

・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	-	-	-
		スーパー（店長）	単価の動き	・米の不作やBSEの影響で、米や肉の単価が上昇している。こうした傾向は食品全体や青果物にも及んでいる。これまではデフレ傾向のため、売上が前年を上回るには、客数で10%ほどの増加が求められたが、今は客数の増加が、そのまま売上の増加に結びついている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・好調なデジタル家電のうち、薄型テレビの拡販がやや遅れているものの、昨年11月に競合店が1店閉鎖したこともあり、売上・客数とも前年比では伸びている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月になってから熟年層を中心にした来客数が増加しており、売上単価も1月に比べて3万円以上上昇している。熟年層が春の便りと同時に国内旅行に動き始めたと思われる。ただし、売上の伸びが過ごに変化すること、海外旅行へのシフトが予想に反して進まないなど、必ずしも安閑としてはられない。
		その他レジャー施設（職員）	それ以外	・プロ野球チームのオープン戦・公式戦の開始が迫り、店舗自体の忙しさはないが、その準備に慌しくなっている。店舗への問合せも増えてきている。
	変わらない	美容室（経営者）	お客様の様子	・新商品に対して興味を示していると思われるような質問が客から出るようになってきた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は生活防衛意識が強く、必需品以外は極力出費を抑えている。特に衣料品でこうした傾向が顕著である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は季節的にも中途半端な時期だが、悪天候が続いたため、来客数も少なめだった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・2月ということで、プロパーの商品の価格が下がる時期なのだが、気温が不安定であるため、冬物がまだ売れており、11～12月とそんなに変わらないペースで売上があがっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・相変わらず来客数の減少と単価の低下が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物売り尽くしを早めているなか、12～1月と不調であったため、2月は在庫を残さないようにと、更に値下げして均一価格としたが、結局は買い控えは変わらず、必要最小限なものしか買わないという傾向が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・悪天候の影響で、大幅な来客数の減少があったが、その期間以外では大きな変動はみられない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・まとまった降雪もあるが基本的には暖冬であり、防寒衣料や鍋物商材の動きが引き続き弱い。鳥インフルエンザ・BSE等の影響もあり、客単価の落ち込みが拡大している。足元の状況は、客数は前年をオーバーしているが、販売単価の落ち込み幅が大きく、低下傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数の減少が続いているが、買上件数に関してはやや上向き傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商店街全般からみて、あまり大きな変化は起きてない。客は非常に慎重な買い方をしている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・プロパーの商品が売れる時期に売れないなど、客は相変わらず安い商品を志向している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・今月は20日を過ぎてから春物を買う客が出てきたが、前半の売上がかなり厳しく、足を引っ張ってしまったという状況である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・客数・平均単価とも少し落ち込んでおり、例年と同様の状況である。他店の大型電気店のチラシでは、かなり値段が安い商品が出ている。
		乗用車販売店（役員）	単価の動き	・受注量は前年とあまり変わり映えしない状況である。取引先も若干落ち気味のようだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・昨年暮れから引き続いて、来客数が極端に減少している。駅前に客がとられているとはいえずすぎる。商店街の通行量も前年比で25%ダウンということで非常に苦しい状態である。
		住関連専門店 (営業担当)	競争相手の様子	・統一メーカー品の他店との価格競争、特にチラシ商材などで競争が激しく、相変わらず前年比で客単価が2%ほどダウンしている。現実的には客数が前年比を上回っても、売上ではその伸びを維持できない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・全体的に来客数が減少しており、特に昼食利用の落ち込みが目立つ。なかでも主婦層の利用減少が大きい。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・客の会計精算時の様子から、客単価が下がっているのを肌で感じる。実際、前年比は前月同様に下がっている。また、メニューへの客の視線も安価、安いメニューから探している感がある。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行は横ばい傾向で例年並みの販売量となっている。海外旅行も多少上昇傾向を見せているが見通しの不安定さは残っている。全体的には法人旅行の低迷が大きく響いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・特に気になるのが、繁華街への人出が極端に少ないことである。また、少しでも天候が良くなると需要が激減している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特に変わったことはないが、今年は暖冬で天気が非常に良く、気温も例年から比べると暖かい日が続いているので、タクシーを利用する客が非常に少ない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の動きが停滞気味であるうえ、目的以外の商品を別に買うことが全くない状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [酒](経営 スーパー(店 長)	販売量の動き 単価の動き	・観光客の入り込みが少ないため、得意先の売上が非常に厳しい状態が続いている。 ・売り出しなどの効果もあり、若干来客数は戻りつつあるが、客単価と買上件数が依然として回復していない。特に雑貨関連の落ち込みが大きく影響している。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数が前年をやや下回っているうえ、売上は前年を10%以上下回っており厳しい状況にある。ただし、食品・衣料品・住居用品などの部門では前月から2~3%の増加となっている、改善傾向もうかがえる。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・3か月前と比較して客単価が98%と低下している。前年比では10%以上も低下している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・これから最盛期となるが、現時点の来客数は前年よりも少ない。
		その他専門店 [医薬品](経 営者)	来客数の動き	・顧客獲得に向けて、できる限りのことを全社員で行っているが、獲得数以上に非来店客が増えているため、結果が出ていない。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](経営 者)	お客様の様子	・客および取引先における節約ムードが高まっており、買い控え、交換サイクルの長期化が目立つ。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・日中温暖な日が多く、ランチは前年並みの来客数となった。近年、雪まつり客はディナーに全く影響がなく、BSE・鳥インフルエンザの影響もあってかディナーの売上は前年の70%となり、外食控えが進んだ。個室の利用は前年の半分以下となった。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月の最大の稼ぎ時である、さっぽろ雪まつりの期間中の来客数が前年に比べて15%ほど減少した。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・2月の来客数の動きは、前年に比べて15%程度減少する見込みとなっている。このような大きな落ち込みは、従来だと明快な理由があったのだが、今回はその理由が見当たらず、戸惑いを感じている。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・付帯単価が5%とわずかだが増加となるなど、総消費単価は底を打った感があるが、宿泊客数が前年比で15%程度落ち込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行および海外旅行のパッケージツアーの3月の先行受注状況が2週間前より20ポイント程度落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年だと、さっぽろ雪まつりのような大きな行事があると、観光客が道南にも流れてくるのだが、今年はそういう傾向がない。観光客の入り込みもかなり減っているようである。それに加えて夜の繁華街も人出がかなり減っている状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	観光名所（従業員）	販売量の動き	・ロープウェイの搭乗客数、レストラン利用客数とも前年比で約1割の減少となった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・酒免許の規制緩和で酒を売る店が増えており、その影響による競争激化が進んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・イベントを行っても、来場する客が例年と比べてずっと少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今まで商売を25年間やっているが、今月は最も来客数の少なかった月である。3年前や5年前、10年前と比べてみても、やはり今月が一番少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・最近では繁華街の人通りも少なく、客の移動も少ないようだ。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・全道的な記録破りの豪雪により、交通機関が大きく影響を受けている。欠便・欠航、交通止めなど、予約客が足止めされている。また気温が高いため、流水がなかなか接岸しないなどの影響もあり、冬の風物詩が楽しめず、ツアーを延期している例もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪まつりにも観光客はたくさん来ていたが、タクシーの利用客が全く増えない。また、雪が多かったものの、前年よりも利用客が減っており、売上も10%程度のマイナスとなっている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている			
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・北海道を本拠地とするプロ野球チームが動き出したのに伴い、様々な動きが企業に出てきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・国内輸送は大きな変化はないものの、輸入原材料が大きな伸びを示した。ただし、この伸びは一過性のものである可能性もある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の動向として設備構築などへの意欲を感じるが、年度末という時期的要因とも考えられる。平均的な景況感としては悪くないレベルでの横ばいと感じる。
	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、前年よりも荷動きがやや悪い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デフレ傾向のなか、鉄鋼材料の値上げや海外需要の影響で、非常に困惑する状態にある。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・この時期は新年度予算の作成期・公共事業の入札期でもあり、新規案件を多く受けるのが普通だが、今年は緊縮財政や道内企業の低迷でこれといった引き合いが極めて少ない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に変わった様子は何もなし。前月同様に良くも悪くもない状況が続いている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・小口運転資金の需要はあるが設備資金は乏しい。住宅業界も建築単価の高い持家が伸び悩み、低迷している。さっぽろ雪まつりなど、冬の観光イベントも盛り上がり欠けた。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・依然として、引き合いが増加してこない。
	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	・食品原材料に対する消費者の安全意識が更に強まっており、輸入水産原料国や添加物の表示に関する問合せが多くなっている。また、天候不順や大雪の影響により輸送交通が乱れ、生鮮食料品価格が高騰しており、景気が低迷している。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・ハウスメーカーのマンション建築は例年と変わらず進められているが、個人の住宅建築の動きが少ない。
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（編集者）	求人数の動き	・介護・病院、運輸で求人の伸びが大きく、全体の求人数を引っ張っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人・求職者とも増加傾向にあるが、求人は建設業などが依然として低調であり、サービス業関連の求人がほとんどである。採用の選考基準も依然として高く、企業側が妥協しての採用は行われていないのが現状である。ここで求職者と求人におけるスキルのミスマッチが発生している。この状況を見ても、企業側の経営状況が決して良いとはいえない。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は多少増加しているものの、本州方面への人材の請負派遣が主で、地元だけをみると求人数に変化はみられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・運送業の倒産により、100名以上の求職者が発生した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は0.42倍で前年と比べて0.03ポイント上昇した。しかしながら、パート求人の占める割合も高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比では増加しているものの、新規求人数に占めるパートの割合が増加している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・道内では最大手といわれる広告代理店がその傘下の広告代理店と合併する。経営や資本の効率化を目的とした合併であり、最大手といえども難しい局面を乗り切るために、あらゆる選択肢を検討しなければならないほどであり、雇用環境もいまだ厳しい状況にある。
	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	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注状況は、前年比97%の横ばいであるが、3か月前と比べて147%である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客数の増加はほとんど無いが、高額商品とまではいかないものの、これまでより少し高目の商品に動きが出てきていると、近隣の眼鏡屋、バック屋、靴屋等からも聞かれる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上高が前年比105%と伸びており、上向きである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は営業日数が1日多いため、既存店売上の前年比102%、来客数が前年比103%と大きく伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が回復傾向にあり、一人当りの買上点数も以前よりは増え、客単価もやや上昇しているため、やや良くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・味の良い商品や、良質な商品にはかなり積極的になってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客数が回復傾向にある中、客単価が確実に上昇しており、タンス在庫にない商品とその関連商品の提案に関しては、購入に至るケースが増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前向きに従業員を一人増やしたのが功を奏し、人の出入りが活発化し、売上が増えている。各社で従業員を少しずつでも増やせば、失業率が低下し景気も良くなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・長年下がり続けてきた客の買上単価が、既存店において前年比100%を超えた。今まで悪かっただけに客単価の下げ止まりを実感している。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・具体的に投資が絡む商談案件が目立って出てき始めている。	
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬と小雪で、冬物がほとんど動かない冬である。 ・飲食関係においては、例年の2月の厄払い年祝いの開催が少なくなっている。 ・周辺のスキー場も積雪はあるが客を動員できず閑散としている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は悪くないが、購買には結び付いていない。必要なものしか購入しないという傾向がますます強まっている。実用的なものの動きがまずまずで、特に弁当箱等は2月に入り動きが出てきている。	
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・全体的に見ても、低価格のものが数多く売れるようになっている。高額商品を買えるような金持ちはいても、買い物には慎重である。	
	百貨店（販促担当）	お客様の様子	・バレンタイン商戦では、独自イベント等が好調に推移した。 ・天候のため防寒衣料等の身の回り品も昨年より好調に推移している。 ・春物ではスプリングコートがけん引しているが、リクルートでは従来のようなヤマが無く盛り上がり欠けている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・去年の秋に競争が急に激しくなり、それ以来、下がった価格がずっと下がりっぱなしである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・BSEや鳥インフルエンザなどで、食に対する安心・安全といった観点から、安いが一番という風潮にやや見直しの気運が現れ、一品単価の下落が生鮮食品の相場との絡みもあるものの、やや下げ止まっている。そうした点では長い間続いた一品単価の下落が止まりつつあり、好転の要因となる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・青果物がやや単価的に持ち直し、生肉ではBSEや鳥インフルエンザの影響で平均単価が前月より7%強、前年よりも4%近くアップしている。水産は前月よりもやや単価を下げている。生鮮全体では前月とほぼ同水準である。加工食品は前年とほぼ同じ水準で、前月と同じである。既存店では客数で前年比100%に戻している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・増え続けてきた来客数が、今月に入り止まっている。単価は依然として下降傾向で、低い水準で横ばい状態である。こうしたことから、必要なもの以外は買えない。同じ物であれば安い物を買うという購買行動は変わらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・周期的な雪等の天候悪化によって1月に比較して客数の伸び率が鈍化している。また客単価も前年比93%と大きく落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・顕著な変化は感じられず、数字的には依然宜しくない。今年はどういう年であり、1日分営業日が多いため数字のマジックは出るが、基本的に変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数は前年並に回復しているが、主力商品の弁当やおにぎりの前年割れが依然続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・従来のような、孫のために予算にこだわらず購入していた祖父母が減少し、予算に厳しい父母の購入が増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売数量および単価の下落が先月よりも悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新規来店者数は増えているが、成約までの時間がかかり、最終的な利益も減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・一般消費者対象の小売部分が前年をクリアできず苦しいが、外商部門の店舗工事やショールーム等では内装工事が増えている。
		その他専門店【家電】（経営者）	お客様の様子	・春も近いというのに、冬に逆戻りしたような天候で、客足が鈍くなっている。 ・冬と春の端境期に入り、売上は苦戦を強いられ、売れている日と売れない日の差が大きく、トータルして横ばいの状況である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・既存店ベースの販売量が前年割れで推移中。また、仕入れ価格の上昇に末端価格の転嫁が遅れているため、業務利益が減少している。
		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、来客の分散化が進み、来客数が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	・来客数は前年を2%上回っているが、単価が1.5%低下しているため、売上に大きな変化がない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当県は2月に県外から集客するのは難しい。その代わり地元の還暦祝賀等の高単価の団体客や、老人会や婦人会等の比較料金に拘らない客を併合して集客し、前年並を維持できたが、温泉地全体としては悪い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月に続き今月も前年割れである。例年落ち込む時期であるが、人数的に前月よりもマイナス幅が大きい。 ・周囲の同業者や旅行代理店の話聞いても、良い感触が無い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比で10%以上の落ち込みで悪い。平日の客が動かないのが影響している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は例年通り暇な月である。宿泊は大学受験のため一時的に多忙になったが、一般宴会やレストランは活気が無く、個人消費は回復していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年間でも売上の厳しい月であるが、主力である宴会部門での法人関係の落ち込みが著しく、過去10年間で最低である。他の個人需要や宿泊ではとてもカバーしきれず、厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・1月の宴会件数、乗客数は前年を若干上回っているが、客単価はマイナス350円で前年を下回っている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・相変わらず取引先は経費削減に熱心で、すぐに削減効果の出る提案には耳を傾ける。また他社と競争させて少しでも安く利用しようとしている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・時節柄、精肉店や飲食店にはBSEや鳥インフルエンザの影響が顕著である。気候の急変に伴い来街客の出入りに影響が出ている。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・当地区と隣地区は、市内で唯一人口が増加しているエリアであり新築が多いということであるが、裏側には各種事情で土地が手放されているという実態があり、そうした事情を考えると景気は良くない。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・価格競争の激化で、原価割れの商品やイベント性のある商品はそれなりに動くが、商品選択の目は厳しく、買い物が細くなっている。商品によって2～3の店舗を買い回る客が増えている。特に週末はパワーセンター型の業態の躍進で厳しさが強まっている。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・例年に比べ降雪量が少なく、冬物は例年より早目に需要が止まっている。飲料等の春夏物の需要が増加しているが、BSEや鳥インフルエンザ等の影響で生肉が大幅に前年比を割り込み、それを魚でカバーしきれない状況である。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価が前期比98.4%、客単価が前期比96.9%と単価下落状態にある。特に精肉ではBSEや鳥インフルエンザの影響が顕著で、その減った分を鮮魚の売上がカバーしきれない。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の影響でコートは引き続き売れたものの、中盤から後半に盛り上がる春物需要が全く動かず、差し引きでその分の客数の減少が大きく響いている。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・販売数量の減少、単価の低下が続いている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一部の新型車は好調に推移しているが、全般的には昨今の相次ぐ企業倒産等で法人需要も個人需要も減少傾向に入っている。特に社会移動需要や新卒需要の伸びが悪く、減少している。	
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・小額なものでも、見積りを各方面に出して少しでも安いところを探すため、粗利が取れなくなっている。	
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、2月中旬から春物に興味を示し出すが、今年の客はまだ冬物バーゲンの目玉品を探している。	
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・一般家具の売上が毎月減少し、歯止めがかからない。季節商品の学習机やひな人形は前年並とプラスの要素ではあるが、全体ではマイナスの要素が多い。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・酒類業界は全般的に悪い状況であったが、消費税の総額表示を控え動きが小さくなるため、1～3月は酒類販売業は悪い状況である。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、製造業に明るい兆しが見えていると報道されているが、個人消費、特に飲食店関係は極めて低調な状態が続いている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・結婚式はやや上向き傾向であるが、その年の結婚世代によって微妙に変わってくるので何とも言えない。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一般の宴会や会合の件数、売上共に減少している。会議をするにしても会食を控えたり、収縮の方向に客が動いているのが見える。忘年会までは尻上がりを見せたが、年が明けてから特に今月は会合を控えている雰囲気が感じられ、厳しい。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・極力安く旅行するため、商品を調べて、多少の希望変更をしても安くなるようにしている。	
	美容室（経営者）	単価の動き	・日中の客が少なく、夜間は午前0時を過ぎると人影が無くなる。	
	悪くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・単価的にプラスオンの働き掛けをているが、反応が悪い。メニューとしては例えば親子カット等、いろいろ盛り込んでいるメニューに客が集中する。
スーパー（経営者）		来客数の動き	・デジタルカメラの新製品が、2月末から3月下旬にかけて発売されるため買い控えが出ている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・これまでは単価の下落や買上個数の減少であったが、今月に入り来客数が著しく減少している。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンター、業務用センター等の出店によるオーバーストア状態で消費者の買い回りが顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [呉服] (経営者)	販売量の動き	・同業者を見ても売れている店がなく、問屋の売上も振るわないという話である。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・例年でも今月は物が動かない時期であるが、今年はまとめて雪が降って人が動かなくなったり、景気が冷え込んだりの要因が重なり、例年にないほど落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーに乗る客が少ない。30人の客を乗せるのすら難しい。昨日の出番では20人であった。
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	・年度末の関係か、県内の板金加工業や切削加工業の殆どが目一杯仕事が入っている状況で、追加注文には全く応じられず、特に半導体の産業設備でフル回転の状況である。
		その他企業 [ 企画業 ] (経営者)	取引先の様子	・取引先の印刷会社では全般的に受注が伸びている。特にPR物が伸びている。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・BSEによるアメリカ産牛肉の輸入禁止、鳥インフルエンザによる鳥肉輸入の禁止、豚肉の値上がりなど、マイナス要因が重なり景気回復に水を差されている。またデフレ感が再び進み始めている。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・2月は前年比103%程度の受注である。競合他社の動きも、今月は前年より若干良いということである。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年であれば、この時期は仕事量が増える時期であるが、価格競争等のために受注量や受注価格が低迷している。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	それ以外	・急激な円高が続いていたが、ここに来て水準がやや円安に戻りつつあるものの、ドル安トレンドは基本的に変化はない。 ・自動車部品、携帯電話用部品もあまり変わらない。
		輸送業 (従業員)	取引先の様子	・物流業者において、取り扱い数量が大幅アップの会社と大幅ダウンの会社があり、明暗が分かれてきている。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・貸出の伸びは前年比プラスに転じてはいるが、ほぼ横ばい程度であり、大型の設備投資は少なく、依然低迷と言わざるを得ない。
		新聞販売店 [ 広告 ] (店主)	受注量や販売量の動き	・先月に落ち込んだチラシが今月に入り持ち直しているが、一般の人の中にはリストラや倒産等で新聞の購読を取り止める人が増えている。
		その他企業 [ 管理業 ] (従業員)	それ以外	・出入り業者の話では、全然儲からないがそのうち良くなると思うから、今は赤字でも我慢して納品しているということである。
	やや悪く なっている	繊維工業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・数量部分は営業活動によって前年比7~8割の確保は可能であるが、受注価格が依然として厳しく、じりじりと売上減少が続いている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量の減少に歯止めがかからない。資材と賃金も下落が続き価格競争が厳しく、デフレが止まらない。
		コピーサービス業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・例年の2月に比べ、物件数が少なく、来月は期末時期であるが、購入物件の情報も少ない。
		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	・酒類全体の販売不振は継続。焼酎の好調とは裏腹に焼酎メーカーの出荷規制は販売量の多い順に優遇され、商品が入らない状況もある。小規模卸にとっては脅威になっている。
	悪く なっている	農林水産業 (従業員)	それ以外	・昨年の農産物の、特にリンゴと桃の価格が低かったため収入がとてもなく、消費に向けられない。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・アウトソーシング契約から人材派遣契約にシフトしたり、直接雇用を派遣に切り替えるという動きが増えている。また派遣社員の増員といった相談も増えている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様子	・正社員採用への動きがますます少なくなっている。年金問題もあり、正社員の採用を企業は敬遠している。 ・派遣では長期派遣が少なくなっている。
		職業安定所 (職員)		・前年と比較し、企業整備発生件数が減少し、求人数は増加、求職者は減少している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・オーダーの受注量は変わらず好調であるが、マッチする登録者が少なく成約が難しくなっている。

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（編集者）	求人数の動き	・求人は各業種においてほぼ満遍なく前年比で増えている。特に生産系、営業系の社員募集が前年比を大きく上回っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・事業主都合による離職者が大幅に減っており、求人も増加傾向にあるが、採用者数が増加しない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注の減少や販売不振のため、建設業、製造業、卸売業と立て続けに人員整理を行っており、また求人数の減少傾向に歯止めが掛からない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数がかなり増えても、条件、内容、質の問題から、採用に反映していない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・2月に入ってから、負債10億円以上を抱えた建設業の大型倒産が3件も続いている。
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・一般企業等で景気が回復してきているというが、それは人件費をカットする等、掛かるものを掛からないように見せかけているだけであり、当社のようなアウトソーシング業界は、仕事量が減っている。 ・市町村の中には会議録等を自前で作成するなどという動きが出ており、大幅に予算をカットしている。	

### 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	通信会社（営業主任）	お客様の様子	・デジタル家電に関する問い合わせが増加している。客の気持ち为上向きで、実際に量販店の売行きも伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・2月の気温が高かったため、春物の動きは例年より早く、売行きも良い。売れている商品も実用品ではなく、アクセサリーを中心とした装飾関係である。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・今年はあるう年で営業日が1日多く、29日が日曜日であったことから来客数も非常に多いので、確実に前年をクリアする。うるう年の数字のマジックである。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・鳥インフルエンザとBSEの関係で、肉類の販売点数は3%ほど減少しているものの、暖冬で飲料等の売行きが好調であったことから、全体の点数は3%ほど伸びている。売上は前年の98%、3か月前と比べると3%ほど伸びている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・BSE、鳥インフルエンザによる食肉全般の減少は大きいですが、慣れもあるのか消費者の反応は冷静で、以前ほどの落ち込みではない。鍋商材が活発に動いており、食品の動きは良い。消費者の関心は防寒衣料から離れ、入園、入学、新生活関連の商品の動きが活発化している。依然として来店頻度が高いものの、客単価は落ち込んだままであるが、全体としては前年を上回って推移している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・健康指向商品のカテキンが入ったペットボトルが好調であり、全体的に下落気味の単価を戻している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・地上デジタル関連や、デジタル家電である液晶テレビモニター、プラズマディスプレイなどにより、単価が上がっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月は最後の1週間でばん回し、プラスに転じている。月初めはまだ不景気であったが、後半は人通りも増え、予約もかなり入ってきている。
	変わらない	遊園地（職員）	来客数の動き	・売店、食堂部門に勢いがなく、客単価は前年比で250円下回っている。前年と比較して団体客の動きは弱いですが、全体の入場者数は10%以上上回っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	・車検時に、部品代がある程度かかっても乗るという客が若干増加してきている。一般整備でも同様の客が増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・仕事量が前年より増加し、良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年より多くの広告を出しているが、来客数は少なく、電話もあまりない。来街者が減少している。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・業界では鳥インフルエンザが終息せず、他の地域でも発生しているような状況なので、周囲が良くなっても変わらない。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・2月の外商売上は前年実績をクリアしたものの、店頭売上は90%がやっとであり、まだ上向きとはいえない。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	それ以外	・青果物の売上は依然として低い状態にあるものの、売上全体では前年を上回るようになってきている。売上、客数の伸びは総じて前月並みであるが、3か月前と比べると大型店閉鎖の影響で5%増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は必要最低限の物以外は購入しない傾向にあり、客単価は伸びていない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・うるう年による日数増加が幸いし、客数は前年の99%となっている。売上は96%と苦戦しており、この動きは12、1月と変わらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価が前年に比べ5%低下している。来客数は変わらない。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・競合店では、プラズマテレビ、液晶テレビ、DVDレコーダー等、今売れ筋の商品が異常なほどの安値で売られている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同様に大型イベントを開催したが、前年の60%の販売台数しか売れていない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・2～3月は一番の需要期であるが、1月に引き続いて来客数が減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数の伸びがない。必要な消耗品等のみを購入し、帰る客が非常に多い。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・期待されていた新商品が発売され、予想以上の売上となっている。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・全体的に明るい兆しがみえるものの、極端に来客数が少ない日が数日間あり、結果的には変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは良いが、宴会の予約が少なく、売上増にはつながらない。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・例年2～3月は幼稚園、小中学校の卒業パーティーがあるが、今年の開催、予約状況は前年の50%程度に落ち込んでいる。一方で、企業関係の遅めの新年会、市内有力者の祝賀パーティーなどがあり、全体では前年並みの売上達成となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会が小規模になっているので売上が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・名所の梅のイベントは日帰り客が多く、宿泊などでのホテルへの影響が少なくなっている。そのため、宿泊売上は前年比で1割減となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新機種が2種類発売されたが、新規加入数はそれほど伸びず、解約数が逆に多くなっている状況で、純増数は大幅に落ちている。
観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数が少ない時期であるが、営業努力で前年並みの数字を維持している。客単価は低い。		
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・2月は雪が降らず、人件費が節約でき、前年より来場者数が伸びている。ただし、キャディーをつけないセルフプレーが増加しており、客単価は下がっている。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・1月と変わらず、良くも悪くもない。不動産価格の下落、賃貸家賃の値下がりは依然として厳しい。		
やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・店の裏に競合店がオープンし、前年比5%減と苦戦している。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価の落ち込みが大きい。無駄な出費をせず、公共料金の支払だけを済ませて他に何も買わずに帰る客も多い。2月は特に厳しい。	
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・展示会を行っても、販売量がそれほど増加せず、伸び悩んでいる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・客がいない。2月は昔から悪いと決まっているが、今年ほど悪いと感じたことはない。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・自己資金の多い客しか動きはなく、それ以外の客層は動きがない。	
悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・デジタル家電は高価格で、まだ市民権を得るには至っていない。客もそのうち下がるだろうと購入を控えている。周辺で倒産、閉店が相次ぎ、商店街も歯抜け状態で、このまま寂れるのではないかと危機感を抱いている。	
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・学生服を取り扱っているもので、季節柄売上が上がっているが、知り合いから調達して着回す人もいるので、販売量の動きは少ない。	
	タクシー運転手	それ以外	・人通りが少なく、駅に電車が着いて人が降りてきても、1台もタクシーが動かない時もある。	

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
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の景気が悪化し、今まではシャンプー、セットを組み合わせていた客が、セットのみになるというような状態で、客単価が下がり続けている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・取引先の協力工場でも仕事を多く抱えており、当社の要求どおりの納期が守られない状況が多発している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小ロットでコストは安いものの、仕事が出てきている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業の販促ツール（チラシ、パンフレット、リーフレットなど）の在庫不足や、リニューアルに伴う制作依頼が増えてきている。事業所の再編や、販売/営業品目の追加や変更が目立つ。ただし、受注金額やロットは小さい。今まで節約していた在庫がとつとつ底をついているようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出荷量は前年比114%と、1月に引き続き2けたの伸び率である。この2か月間は過去5年間で最高の数字となっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資計画が全体的に上方修正され、投資に意欲的な会社が増えてきている。また、多くの取引先で収益状況が改善され、活気が出てきている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・過去の受注実績からみると、不景気などに意外と売れている商品があり、現在もその流れが続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消化で仕事量が多少増加している。また、地元銀行が破たんした影響で、地域の経済活性化のために公共事業費が追加されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・依然として受注件数は少なく、価格が非常に厳しい。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会の来場者は前年の5%減、グループ全体の売上は10%ほど減少している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・地元商店街は、大型店との価格競争、消費者の消費意欲の減退等で厳しい状況が続いている。ただし、節分などの季節行事関連の商品は売行きが良く、消費者はお金を持っていないわけではなく、節目には奮発しているようである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、電機等の製造業からのコマース受注額は変わらないが、商業、サービス業からの受注は期間が短く、金額が小口化している。
	やや悪く なっている	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・低価格商品の動きはそれなりにあるが、国産100%の商品の荷動きは鈍ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・今年に入ってからは下がる一方で、月を追うごとに仕事がなくなっている。同業者同士での手伝い要請も全くない。当社も時間短縮をしないと立ち行かないところまできている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・テナント内で、フロア面積の多くを占める飲食店が3月一杯で退去し、減収となる。後に入るテナントが全く見つからず、飲食店のテナント自体がかなり厳しい状態である。できる限り賃料は引き下げているが、未納やそれに近いテナントがいる状況が続いている。
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	・民間土木工事の見積を出したが、作業施行は自社内で行うから材料のみを購入したいといわれている。	
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	・年度末を控えた契約更新の季節であるが、期間延長が多い中、派遣スタッフ自ら契約終了を希望するケースが出ている。雇用環境、勤労意識の変化が、スキルアップをしながら収入と業務内容のレベルを上げるいわゆるアメリカ型や、働いて稼いだ後は自分の楽しみに費やすという自己実現型などがみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が減少しており、前年同月比では14か月連続で減少している。この2～3か月は減少率も大きくなってきている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内主要産業である半導体製造装置、液晶製造装置、デジタル機器向けの電子商品、半導体デバイスがフル操業と好調で、求人も活発になっている。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業が好調でけん引しているが、企業の採用への慎重な姿勢は変わらず、派遣への期待が高まっている。正社員への道はまだ厳しく、離職者は派遣を考慮に入れないとしない状況である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・機械、精密などの製造業や人材派遣などのサービス業等において、事務職の追加募集や欠員補充などを新卒採用で考えるなどの動きがある。例年のこの時期と比べ、求人数も20%程度増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・数か月連続で地域の中途採用の求人倍率が多少上がっている。新卒者の採用数も前年より増えてきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・1月と比べ、周辺企業からの発注状況があまり伸びていないので、変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告はほとんどない。また、周辺企業の倒産が相次いでいる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・電子関連等の生産が伸びていることから、かなり採用者数が増加している。住宅関連等の製造は下火で、求職者が増加しているものの、求人は少ない。物品販売等の卸が伸びるのはこれからであり、2月の全体の動きは鈍い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小規模な特定貨物運送業や印刷業が相次いで倒産し、求職者が増加している。
	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	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・相変わらず単価は低いですが、良い天気が続いたため、来客数が多少増加して、売上も前年を上回っている。3か月前に比べると、やや良い。
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・今年に入り、客の反応が良くなっており、販売量も若干増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・競合店の改装で、競争が激しい状況にあるが、12月、1月に引き続き、売上は好調である。特に、2月中旬以降は気温が高い日が多く、コート等の動きは今一つであるが、ジャケットやニット等の動きが活発で、婦人服等の春物衣料が好調である。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・バレンタインギフトが好調に終わっており、売場の改装を実施した化粧品、婦人用品も、改装前のセールに引き続き好調を維持している。来客数も増加し、優待販売による売上も良く、正規価格商品、セール品ともに好調である。結果として、前年実績を大幅に上回る見込みである。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・年々縮小傾向にあったバレンタイン商戦で、海外のパティシエをクローズアップした結果、前年比135%と伸びている。 ・マスコミ等で評判になったアイテムには、価格が高くて惜しまず消費する傾向が強まっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今まで落ち込み傾向にあった既存店で、来客数が多少増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月の来客数は前年比103.5%となっている。12月が100.8%、1月が101%であったので、3か月前より来客数が増加している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ファストフーズの注文が増加している。暖かさが、日々の客の動き、商品の動きに反映されている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・今話題のデジタル商品の動きが顕著である。最寄商品が少ない分、単価もかなり上がっており、当店の場合は25%程度単価が上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・以前ほどの盛り上がりはないが、高級車の新車が出て、その分受注が向いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・現金で購入する客が増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月に移転して以降、客が変わり、単価も低く抑えていることもあるが、来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・主力商品のセミナーや宴会の売上が順調に推移しており、売上は前年比6.8ポイント増加している。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年8月の個人タクシーの値下げがようやく客に浸透し、選んで乗ってもらえるようになり、前年比1%の増加となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・取引先からの受注案件が少しずつ増加しており、確定案件が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話等の契約数が徐々に増加している状況が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年比160%になっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	それ以外	・ゴルフ練習場の支配人会で、前年比の売上などについて、良い報告が続いている。
		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	・ゲームソフトに関しては、国内が冷え込む一方で、欧米の需要が堅調な傾向が続いている。復刻版のソフトが人気を博している。 ・アミューズメント施設については、フードテーマパークの開設もあり、前年比110%は軽く達成し得る。景品ゲーム、プリクラがけん引しており、景品ゲームについては、1人当たりの単価も上昇している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2月は、1月の新春キャンペーン時の来場客が販売に結びついており、来客数の割に販売量が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の目が高級品にも向いており、問い合わせの件数も増加しているが、営業成績につながるとは限らず、景気は不安定である。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	お客様の様子	・バレンタインデー、就職、新入学の贈り物については、単価が1割程度上がっているが、自分の身の回りの物については、買い控える傾向が見受けられ、単価も2割程度低下している。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・2月は鉄道の新路線が開業し、その効果に期待したが、今のところあまり変化がみられない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・昨年に比べ営業日が多いことに加え、高めの気温や雪が降らない好条件が重なり、2月は全店で前年実績を上回っている。春物や一部初夏物衣料が活発に動いているほか、バレンタインデー商戦では海外高級ブランドチョコが消費をけん引し、例年以上に盛り上がっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・2月は急激に暖かくなり、冬物が頭打ちとなっている。改装前の売り尽くしも、初めは良かったが、その後伸び悩んでいる。一方、春の逸品会など高額品の動きは良好で、二極化している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・客単価が落ち込んで来客数は維持できていたが、伸び悩むようになっている。フリー客を呼び込むために安売り等を実施しても、なかなか来店に結び付かない。一方、客単価の高い得意客の固定化は進んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・婦人服は冬物売り尽くしが好調で、前年を上回っているが、紳士衣料は客の反応が鈍く売上が前年を下回り、全体として売上は前年ぎりぎりである。大型催事は集客もあり、売上も好調だが、各階元売場の売上が厳しい状況は続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・BSE、鳥インフルエンザの影響により、精肉の売上は5%程減少しているが、来客数は103%と伸びている。ただし、客単価は前年比97%と低く、売上は前年をやっとクリアしている状態である。		
コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・当店の周辺では、閉店した店が1店、リニューアル中の店が1店などがあり、当店では来客数が10%、売上は7~8%増加している。ただし、当コンビニチェーンを地域全体で見ると、前年をほんの数%上回っているだけである。他のチェーン店では、前年割れのところもあると聞いている。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2月は暖かい日が多く、春物の動きは良いが、冬物パーゲンでは半額の商品でも動きが悪く、単価を極端に下げなければ購入されない。		
家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・話題性のある商品や新機能商品等があるので、一時的な瞬発力は感じるが、長続きしない。春の新生活のまとめ買いは、例年より動きが遅い。		

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
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車販売実績は年末にモデルチェンジした高級車の新車効果があり、前年同月比17.2%増の見込みだが、予算達成率では83.9%に終わりそうである。当社は県下の新車販売拠点となっているが、地区により好調、不振の格差が出ている。
		その他専門店 〔キャラクターグッズ〕(従業員)	販売量の動き	・バレンタイン商品の動きが鈍く、クリスマス商戦に続き、季節催事に関連する消費意欲の低下がうかがえる。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・来客数は3か月前とほぼ同数であるが、飲物の単価は、一人当たり400円低下している。全体の売上は、3か月前より若干減少している。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・客の小遣いが減少しているようで、節約しながら飲んでいる様子がうかがえる。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・2月はBSE等の影響により、販売量が減少している。バレンタインデーの盛り上がりも今一つである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・相変わらず団体旅行の動きは鈍く、間際の個人旅行の需要が目立つ。収益自体はさほど変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月に入り、極端に予約が減少している。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・鉄道の新路線が開通し、人の流れが出ているが、タクシー業界には恩恵がない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・放送サービス、通信サービスともに、新規加入者数が横ばいの状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・商品、サービスへの関心等は衰えていないが、低価格志向や慎重さは変わっていない。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店舗、ライバル店ともに、来客数に変化が見られない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・再開発の具体化が決まっており、周辺の建物の建替え等を期待していたが、動きがほとんど見られない。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・分譲住宅の販売所において、値引き交渉をする客が多く、販売価格は依然として下落している。
	やや悪くなっている	一般小売店 〔茶〕(営業担当)	単価の動き	・缶入りでなく、袋物の詰め合わせを進物とする客が増加している。2月は、低単価商品を全面的に打ち出した催事を実施し、来客数の増加で売上を確保している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今年のバレンタインデーは、昨年より縮小傾向である。特に、買上単価の低下は激しく、前年比92.3%となっている。買上点数も追いついていない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・惣菜等では、小パックの商品の販売が増加し、客単価の低下につながっている。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・好調であったビジュアル部門で、ここにきて客の買い控えが出ている。各社の新商品が3月にかけて投入されるので、様子見の客がいる。
		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・12月以降、トラックの販売量が5割減少している。トラックの台替に伴う需要はほぼ出尽くした感がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比較すると、2月の来客数は非常に少ない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ブライダルフェアを実施しても、婚礼予定のカップルの来客数が減少しており、夏以降の問い合わせ件数も減っている。一般法人の宴席でカバーしたいが、なかなか回復していない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内の宿泊販売量が、3か月前に比べて減少している。海外旅行に関しても、客はパンフレットはみているが、実際の申込数は少ない。一時期回復してきていたが、ここにきて頭打ちの状態になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月に入り営業収入の落ち込みが目立つ。稼働率を上げるなど、いろいろな策を講じているが、なかなか結果が出ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月は天候も良く、タクシーの利用にはつながらない。節約のため、バス停には客がたくさん並んでいるが、タクシーは利用されない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・最近の仕事の単価が、前年比で2～3割低下している。
	悪くなっている	衣料品専門店 (営業担当)	お客様の様子	・暖冬のため、冬物処分が思いのほか進まず、客単価も値下げにより落ち込んでいる。衣料品は今ある物で間に合わせるといった客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	・相変わらず見積依頼が多く、必要なもの以外の商品や高額品の注文はほとんど入らない。大型車は排ガス規制があったため、新車に乗り換えた人も多く、動きが止まっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ランチの低価格化や、宴会コースの割引に歯止めが掛からない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・鳥インフルエンザが東南アジアに広がっており、その影響で、団体海外旅行の取消しがあり、商談も途切れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年と異なり、今年の2月は雨も雪も降らないので、大部分の客はバスで帰っている。バス乗り場には長い行列ができており、タクシーはさっぱりである。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・計画物件がなかなか進まず、膠着状態が続いている。
企業動向関連	良く 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	・業界の大きな展示会があり、当社も新商品を中心に出展したところ、今までになく多くの来客数があり、問い合わせや注文が増加して、営業が大忙しの状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の仕事が前倒して入り、売上は3か月前と比べて192%になっている。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算期と関係のない受注が増え始めており、地方からの注文も増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・周囲の町工場や工具屋をみても、雰囲気明るくなってきている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2月は一般に「2、8月」と言われる低調な時期だが、前年と比較すると、受注状況が相当良くなっている。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・不動産価格の下落、低金利を反映して、賃貸用不動産を購入する企業が増加している。以前は銀行も不動産融資に消極的であったが、今は資金需要が弱いので、取り組みやすくなっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・新規融資の依頼を受けて、客の売上の推移をみているが、多少良い方向に向かっている。当地区には末端の中小企業が多いが、2月は客の売上が少しずつ伸びている。
		税理士	取引先の様子	・大手企業と取引のある製造業者で、少し前までは倒産すると言っていた会社が、最近は残業等で忙しそうであり、少し明るさが感じられるようになってきている。
	変わらない	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	・新規問い合わせや成約が増加している。特に、廃棄物を原料とした再生品への問い合わせが多くなっている。取引先の工場も、稼働率が高くなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模ではあるが、年度内竣工に向けた新たな設備投資案件が出てきたため、計画を上回る受注量が確保できている。今まで、通信関連への設備投資が控えられていたが、ここに来て設備更改の話が多くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客は贈答品を買わず、お茶菓子程度の値段の安い品だけ買うようになってきている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・11、12、1月の上旬は全く仕事がなかったが、2月は春夏の仕事が多少入っている。ただし、不安要素も残っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量はある程度増加しているが、単価が非常に低く、利益が出ない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーの設備投資は良くなってきたが、単価は低く、見積競争が激しい。
やや悪く なっている	金融業（審査担当）	取引先の様子	・介護、福祉関係の業種は業績良好に推移しているが、卸、小売は依然として苦戦しており、個人消費の回復は本格的とは言えない。	
	不動産業（従業員）	取引先の様子	・取引先の会社倒産や閉鎖等が続いている。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず空室率は上昇し、賃料水準は下落している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・景気回復の報道がなされているが、一般の小売店等の小規模企業では、状況は上向きになっていない。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・商品の売行きが悪いのに加え、中国産等の安い商品の過剰在庫があり、取引先は苦労している。	
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため、例年は受注量が増えるが、今年度はその傾向がみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・得意先の輸出特需物件が終了した途端に、生産体制 が定時となっている。公共事業用の製品のため、国内 需要が低調であり、原材料の値上げ、製品単価の据置 きで赤字体質になっている。今後は、人員削減を実施 すると発表されている。
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・12月はフルタイム求人が増加していたが、1月は パートタイム求人の比率が高くなっている。特に、 卸、小売業での求人の増加が目立つ。1月の有効求人 数は10,824名と、前年同月比で29.8%増、有効求人倍 率は0.73と今年度最高の数値となっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣の依頼が多い時期ではあるが、長期的な派遣依 頼が1、2割増加している。昨年に比べて短期的、単 発的な派遣依頼が減っている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・中途採用面では、新聞の求人広告出稿が増加してい る。ウェブ求人も活発である。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・1月はパート求人が大幅に増加したが、2月は常用 雇用の新規求人が微増するなど、増加が継続してい る。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・製造、卸、小売、サービス共に、過去3か月のい ずれの月と比較しても2割以上の増加となっている。特 に、郊外型店舗の新規出店が相次いでおり、求人数全 体を底上げしている。大企業がパートタイム雇用で求 人を増やしているのに対し、中小零細企業は正社員 （契約社員を含む）を増やしている傾向が強く現れて いる。
		学校〔専門学 校〕（教務担 当）	求人数の動き	・前年同期に比べ求人数が多い。特に、コンピュータ ソフト開発系は多い。
		学校〔短期大 学〕（総務担 当）	求人数の動き	・平成17年3月卒業予定者に対する採用求人票が既に 来ているが、現時点では、昨年よりも若干増加してい る。
変わらない	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求人数が増加しているが、最近、求職者も増加して いる。	
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・求人企業、求職者の動きが多少活発になってきてい るが、最終的な成約になかなか結び付かない。
	職業安定所（所 長）	求職者数の動き	・BSE、鳥インフルエンザの影響が続いて、飲食関 連の業務縮小または業務拡大据置き動きが見られ る。	
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集担 当）	周辺企業の様子	・BSE、鳥インフルエンザの影響が続いて、飲食関 連の業務縮小または業務拡大据置き動きが見られ る。	
	学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・昨年度に比べ今年度の求人実数が1割ほど減少して いる。	
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・ただでさえ少ない求人企業を必死に守っているが、 他社がもっと安く仕事をするというので、当社から 客が離れる傾向にある。	

## 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	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストランとも予約件数が増加してい る。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・販売量が増加している。
	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	・天候にも恵まれ観光客は多く、来客数は増加してい る。
		一般小売店〔書 店〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下傾向であるが、来客数、売上は少し づつ回復している。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・バレンタインデー関連の洋菓子、春物ファッション 商材では特にヤングやキャリア向けの売上が好調に推 移し、店全体の売上が押し上げている。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・セール商品だけでなく定価の春物商品を見る客が増 加している。
		百貨店（外商担 当）	お客様の様子	・取引金額は別としても、取引する客が増加してい るため良くなっている。
		スーパー（店 員）	販売量の動き	・前年実績を上回る日が出るようになってきている。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・客単価は数か月連続して上昇している。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・売上に変化はないが、来客数は着実に増加してい 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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・購入を検討している個人客が増えている。昨年まではほとんどの客が継続車検をしていたが、購入5年目で2回目の車検を迎える客の購買意欲が高まってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数が大幅に増加している。商談から契約までの時間が短く、受注増加につながっている。客の様子からも景気の悪さは見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・カレンダーの関係もあり、販売は前年並みで受注は前年を上回っている。グリーン税制の来年度の減税基準の強化、対象車両の減少に伴う駆け込み需要が発生している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人の宴会利用が少しずつ戻ってきている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・万博関連の客が増加している。
		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が、前年同期を上回るまでにはなっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・昨年のSARSと比較すると今回の鳥インフルエンザは影響が少なく、海外旅行は上向いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ライトアップが集客に効果的で、夜間客が増加している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動き、客単価ともに良くなってきている。
		美容室（経営者）	それ以外	・予想に反して来客数は増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年なら閑散期であるが、今年は来客数が増加しており、客の財布のひもは緩んでいる。同業者からも同じ様な話を聞く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築賃貸住宅や立地条件の良い賃貸住宅は賃料の値下がりがかさいため、老後の生活費を確保するために賃貸住宅を建設する人が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・先行き不安からアパート経営を考える人が増加しており、建築件数は増加してきている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	競争相手の様子			・大型スーパーに販売、メンテナンスの両方を取られている。
商店街（代表者）	お客様の様子			・安い商品の動きが主流ではあるが、高額商品を購入する客も出てきている。
商店街（代表者）	お客様の様子			・決して調子が良いというわけではないが、商店街の来客数や客の購買力に下げ止まりを感じている。なかには上向いている店舗も出てきており、当社も若干ながら下げ止まってきている。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き			・1人当たりの買上点数が少ない。
一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子			・客に購買意欲が見られない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・新入学、卒業の洋服を買い求める客が少なく、どこで購入しているのかという話が販売員同士で出るほどである。
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・50才代以上のミセス層の来客数が減少しており、ミセス、婦人服、紳士部門が苦戦している。
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・春物衣料の動きは良い一方で、来客数は前年を割っている。
百貨店（経理担当）	販売量の動き			・店頭での売上は確保できているが、外商部門はまだまだの状況である。
スーパー（経営者）	単価の動き			・客は安売り商品を購入することに専念している。
スーパー（経営者）	競争相手の様子			・競合店とのチラシによる安売り競争によって客が定着せず、客単価も伸びていかない。
スーパー（店長）	お客様の様子			・これまでは給料日後の客単価は上昇していたが、最近はそれも見られなくなっている。
スーパー（店長）	単価の動き			・客単価は回復の兆しがなく、96～97%前後で推移している。
スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず客単価は低下しており、来客数の増加で売上を保っている状況である。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・定休日を減らしたため来客数は増加しているが、営業日で平均すると客単価が低下する結果となっている。		



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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は順調に回復しているが、客単価の低下は相変わらずである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前年のハイウエイカードの駆け込み需要の影響で、今年の売上前年比は88%台と厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は相変わらず前年比95～98%で推移しており、変化は見られない。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・マスコミ報道のような景気の良さは感じられない。前年の売上を確保することに変苦勞している。
		コンビニ（総務担当）	単価の動き	・来客数は確保しているが、客単価が伸びていない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・冬物セールは気温などの影響で引き続き動きが悪い。一方、春物は伸びているが、全体の数量を押し上げるまでには至っていない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が伸び悩んでいる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもはまだ固く、消費の段階では景気は良くなっていない。取引先からも売上が良くないという話が多い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月の前半は好調であったが、それ以後は戻すほみとなり、すべての指標が前年並みか下回る結果となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・良い状態が継続している。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・客はメンテナンスに最低限の支出しかしない。またカーディーラーもこの部門に参入し始めており、競合店との低価格競争から売上の落ち込みは激しい。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・単価の低下により売上は昨年より悪いが、ここ数月は安定した水準にある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅ローン減税の反動で新築住宅、インテリア関連商品が落ちている。そのため価格競争も激化している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・前年比でみると、今年に入ってから来客数の伸びにあまり変化はない。バレンタイン商戦も前年並みに終わっている。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・鳥インフルエンザなど不安を増長する事件が次々に発生しており、消費に悪影響を与えている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	単価の動き	・価格競争が激しく、より低価格な商品が求められている。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・春物商品の立ち上がり時であるが、売上は伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月営業は順調であったが、その後はイベントに対する反応が鈍く、来客数は横ばい基調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・法人客が減少しており個人客のみといった状況である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・経済指標では景気は好転しているとのことだが、ホテルの宿泊需要はそれとは逆に対前年比で弱くなっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客は明らかに低単価志向である。企業も、海外進出企業は割安な海外で航空券を購入するため、販売に大きく影響している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客単価が伸び悩んでおり、売上は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の街は、金曜日はやや良いが、その他は相変わらず客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・低迷は続いており、客足は遠のいている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は落ちているが、問い合わせなどは依然として多い。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客足が鈍いためチラシ等で集客を図っているが、販売量に変化はない。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	お客様の様子	・予想に反して塾を辞める子供は少ないが、入塾者も少なく、状況は変わっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・BSE、鳥インフルエンザの影響により飲食店からの注文が減少している。小売業の段階では景気は良くなっていない。

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(売場主任)	お客様の様子	・土日の来客数はそれなりにあるが、平日は閑散としている。客は来店しても商品を購入していない。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・鳥インフルエンザ、BSE等の影響や競合店との競争で来客数は95%前後で推移している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は横ばい状態であるが客単価、買上点数とも低下している。利幅の薄い商品しか動かず売上、利益の確保に苦労している。現在は商品を動かすことに専念している。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・競合店の閉鎖が相次いだため来客数は増加したが、客単価は伸びず結果的に昨年より悪い状態となっている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・季節的要因を考慮しても落ち込みが激しい。前年同期と比較して販売量は10%も減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・会議、宴会利用は前年並みであるが、宿泊は20%ほど減少している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・予約の伸びが頭打ちとなっている。静岡県で開催される花博に期待しているが、現段階ではその影響も特にならない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の顔ぶれに変化はないが、来店回数が減少しているため、売上は落ち込んでいる。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客は本当に必要を感じなければ来店してくれない。
		設計事務所(職員)	競争相手の様子	・公共事業案件や大手ゼネコンからの案件が増加してきている。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・新聞広告を出しても客の動きは良くない。来客数も減少しており売上は落ち込んでいる。	
	住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・チラシに対する客の反応が小さくなっている。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・全国的な量販店の進出によって、地域一番店から中小店はもちろん、納入業者も直接的な影響を受けている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・宝くじの売上が減少しており、金銭的余裕のなさを表している。
一般レストラン(経営者)		お客様の様子	・客の財布のひもは固くなる一方で、先行きに不安を感じている。	
スナック(経営者)		販売量の動き	・閑散期ではあるが街の人通りも少なく、来客数、単価とも伸び悩んでいる。売上は開店以来最低の結果となっている。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・閑散期ではあるが、同業者では閉店時間より早く店を閉めてしまうところもあり、景気が上向いているとは信じがたい状況である。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良くなっている	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き
		化学工業(人事担当)	受注量や販売量の動き	・価格上昇は見られないが、受注量は着実に良くなっている。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・加工品の受注が増加傾向である。
		一般機械器具製造業(販売担当)	受注価格や販売価格の動き	・わずかではあるが円高から円安に転じているため、製品に価格競争力が出ている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・単価は改善しておらず新製品も価格的に厳しい状態が継続しているが、売上は前年比で15%近く増加している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・海外販売は、北米、欧州で復調の兆しはあるが、円高で為替差損が発生している。しかし国内販売は、年度末需要の影響もあり、やや販売量が増加している。
		輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・変化がない状況である。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	競争相手の様子	・取引先からの値下げ要求もあり楽ではないが、自動車関連からの受注は順調に伸びている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が少なく、価格競争は激しさを増している。
印刷業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・引き続き受注量、販売量とも前年を下回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		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	・受注価格は依然として低位で推移している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・次半期の受注量はほぼ確保できているが、競合各社との価格競争は相変わらずし烈であり、採算面が大きな課題である。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・工業用マシンに買換え需要が出ている。工場の淘汰が一段落したため、生き残った工場にはほぼ恒常的に仕事が入っている。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注は微増傾向にあるが、価格競争は一層激化している。鉄を始めとする原材料価格の上昇から、低採算の受注を余儀なくされている。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・住宅関連の輸送は10～20%の落ち込みが続いているが、一般の荷物は若干上向きである。自動車工場などへ納めるプラント機械輸送の受注も上向いている。	
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・保険料削減の提案に客の関心は高く、単価は下がっており、忙しさに比較して収入は増えない。	
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社との値引き合戦が止まらない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業から新商品PRの引き合いは来るが、なかなか形にならず、保留になるものが多い。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの出稿件数は増えているが、配布するエリアが絞り込まれており、売上は微減している。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業況を見る限り、中小企業の業績は回復していない。	
やや悪くなっている		経営コンサルタント	取引先の様子	・分譲地の価格低下が大きくなっている。	
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料の値上げが現実になっているが、受注単価はそのままであるため、収益を圧迫している。	
		輸送用機械器具製造業（統括） 輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き	・受注先の業績が悪化しており、数量減と単価の低下が続いている。 ・原因は不明だが、貨物量が減少してきている。景気は上向いていると報じられているが、当業界では状況が異なる。	
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17.3%増加しているが、経常利益は逆に12.0%の減益となっている。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業からの求人が引き続き伸びている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較した管内の有効求人倍率は、月間有効求人は7.91%減少しているが、月間有効求職者が17.86%減少したため、0.09ポイント上昇の1.14倍となっている。前月と比較すると、0.07ポイントの上昇で8か月連続で上昇している。 ・前年同期と比較した新規求人は、建設業では3.3%減少しているが、製造業で7.6%、卸・小売業で10.4%、サービス業で31.0%増加しており、全体として14.2%の増加となっている。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣ニーズは相変わらず堅調で、受注してもスタッフが見つからない状態が続いている。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・春の派遣需要は年末期以上と見込まれる。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・輸出関連製造業とIT関連を中心に技術系求人が増加している。この2業種にけん引されるように、他業種の求人も回復している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年なら落ち着いた時期であるが、パート、アルバイトを中心に求人数は増加している。 ・一般の求人も技術系や建設関連で伸びており、企業は本気で採用に乗り出している。就職、転職のための合同企業説明会に参加する企業も増加している。	
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.92倍と前月比で低下しているが、年末ボーナスの取得後の求職者が増加する時期であるため、一時的なものである。サービス業、運輸業の求人は増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・工作機械などの一部業界を除いて企業は景気上昇を実感していないが、パートを中心に求人は増加している。	
			職業安定所（職員）	それ以外	・昨年9月以降有効求人倍率は上昇し続けており、1月も1.19倍と前月と同率になっている。

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
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人、求職者数ともに順調に伸びている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・200～300社に企業訪問したところ、採用増が60%、前年並みが20%、採用減が10%、未定が10%という結果で、半数以上の企業で採用を増やす予定がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・法改正による規制緩和が進み、マーケットが拡大しつつある。自動車関連を中心に生産が好調であるが、求人が追いついていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少し求人数は増加しているため有効求人倍率は上昇しているが、求人は派遣、請負が中心である。ただし雇用保険の受給者数は減少している。
		職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・有効求人倍率は微増し1.36と5か月連続して1倍台を維持しているが、就職率は7.2%と依然低い状態である。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・自動車関連メーカーの採用は活発だが、必要とされるエンジニアの求職者数が不足している。また中小企業からは事務系の求人も徐々に増えているものの、採用者数は大きく伸びていない。	
	やや悪くなっている	-	-	-
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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の新機種の販売が好調である。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・個人消費はまだ回復しているとは言えないが、今月はうろう年で営業日数が多く、特に日曜日が1日多いため売上が非常に好調に伸びている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年動くフレッシュャーズ・スーツに加えてトレンチコートが売れており、全体の売上が底上げしている。セール会場でもパステルカラーのニットや綿素材のコートなど、今すぐ着られて春にも着られる商材については客が反応し、実績が上がっている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・1人当たり買上点数が5.2から5.4へと上昇しているため、来客数は前年同月比101.3%にとどまっているものの、売上は103%と伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月の大雪による反動のせいか、2月10日以降は前年を上回る集客が続いている。また、当社では前年同月の売上を上回っている店舗が多い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・直前に予約する客が多く、予想よりも宿泊客が伸びている。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・相変わらず特売比率が高いまま推移している。客は品質より価格を重視している。特に米では本年度のコシヒカリよりも古米の交じったブレンド米でよいという客が多い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費全般に厳しい状態は変わらないが、食品の催事では少しぜいたく感のある商品の動きがやや活発になってきた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は客単価が前年をクリアし、下げ止まり感が出てきた。しかし、例年のない雪の影響で来客数が減少したためプラスマイナスゼロである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は引き続き前年を上回っているものの、客単価は前年同様下落傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・同じような商品が並んでいれば、単価の安い方を選ぶ客が多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・引き続き来客数は前年並みで推移している。今月はバレンタイン需要が好調で、関連売上は前年同月の110%程度まで増加した。今年のバレンタインの特徴は本人買いが増加し、高級チョコの品ぞろえを増やしたため単価も若干上昇した。社会催事については衣料関係の動きがいまひとつである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の客には工事作業員が多いが、最近では工事が少ないため来客数が減少している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は雪の降る日が土、日曜日に重なったこともあり、例年と比較すると売上は多少落ちている。		

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）	来客数の動き	・商店街の通行量は低調で、目的買いの客が中心である。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・パソコン本体とソフトの売行きが非常に悪く、前年同月比で2けた以上のマイナスになっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・2月に入って店頭への来場者数がやや減少している。新型車の谷間に入ったためとも考えられるが、今後販売量に影響が出る恐れがある。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・季節的な要因から、販売量は総体的に上がっている。フルモデルチェンジした高額車両の受注、販売は好調であるが、既販車はもうひとつ盛り上がりには欠けている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来場者数は3か月前に比較して増加しているが、前年同月比では5%ダウンしている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・受注件数は全体で前年同月比96.7%、内訳はホームファッションが93.9%、家具は104.2%である。大型家具は好調であるが、ホームファッションの買い回りが厳しい結果となった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・価格競争はなお激しく、今後も続く。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・製造関係など多忙な会社の客は相変わらず来店しているが、不況業種の客は来店を控えているため、総体的に来客数は減少している。売上も前年同月の85%程度となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べると、客室稼働率の上昇や、1月の大雪に伴い2月にずれ込んだ一般宴会の増加などにより、増収を見込んでいる。また、前年同月との比較では客室稼働率の上昇により若干上回る見込みである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人の来場者数はそれなりにあるが、団体客が思わしくない。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・寒波による悪天候にもかかわらず、来客数の変動が少なく、予想以上の来客があった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・昨年後半から今年の1月にかけて当社の各店舗の販売量にバラツキが見られたが、2月は全店舗とも販売量がそろってきた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場へ来る客は最初から新築を考えず、増改築を第一目的にしている人が結構多い。
やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	それ以外	・食品とそれ以外の商品の売上を比較すると、食品は前年比好調であるが、食品以外はそれほどでもない。後者の動向が景気のバロメーターになるとみている。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・年間の最大需要期を迎えながら、当社のイベントの来場者数は前年に比べてかなり減少し、また受注実績も大変落ち込んでいる。新型車や若者向けの人気車をそろえているディーラーの中には前年以上の実績を上げているところもあるが、それを持たない当社は大苦戦している。	
	タクシー運転手	競争相手の様子	・タクシー利用客が増えないなか、各社とも台数をどんどん増やしている。また、他社でリストラになった人がタクシー運転手として働いている。夜の街は金、土曜日が若干良いが、平日は閑散としており、客が足を運ぶ回数がだんだん減っている。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客やフリー客の動きは3か月前と比べ横ばいであるが、グループ、団体客の動きは鈍くなっており、総体では前年対比でマイナスである。	
	設計事務所（職員）	それ以外	・依然として建築業界は停滞している。しかし、マンションなど住宅の建築や購入を促すモデル設計図やイメージ図などの業務が発生しており、それぞれが景気回復への工夫を凝らし始めている。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅を求める人は春に向けて増えているが、少し低めの予算額を考えている人が多いため、なかなか購入までに至らない。	
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・買上客数は前年同月の83%に落ち込んでいる。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・雪の影響に加え、競合店が近い場所に出店したため、来客数が大幅に落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	一般機械器具製 造業（経営者）	それ以外	・今月は年度末に近いということもあり、先月に比べて短納期の引き合い、成約ともに活発である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が増加している。また、取引先へ特急の仕事を依頼してもなかなか応じてもらえず、取引先の状況も良くなっている。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（経理担 当）	競争相手の様子	・仕事量はかなり戻っており、底固いものがある。ただし、単価は下がることであっても上がることはなく、ある程度数量を増やさないとやっていけない。
		食料品製造業 （企画担当）	受注量や販売量 の動き	・まだまだ低価格志向が根強く、特に業務用商品の価格低下が顕著である。全体的に前月から同じ傾向をたどっている。
		プラスチック製 品製造業（企画 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・販売単価はこの半年間、微減の状態である。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・眼鏡の生産は春の販売シーズンに向けて多少上向しているが、これは季節的なものであり、生産量の実態は低下したままである。
		輸送業（配車担 当）	取引先の様子	・業種によって価格、荷量ともにバラツキがあり、全体に模様眺めの状態である。
		新聞販売店〔広 告〕（従業員）	取引先の様子	・クライアントは折込チラシの枚数や回数を絞ってきている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物の新築などの案件が非常に減っている。
	やや悪く なっている	建設業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・特に北陸3県の工事案件は医療・福祉関連、レジャー、流通で増加傾向にあるが、期末を控え、依然として受注価格競争は熾烈で採算確保は難しく、受注機会は少ない。
悪く なっている	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・当社の12月決算では売上が前年度比約20%のダウンとなっている。また、今年1月以降は手持ち工事も少なく、完工高も前年同月に比べて減少している。	
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	・今月も引き続き求人広告件数は非常に多い。
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・学生を始めとするアルバイト、パートの入替え時期であり、依然これらの求人は好調である。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・東京、大阪、名古屋などの大都市圏からの求人広告の動きが目に見えて良くなっている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求人は安定し、求職者が大幅に減少したため、求人倍率も改善している。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・最近の新規求職者の状況を見ると、会社都合による離職者が3か月連続で減少している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数の動きに大きな変化はない。
	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：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	通信会社（経営 者）	お客様の様子	・昨年末以降、順調に大型の投資案件の開発が進んでいるため、売上がV字回復している。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・例年、2月は谷間にあたるが、話題性のある商品が出ているため販売が落ちない。
	やや良く なっている	一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・駅前開発が完了して街が新しくなったので、客も増えて元気な商店街となった。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・プロパー商品の販売前倒しで売上が順調に推移し、婦人服だけではなく紳士服飾などファッションアイテムが全般的に上向き傾向である。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・ブライダル関連の宝飾品などの動きは鈍く、売上自体は前年割れの状態であるが、春物衣料の動きや、株主に連動した動きをする高額の宝飾品や時計などの動きは、商談レベルでは活発になってきている。
百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・2月に入ってもセールの勢いは衰えず、さらに気温の上昇から春物の動きが前年に比べ活発化している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬から気温が上昇して来客数が増えたほか、スプリングコートやジャケットなど春物の動きも活発になり、売上が好調に推移した。春のブライダル関連商品やマザーニースを中心としたモチベーション需要は前半苦戦したものの、後半は盛り返して前年を上回る結果となった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・薄型テレビや高級時計が欲しいなどの声が多く聞かれ、買いたい物が何もないという一部の高齢者を除くと、景気が悪い話は聞かれなかった。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・各店舗の1日当たりの売上が若干伸びてきている。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・春物のオーダースーツについての問い合わせが増加しており、生地の入荷を待っている客が例年より多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・価格に関わらず販売の引き合いは多くなってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・この2月は売上が昨年より2割以上アップしている。7年前の消費税率引き上げ時の、駆け込みユーザーの乗り替えが増えてきている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・寒暖の差が激しいため、風邪薬や、花粉時期による鼻炎薬など薬品の動きが良い。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・他館の様子をみても、今月はどこも忙しそうであった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年に少し及ばないが、婚礼が好調である。また、レストランのランチバイキングの内容を一新した結果、通常の3倍の来客数増となり収入アップに貢献している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランではBSEの影響で鉄板焼きなどが不調だったことから、前月比30%ダウンとなっているが、宿泊に関しては、単価の低下があったものの販売室数が少し増加している。また、宴会においても叙勲の祝い、法要、お別れの会など個人利用が目立っているなど、全体としては上向いている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・婚礼は前年を大きく下回っているほか、レストランも一時の力強さはみられないものの、宿泊は増加傾向を示しており、上昇の勢いが感じられる。また、宴会においても、若干の増加がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年末以来、流し営業での乗客数の増加傾向は横ばい状況だが、昨年前半よりは明らかに好転している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1台の車にまとめて乗車する客が増えている。チケットの使用が少なく済み、安く乗れるということが浸透してきた。
		通信会社（経営者）	それ以外	・他社の経営者と話をしていると、販売量の増加、設備投資の増加などの明るい話が多く聞かれた。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・この時期は天候に左右されるが、雪がないこともあって来客数は前年に比べて1割ほど増加している。単価についてもほぼ前年並みを確保している。
		美容室（店員）	単価の動き	・今月はシャンプー、トリートメントのケア商品がよく売れた。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・取引先の自動車販売店では、新車もよく売れていて景気の良い話をしている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・一部の限られたエリアだけマンションの販売単価が上昇傾向にある。ただし、こういった傾向が近畿圏全域に広がっているわけではない。
		その他住宅【展示場】（従業員）	お客様の様子	・2月のキャンペーン来場者数は昨年と変わらないが、客からの住宅に関する質問件数が各展示場とも増加している。具体的に住宅建築を検討している客が増えてきた。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・昨年抑え気味になっていた新築マンション供給が復活しつつあり、大型案件や高額立地の商品企画も増えている。また割安物件の売行きでは、高価格帯に購入が偏りがちな傾向も目立ってきている。
	変わらない	一般小売店【酒】（経営者）	単価の動き	・2月は前年比で来客数は少し減りそうだが、客単価の上がるディナータイムの客が増えていることで、客単価が上昇し、売上も20%アップしている。
		一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・今年は暖かいため、早い時期にフォーマル展を開催したところ、昨年よりも良い結果が出た。

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
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・春らしい気温が数日続いたので、出足が遅かった春物に動きがみられる。ただし、気温が一気に上がったため、春物コートなど奥行きを準備していた商材は販売時期が飛んでしまい、3月下旬の花冷えによる需要の戻りに期待しているという状態である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・前半は、気温低下に伴ってバーゲン商材の重衣料の動きが良かったが、中盤からの気温上昇でプロパー商材が急激に動いた。特に昨年と比べるとプロパー、バーゲンとはっきりと分かれた行動がみられた。
		百貨店(担当者)	単価の動き	・2月はセール品が好調で、月末までよく売れた。その反面、平均単価が12月と1月に比べて500円ほど下がった。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・天候が安定したことで、来客数は前年に比べて好調に推移した。また生鮮品を中心に相場が上昇し、客の購入金額が増加した。ただし、加工食品については厳しい競争を反映し、相変わらず売上の減少が続いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・気温が高いため季節品に動きがなく、食品においても売上が低下している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・節分はイベントを計画し、前年以上の売上はあったが、バレンタインデーは曜日の巡りが悪く、前年並みであった。牛肉では国産牛肉しか扱っていないのにも関わらず、牛肉そのものが敬遠されている傾向がある。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・1月から2月にかけてバーゲンを行ったが、天候の影響などにより販売量は前年に比べてかなり落ちた。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・全体的には少し良くなっているが、前年に比べてパソコンの伸びが悪い。薄型テレビや乾燥機は好調に推移している。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・テレビ、ビデオカメラ、デジタルカメラ、プリンターなどが単価アップし、その他は単価ダウンしている。パソコンは徐々に回復の兆しがある。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新車の売行きはあまり良くない。また、中古車、軽自動車の販売は良いが、中古車でも普通車は売れず、8人乗りなどのワンボックスタイプの車が売れている。
		その他専門店[宝石](経営者)	お客様の様子	・店頭の販売は冷えきっているが、買取や下取、リフォームの要望は増えている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・スキー商品の販売が伸び悩み、全体の受注量を下げている。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・街全体の人出が少なくなっている。特に夜間利用する客が少ない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・例年、携帯電話会社による新客掘り起こし策があるものの、今年は顧客の動きが鈍く、買い換えに対する顧客のニーズがはっきりしない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・IT投資の抑制が、まだ1年ほどは続く。新規案件の内容が少々良くても開発対象にならない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・例年のことながら、この時期は移動の季節ということもあり、販売量は増加している。加えて、大手企業を中心としてニューモデルの投入やキャンペーンの実施もあり、実績としてはまずまずである。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・デジタル家電ブームと地上デジタル放送の認知度が高まっており、それに伴ってケーブルテレビの加入者も少しずつ増えてきている。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・今月は様々なイベントが催されたが、イベントによって多数の客が呼べるものと、そうでないものとの差がみられた。入場者の少ないものについては非常に厳しい運営を強いられている。
		その他サービス[クリーニング](経営者)	販売量の動き	・例年2月はクリーニング需要があまりないが、期間限定サービスも毎回同じような内容なので、月末のサービス終了間際の駆け込み需要を除けば、その効果も薄れてきている。
	やや悪くなっている	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・年末年始から続いたバーゲンセールも落ち着き、また近くの百貨店が3月末に撤退するため、百貨店間のバーゲンセールの競争が始まった。その影響で来客数が減ってきている。
		一般小売店[家具](経営者)	競争相手の様子	・同業者が頻繁に倒産している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・婦人関連商品の動きは比較的健闘しているものの、紳士、子供商品の動きが鈍い。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・今月は宿泊を除き低調であった。特にレストラン部門が低調で、来客状況は悪くはないものの、売上に結びつかない傾向にある。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・自衛隊のイラク派遣や鳥インフルエンザの影響により、国内に回帰する客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空車が目立ち、夜の客も減っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・新入学用品の購入が例年に比べて遅い。
	悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・昨年よりも大幅に販売単価が下がり、売上が前年の水準に達していない。また気候の影響により、コートなどの衣料の売上が落ちている。
		-	-	-
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・一時はメリットなしとして上場を先送りしていた取引先が、上場しようという意向に変わった。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・機械加工部品の納期が長くなっているなど、仕入先の動きが活発化している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・これまでは航空機主体の営業を行っていたが、需要が回復しないので他の業界にターゲットを変えた結果、次々と受注に成功している。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・企業の設備投資が活発化し、昨年と比較にならないほど良い。プラントや、流通関係も非常に忙しいようである。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・液晶テレビやDVDなどAV関連商品が前年に比べて大幅に伸びており、全体をけん引している。
		建設業(経営者)	それ以外	・見積依頼が多く来ている。受注に関してはやや上向きだが、新規案件なども含めて増えてきており、宅地の電線類地中化、土壌汚染調査のマーケットは活性化している。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・建機部品、化粧品など、製造業の売上が増加してきている。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・マンションの分譲は値段が下がっており厳しい状況であるが、投資用物件については購入される客も増えており、良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・前年と比較すると受注数は微増したが、これは販売価格を少し下げたためである。食品については消費者はまだまだ安いものを求めている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	競争相手の様子	・1月下旬以降、同業者の話のなかで受注量が激減したという話をよく聞く。取引先の様子をみても、受注量が増加、あるいは変わらないのは大手ユーザーに限られている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・原材料が値上がりしているが、最終ユーザーへの価格転嫁が困難な状況が続いている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・IT関連のプラントを除いての見積照会が少ない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・チラシおよび住宅情報による広告では、依然として集客状況が悪い。芸能人を呼んでイベントを開催しても、契約にまで至る客が集まらないという状況である。
		輸送業(営業所長)	受注量や販売量の動き	・今月も相変わらず繊維関係の配送の動きが鈍い。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・今までは物件の売却先を探すのに数週間から数か月かかっていたが、今では割安感のある土地や一等地は数日で売れてしまう。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・マンションなど住宅関係の折込チラシは増え、全体に景気が上向いているようにみえるが、実際の入居状況は良くなく、読者増にもつなげない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は不動産登記の件数が少し増加しているが、まだまだ上向きであるとはいえない。
	やや悪くなっている	コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年この時期は、販促広告物やパンフレット、従業員マニュアルなどの発注が多くみられるが、今年は例年以上に発注する企業と完全に発注がなくなった企業とに分かれており、総じて受注量は減少傾向にある。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・従来、この時期は春物商品の最終販売またはリポート商品の出荷を行う時期だが、今年度は取引先に在庫が多く、追加の依頼が来ない所が見受けられる。

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
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大口受注が少なく、既存の客の追加受注もそれほど増加していない。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が季節的要因以上に減少しており、さらに原材料の高騰が採算を圧迫している。一時的に休業せざるを得ない企業も出ている。
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	・スキル不足の人が多く、ミスマッチ傾向は続いているものの、付加価値の高い貿易事務やIT関係の高度な仕事に関する求人は多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業から直雇いの人材紹介の引き合いが増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト、パート採用をしている店舗や企業への入れ替え需要が発生しているが、長期を希望する採用側と短期を希望する求職側の溝が解消されない。社員採用は相変わらず即戦力の中途採用ニーズがみられるが、インターネットを活用したアクションが増加中である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の伸びが業種を問わずみられ、専門職だけでなく一般職種にも広がりを見せてきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・改正派遣法が3月に施行されることで、製造業、医療関係にも派遣できることになり、その関係の求人募集が出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が8か月連続プラスになっている。雇用形態におけるミスマッチはあるものの、求人の増加傾向は続いており、人手不足感が少しずつではあるが広がっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・今年に入って以降、中小企業の採用意欲も活発になってきている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・この時期になると、来年度の採用中止を決定した企業からのレターが届くが、今年は例年に比べて非常に少ない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業からの学内企業セミナー開催の申込が、前年より25ポイント増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末にかけての受注はかなり好調であるが、その反面人員削減に踏み切る企業も多く、需要全体としては変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パート、アルバイト、現場作業でのアウトソーシングに関しては動きがあるが、新卒、転職に関してはほぼ凍結状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・貿易関連の企業が好調で、貿易事務関係の派遣スタッフが全然集まらない。
やや悪くなっている	-	-	-	
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）	販売量の動き	・3月のリニューアルオープンに向けて、各百貨店とも売場の一部を閉鎖しながら営業している状態だが、売上は例年どおり推移しており、客の購買意欲は上向していることがうかがえる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・近郊に大手百貨店が進出したが、商品強化を図った結果、新規顧客や大手百貨店帰りの顧客の獲得に成功し、売上が上向いた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・他店のリニューアルによる悪影響も若干あるが、春物の動きを始め、全体に売上は好調である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高額商品の売上が上向している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・バレンタインの売上は好調であった。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・ここ数か月、販売点数が前年比104%から105%で堅調に推移していたが、今月に入り、前年比108%と好調に推移している。
スーパー（店舗運営担当）	来客数の動き	・来店客数が増加するとともに、1人当たり買上点数も0.6ポイント上昇している。		

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）	お客様の様子	・引き続き客の財布のひもが固い状態は続いているが、値段に見合うものあるいはそれ以上の価値があると判断した商品は、多少値が張っても購入している。 ・まだまだ競合店や長時間営業のスーパー等の影響で厳しさは残るものの、わずかだが景気回復の兆しはみえている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商品の売上は非常に不安定だが、パソコンが堅調、大型テレビも多少波があるものの安定して売上が増加している。パソコン、大型テレビの底上げにより、全体的には前年より堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車市場が前年を上回る売上を示しており、客の動きも活発になったと感じられる。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売機種がより小型化して、軽自動車の台数が増え気味ではあるが、全般に客の動きが良くなってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・会社関係の予約が少しずつ増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・近郊で大型店舗の改装工事があり、工事関連の宿泊者が増加している。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・SARS、鳥インフルエンザの影響がほとんどなく、好調に推移した。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・今月初旬のタイトルレースや中旬の大規模なレースが開催され、来客数が増加した。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年販売量が減少する時期であるが、今年は例年以上に単価、数量とも伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬物最終セールは、値段を下げるだけでは購買に結び付いていないが、ピンクやブルー等の明るい色、いわゆる春色の婦人服を中心に、春物の売上が大幅に上昇しており、新しい物への反応は良好である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖かいいにもかかわらず、春物商品の動きが例年に比べて遅い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温上昇により、春物商品の出足が昨年より1週間早く、前年比110%と好調に推移しているが、冬物商品最終処分、セール催事売上が前年比80%とともに振るわず、全体的には、前年並みとなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来店客数増加を目指した価格競争により、客単価の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・BSE、鳥インフルエンザの影響が出ており、畜産部門は非常に苦戦している。以前のBSE騒動の時は、代わりに水産商品が良く売れたが、今回はそのような動きもない。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・BSE、鳥インフルエンザによる輸入規制、客の肉類に対する不安や不信感、また国産牛の値上がり原因で、売上が8%落ち込んでいる。 ・代替品としての魚類もあまり伸びておらず、豚肉の値上がりが売価に転嫁できないため、粗利が落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に引き続き、客数は前年を上回り堅調に推移しているものの、ここ数か月は特に大きな変化は見られない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売にはつながらないが、来店客は久しぶりに増加している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・冬物商品は値下げをしても動かないが、リクルートやフレッシュマン需要については、低価格ばかりでなくプロパー価格でのセット購入が見られる。春物商品の動きが、例年より早くなってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・季節柄、礼服やフレッシュマン用スーツの売上が伸びる時期だが、例年ほど売上が伸びていない。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・暖房用品が苦戦しているが、プラズマ・液晶・デジカメが好調なため、ほぼ前年と変わらない売上となっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・客単価は上昇しているが、店舗全体の売上には、変化がみられない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年に比べ来店客が多少減少しているため、受注にはなかなか結び付いておらず、台替え期間が伸びてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規顧客、既存顧客とも、来店数が増加していない。

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		
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・販売量前年比90%台の厳しい状況で推移し、新車台替時には現状より小型で安いクラスに変更する機会が増えている。		
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず販売量は低水準にある。特にカービジュアル、カーオーディオ等の高額商品の動きが悪い。それに加えて、冬タイヤから夏タイヤへの履替え需要が例年より遅れている感じがする。		
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の個人利用の状況はまずまずだが、平日夜間の入客数は少ない状況が続いている。		
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行は、当初は前年比30%台で、その後50%台まで回復するが、それ以降はあまり盛り上がりがない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・単価の安い仕事で回しており、全体的に収入が少ない。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・10月くらいから前年比100%を超える状態が続いており、景気は底を打ったと思われる。 ・実質的な売上においては、増車などの影響で、横ばいが続いている。		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月低下したままであり、また解約数も増加しており、純増の兆しが見えない。		
		テーマパーク（財務担当）	単価の動き	・入園者は昨年に比べて1割ほど伸びているが、1人当たりの単価はかなり落ち込んでいる。両方を比較して、上向きなのか下向きなのか判断に困る状況である。		
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・来客数、中でも県外客数が特に減少している。		
		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	・日帰り温泉部門は、女性客の増加や新規客の利用が目立ち、従来の客層とは変化が見られる月となった。その結果土日は前年を確実に上回るも、平日が弱含みで総入館数・売上ともに伸び悩むと同時に、客単価が下落したため、かなり厳しい営業となった。 ・温泉ホテル部門は、客動員を大幅に伸ばした前年を微増程度で上回り順調に推移しているが、やはり客単価の伸びが思うほど良くない。		
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・引き続き、個人住宅向けマンションや1戸建住宅の新築が多く、ともに売れている。		
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・高額物件については引き続き契約数が伸び悩んでいるが、低価物件については順調に契約が進んでいる。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来街者数の減少とともに、加盟商店数も減少しており、余計に来客数が減っている。
				商店街（代表者）	来客数の動き	・1月はバーゲンで好調に推移したが、2月に入ってから落ち込みが激しく、好調期が持続しない。
一般小売店 [靴]（経営者）	来客数の動き			・2月に入り、店内に入る客が著しく減少し、店外から店内を見るだけの客が増加している。		
百貨店（販売担当）	お客様の様子			・2月上旬の冬物最終セールまでは売上也好調だったが、20日以降、春物に切り替えた後は急激に売上が落ちた。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・特売品の販売数量が落ちている。余分な物は買わない傾向が出てきている。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き			・バレンタイン商材は前年比20%増で、冷菓も天候と併せて好調に推移したが、酒類の売上が25%減となり、飲料、米飯の売行きも悪く、全体として売上が落ち込んでいる。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き			・単価は前年並みで推移しているが、客数が減少している。		
家電量販店（副店長）	販売量の動き			・AV、白物、OAなどあらゆる部門で前年割れの状態である。例年は2月中旬から学需の動きが活発になってくるが、今期は目立った動きがない。 ・近隣の競合店でも同様の状況だと聞く。先月より更に状況は悪くなっている。		
住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子			・結婚の準備がぎりぎりまでされず、納期が非常に早い。必然的に単価が下がっている。少し待ったら安くなるという感じがあるのか、なかなか決定しようとならない。		
通信会社（社員）	販売量の動き			・3か月前と比べ、販売量、来客数とも減少している。		
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少ない上、不況感から、購買意欲が低い感じがみられる。			

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
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前より来客数が3%減少している。BSEによる米国からの牛肉輸入中止によって、取扱商品が減少していることが原因と考えられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・駅、病院、夜の繁華街での待機時間が例年より長くなり、売上も例年より20%近く少なく、悪くなってきている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事の発注予定がない。手持ち工事が少ない。
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（総務担当）	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	・受注量が特に豊富であり、仕事量が増加している。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の設備投資、ホームセンターなどの店舗出店計画による見積依頼が増加してきた。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・例年スポット作業が多い月ではあるが、昨年と比べても、作業量、数量ともに多く推移した。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費が上向きで、物流の動きが活発になってきた。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・最近発売された新車の販売好調を背景に、生産水準が高水準を維持しており、受注量は総じて前年比プラスで推移している。コスト削減要請が厳しく、受注単価は低下しているが、増収増益基調は維持している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸関係の取引件数が増加してきている。 ・同業者に対する銀行からの貸し渋りがやや改善されている
	やや悪く なっている	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から大きな変化は無い。化成品などは先月と同じく横ばい。電子材料は半年毎に受注量の増減を繰り返している。セメント関係は引き続き厳しい状況である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国を中心とした輸出需要に支えられ、販売が依然堅調である。
		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	・国内への仕入商品の売上は引き続き伸び悩んでいる。 ・国内及び海外向けの自社製品の売上は好調に推移している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・液晶関係は、価格上昇、受注量の拡大が続いているが、ダイオード関係の価格低下が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・受注量については相変わらず好調を維持しているが、休日の昼夜フル操業でも対応できない職場については、外部委託を行うことになった。
		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	・先月と同様に、海外関係は相変わらず好調が続いているが、国内消費は相変わらず伸び悩んでいる。したがって国内販売分のみ生産している当社においては、受注は別注イージーオーダーだけが伸び、通常生産分は相変わらず伸び悩んでいる。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・取引先の製造業では上向いていると聞いているが、設備投資には向かっておらず、厳しい。	
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・求人広告がほとんどなく、あるのはアウトソーシングばかりである。山口県は今空前の派遣、業務請負に移行しつつある。	
やや悪く なっている	会計事務所（職員）	取引先の様子	・取引先の状況より、現在、3か月前と比べて忙しいのは製造業と建設業くらいである。それも低単価で受注競争している状態であって、内容的には決して好調と言えるものではない。特に、建設業は昨年と比べて受注量の確保が非常に難しくなっている。	
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末を目前に、受注量は前年比で微減となっている。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注とも3か月前と比べ、やや減ってきている。	
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信需要は、高速安価なVPN（仮想専用線）商品の引き合いが増加傾向にあるものの、大半は既存専用サービスからの乗換えであり、市場の拡大や売上増には結び付いていない。このため、固定系通信事業は予想以上に減収状態が継続しており、下げ止まりの見通しが立たない。

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	農林水産業（従業者）	それ以外	・3か月前と比べ、水揚げ数量で3,800トンの減少、水揚げ金額でも3億5,200万円の大幅減少となっている。シケが多く、越前クラゲのために沖合底引き船、巻き網船、定置網漁、イカ釣り漁が減少したためである。特に、イカ釣り漁はほとんど水揚げがなく、定置網もシケとクラゲのため、網を上げている状態であった。	
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（支店長）	求人数の動き	・パート、アルバイト、正社員など全般的に求人をする会社の数が増えている。	
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・高い技術や前向きな人材のニーズは上昇中であり、単価も上がってきている。一方、労働集約的な職種は従来どおりのニーズがあるが、単価はいまだ下がっており、二極化がはっきりしてきている。	
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数は伸びているが、正社員の求人には慎重さがみえる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年同月比で3か月連続の増加となった。新規オープン予定のホテルから大量の求人があった。 ・月間有効求職者数は前年同月比で4か月連続の減少となった。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・製造業を中心に、より高い技能、経験を望むことにより変わりはなく、条件緩和をしてくる企業も以前より増えてきている。	
			学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数が伸びており、当面は順調に推移していると言える。
	変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・メーカーは上向いているが、サービス産業、中小零細企業は悪化してきており、二極化が明確に進んでいる。
			新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	・求人数の動きには変化がない。広島市内の一部では、大型店出店により求人数が一時的に上向いているものの、全般的にはまだまだ状況が続いている。
			職業安定所（職員）	それ以外	・年度末に向けた、建設業、警備業の臨時求人の大幅な増加や、製造業での業務請負の求人の増加があった。 ・全体では、欠員補充の求人が主であり、非正規雇用へのシフトが進んでいる。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少が見られない。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・安定した消費者となるはずの常用正社員の採用条件レベルが依然として高いので、常用の労働者が増えない。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・年明けにピークを迎えると予測していた求人件数と採用内定数が一向に振るわず、今年度はついにピークがないまま終盤を迎える見通しとなった。採用内定者数も2月中旬にやっと50%を超えた程度で、極めて危機的な状況を迎えている。	
	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			
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が徐々に上昇傾向にある。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上高を前年比で見ると、3か月前の99.2%から、今期は103.0%と3.8ポイント良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価上昇が続いていることに加え、気温が暖かかったことから、まずまずの売上となっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、DVD等のデジタル商品の売行きは依然好調で、買換え需要の掘り起こしにも役立っている。エアコンも販売企画が功を奏し、台数が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車効果から、売上は先月に引き続き計画通りに推移している。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は安い状態のままであるが、電話での問い合わせや予約数が増えつつある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・通常、来場者数が減る時期であるが、展示場のイベントに多数の来場客があった。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・例年2月下旬から売上が上向いていくが、同業者に聞いても、今年は例年と違って、売上は横ばいか少し下回っているとの声が多い。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・今月はバレンタインの売上も不調で、菓子屋にとっては厳しい状況が続いている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・婦人の春物スーツは、全国的に売行き好調と言われているが、当店では2月25日から27日にかけて急に売れ出した。25日の給料が出てから買いに来た状況であり、当地の購買行動はまだ慎重である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高は、前月同様に前年水準を確保した。呉服、美術品などの高額品は落ち込みが目立ったが、ファッション関連の衣料、雑貨類は総じて好調であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特に肉類では、BSEや鳥インフルエンザの影響で販売量が落ちている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・衣料品は暖冬で冬物処分の動きが悪く、また春物関係の動きも全くない。食料品は鳥インフルエンザ等の影響で客の購入が控えめである。ブランド品等の動きも鈍い。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月、系列企業を変更し新商品を増やしたが、売上は増加していない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・単品買いの客が多く、セット販売につながりにくい。3か月前から前年比3%程度の売上減少が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・売上構成比80%を占める大型薄型テレビ、DVDレコーダーの売上が増大し、客単価が上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年間で一番の需要期であるが、新車、中古車とも販売台数は伸びていない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・焼酎などの安い酒を注文する客と、高価な酒を注文する客に二極化している。ただし、安い酒を注文する客がまだまだ多く、売上に変化はない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・受験シーズンを迎え、東京への航空券購入やホテルの宿泊予約の客、スキーバスの予約客等は例年どおりであった。また、4月以降の団体旅行の相談もだんだん出てきており、売上はますますであった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は、3か月前よりは良くなると予測していたが、3月に新商品が投入されることもあり、客の動きが少し「待ち」の状態になっている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月の来場者数は、前年をやや下回っている。季節的要因もあるが、週末でも予約状況が埋まらない状況であった。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・春物商品に関しては、単価は例年通りであるが数量の動きは鈍い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・紳士服の冬物処分セールが鈍く、春物も出足が良くない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・日替わり商品としての冷凍食品、アイスクリームの値段は、定価の半額が業界の常識であったが、近隣競合店はそれらを6割引で販売しており、一段と価格競争が激しくなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・客数は6%、客単価は4%低下している。BSE発生以降、牛肉の売上が2割弱減少し、鳥インフルエンザの影響で鶏肉の売上も2割強減少している。
コンビニ（店長）		販売量の動き	・一般商品や酒などで、ここところずっと売上の目減りが続いている。客の話でも、12月のボーナスが今一つ良くなかったという声が聞かれており、少し買い控えをしている傾向が目につく。	
タクシー運転手		来客数の動き	・昼夜間とも客が少ない上、近隣利用ばかりで長距離、中距離利用者がいない。	
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・客数は以前とあまり変わらないが、立ち読み客が多く、実際の売上は大きく落ちている。	

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	単価の動き	・乗客数、単価、売上とも、3か月前と比べて悪化している。2月は1年間を通して悪い月であるが、今年最近5年の中で最低の売上、乗客数となっている。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	化学工業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に荷動きは好調であり、今後も受注量は安定的な推移が見込まれる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・中国の鉄鋼需要増の影響で、造船、鉄鋼関係の業況が活発である。造船業では作業後のさび落とし、鉄粉のさび落としや、鉄鋼関係では工場内の清掃需要が見込まれるなどの要因で、特殊車輛の注文が少し増加している。	
		電気機械器具製造業（経営者） 通信業（支店長）	受注量や販売量の動き 競争相手の様子	・電子機械や発光ダイオード関連からの受注量が多くなっている。 ・業界の予想以上に、新規販売数等が伸びてきている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・北日本では、公共工事の削減や民間設備投資の低迷から売上は悪い。関東地区は製鉄、プラント関係の工事が多忙で、クレーンの稼働率は高い。西日本は、地域によって濃淡はあるが、年度末に向けて稼働率は上昇傾向にあり、地域によってまだ模様となっている。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・各取引先でばらつきはあるものの、出荷量が前年同月比で数%の減少傾向にある。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部業種に好転の兆しがあるが、全体的にはまだ底の状態である。	
		広告代理店（経営者） 公認会計士	取引先の様子 取引先の様子	・一部、流通関係から広告予算増額の話もあるが、全体としては勢いが感じられない。レジャー施設、娯楽関連、ゴルフ場等も広告出稿は低調である。 ・今月の取引先の決算は、前年比でマイナスになっている企業がほとんどである。	
	やや悪く 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	・為替が円高になり、販売価格が下がってきている。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材価格の高騰により、新規発注価格を高くせざるを得ず、客との値引き交渉が難しくなっている。	
	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	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全体的に決算状況が良い企業において、人的投資、採用という積極的な動きがかなりみられる。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・最近の求人のニーズは、企画が本当にできる人、すなわちブレンのオファーが多くなっている。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	採用者数の動き	・採用者数が増加しており、求人数も落ち着きをみせている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は5か月連続して前年を上回っており、業種別には食料品製造業、一般機械器具製造業の求人が増加した。有効求人倍率も改善傾向が続いている。	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は若干増加傾向にあるが、請負、派遣、パート等の増加が中心であり、また一般求人の場合は、資格要件、経験等を求めるものが大半であるため、求人・求職のミスマッチは依然として続いている。	
	やや悪く なっている 悪く なっている	-	-	-	・パートを含む新規求人は5か月連続で前年比増となったが、パート求人は7か月ぶりに前年比マイナスとなった。警備員や看護師、タクシー運転手など、一部職種の求人が増加したことが要因である。
		-	-	-	-

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	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・百貨店、量販店の新規出店や競馬等イベントが重なり、好調であった。
		商店街（代表者）	乗客数の動き	・佐賀城下ひなまつりが始まっているが、開催前から人通りが増えており、買物も盛んである。



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（販売促進担当）	お客様の様子	・客の購買への意欲が感じられる。不景気の中で購買を抑制してきた客が、やっと購買を起こす気になっている。一方、富裕層とそうでない人の購買の違いが鮮明になっている。そうでない人は、価格訴求物を買うが、富裕層は金額に糸目をつけずに買物している。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・好天が続いたため、客数、買上点数が増えている。一方、BSE、鳥インフルエンザが影響する部門では、厳しい数字が出ている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は大幅に伸びていないが、商品単価が上昇している。特に食品では、バレンタインデーのチョコレートの単価が上がり、生チョコを中心に高いものが売れている。惣菜、精肉その他でも美味しいもの、少し上質なもの、ヘルシーなもの、手作りの商品等が売れており、低単価一辺倒だった購買形態に変化がみられる。衣料品等ではブランド物が売れており、単価が少し上がっている。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・節分やバレンタイン等の催事等の商材が好調に動いたことや店舗改装休業に伴う家電や冬物衣料の処分セールにより、販売量が増加した。また、季節商材のいちごや鍋商材等が好調に動き、販売量及び客単価が大きく上昇した。来客数も好調であったことから、前年比、予算比ともに上回る見込みである。	
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・うるう年の影響で量販店は前年比3.6%の伸びをみせた。コンビニも前年実績をキープしている。ただしローカルスーパーはかなり厳しく、売上が同28～30%減となっている。	
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・薄型テレビ、洗濯乾燥機等、高付加価値商品に動きが見られる。	
		高級レストラン（専務）	販売量の動き	・九州新幹線開業という大きなイベントを控えて人の出入が多く、景気は良いようである。ただ、それ以外は悪い。	
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・3月13日に九州新幹線が部分開業するため、いくらかムードは出ている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・プロ野球やサッカーチームのキャンプに伴い、人の動きが昼夜ともに良い。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・次世代携帯電話の新機種が始め、高値ながらも購入する客が多く、販売数が増えている。また新機種を見に来る客も多く、来客数も増えている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・プロ野球1チーム、Jリーグ2チームが当地でキャンプを張っており、週末ごとに当社以外の市内ホテルも満館状態であるほか、球場もかなりにぎわっている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・単価が高い品物の動きが鈍い。
			商店街（代表者）	単価の動き	・衣料品関連は春物をバーゲン価格で売っており、単価の下落が目立つ。一方で耐久消費財等は良質、高機能を求める傾向もみられ、高単価のものも動いている。
			商店街（組合職員）	来客数の動き	・雪の影響で例年よりも来街者数が少ない。
一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き		・インターネットによる注文が徐々に増えてきた。		
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・駅前に同業の競合店がオープンしたことで来街者が増加し、自店にも買い回りがあると予想したが、今一つである。逆に夕刻の来客数は減少している。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・客の現金の動きが非常に悪く、前年割れである。		
百貨店（営業担当）	単価の動き		・食料品以外の各部門では、客単価、一品単価とも昨年をクリアできていない。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・気候のせいか前半は売上、動員ともに落ち込んだものの、後半は動員を取り戻した。春物需要に回復の兆しが見えてきた。		

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月はうるう年で日曜日が1日多かったため、辛うじて前年並の売上となった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・入店客数の動きをみると、入店客数は前年の92.1%、部門別では、食料品は催事の影響で好調、婦人服、子供服は不調となった。また、うるう年を加えても最終的に売上実績は前年割である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・季節の変わり目であり、例年売上等も大きな動きがあるわけではないが、新しい春物等もヤング層からシニアまで例年以上に慎重な購買が目につく。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・BSEや鳥インフルエンザ等の影響で、鶏肉、牛肉の消費が減っている。関連する野菜や調味料の動きも弱い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は横ばい、客単価の低下傾向は依然として続いている。買物の様子を見ていると、無駄な買物はしないという状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・鳥インフルエンザの影響等で販売数量が落ちている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・青果は比較的野菜の相場が上がったため、売上は前年の105%で推移しているが、肉類はBSE、鳥インフルエンザの影響から85%まで落ちている。衣料品は、暖冬の影響で売上が前年より悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は安定しているが、一品単価が相変わらず下落している。特に衣料品は、暖冬のため冬物衣料の処分が非常に苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・米国BSEや鳥インフルエンザの影響下にある商品は落ち込んでいるが、全体的には販売動向は安定している。年度末に集中する競合他社の出店の影響で、パイの取り合いが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・毎月30品目ほどお得な価格で提供しているが、平均して通常商品の3倍以上売れている。客は少しでも安く必要なものを買う傾向にあり、景気の回復の兆しは見えるものの、まだまだ厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・酒類免許新規取得店舗が多数出ているが、酒類全体の売上の低迷により、直接単価アップにつながっていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・先日、マネキンを明るい春色にしたところ、入店客が増えた。申年の赤い色コーナーに赤いTシャツを置いたところ、衝動買いで客単価が上昇した。2～3か月前の客単価ともあまり差はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が変わらない。ダイレクトメールや電話等、販促はしているが、販促には関係なく客の都合で動いている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・立ち上がりのプロパー商品に関しては、景気に関係ない裕福層は即座に買うが、一般的には単価の低い商品を狙っている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・中旬から後半にかけて急に暖かくなり、冬物が在庫処分が売れていない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・チラシ等安売の広告を出すと、朝早くから並んででも買うという行動が見られる。通常価格では買わない、もしくは高ければ買わないというはっきりとした姿勢が見られる。
		乗用車販売店（管理担当）	競争相手の様子	・新車販売は非常に競合が激しい。採算が採れないほどの値引き競争で、売上が各社ともそう良くない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・販売量は若干増加しているが、単価はここ半年変化していない。
		その他専門店【医薬品】（従業員）	単価の動き	・客数は下げ止まったが、客単価は下がったままである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客数ももちろん、客単価もあまり良くなかった。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ライバル店も苦戦しており、厳しい状況が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年は寒波が非常に厳しかったので、冬の間は極端に客足が鈍っている。ケーキ等があまり売れない。
		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。

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	やや悪く なっている	都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・動きは活発化しているが、単価は依然として伸びない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・鳥インフルエンザ等により東南アジアへの旅客が伸びず、海外部門の売上は前年の70%台である。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・海外旅行は間際の出発の申込が多く、イラク情勢の不安が増して取扱が減少していた前年を上回るのがやっとの状況である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量を維持するための営業コストが増大している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の申込等をみると、まだ安い方を選ぶ様子が見受けられる。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴルフ場の来客数は前年並みであった。単価を若干下げると、来客数も若干増えている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・金利等は下がっているが、戸建て住宅に関しては客の購買意欲が上がっていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・近隣に百貨店がオープンした。オープン時は我々商店街にも客が流れたが、それ以降は来なくなった。客の流れが変わったことで我々の商店街の回遊性がなくなり、頭を悩ませている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・催事場や売出等、客は催し物には来るが、目的以外の買物はなく、そのまま帰るといった傾向がある。
		スーパー(店長)	単価の動き	・一点単価は前年比95%、買上点数は同98%、結果として客単価は同93%となり、買上点数、単価の下落が続いている。
	コンビニ(店長)	単価の動き	・九州新幹線の相乗効果を期待していたが、あまりない。同業者からも客数、単価、売上が減っているという話が聞かれ、最悪である。	
	家電量販店(企画担当)	お客様の様子	・薄型テレビ等、人気のある商品は良いが、それ以外の一般的な家電製品の動きが悪く、全体の売上は悪い。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・単価が下がった状態で、客数は横ばい状態であった。しかし、ここに来て客数の動きも悪く、景気は下向きである。	
	通信会社(業務担当)	来客数の動き	・2月は卒業シーズンに伴いキャンペーンと新商品の発売があったにもかかわらず、客の来店客数が減少している。販売台数も新規・取替ともに例年のように増加してこない。	
	通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・競争の相手が先月から今月にかけて倒産もしくは倒産に近い状況に追い込まれている。これまでの借入金等が重なったものではあるが、やや悪い状態が続いている。	
	美容室(店長)	競争相手の様子	・美容室が軒並みに多くなり、個性的な店作りをしないと取り残されてしまいそうである。	
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量の動きは、前年同月比では変わらないが、客のニーズはあるのに成約に至らない。	
	悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・天候不順により売上高が前年より2割近く落ちている。
		一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・他の衣料品店では高額商品が売れていないという話をよく耳にする。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・秋冬商戦は、9月から12月のプロパー期には暖冬の影響で冬物ファッションが動かなかった。セール期に入り、寒さが厳しくなったものの、新たな購買には時期が遅すぎるのか、顕著な買い増し行動は見られない。
百貨店(営業企画担当)		来客数の動き	・大型量販店の出店と、福岡商圏の拡大(百貨店閉館売り尽くし等)の影響で、客数が前年比85.0%と大きく減少した。	
美容室(経営者)		来客数の動き	・不景気のせいか自分の髪をきれいにするのが、皆、苦しいようである。	
良く 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	・受注量が増えている。半導体製造においては、残業と休日出勤で対応している。	
	食料品製造業(専務)	受注量や販売量の動き	・積雪や冷え込みで冬物商品が思わぬ売行きを示した。	
	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・官公庁の年度末が近いということもあり、特にオフィス家具の動きが活発である。毎年2～3月は需要期であるが、過去数年の中では今年の動きが最も良い。民間の商業施設の需要も続いており、売上は前年比2けた増の伸びが見込まれる。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きは全般的に非常に活発である。同時に半導体装置関連、精密機械加工の動きも非常に活発になっている。しかし大手の半導体メーカーはまだ多少まだら模様があるようだ。全体的には動きが非常に良くなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注増はまだまだ続いている。ただ、これが今後続くのかどうか不安な面もある。
		不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・土地購入案件が想定数を上回っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒の中でも焼酎メーカー、卸、小売店、量販店等での焼酎の売上がかなり大きくなっていて、それによる利益も大きい。全般的に酒屋は活性化している。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・来月の九州新幹線開業に向けて熊本県南部地域における開業準備が進んでいるが、ほんの一部ではあるが、受注増加の動きがみられる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主たる販売先の売上高は、前年とあまり変わらないが、客数の減少を客単価のアップで補っている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばい、もしくは増えている。価格競争は若干苦戦している。全体的な状況としては、上向きにはなっていないが悪くもなっていない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・百貨店の開店に伴い小売業関連のチラシの受注量が増えたが、その他の業種では振るわず、総体的には変化がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・単価が以前ほど高くないし、既に低くなる傾向がある。仕事の内容にしてもリストラ、合理化等の仕事が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントからは、前向きな話が多く聞かれた。少しずつではあるが底を打って、若干先に明かりが見えてきた。
	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	・鳥インフルエンザの影響で人への感染が心配され、極端な消費落ち込みになっている。特に生食関係は3～4割の落ち込みである。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係はBSE、鳥インフルエンザ等により、景気も価格も低迷し、販売数量もかなり下がっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数が極端に減少し、すべての工事が完成している。現在小さな顧客を探しながらその日暮らしをしている。また、中国特需の影響で、鉄骨の価格が上昇し鉄骨を大量に使う工事の見積を受注をしているが、仮に受注できてもその価格で採算が取れるかどうか疑問である。
	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	・昨年11月の異常高温、年明けからの急激な冷え込みにより、県内農作物に病気の発生が多く見られ、収量が減少している。それにもかかわらず、価格は逡減している。
		繊維工業（営業）	取引先の様子	・価格の低いものを生産していたメーカーや工場の倒産、整理が終わってきた。今度は価格の高いものを生産しているメーカーや工場の整理が始まっている。
輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・大型船の需要が多く、その結果鋼材あたりの値上がりが起こっている。また、新造船の受注がない。	
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
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・求人誌掲載企業数、求人件数とも上昇トレンドが見える。ただし、正社員を採用するには至らず、パート、アルバイトを活用する企業が目立っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は対前年比3か月連続で減少している。前2か月は1けた台だったが、1月は13.5%減と2けた台になっている。1件当たりの解雇者数も減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・昨年の10月より連続して就職者数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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同月比で増加を続けている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・金融機関及び通販業界で、新年度社員採用、業務委託による複数、多人数の商談が活発化しつつある。一方、人材派遣会社の大口ユーザーである情報、通信、エレクトロニクス、家電販売業界は、春の商戦に向け求人もやや活発化しつつある。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求職者数の動き	・賃金の低いパート職の求人が最近集まらない。求職者の選択肢が増えているのではないが。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・最近の受注状況を見ると、人事異動に対応した案件や契約社員へのシフトに関する案件であり、景気としてはだんだん下降の方に向いている。
	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	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年同月に比べ、単価を下げて集客したことにより来客数は増加している。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・2月においても1月中旬以降の来客数増加傾向を店舗全体において維持している。特に主力の衣料品において前月比で4%ほど買上客数が増加しており、結果として店舗全体においても相乗効果が出た形となっている。特に天候と気温が安定したことにより冬物衣料の処分が順調に進んだこと、春物衣料においても2月に入り好調に推移したことなどが主な要因となっている。
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲物類や珍味、惣菜などが売れている。
		その他専門店 【楽器】（経営者）	来客数の動き	・郊外の新規大型ショッピングセンターや新設モノレールなどの効果も落ち着いてきており、大きな変化はなく安定している。思ったよりも商店街への観光客の来客数も順調であり、前年同月に比べて売上も増加している。しかし、地元客への売上は減少気味である。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・牛肉の輸入禁止や鳥インフルエンザなどの影響で、店の原価が圧迫されているが、来客数は前年比113%で推移している。
		観光型ホテル （商品企画担当）	販売量の動き	・客室稼働率の前年同月比較では12月がマイナス2.2ポイント、1月がプラス1.2ポイント、2月がプラス7.5ポイントと、見込みで上昇傾向にある。
	変わらない	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・本年度はうるう年で営業日数が一日多くその分、前年比で売上はクリアしているが、一日差し引いた分を考慮すると、ほぼ前年並みと特に変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・観光客等の来客数は好調に推移しており、今後も期待できるが、地域住民が利用する店舗は、客数を現状維持するのがやっとの状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物から春物に変わっているが、販売量は特に変わらない。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・依然として客は価格が安くても不要な商品を購入することはなく、またチラシ商品に関しても慎重であり、平均単価も低下傾向が続いている。
やや悪くなっている	一般小売店 【鞆・袋物】（経営者）	来客数の動き	・観光客の恩恵を被っていない商店街は、相変わらず厳しい状況が続いており、イベントを実施しても以前のような集客はない。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は下げ止まったと思われたが、依然として下落が続いており、今月は前月比で2ポイント程マイナス、前年同月比でも2ポイントマイナスとなっている。来客数は1.2ポイントプラスとなったものの、客単価が1.2ポイントマイナスとなっていることから、総合的にはやや悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [書籍](店長)	販売量の動き	・春に向け、新刊本が多数出てきてはいるが、その中で売れているのはほんの一部であり、客の買い控えがみられる。
		観光型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・3か月前は販売計画よりも好調に推移したのだが、当月はほぼ計画値に止まりそうである。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前の来客数は、前年同月比で15%ほど増加したのだが、当月は21日現在で9.8%ほどで伸び率が低くなっている。
	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)	競争相手の様子	・他社では、当社と違い低価格商品が売れているようである。
	変わらない	通信業(従業員)	取引先の様子	・取引先など関係各社に目立った動きはない。
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・引き合い案件は一定水準を維持しているが、廉価版サービスへの移行傾向も相変わらず続いている。
	やや悪くなっている	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・BSE等の問題により県内の物量が減少しており、それにかかる付随的な仕入れ等の荷も減少しているとの報告を受けている。
		不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・買いの問い合わせや、売買契約が減っている。
	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			
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・例年では一時的な依頼が増える時期なのだが、今年はまだその動きがみられず、この先も増えるかどうか不明であることから、状況としては変わらない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は県外勤務の請負業務関係等求人を中心に情報処理サービス業関連、介護関連及び保育業等からの求人増があるものの、全体では3,035人と前年度に比べてやや低下している。 ・3か月前と比較すると産業別には運輸・通信業で増加したものの、建設業、製造業、卸売・小売業・飲食業、金融・保険業、サービス業で減少となっている。 ・有効求人倍率は0.42倍で、3か月前より0.01ポイント下回っている。
	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	・全体的に求人数が減少傾向にあり、特にIT関連や事務系の求人が減少している。
	悪くなっている	-	-	-