなく、他携帯電話会社の契約が伸びており、販売台数が大きく減少している。高値販売の維持とアフターサービス強化で何とか収益維持を行っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の販売状況としては、安価な旧機種を買い求めるお客様が多く、高値の新機種にはあまり興味を持っていただけない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末年始の展示場来場者の動きが昨年より多少悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・1月後半に2日連続で積雪があり、九州地方は入出が全くない状態であった。
		一般小売店[青果]（店長）	来客数の動き	・近くに大型店の出店等があり、来客数が落ち込んだ。小売店、スーパーが多すぎるという状況で、需要と供給のバランスが取れていない。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・初売り福袋は高い伸び率を達成したが、クリアランスは低迷した。また競合他店の進出と福岡商圏の拡大、一極集中傾向に歯止めがかからず、客数は前年比の90%に届かない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年11、12月、悪くても1月には急回復するが、車販売の業界として今月は悪い。単価も下がっているし、店頭来客数も少なく、引き合いも少ない。景気は非常に悪い。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年1、2月はシーズンオフで暇なのだが、今年は下旬からの寒波により更に暇である。
	良く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	それ以外	・半導体関連は現在のところ残業で生産をこなしている状況であるが、これは一過性のもので長期的な安定には至らない。
		精密機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・納期を守れないほど受注が増えている。
	やや良く なっている	家具製造業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・福岡やその他地方都市において商業施設の新設や改装等が今年3月まで集中している。
		建設業(総務担 当)	取引先の様子	・県外大手資本の遊技場が進出している。それに対抗して地元企業の新たな店舗の建設、既存店の改装があり、受注増に結び付いている。
	変わらない	農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・例年、1、2月は極端に消費が落ち込む月であるが、今年はBSE発覚による鶏肉消費の変化に注目していた。ところが国内で鳥インフルエンザが流行したため、鳥離れが出ている。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・3か月前は秋口に向かっての需要があったが、昨年はあまりその動きがなかった。今年度名古屋で行われた見本市でも、単品類はいくらか動くものの、ギフトはあまり変わらない状態であった。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず受注が継続せず、山、谷の差が激しい。また、短納期化が進んでおり、仕事はあるが、受注できないような状況もある。
		一般機械器具製 造業(経営者) 電気機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き 取引先の様子	・仕事量はある程度確保できるようになってきたが、価格面で非常に厳しくなっている。
		広告代理店(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・半導体関連では、大手の動きは非常に活発であるが、不透明な点もある。全体的な動きとしてはいい状況での動きだと判断される。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・今月の新聞折込広告は、受注量が前年並みに戻った。依然景気の見極めが難しくなっている。
		農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・大きな寒波が来た関係で、冬物衣料を中心とした売上はそこそこ上がっている。しかし大雪が2、3日続いたことで交通機関がストップし、タクシー、御用聞き販売等が完全に2、3日休業状態になり、かなり厳しい状況であった。全体としては、良くなったとは言えない状況である。
	やや悪く なっている	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・BSE、鳥インフルエンザの影響を受け、販売数量がやや悪くなった。
		食料品製造業 (専務)	取引先の様子	・月初、年末年始の品薄から、やや価格は高めに始まったものの、すぐに下落し、依然として前年の50～60%の水準である。
		金属製品製造業 (企画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・焼肉レストラン8店舗が一昨年来のBSE問題により売上減となり、本店を含め、昨年末ですべて閉鎖した。
金融業(調査担 当)		取引先の様子	・厳しい価格競争が続いている。客先の購買担当からは、最低価格から更に指値で交渉を受けている。	
繊維工業(営 業)		取引先の様子	・資金需要は乏しく、中小企業の業況は本格的な回復には至っていない。	
悪く なっている	輸送用機械器具 製造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・大きな案件が海外に行ってしまった。それにより海外生産を請け負ったメーカーも利益が出ず、また、それまでその案件をやっていた国内の工場など軒並み閉鎖に追い込まれた。	
	輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・受注数量が今までよりも45%減少した。	
	経営コンサル タント	競争相手の様子	・受注件数も受注量も例年になく最悪の数字で推移している。ここ10年間の間で最も荷動きの悪い状況である。	
			・酒は取引先の受注量が極端に減っていて、業務筋、マーケット、飲食店の受注量が先細りになっている。業務酒屋の状況が悪化し、資金難に陥っているところもみられる。	
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	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・最近の派遣のオーダーの傾向を見ると、短期中心から長期のオーダーが多くなっている。社員の補充、退職補充に関して、長期安定的な派遣が多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月に入り求人数が前月比1.5倍と飛躍的に増えた。求職者も就業している人が多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・先月までは企業倒産が多かったが、今月はあまりないようだ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子部品組立を中心に前年比で求人数の増加がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタルカメラ、半導体生産等の好調な製造業を始め、ほとんどの主要産業からの新規求人数が前年比でここ数か月増加となっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・需要が前年より10%程度増加しており、地域によっては、2けた後半の伸び率を示している。また、価格面では、下げ圧力が幾分落ち着いた感がある。しかし料金改定(単価アップ)には結び付かない。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・教育産業、IT系の採用が件数的には目立つが、採用人数は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については9か月連続増加し、ここ3か月は前年比50%増を超えている。しかし内容はパート求人、派遣請負であり、非正規型求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率の推移が引き続き上昇傾向にあるものの、依然としてその要因が業務系事業所、派遣事業所からの求人増によるものである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・増加傾向にあった新規求人数の増加幅が縮小している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・常用の採用が減り、契約社員での採用が増えてきている。
やや悪くなっている				
悪くなっている				

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・前年同月比の稼働率が約1ポイントのプラスで推移している。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・沖縄県全体の景気は観光客の影響で良くなっているようだが、商店街では一向に良くなる気配がない。県内でも地域間の差が非常にある。当店でも郊外大型ショッピングセンターの店舗に関しては好調だが、商店街の店舗に関しては相変わらず厳しいというのが現状である。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・成人式までが冬物衣料の販売期だが、前年同月に比べ気温が高いことから主力衣料の販売数が大幅に低下し、苦戦している。しかし、今月中旬以降の全国的な気温低下により、防寒具が好調に動き、改善してきている。昨年同様、天候の影響を受ける販売実績ではあるが、中旬以降の気温低下により需要が喚起されたことから特に景気判断としては変化ない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年を超える状況にあるが、店舗によって売上にばらつきが出てきている。 ・生鮮、食品、雑貨等の部門で好不調にばらつきがあることから、全体としては2、3か月前と変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年同月比で来客数は1ポイント増加しているが、客単価はほとんど横ばいの状況である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・1年間の間に開店した店舗の客単価は既存店よりも高く、来客数も好調で、総体的に押し上げているが、一方で老朽化した店舗に関しては落ち込みが激しい。来店動機として店舗が新しいからという理由が占める割合がますます大きくなってきているように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・高額商品を購入の際、競合店との価格比較を行うことから、購入決定までの期間が伸びる傾向にある。
		その他専門店[楽器](経営者)	来客数の動き	・去年との比較であれば売上は好調であるが、3か月前に比べるとあまり変化は感じない。中心商店街から人の流れが新しい商圈へ流れ、地元の客も確実に減少している。その数字を裏付けるかのように近隣の大形デパートの経営不振の報道が流れ、衰退のイメージが漂い始めている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売額等を含め、前年並みである。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来客数や売上額については上昇しているが、単価を落とした結果の集客であることが実状である。しかし、無策であれば前年割れになったものと思われる。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新春の展示会場への来客数は例年とほぼ同じで、その中にはリフォームを希望している客層が以前より多くみられる。
	やや悪くなっている	一般小売店[菓子](企画担当)	単価の動き	・年始には1,000円程度の福袋が最も売行きが良く、お年玉に添えて贈るプラスアルファとして買う客が目立ったが、客単価は下落している。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・商品売行きが3か月前と比べ非常に薄く感じられる。
		その他専門店[書籍](店長)	それ以外	・確定申告の本が例年と比べ、早い時期から売れている。自営業の方はもとより、サラリーマンの方の購入も見受けられる。税金に対する考え方がかなりシビアになってきているのではないかと。少しでも多くのお金を税金で取られたくないという感情から、予防策として、このような本が売れているのではないかと。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	それ以外	・客の動きは良いが、食材となる牛肉輸入禁止、鳥インフルエンザの影響が仕入原価を圧迫している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・好調だった3か月前に比べ、1月の自衛隊イラク派遣による国内テロ発生の可能性、台湾、中国等におけるSARSの発生、国内、東南アジアにおける鳥インフルエンザの発生等の要因で旅行環境が悪化し、県内への入域観光客も減少している。それに伴い当施設来客数も前年同月比で減少している。
悪くなっている	-	-	-	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・契約金額は低いが、問い合わせ、成約件数が増えている。
	変わらない	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規契約件数と解約件数が拮抗し、結果として売上増につながらない。
	やや悪くなっている	不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・売りの問い合わせは平常とあまり変わらないが、買いの問い合わせは少なくなっている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・県内新規求人数は3か月前に比べ一般求人は25.5%、パート求人は28.1%それぞれ減少している。有効求人倍率は、0.44倍で3か月前と比べより0.04ポイント上回り、やや改善の動きがみられるが、完全失業率は依然として高水準で推移している。
		学校[大学](就職担当)	雇用形態の様子	・雇用形態の多様化により新卒採用の減少傾向が続いている。したがって昨年より前年同月比で15%ほど学生の就職率が低下している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・長期で契約を続けていた会社が、今回契約終了と同時に更新がなくなったり、また、派遣社員を正社員に雇用したいとの要望で契約が終了したりという動きが出ている。しかし、派遣社員の正社員登用に際しても紹介料など沖縄の事情もあり、なかなか取ることができないという状況もあり、現状は少々厳しくなっている。

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・県内の求人誌4業社の掲載総数をここ3か月間で比較してみると、11月が約4,986件、12月が約3,102件、1月度約4,516件と3か月前と比較して約10%減少している。
	悪くなっている	-	-	-