

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・バーゲン月ということもあり、先月は動きの悪かった防寒品も、今月に入って価格が安くなったことで客の購買力が増し、順調に売れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外客がツアーを中心に増加しつつある。インパウンドの増加も顕著である。ただし、1人当たりの消費単価は、付帯収入の落ち込みに伴い下落している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の2月の受注額は前年割れであるが、3月以降は受注額・人員共に前年の数値から大きく伸びている。国内旅行は東京・沖縄・九州の伸びが回復しており、特に沖縄は前年の2倍強の増加が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新商品の売行きが良くなってきている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・中心部でのビル設計の引き合いや既存ビルの耐震診断の引き合いが続いている。不動産管理会社によると、札幌市内でファンドによる既存建物取得の動きが多くなっており、取得判断には建物の耐震性評価が必要とされ、その需要は高まっているようである。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・季節商品のバーゲンが早まっているため、少しは動きが良くなってはきているものの、全体としては大きく変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りの始まりから1週間は、冬物の値下げもあり、好調なスタートを切ったが、その一方で、福袋においては、販売数が減少しているほか、商品内容に対するクレームも例年にないほどの多さとなった。消費者の購買心理がここまでできたのかと驚いている。また、中旬以降は天候的に厳しい冷え込みもあり、客数が大幅に下落した結果、月を通しての客数も大きく減ることとなった。客の購買点数は減っているものの、平均購買単価は数か月連続で前年を上回っており、このことから衝動買いが減っていると考えられ、可処分所得の減少がうかがえる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・初売りで防寒衣料品のバーゲンを実施したが、客の反応が良く、中旬までは売上102%前後で推移した。しかし、後半に入ると息切れとなり、結果として前年比100%で終わった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客数は前年と比較して3ポイントほどアップしているが、衣料品を中心に売上の低迷が続いており、食品を中心とした買物が目立っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物衣料の動きも非常に悪く、商店街のイベント等の効果も落ち込んでいる。他店も同じような状況である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・相変わらず単価の低下傾向が続いている。普通は単価が下がれば、販売点数でカバーできるものだが、そうした様子もない。先日、同業者の集まりがあった際の話では、どこの店も同様の傾向であり、メーカーの前売りの状況も、いずれの店も7掛けという状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今までは1月に入るとフリーの客が来ていたが、今年は動きが全然ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・春先の台替え検討者が来場するようになったが、いまだ成約には至っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・昨年からみて来場客数が減っている。
	住関連専門店（経営者）	単価の動き	・商店街では、店舗の閉店や身売り等のうわさがあり、環境が悪化している。	
	その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・前年比でみると、毎月15%程度の客数の減少があり、悪い状態が変わらなく続いている。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・イベント時の来店は大変増えているが、通常営業での来客数が減少している。	

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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比で8%の減少となっている。ディナータイムで客がゼロの日もあり、厳しい状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ランチの売上は前年を超えたが、ディナーの売上は前年から25%減少し、単価も下がった。今年は雪が多いので、夜は特に客足が遠のいている。個室利用は、昼に企業の利用がやや増えたほか、年末に忘年会を行わず、新年会を行った団体が数件あったことから、前年を超えた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は、前年度や前々年度と比較して来客が好調である。景気が回復したのか、企業努力なのかは分からないが、今のところ、好調な出だしとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は新年会シーズンであるが、今年は昨年より新年会等の件数が減っているのか、夜の繁華街の人出が減っている。また、札幌は大雪で道路の除雪状態が悪く、メイン通りは大渋滞で、中通りは雪のため車の交差もできないところが多くなっている。車が走るのに支障をきたしているためタクシーの営業効率も極端に悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マンションの来場者は多いが、マイホームセンターの一戸建ての来場者は少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・冬物衣料にわずかながら動きがあり、前年を上回った店もあるものの、全体的には不振である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の低単価志向が強いこともあり、商品の動きが鈍く、落ち込みが激しかった。また、前半は家族連れなどそれなりに人出があったが、後半に入り人出が少なくなったことも影響している。例年と違い道路がツルツル路面となっているため、車を出さずに近隣のコンビニで買物をする機会が多くなっているようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬道ではあるが交通の便はそんなに悪くないものの、寒さで出控えているせいか、頻りに客が出入りしない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・低単価消費へ移行し始めている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・全国的なスキー人口の減少の影響なのか、今年の冬はスキーツアーが非常に少なくなっている。団体客も約2割減っている。天候不順による去年の減少を更に下回る厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月中旬までは、売上が前年比100%を超えていたものの、中旬以降は降雪の影響もあり、結果として売上は前年比93%と低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・安い商品への移行が進んでいる
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の買上点数の減少と客単価の減少が、今月に入り顕著に表れている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・以前であれば、カウンター周りの商品を衝動的に買う客が多かったが、最近は買う物を最初から決めて計画的に買う客が非常に多くなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・平日の来客数が少ない。チラシやダイレクトメールなどのイベントを組まないと客数が増えない状況である。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・AV商品が好調であるが、単価の低下が著しい。また、OA商品も苦戦が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行の販売件数が、格段に減っている。11月末からどうも景気が悪いとしか思えない。12月のボーナス後も販売量の回復はみられない。特に海外旅行の販売量が激減している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・冬期間の需要期においても客の乗り控えを感じる。 ・市内の観光客数が少なくなっているうえ、市内の古くて有名な旅館も倒産した。また、新年会等もあまりなく、しばらくは今の状況が続く。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・ロープウェイの輸送人員が、前年と比べて1割減少している。
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・どの店も来客数が少なくなっており、また遊戯時間も短くなっている。
悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前からみると、取引先のうちの8割程度で、取引額が2割程度減少している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が非常に低下していることに加えて、来客数の動きが非常に鈍くなっている。	

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業（営業担 当）	取引先の様子	・通信、ネット業界の動向として、ブロードバンド環 境を活用した映像系のビジネスなど、大きく資金投下 が必要なビジネスへの再参入や、起用検討企業が増え てきており、取引先に少し余裕が出てきたと感じられ る。
		その他サービス 業〔システムハ ウス〕（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が増えている。ただし、年度末を控えての一 過性のもののような気もする。
	変わらない	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・例年1月は水産食料品の荷動きが鈍る時期である が、野菜の価格高騰が収まったため、鍋食材の荷動き が例年並みの動きに戻っている。
		食料品製造業 （団体役員）	受注量や販売量 の動き	・原料価格の高騰に伴い、製品価格を値上げしたとこ ろ、年末需要時と比べて受注量が減少している。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・例年、この時期は来年度に向けての予算取りの關係 上、受注量が増えることが多いが、今年は通常と大差 のない状態である。
	やや悪く なっている	金融業（企画担 当）	それ以外	・設備資金は低調である。食品加工業などの製造業は 比較的良いが、建設業、小売業などの非製造業は過当 競争から厳しい状況が続いている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格の決定に当たって、見積合わせの参加企業 数、実施企業数共に増加傾向にある。
	悪く なっている	輸送業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・荷動きの面からみて、例年になく正月明けのスター トが遅く感じる。季節変動を加味しても入荷、出荷と ともに動きが鈍い。好調に推移している輸入コンテナに ついては、春需要がスタートするまでの端境期に当たり 、活況を呈している状況ではない。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・例年と比べて、住宅建設の予定、又は住宅建設資金 ねん出のための土地の売買等が少ない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・通年採用、秋採用、追加採用等、企業によって表現 方法は異なるが、昨年暮れから採用意欲が活発となっ ている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・登録者数に伸びがない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・業種による多少の差はあるが、求人広告受理件数に 大きな変化は認められない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告が前年比91%とダウンしている。募集内容 も依然としてパート雇用が多い。
		職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・就職件数が横ばいで推移している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は前年と比べて15.5%増加したが、前月比 では25.4%減少している。サービス業の医療・社会福 祉関係の求人が伸びているが、景気回復に大きな影響 のある製造業は減少を続けており、依然として厳しい 状況にある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて11.1%減少したが、求人 件数は1.2%の減少で減少幅も小さい。ほとんどの産 業で求人数が減少している中、飲食店だけはパートを 中心に増加した。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあるものの、良くなってい るとまでは言い切れない。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数は減ってはいるが、求人内容が以前よりま ずまず高度になっており、高いスキルが要求されてい る。平均レベルではなかなか採用にならない。また、 上場審査及び上場の実務など、特殊技能の求人が多く なっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	-	-	-
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・商品の販売量、販売金額共に昨年を大きく上回っている。写真プリントも好調で昨年を超えている。昨年発売のデジタル一眼レフカメラが今年になって、また動き始めている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・これから新入学、新生活に向けて、かなり良いかばん等が売れるようになっている。5～10万円位のブランド品を買っている。安い携帯ストラップ等もちょっとした贈答品用途の需要が高く、当店は前年を上回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・本来冬物商材が動き出す年末に苦戦した分、例年並みの気温に戻ったことで年明けにこれらの需要が集中している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・昨年の秋から毎月苦戦を強いられてきたが、冬物のパーゲンもダラダラと盛り上がり欠けていたにもかかわらず、今月はまあまあの売上をつくっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車投入の効果が始まってきた。土日のショールーム来場数、受注共に前年比1～2割増。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前はオンシーズンで今はオフ期であるため比較はできないが、前年比で1月の売上状況は良く、2月の予約も先行している。昨年の秋にフルオープンした設備投資効果が出ている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・電話等の音声サービスの契約は順調に推移している。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比140%、3か月前比117%と受注は3か月連続で前年を上回っている。苦しい状況の中で何とか結果が出ているが、客の決断には時間がかかっており、決して手放して良いとはいえない。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年も昨年同様、商店街では元日営業を行っており、1、2日の売上高を前年と比べると97.8とほぼ前年並みである。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・シリーズ等まず最初の一冊だけを購入するというように、まとめ買いが相変わらず落ち込んでいる。客単価の目減りが顕著である。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	競争相手の様子	・競争相手の店舗、企業の既存店について売上を見ると、前年比で毎月マイナスの状況が続いており、それだけ消費は厳しいということであるが、そこから一段と悪くなるというわけでもない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売り福袋は前年並みであったが、クリアランスの出足が非常に悪く、特に婦人服のミセス層では5割引になった下旬からようやく動き出し、結果的に売上前年比は3か月前と変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフト関連は内祝い等の返礼ギフトがほとんどであり、数量が極端に少なく大口がほとんどない。ただ自分のためにこだわったものを買う人が増えている。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・初売り、クリアランスは順調であり、引き続き催事関連も順調である。しかし普通の売場の通常販売商品については動きが鈍い。特に家庭用品、食品、インテリア、家具のカテゴリについては動きが鈍い。
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・今月も前月に引き続き前年割れをきたしている。百貨店業界全体がなかなか前年基調に戻れないという状況ではあるが、継続して売上のあまり良くない状況である。	
百貨店（広報担当）		お客様の様子	・単月で見ると、初売りから冬のクリアランスに続く時期に活況があり、何とか前年売上をクリアしたという状況である。しかしこうした流れには持続性がなく、シーズンや年度といったタームでならして見るとややマイナスが変わりないという状況になる。	

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
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・3か月前の震災前後と比べると、消費は回復基調にある。特に今月はクリアランス期であり消費トレンドは元に戻っている感はある。しかし来客駐車場台数等は昨年よりは良いが、一昨年と比べると同水準である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中越地震から3か月経過し、客足がいつ落ちるか冷や冷やしているが、まだ堅調が続いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・12月は暖冬で雪が少なく、動きやすかったが、1月中旬から大雪が続き、今日も吹雪であり、12月の反動というか、1月に入って、イベントが少ないということもあるが、落ち着いた動きである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は売上前期比98%、そのうち客数が前期比98%、買上点数が100%、一品単価が99%と大雪による平日の客数減が売上に大きく影響している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・相変わらずチラシの価格に客が敏感に反応し、店を買いまわす傾向が強い。少しでも生活費を切り詰め最低限必要な商品しか買わないよう工夫している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年の競合店出店以来、来客数の落ち込みはあるが、買上点数、一品単価、客単価は前年比103%台で伸長している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜の一品平均単価が3か月ぶりに前年を2.6%割り込んだ。反面前年はまだ割っているが生肉の単価が前年98.2%まで戻した。生鮮全体では前月と変わらず3%強割り込みが続いている。加工食品も単価は前月とほぼ横ばいで変わらない。ただ、客数推移の前年比伸び率が前月より2%ほど落ち込んだが買上点数は前月推移と変わらなかった。ただ、全体として平均単価の前年比マイナス3%強の割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数は前年比で見て改善の方向にあるが、客単価が負けている。客数と客単価の乖離が5%ほどある。買い控え、無駄なものは買わない、安いものを買うという傾向が著しい。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・年末からの寒さにより、コートの需要は増えたが、かなり遅く寒くなったため、量は増えたが単価ダウンに歯止めがかからず、当初に売れるのとは違い、ここに来て売れるのは厳しい状況である。しかし少し取り戻している感じである。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・最終処分セールを行っているが、来客数が少なく、販売量も伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車の販売をしているが、例年のごとく降雪期のため、春雪解けに向けての車選びの時期であるが、今年は1月に入り急に雪が降ったことや週末の天候が悪いことも重なり、例年に比べスタートが遅い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社では車両販売、車検入庫共に昨年比で好調であった。しかし、地域全体では車両販売は昨年並み。車検入庫もリサイクル料金絡みの駆け込み需要で景気は変わらないと考えられる。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	単価の動き	・中国産の製品が増えていて、単価が安く、売上高が下降線である。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・大晦日の降雪と初売りが重なり、10日ごろまでは好調に推移したが、その後の動きが止まってしまった。最低限の物しか買わないという心理が蔓延しているようだ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は、前年比でガソリンは90%台、軽油は80%台、灯油は前年超で推移している。景気の回復状況が物流の動きの中では感じられない。特に軽油需要が落ち込んでいる傾向がここしばらく続いており、土木関係を中心に経済の動きが落ち込んだままの状況が垣間見える。例年に比較してまとまった雪が降っているため、灯油、タイヤを中心とした需要が1月としては順調である。燃料関係の販売価格の落ち込みが仕入価格を上回っており、粗利益の減少が顕著になってきている。販売量の落ち込みが背景にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店の限っていえば、秋口から年末にかけてわりかし利用してもらっていたが、今年に入り腰折れ状態で、来月もその状態になりそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一番の繁忙期と思われていた年末年始及び各週末時に悪天候の影響による客足の伸び悩みがあった。

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
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、相変わらず単価が低いまま推移し、上向く様子が見られない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は、新年会、地震による延期分を順調に取り込み、前年を大幅に上回っているが、宿泊、レストランの落ち込み分をカバーするには至らない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・昨年と比較し、単価的には低くなっているが、売上金額は横ばいであり、大きな変化は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注実績は良くもなく、悪くもない。横ばいを維持するのが精一杯という状態が継続している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りはほぼ例年並み、ただしその後がやや弱含み。特に初売り直後から婦人服関係のバーゲンが早い立ち上がりで始まり、15日以降の落ち込みが激しく、結局トータルすると7～8%ダウンというところである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・10月23日の中越地震以来、11、12、1月と継続して客数が減少している。中越だけでなく県全体の経済の縮小が感じられる。観光客の減少等の二次災害がまだまだ続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬から一転、雪の多い冬となり、週末ごとの雪状況による客数減、雪かき等による午前中の出足の鈍さがある。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・競合出店と雪の影響はあったものの、客数はわずかに改善の方向にある。しかし買上点数はノンフード、生鮮を中心に落ち込んでいる。モチベーション時の大型店への集中が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月に入り、特に基幹商品である弁当の販売量が極端に落ちてきて、一向に増える気配がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月に入ってから、特に後半であるが、全国的にコンビニが失速状態であり、正月や初売りの反動が厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当市の場合、雪の量が客数の増減に影響を及ぼす、今月に入り、雪の日が多く客数が大変減っているというのが現状である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年から引き続き、来客数は前年と同様のレベルであるが、それも主体となっているのはサービス入庫の客であり約70%前後を占めている。新車の需要の傾向は、新型車並びに低価格のコンパクト車を中心である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の初売りでは、人の入りも悪く、最終的な成約も昨年より20%ダウンしている。客が来なければ売上につながらない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・衣食住の中で、特に食に関して価格を吟味して買ったり、買い控えが多く見られるため、一般サラリーマン家庭的にはまだまだ、金銭的に苦しい時期が続いている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	単価の動き	・1月になって売上が落ち込むのは毎年のことであるが、今年は一段と売上金額が落ち込んでいる。清酒等の比較的高単価の商品が減り、焼酎等が増え、全体的に落ち込んでいるという予想外の状態である。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・中央市場に行くと、魚も野菜も高級品ほど売れていない。消費したがるような状況に陥っている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・今月は全国的には温暖という予報であったが、当市においてはここ4年来で最悪の天候で、大雪である。雪が多く、町に買物に出る人もだんだん減ってきて、売上も下がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年は年末年始の問い合わせが極端に少なく、また滞在型も減少し、初めて正月3日目に空室が出た。今月は新年会の件数も例年になく少なく、また参加率も低い。特に男性客が少ないので館内の盛り上がりがない。反して景気に関係のない人生の節目の同級会や女性の趣味の会の集まり等は良好である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月の販促イベントは、前年比60%の実績で終わった。3か月前と比べても件数が減少し単価も低下している。大口先数件の新年会取りやめ等単価の引下げ要求もあり、厳しい環境である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・景気が一向に良くなっていない。なかなか底を打たないというか、地方経済全体が低迷している中、当地だけが良くなるはずもなく、ホテルも物販も急ではないが、なだらかに悪い方向に進んでいる。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・地震後の復興への動きは、県内はもとより県外からの観光に対する後押しが有難い。県内においては県庁所在地を中心に行政も積極的にアプローチをかけており、これが確実な数字になることを期待している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・暖冬予報にも関わらず、一転して寒さが本格化し、頻りに降雪もあり、園内の除雪に追われた。その結果集客は前年を大幅に下回り、単価も低迷し、イベントも奏効しなかった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年末までは毎週、1年以内の住宅取得を考えている新規顧客の来場者があったが、新春キャンペーンを行ったにも関わらず、ほとんど新規がなく、管理客のランクアップにとどまっている。
	悪く なっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客数が減少しており、下げ止まっていない。競合他社の出店もあるが、その他にも当社内部としての問題もある。一点単価の上昇に伴い、客数が減少しており、客の価格に対する敏感さはデフレの最終段階でありながら、まだ根強い。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬で降雪が少なく、毎年の除雪委託を見込んでいた建設業者は、除雪機械の期間短期リースのリース料支払にも苦慮している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・商品の値段は以前に比べかなり安くなっているが、安くなったことで一時的に動いた時期もあったが、すぐに安いのに慣れ、購買が止まっている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・今月の販売量は、過去になくかなり厳しいものになっている。要因として挙げられるのは先行き不透明で、良い情報がない中での買い控えである。年末も大した動きではなかったが、年明けの購買にも動いていないところから、やはり不安材料の方が多く、皆が購買に金を回せない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・同業で廃業する店が多い。その他、クラブやバー等の長年やっている店が多く、空店舗、空室が増えており、新規に開店する店は少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年末から1月にかけて、極端に宿泊客数が減っている。前年比でも20%以上の落ち込みで、同業他社と話しても同様に落ち込んでいる状況である。特に県内の動きが鈍く、長年のリピーターも来なくなっている。特記するような原因は思い当たらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・例年正月3日が日を除いて、シーズン中より大幅に客数が落ち込む時期であるが、今年は異常気象で、全国的に雪が降り、雪見を楽しむ客が激減している。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大きなイベント等があったわけではないが、どのルートでも売上が全体的に前年をクリアしている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・中越地震前の受注に回復してきている。ただし包装資材の品薄、値上げ、また燃料の値上げ等とコストアップの要因が強くなってきている。
	変わらない	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ガソリン価格がここに来て下降局面に入った。冬のボーナスが前年よりは良かったので精神的な面で少し良く感じる。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農協出しの、昨年のリンゴの販売精算書が配布されたが、例年より約4割高かったことから農家の気持は良い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界自体が毎年3～4%程度売上ダウンの状況が続いており、ましてや2、3月は季節的にも中途半端な時期である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今の経済情勢は、まだまだ冷えた状態であり、特に飲食関連では、新年会等の大勢が集まって飲み食いするというのが減ったままで、この先も戻ってくるようには見えない。特に領収書を使う客も、企業が力を落としている状況では減少するだけである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・役所関係等が予算を削減する方向で、発注量が減っている。民間もいいところ悪いところの格差が出ている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注量は変わらないが減少、さらにコストダウン要求により利幅が更に悪化している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・年明けからの荷動きが、昨年同期よりもかなり減っているような感じがする。特に輸入量が落ちている。

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	
やや悪くなっている		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・1月に入り、購読申込にこれまで見られない客層が数人現れ、また購読中止を上回っているため、この傾向については様子見の状態である。購読中止の客の中には中旬の大シケでワカメが打撃を受けた人がおり、この影響がどの程度出てくるか、これも様子見の状況である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・気候がやっと冬型になったもののタイミング的に遅く、取り返すほどのパワーはない。	
	やや悪くなっている	繊維工業(総務担当)	競争相手の様子	・相変わらず秋冬、春夏共に受注量が前年を下回りつつある。産地全体でもその傾向になっている。先日も産地大手のメーカーが自己破産し、200名近い解雇者が出た。	
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材メーカーであるが、輸入品が増加し供給過剰となり、製品価格が低下し収益性が悪化している。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、数量は輸出を中心に堅調に推移しているが、円高の影響で採算は悪化傾向にある。携帯電話用部品については計画比30%減と、受注量が更に減っている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・今月は稼働日数の関係もあり、各社で一部生産調整のような状況になっている。前年に比べ80%台と低迷しており、新案件対応の機種も一段落し、地元の加工業も余裕があるようである。	
		広告業協会(役員)	取引先の様子	・広告業界は下期に入りサービス産業の出稿が大幅に減じたり、自動車ディーラーの新車発売の出稿が少なかったりなど厳しくなっている。この状況では上期の上昇分を食いつぶし前年比プラスマイナスゼロかマイナスに陥るかもしれない。	
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・計画よりも低い実績となっている。計画比でも10月より低く、受注価格の低迷に歯止めがかからない状況である。物件数は前年度同月よりも120%と多い。当然10月より物件数は多いものである。	
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕(経営者)	競争相手の様子	・商品の動きがよくないことが原因だと思うが、納入価格が一段と安くなり何が標準なのか分からなくなっている。	
		その他企業〔企画業〕(経営者)	取引先の様子	・住宅建材の出荷が半年前に比べ1割弱下降している。	
	その他企業〔管理業〕(従業員)	それ以外	・2月から工場の交替勤務者の形態を変更する。それくらい暇になってきているということである。		
	悪くなっている	コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2～3か月前に比べ、商談件数が減少している。また受注件数も同様に減少しており、売上も利益も減少している。また前年に比べてもマイナスになっている状況である。	
	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	・当社のクライアント、業種は多岐にわたっているが、当面の繁忙期を外部要員(派遣社員、請負社員)の活用以外は選ばずの傾向を更に感じる。システム開発会社、生損保、金融ファイナンス、住宅関連企業等が今月の受注先業種である。
		やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・最近市内中心部より郊外の製造会社等の求人が好調であるが、反面技術者や経理、英語スキル等専門分野での経験者及び車通勤が可能な人と条件が絞られている。ただし人員確保が難しいだけにトライアル採用の提案も出てきており、経験薄の若年者採用もまざらではなく都度採用も検討してもらっている。
職業安定所(職員)			求人数の動き	・新規、有効求人共に順調に増加傾向を示し、また有効求人倍率も1.32倍と伸びている。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は8か月連続で増加しており、2か月連続で20%台の増加となった。中でもパート求人は60%と大幅に増加し、小売業、飲食業、サービス業で100%前後の増加となっている一方、求職者は2か月振りに減少したが、在職求職者は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)	求人数の動き	・求人依頼が堅調である。さらに派遣に限らず、直接雇用の求人も増えている。また業種に偏りなく、押しなべて忙しそうな取引先が多く、派遣社員の残業時間が増えているように感じる。	
	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・正社員採用の手段として紹介予定派遣を利用する企業が増えているが、優秀な人でなければ採用しないので、雇用に至らず成約に結びつかないケースが増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大学3年生向けの合同会社説明会への申込が増えており、求人意欲が引き続き好調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数を過去6か月間で見ると、低調で推移し、特に製造業の落ち込みが目立っている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費需要の低下と、海外市場、競争の激化の影響による企業縮小がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年を大きく上回るペースで推移していた求人数が、最近の3か月において落ち込み、例年ベースの水準となっている。求人倍率は比較的高水準ではあるが、下落幅が大きく停滞局面を感じさせる状況である。
悪くなっている				

### 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	・創業の節目となる年を迎え、初売りからイベントを開催している。各種イベント、催事場でのシャワー効果を含め、各売場のチラシが記念の特売品等で非常ににぎわい、来客数が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天災で10月以降は売上が不振だったが、年明けから客の購買意欲が高まり、売上、来客数とも増加し、良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年1月は冬物最終処分の半額セールを実施し、来客数、販売量が伸びる時期である。今年は1月に入って冷え込んだことも重なり、売上は好調である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今まで消費はかなり鈍かったが、やや意欲的な客が出てきており、単価もやや上昇してきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・原油が激しく急騰した時期は終わり、現在は単価、仕切りなど、横ばいで安定している。販売内容も良くなってきている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・宿泊者の一部ではあるが、忘年会などの利用額が前年を上回っている。使うところでは使っているということである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・地元銀行の破たんから1年1か月が過ぎ、地元も落ち着いてきている。新年会など、夜の客の出足も良くなり、前年同月比で16%増収となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に食品スーパーが撤退した後にドラッグストアがオープンしたが、チラシを出しても集客力が弱い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大型店に行くのか、商品ではなく値段だけを見て帰る客が多い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・雪の影響で月の前半は前年を下回ったが、寒くなるにつれ冬物処分が順調である。天候に左右され、消費に力強さが感じられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1月は前半好調であったが、大雪の日以降、自動車での買物が大変になったことから苦戦している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・恒例の福箱は前年比120%と伸びている。12月下旬からの急激な冷え込みで防寒衣料が一斉に動き始め、あわせて食品、住居関連品も動いて全体の数値を上げたが、中旬以降は降雪もあり、買上点数が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・6～7年前は有名メーカーの良い靴を履いている小中学生が多かったが、今はかなり古い靴を我慢して履いている子供が目立つ。子供のそういったところまで消費が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・1月に入って寒い日が続いたために冬物商材の動きは良いが、フォーマルスーツなどの売行きは今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今までは新車から3～5年で買換えていた客が、あと2年乗って様子を見るということで、今回は車検を予約している。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・新車を販売しているが、安い車しか売れない。未使用の新古車を作るとすぐに売れるので、客は本当に安さを求めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・客の来店はあるものの、買上点数や買上単価が下がっている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・新幹線駅周辺に大型チェーン店等の出店が続いている割には、前年比で売上があまり変わっていない。少しずつではあるが、良い方向に向かっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・新年会は顔合わせ程度で、主に会議だけで終わってしまうという状況で、単価も良くて6千円程度である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新年会の時期であるが、前年比で集宴会が20%、宿泊が25%程度のマイナスとなっている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数が5%ほど伸びている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの加入者純増数が前年比で伸びている。加入後に他社へ切替、解約する客は思っていたよりは少ない。これから2、3月の転居時期に解約が集中しそうだ。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・新年会シーズンに入り、来客数は例年並みであるが、節約ムードから日帰り客が多いことに加え、客単価が低く、旅館等の売上は例年を下回っている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価とも、さほど変わっていない。
		その他サービス [自動車整備業](事務長)	お客様の様子	・リサイクル法が2月から施行される関係で、車検有効期間が2月までの車両が若干前倒しで入庫しているが、全体の在庫量は前年並みとなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地域によって格差があり、市街地から離れたところはまだ価格が下がっているところもあるが、全体としては落ち着いてきている。成約はいまだに現金決済が多く、一般需要は鈍い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・正月の初売りに期待していたが、大型店に客を取られ、天気が良かった割に出足は悪い。
		一般小売店[金物] (経営者)	販売量の動き	・鉄関連製品の価格が上がり続けている。仕入先からは4月以降の値段もまた上がるうえ、品薄だといわれている。一方、販売先の建設、土木関係は景気が悪く、値上げを受け入れてもらえる状況ではない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・競合店との競争もあるが、買い控えをする客も大変多い。必要最小限の商品しか購入せず、集客のために価格を下げた日替わり商品しか購入しないという客が目立っている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・付近に競合店や24時間営業の店があるため、客は一つ所ではなく、分けて買物している。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・観光地なので、ホテルなどのオーナーが客に多いが、1月に入り2軒ほど大型ホテルが再生法適用となり、2~3か月中にはあと4~5軒出るとうわさされている。年末は良かったが、1月になってからは財布のひもが固くなり、来客数、中古車の売行きは悪化している。
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・正月の初売りは価格を安く設定したので成果はそれなりにあったが、価格を戻した途端に客足はぱったりと遠のいている。月末に新機種発売が予定されているが、価格が売行きを左右する大きな要因であるため、旧機種の値段がどれだけ下がるかが焦点である。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・常連客には変化がないが、フリーの客が極端に減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・人通りがめっきり減っていて普通の客が少ない。新年会は前年並みに入っているが、忘年会同様大口が例年より少なく、客単価も下がり気味で、全体的に良くない。一次会はあるが、二次会の流れがないような状態である。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新年会が少なく、人数も小規模になっている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・昨秋以降、販売量の漸減、前年割れが止まらない。経済環境の厳しさ、大規模な自然災害による旅行マインドの低下など要因は考えられるが、対策はなかなかみえない。
		タクシー運転手	それ以外	・新年会などある月なので、もう少し動くと思っていたが、週末でも深夜の客が少なく、売上が減少している。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・年末の大雪により正月営業が不調に終わったことが影響し、入場者数は前年に比べ1万人減少しそうだ。利用単価も150円低下の見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・冬季で一番予約が入っている年末年始がすべて雪でクローズとなり、最悪の状態である。夏の暑さはカバーできても、雪はカバーできない。今月がこれほど雪に左右されるとは予想外である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・成人式の着付けは美容室の売上では重要である。今年は着物販売業者から、当店通常価格の約半額で着付けをしてもらえないかと申し出があり、期待して取り組んだが、紹介された客は大した数ではなく、この値下げにより例年に比べ、全体の売上が落ちている。呉服屋が着付け教室の生徒などを使い、客に着付けをサービスするなど、他業種に客が流れる傾向があり、大変厳しい時代である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・一つの物件が決まるまで、今まではそんなに時間がかからなかったが、客はとても慎重になっている。最後には必ず値段交渉の話になり、非常にやり辛く、採算割れとなる物件も十分ありえるような状態で、賃料、土地とも下落状態が続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・観光地であるが、旅館関係は不況が目立ち、500メートルほど先の旅館が2億円の負債を抱え倒産となった。銀行も手を出さないと聞いている。どうなるか分からない厳しい世の中になっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・本来の設計業務とはかけ離れた内容でも、仕事として割り切って受注しているが、単価が低く、売上に影響が出ている。新規の設計業務の受注は、なかなか見込めない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・前年同時期に比べると、受注、販売の数量は増加している。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・中小メーカーはオーナー制度等の個々の特色を出した販売をしているが、相変わらず輸入品に押され、主力の価格帯である500～1,500円の製品が苦戦している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・高圧ガスの需要は横ばいである。末端でのガスの使用はまだ回復していない。
		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	・引き続き四輪駆動車向けの部品受注が好調であり、フル生産が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、携帯関連企業は安定した生産、利益を出しているが、下請の小零細企業は親会社の都合に振り回され、いまだに非常に厳しい状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いは多いが、納期、コストが厳しい。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋の売出し時期であった3か月前と比べると、クリスマス、年末セールが終わって落ち着いた1月の売上は良くないが、前年と比べて特に下がっているわけではない。市場としては様子見で、いまだに上昇の気配はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の減少、採算の悪化が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・通常1月は輸送量が落ち込むが、暖冬によって12月に落ち込んでいた冬物輸送が、1月寒さが戻ったことで増加している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業の業況は好況感があるものの、設備投資は少なく、横ばい状態である。土木、建設業は公共事業の減少により厳しい状況が続いており、建築資材の値上がりで収益を圧迫しているとのことである。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12～1月にかけて売上が非常に下がってきている。まだ中国への移転が終わっていないということである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の受注状況と比較すると、受注キャンセルなどがあり、明らかに悪くなっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月は自動車関連で忙しくなるが、季節的なものである。発注が長期ではなく毎月売れたら作るという形になってきて、非常に計画が立てにくくなっている。	
	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・来年度の契約更改交渉が始まっているが、最近の契約内容の見直しを反映して、前年並みの価格維持が非常に難しくなっている。	

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	
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・年度末が近づき、取引先の広告予算縮小傾向が目立つ。また、2月納品分の支払を新年度予算で4月に支払いたいという要請は前年の倍あり、サービス業の決算は依然厳しいようである。	
		その他サービス業[放送](営業担当)	受注量や販売量の動き	・製造業及び官公庁からのコマースは横ばいであるが、商業、サービス業からのスポットコマースが11月から減少している。イベント受注の落ち込みも厳しい。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年ならば受注、生産共にピークになる時期だが、低調に推移している。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・通信機やパチンコ関係からの受注が半減している。	
輸送用機械器具製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・1月の売上は前年比12~13%減少する見込みである。3か月インフレーション上も毎月落ちているので、景気は悪くなっている。		
雇用関連	悪くなっている やや良くなっている 変わらない	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・3月工期の民間工事依頼があったが、単価が通常の10%引きであることや、突然の話で人員手配ができないために、残念であるが断っている。	
		-	-	-	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・建設業の新規求人数が大幅に増加している。	
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・IT関連製造業からの派遣オーダーがぼつぼつ戻ってきているが、2~3月から稼働し、6月辺りを一区切りとしていることから、長期的な景気の持ち直しとはいえない。シルバー関連施設からの派遣要請は根強いが、適材者を見付けづらく、なかなか契約成立まで至らない。	
		求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・今までは製造業の人材派遣会社が多かったが、最近ではサービス業など他業種の募集が増えてきて、以前に比べ掲載企業が多くなっている。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の増加傾向は変わらず、有効求人倍率も上昇しているが、新規、有効求人とも前年同月比での増加率が減少してきている。	
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人に変化はあまり見られないが、一部の大手企業が採用に積極的である。	
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・製造業で、結婚、出産退職による事務職の追加求人の問い合わせが若干あるが、例年と変わらない。	
		学校[大学](総務担当)	求職者数の動き	・前年同期と比べ、大学生の内定率は若干伸びている。一部学科は90%の内定率であるが、全体としては厳しい状況が続いている。	
		人材派遣会社(経営者)	求職者数の動き	・生産関係は電気、電子、鉄鋼など在庫調整もあるが、12月から順調で求人数も増加している。小売部門は購買力が若干伸びていることから、求人の動きも活発である。一部に賃金の高いところもあるが、職安から求職者がかなり出てきているという情報もあり、全体としては横ばいである。	
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者は減少傾向にあり、そのうちの離職者も減少しているが、企業整備が数件続いたことから事業主都合による離職者は約3割と増加している。	
		悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・当社だけに求人を出していた客が、かなりの部分を安い業者に出すケースが増えている。また、今までは何回か募集をかけて厳選した人を採用していたところが、1回の募集で妥協して採用するということが増え、募集回数の減少により、売上がその分減っている。

#### 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			
	やや良くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・12~1月にかけて、街におけるクレジットカードの売上が過去最高を記録している。特に、12月後半から1月前半にかけての伸びは大きかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・1月中旬ごろから来客数が多少増えている。高額の商品も多少成約するようになり、単価もいくらか良くなってきた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・販売量や単価が、1月は前年をクリアしている。徐々に他店に追いつけるような水準で推移しており、3か月前より多少良くなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・例年、1月の初商日は年間で最も売上が大きい日であるが、今年は、過去の最高記録を大きく更新している。冬らしくなったことで、防寒衣料に買い控えをしていた客が一気に動いて、冬物セールが全体をけん引している。
		百貨店（統括）	お客様の様子	・初商、クリアランスと前年を超える好スタートを切っている。中盤から終盤も気温が低く、冬物セールが売上を維持し、特にアパレル需要が好調である。ただし、婦人アパレルを中心に春物の動きは鈍く、不安要素となっている。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・3か月前は、残暑やその後の台風等の気象条件に左右され、来客数が減少し、客の購買意欲が削がれていた。それに対し1月は、冬物の後ろ倒しもあり、セールを中心に活発な動きがある。全店売上も徐々に大きな伸びを示している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・前年同月に比べると、来客数は着実に増えている。ただし、消費者の生活防衛意識が強いせいか、売上は横ばいで、景気が完全に上向いているとはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・高級車市場に変化はないが、一般車市場は台替需要もあり、販売はやや良い傾向で推移している。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・新春セールが一段落したところから客足も戻りつつあり、10万円以上の高額商品の動きも良い。買上単価は前年比3ポイントほど上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年に入り、宴席利用やレストラン利用等、客の動きがかなり活発になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前半の客の動きは悪かったが、後半は常連客の利用が伸びている。単価の上昇はないが、土、日、祝日を中心に一般客の利用も出てきている。しかし、会社関係の新年会等の利用は少なく、何とか個人売上で落ち込みをカバーし、昨年同月売上に達している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・訪日外国人の取扱が増加している。
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	・家庭用については、年末に販売された携帯ゲーム機が予想をはるかに上回り売れている。同時にソフトも売れており、活況を呈している。アミューズメント施設は、昨年末ごろの落ち込みから回復しており、景品を取得するゲーム、シールプリント機を中心に売れている。		
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・住宅建材の雨どいや屋根材が、台風、地震の被災地に優先的に送られているため品薄で、注文があっても販売できない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・季節商品や価格を抑えた商品については非常に動きが良いものの、日常の身の回り商品は厳しい。単価を正規価格品の2割引きにすると動きが良くなるが、定価ではなかなか動かない。ただし、季節需要商品であれば、1割増でも動いている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・新春からの1月の動きをみると、来客数は前年並みを確保しているが、ファッションは紳士、婦人とも単価が幾分落ちている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初売りがクリアランスセールの立ち上がりと同時に、11、12月に売れなかったコートを手早くセールで販売したため、上、中旬は好調であった。しかし、後半に入るとこれに続く売れ筋が見当たらず、売上全体では前年を若干下回る商況となっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・海外特選ブランドや婦人服、ヤングキャリア部門が好調であった以外は厳しい結果である。消費者が本当に欲しい物以外は買わない傾向が、より一層強まっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・クリアランスになってから、売上は前年を維持しているが、単価が相当低下していることを勘案すれば、売上を確保しているからといって、状況が良くなっているとは考えられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮品は鍋材料の動きが良い。特に、精肉は昨年のBSE（牛海綿状脳症）、鳥インフルエンザ（高病原性鳥インフルエンザ）から1年が経過し、昨年を3～4%上回っている。衣料は、クリアランスの開催で前半は大きく数字を伸ばしたが、今は落ち着いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で初売りや福袋が良かったため、11、12月よりも若干来客数は上向いているが、昨年比では依然として96%と大きく下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、買上点数、買上単価が前年を上回る月がない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は若干多めであるが、客単価が低下している。販売量は全体的に変わらない水準で推移している。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・年末年始は通常、年末に売上が増加し、年明け後は落ち込むが、今年は年明け後の比率が上がっている。年末に物を買込む消費行動が薄れる一方で、他社も含め福袋が売れており、買物を楽しむ様子も感じられる。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・年が明けてバーゲンの時期に入っているが、毎日の売上のばらつきが大きく、昨年並みがやっとである。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・薄型やプラズマ、液晶テレビの単価が若干低下しており、台数は相応に売れているが、売上は前年と同じである。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・1月の新車販売は、前年同月比でマイナス23.4%と大きく落ち込んでいる。前年同月は高級看板車種の発売直後であったが、その分を割り引いたとしても物足りない。中古車の販売は予算達成率82.2%、前年同月比では2.3%の微増の見込みである。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	販売量の動き	・福袋の売行きに陰りがみえる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較してやや減少しているが、売上は若干良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月に2回来店していた客が1回の来店になるなど、景気が良くなっている様子はうかがえない。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・新年会を省き、事務所で乾杯をして終わりにしているところが大多数で、その後来店しても軽く飲んで終わりというケースが上旬は多かった。後半も、正月に金を使ってしまったせいか、まっすぐ帰宅する人が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒さのせいか、1月は思ったより客の動きが良い。夜の客は少なく、終電以降はほとんどいないが、日中にはある程度客が動いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・1月は新年会等が多少あったものの、夜は早く帰宅しているようで、同業者を多く見かける。月初は良かったものの、その後はあまりよくない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1月という特殊な月の要因もあるが、テレビ、インターネット共に、契約件数は伸びていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規の件数はやや減少しているが、機種変更や次世代への契約変更は増加している。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店も含め、店舗の来客数はさほど変化していない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・価格志向が強まっている一方で、ホテルでの飲食など、ある程度ぜいたくな出費を行う客も少なくない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・10～12月までは建て売り住宅が全く売れなかったが、新年になってからは、家探しの人々が結構動いており、販売も若干出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地を購入する新築客、建て替え客を含めて、相変わらず低迷している。客は資金面で不安感があり、決断に慎重で時間がかかっている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・正月の福袋には客が集中したものの、全体的に正月気分もなく、通常の時期と同じような雰囲気終了している。来客数も変わらず、売上は2%減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の影響は大きいものの、セール商品のみが売れている。春物の動きも悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月は、衣料品の来客数が前月と比較して10%ほど度落ち込んでいる。単価も9掛けとなっており、売上は減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前は客が2個買っていたところが、現在は1個になるなど、商品の販売数が減少している。まとめ買いもなくなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が多少低下している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・年明けと同時にバーゲンが始まったが、暖冬のため冬物の単価を早めに下げたため、商品単価及び客単価が低い。1月は来客数が増加したにもかかわらず売上、利益とも減少している。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・12月は暖かく、コートやジャケットが動かなかつた。1月に入り寒くなったからといって、客は購入するわけでなく、昨年のもを着る客が多い。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・好調に推移した年末商戦後、1月前半は勢いがまだ残っていたが、後半は厳しくなっている。特に、デジタルカメラの落ち込みが顕著である。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・景気に左右される輸送運賃単価の値上がりが望めず、車両購入の値引き交渉が厳しくなり、金額ダウンを要求されている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼は、競合相手の出店で苦戦している。一般法人の宴会については、新規問い合わせは減少していないが、客単価が婚礼の約半分なので、婚礼をカバーするには至っていない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・国内の宿泊は土曜日しか需要がなく、単価は抑え目である。客に宿泊したいという意思はあるが、単価が下降気味である状況は変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・1月はインターネットからの見積依頼がわずか2件で、前年に比べても少ない。既存の客の見積依頼等も少なかったため、やや悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末キャンペーンの反動で、放送、通信とも販売量が激減している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年比77%と落ち込んでいる。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・暖冬予測であったものの、週末に雪や雨が降ることが多く、来客数、売上共に伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手をみても、受注量は減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・工事の受注、住宅の分譲の双方とも価格が低く、販売量も以前と比べて極端に少なくなっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・毎年1月から3月にかけては、住宅、不動産の販売量が増加する傾向にあるが、1月は正月休みの新春キャンペーンの日程や天候が悪く、来場者も減少したため、販売量が落ち込んでいる。		
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少とともに、販売量も急激に落ちている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入の大幅な減少、解約の増加がある。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前から立ち上げなくてはならなかった仕事が立ち上がったので、今は量産に入っており、受注量はある程度確保されている。売上は3か月前より多少良くなっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資が上向いており、大型の不動産が動き出している。建物の改修、新築の情報が多くなっている。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・1月は新年の売出しセールで、販売量が多く、新規の客も獲得したので、売上が伸びている。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・不動産投資が盛んになってきている。特に、長期的な収益をもちろみ賃貸物件に触手を伸ばす企業が増加している。
		税理士	取引先の様子	・年が明けて、個人の確定申告の手続に入っているが、昨年より所得が増加している顧問先が増えている。
		その他サービス業【ディスプレイ】（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規客からの問い合わせや受注がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・前年同月比で受注件数が5%ほど伸びているが、 ロット数が下がり、売上は横ばいである。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注は増えているものの、年度末の特需であり、景 気が良くなっているわけではない。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	取引先の様子	・客先の営業努力の成果がうかがえ、受注量は増加し ているが、開発や投資に関しては動きが鈍い。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・見積案件は増加しているものの、短納期で価格面で 折り合いがつかないなど、今までと大きな変化はな い。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・見積引き合い件数のうち、成約に至るのは45%前後 で、やや悪い方向ではあるものの、悪いなりに安定し ている。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・生鮮食品関係の流通は停滞気味である。
		広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・以前は年度末需要が多かったが、近年はほとんどな い。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・取引先の衣料品関係では、客単価の低下傾向が継続 している。来客数の伸びで売上高が前年割れを起こし ていないだけである。
		その他サービス 業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先工場等の稼働率が、ほぼ例年通りかやや下回 る状況で、受注量は横ばいである。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・年末年始の贈答品の購買価格が低下している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上が前年度、前々年度の同じ時期を下回ってい る。営業担当者を増員したり、新製品を投入するなど の努力をしているが、売上が増えない。まとまった物 件がほとんどない。
		建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・見積案件は相応にあるものの、成約に至るものは少 ない。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・すべての得意先からの荷物の動きが悪くなる一方 である。
		輸送業（総務担 当）	それ以外	・運賃と作業賃以外は、軒並み値上がりしている。異 動などによる変動費化で固定費の削減を図り、外注の 内作化で対応している。
悪く なっている	非鉄金属製造業 （経理担当）	取引先の様子	・取引先が、開業以来最低の状態だと話している。	
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 （社員）	求人数の動き	・派遣契約が終了するものがあるが、新たな派遣依頼 や派遣契約開始の件数が、終了よりもはるかに上回っ ている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・しばらく求人を見合わせていた企業からの求人が増 加している。求人を出した企業からは、早く採用した いという相談等が増加している。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・紹介予定派遣を中心に求人数が増加している。ただ し、要求される技量レベルや仕事内容に難しさがあ り、採用決定数には表れていない。
		学校〔専門学 校〕（教務担 当）	求人数の動き	・コンピュータ系の専門学校の就職担当をしている が、ここに来て、SEやプログラマーの追加募集がか なりある。未内定学生がいらないため、残念ながら対応 できない。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・求人数は大きく変わっていない。
		職業安定所（所 長）	雇用形態の様子	・新規求人は増加しているが、派遣や業務請負といっ た非正規雇用が依然として多い。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・有効求人倍率は上昇し、求職者数は減っている。職 種別にみると、事務的職業が0.47倍と低く、就職件数 も若干減少している。求職者が求めるものと求人者が 求めるものにギャップがあり、就職に結び付けるこ とが難しい。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・有効求人倍率は11月から11年ぶりに0.8倍を超えて いるが、製造業で雇用調整が続いている。多くの下請 企業で受注単価が下落しており、厳しい状況が続いて いる。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・幅広い業種の企業から、求人が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が前年同月比でほぼ増減がない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は横ばい又はやや上昇傾向にあり、通常であれば景気が上向いている証拠であるが、求人内容を分析すると、従来の求人より賃金を減額した求人など、増産等による増員ではなく、経費削減をねらった体質強化のための求人が目に付く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員求人、パートタイマー求人が、過去3か月間の各月との比較でいずれもマイナスとなっている。特に、これまで求人の増加を支えてきた製造業で、求人が漸減する傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で25%程度減少しており、4か月連続で減少している。3か月前との比較でも15%程度減少している。特に製造業での減少が著しい。
	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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の顔は明るく購買点数も増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・良い地域と悪い地域があるが、販売数量は良くなっている。また愛知万博関連商品が売れ始めている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・伊勢神宮への参拝客数は平年並みで、客の顔つきは明るく売上も好転している。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・月の前半は悪かったが中旬以降は徐々に良くなっている。12月に実施した改装効果がやっと出始めている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢神宮の内宮門前を中心に販売量が明らかに増えている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・年初から福袋、クリアランスセールが好調な動きをみせている。寒さが戻り防寒用品も順調に動いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・年初に気温が下がり冬らしい気候になったこともあり、福袋や冬物商材のクリアランスセールが好調である。特にクリアランスセールは、12月までは暖冬傾向で冬物在庫が多かったため商品が充実しており、売上の伸びが著しい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・初売りは福袋の売行きが好調であった。その後も婦人雑貨、洋品を中心に好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年明けの新型車の投入効果で新車販売量は前月と比べて増加している。また今春の新卒者の需要で中古車販売も伸びており、排ガス規制の影響で法人のトラックの代替需要も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年3月に向けての決算期は新車ディーラーの書き入れ時であるが、今年は例年以上に年初から来客数が多く、商談中も客から景気の悪い話があまり聞かれない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月に入ってから来客数が更に増え、平日でも商談があり、それに比例して受注も増加している。新型車だけでなく全体的によく売れているが、下取車の年式を見ると1997年の消費税増税前の年式がほとんどである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・セール商材の動きが良い。
	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・取扱商品を変更し販売方法も変えたため、やや良くなっている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチを低価格で提供しているため、ランチの時間帯は確実に売上増となっている。	
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・大口注文が増加している。	

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
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・悪い材料は特になく、順調に推移している。
		その他サービス[語学学校](経営者)	来客数の動き	・このところ、問い合わせ者数、入校者数共に増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・贈答品などを買ったついでに、つり銭で買えるような商品を店頭にそろえており、これまでは多少の売上があったが、そういった商品の売上が低下している。客は必要最小限の商品しか買わず、個人消費の伸びはみられない。また年金生活者の来客数がここにきてかなり減少している。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・客は購入する前にじっくり考え、衝動買いはしない。無駄なもの、ぜいたく品を買わない客が増えている。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・正月は客の出足が多く、売上が前年を上回っている。しかし10日以降は寒さのため前半の伸びを帳消しにしている。基本的に、客の購買意欲はまだ弱い。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・相変わらず芳しくない状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・正月2～4日の売上は好調だった。しかしまとめ買いの客が減っており、良い商品を安く買いたいという客も増えている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールの上り上がりは好調であったが、日が経つにつれて商品の新鮮みが薄れ、バーゲンでも買い控える客が目立っている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・正月明けからのクリアランスセールは前年を上回り好調に推移している。しかしセールは年々短期決戦になっており、2週間も経つと販売量の動きが悪くなる。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・輸入品が好調に推移している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・年末に引き続き客単価は低下傾向にある。特に食品関係は買上点数も減少している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は100%で推移しているが、客単価は低迷を続けており96%前後の推移である。特に一品単価の低下が顕著である。
		スーパー(店員)	単価の動き	・相変わらず来客数は多いが客単価は低い。チラシ商品だけの購入が目立っている。
		スーパー(店員)	単価の動き	・エビ、カニなどの高額食品は予定以上に売れているが、それ以外の商品の動きが非常に弱く、全体では単価は低迷している。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・近隣で40年以上の歴史がある公設市場が閉店することになった。弱肉強食が加速している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・正月から来客数が低調である。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・競合激化により、売上の前年割れが継続している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・暖冬で温かい飲料の動きが悪いが、アイスクリームなどは売上が増加している。
		コンビニ(売場担当)	単価の動き	・売上は上向いているが、客単価は前年と変わらない。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・新規商品の動きが思わしくない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・販売量、来客数、売上などいずれも最近が目立った動きがなくなっている。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・月の前半は来客数が伸びていたが、月後半から売上にブレーキがかかっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数は1月にしては多く、市場は動いている。しかし商談が始まってから受注に至るまでの時間が非常にかかり、客の財布のひもはまだ固い。
		乗用車販売店(従業員)	競争相手の様子	・客からは仕事あまり忙しくないという話を聞いているが、当社の販売量も変化はなく普通である。
		その他小売[貴金属](経営者)	販売量の動き	・例年ほどではないが、年末から年始にかけて販売量に動きがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候や曜日構成により月ごとの来客数が影響を受けている。基調としては弱含みで、底ばいの状態が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上が伸びる正月休みの期間が今年は短く、その後の売上が減少したため全体にかなり影響している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博を控え客の動きは小康状態である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・一喜一憂が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会の利用が前年よりやや多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・中部国際空港の開港に伴い、宿泊ビジネスは動きが始めている。レストランは新年会や接待が前年に比べて悪い。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・中部国際空港、愛知万博共に反応は鈍く、客は模様眺めの様子である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・中部国際空港の開港記念で国内、海外ツアーを企画しているが、思ったほどの申込はない。また愛知万博ツアーの出足も遅い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・名古屋市内は地下鉄の新線開通の影響で公共交通機関が便利になり、病院に通う客などによるタクシー利用が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・金曜日の書き入れ時でも客は少ない。客からも、金曜日なのに人出が少ないという話をよく聞く。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年明け以降も例年に比べて新規加入は堅調に推移している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・前年同月比で来場者数は変わらないが、客単価は1割程度低下している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬で天気も良く順調に来場者が増加しているため、10～11月の減少分を取り戻すことができている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が徐々に伸びている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・工務店など取引業者では少しずつ仕事が入ってきているようである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・これまで客単価が低下していたが、年末からは販売量も減少し前年比マイナス8%強となっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街の同業者は減っているが、スーパーなどの競争相手は増えている。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に減っている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今年は風邪が流行しておらず売上が伸びない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合状況が厳しく、客は値段の安いほうに流れている。そのため来客数は目標の94%にとどまっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が2割程度減少している。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・年明け後は来客数が減っている。前年同時期比でかなり落ち込んでいる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1人当たりの買上点数は、食品は横ばい、住居関連、医療品では減少している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年比で3%減少している。売上が悪いと特売を増やすが、競合店との競争が厳しく毎日安売りという商品が増えており、全体的に平均単価を下げている。1人当たりの購買点数、客単価も伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・特売品は売れているが高単価商品の動きが悪い。客単価の前年割れは継続している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・業務用商品の納品先の飲食店が全く不振である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・冬物バーゲンの販売量が伸びない。その結果、春物が動いても全体の販売量は減少している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客は一段と慎重になり、バーゲン品も厳しい目で吟味している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬のため冬物の売行きが良くない。液晶テレビなどは、販売量はそこそこだが値崩れが激しくなっている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	競争相手の様子	・昨年末にテナントのリニューアルがあり、競合店が出店したため来客数が減少した。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	販売量の動き	・暖冬によって紳士のビジネスコート、特にウール素材商品の動きが悪く、売上は頭打ちになっている。	
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・来客数の変化はないが、客単価が低下している。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・年明けの来客数はある程度あったが、中旬から暇な日が続く、金曜日にやっとそれなりの来客数になるという状況である。	
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・併営しているリゾートホテルの1～4月の客数は前年の70～80%と弱含みである。	
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・例年1～2月は旅行業の動きは悪いが、今年は特に悪い。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数が減少している。	
		テーマパーク(総務担当)	来客数の動き	・入園者は前年の8割程度で、園内消費も落ち込んでいる。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・どこの店に聞いても客の回転が相変わらず悪いと言っている。	
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1年の中でも暇な月であるが、今年は暇すぎるくらいである。	
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・受注が全くない。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・アパートへの入居率が低下している。	
		住宅販売会社(企画担当)	販売量の動き	・契約件数は10%以上減少している。	
		悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・新年に入って消費は極端に冷え込んでいる。
			コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・平日の来客数はそれほど悪くないが、行楽に出かける人が減少しており、正月休み、週末の来客数が落ち込んでいる。
			コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は減少しており、1人当たりの買上単価も減少している。
			衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・客単価を始め様々な要因で悪化している。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き		・年が明けて、客の動きはますます悪くなっている。		
住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子		・同業他社の広告が少ない。広告を出しても反応がないため広告しない様子である。		
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量販売量とも安定している。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・正月明けから、指名競争入札の指名を受ける件数が相当伸びてきている。		
	広告代理店(経理担当者)	それ以外	・売上はあまり変わらないが、顧客からの売掛金の回収は円滑になっている。		
	公認会計士	それ以外	・顧問先の人材派遣業、不動産業など一部業種では、設備投資や従業員数の増加、賞与の増額などの動きが多くみられる。		
	その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・正月明け以降、関連企業も含めて非常に忙しい。特に自動車関連が繁忙で、どんどん設備投資をしようという動きが強く出ている。		
	変わらない	化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・素材価格が上昇しているため取引先に値上げを要請していたが、徐々に受け入れられている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工作機械などの設備投資関係が増加しているが、一般の民生用があまり良くない。その結果、全体で見ると受注量、販売量の変動はほとんどない。	
		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、例年なら年度末に向けて売上は増加するが、今年は横ばいとなっている。その原因として、国立大学の独立行政法人化に伴う文教関連の需要の変化や海外廉価商品との競争がある。海外販売は販売量はほぼ横ばいであるが、円高により損益面で多少の影響が出ている。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・都市型CATVのエリア拡張や施設の高度化の仕事はほぼ一巡している。現在市町村合併関係のインフラ整備が続いているが、競争が激しくなかなか油断できない。	
		金融業(従業員)	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注件数は例年と変わらない。その一方で保険料が払えず解約を申し出る企業もある。	

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
	やや悪くなっている	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローンが好調であるが、客は金利に非常に敏感である。火災保険の単価も低下しておりコスト削減意識は非常に強い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前年比95%と低迷している。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・従来は価格が妥当ならある程度の販売量を確保できたが、最近では販売量を確保できていない。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・最近になって借入金の返済など信用に関する話題をよく聞く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倒産する会社もあり、なかなか厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・デパートやスーパーの衣料不振が取引先の縫製企業にそのまま影響している。季節商材が売れず需要を予測しにくくなっているため縫製企業も近視的にならざるをえず、中長期的な投資を抑制している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・決算期をにらんで注文が手控えられており、その一方で納期の延期依頼などによって受注量も減少している。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の業況が悪化しているため、当社の業績にも直接響いている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業社の会合の席でも、前年と比べて荷動きが全くないという話題が出ている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅団地では値下げが相次いでいる。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・名古屋地区では引き合いはあるものの具体的案件は乏しい。	
	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	・3か月前と比較して売上はマイナス2%、経常利益はマイナス103.5%と減収減益である。
		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	・原材料が値上がりしているが販売価格に転嫁できない状況が続いている。
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
職業安定所（所長）			求人数の動き	・3か月連続で月間有効求人倍率は2倍を超えている。多くの業種で様々な企業から求人がある。求職者も減少しており、特に事業主都合による離職が大幅に減少している。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の派遣依頼が目立って増加している。特に自動車関連が堅調で、製造派遣では人材を募集しても必要とする人数が集まらない。
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・愛知万博、中部国際空港や集合商業施設の新規オープンなどに伴う求人で盛り上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・請負、パートやアルバイトを中心に求人が増加している。正社員は、技術系は増えているが一般事務や営業は変化していない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・管内の有効求人倍率は3か月前と比べて0.11ポイント上昇し1.37倍となっている。月間有効求人数は5.1%減少したが、月間有効求職者もマイナス12.7%と大幅減少している。前月比では0.07ポイントの上昇である。 ・業種別の新規求人は、前年同期比で建設業が20.5%、卸小売業、飲食店が9.8%それぞれ減少しているが、大口のサービス業で74.0%、製造業で50.1%、運輸通信業で14.0%増加している。全体では34.8%の増加である。	
学校〔大学〕（就職担当）		採用者数の動き	・建設、陶器メーカー、金属部品加工、運輸、不動産、外商関係から新規求人が来ており、採用意欲は強い。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・例年なら小売業などがバーゲンセールのため人員を増加したりパート採用を強化したりする時期であるが、今年は10～11月ごろとさほど変わりがない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・浜松地区では輸出型製造業、特に輸送機器関連と光電子関係が好調で技術者が不足している。また、流通関連でも大型ショッピングセンターが半年間店員募集しても充足しない状況で、求人過剰が続いている。 ・静岡市周辺は流通関連が低迷しており、求人も非正規雇用シフトしている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数が増加し、就職件数も増加している。ただし、内容をみるとパート雇用の増加が目立っており、時間給など賃金条件も厳しい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者のうち雇用保険資格取得者による求職は減少傾向にある。その一方で、在職者による転職申込が増加している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者数は減少し求人数は増加しているため有効求人倍率は1.39倍と上昇している。しかし就職件数は前年と比較しても改善していない。企業は業務を外部化する傾向にあり不安定雇用が増大しているが、求職者は安定雇用を望んでいる。また正社員の求人は即戦力が中心で、求職者の技能レベルや年齢などの面でミスマッチが続いている。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月とほぼ変わらないが、昨年11、12月の雇用保険資格取得件数は前年同月を上回っており、資格喪失件数よりも多くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、傾向的には変わらない。
	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	-	-	-
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年明けの初売り、福袋や冬のバーゲンなどに対する需要が高まった。ブーツの例では、昨年12月末までは前年比70%の販売高で低迷したが、1月は同120%と高い伸びを示している。ファッション関連は価格が下がったことが購買につながっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月の台風や新潟県中越地震発生以降、客の買い控えが相当あったが、1月は暖冬で足場も良く、売上は良かった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の販売点数が3か月前と比較して0.5点アップし、前年同月比でも105%となっている。同時に客単価も前年の105%と上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毛皮などが売れたため客単価が上がり、売上は前年を上回った。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・12月に発売した新型車がヒットし、また大衆小型車も堅調な動きを見せている。春の増販期とも重なり、受注は上向きである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・昨年夏以降、予約件数、乗客数共に前年に比べて10～20%減少していたが、年末あたりから例年並みに戻ってきた。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の契約純増数の動きが好調である。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の受注は減少しているが、分譲住宅の供給が順調に進んできたことから販売予定数の116%を達成した。また、供給物件の不良在庫化は見られない。	
	変わらない	百貨店（売場主任）	単価の動き	・1月は初売り、クリアランスでスタートしたが、月の前半は良かったものの、後半は販売量、単価共に非常に厳しくなった。
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・客は安くても良いものがあれば、2点、3点のまとめ買いをするが、ただ安いだけの商品では以前のようにすぐに買うという態度は見られない。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・ボーナス支給後の1月に入り、客単価や客の流れが元に戻りつつある。従来のように、天神講で飾り物を買うなど、晴れの日にお金を使うという動きも見られる。	

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競争が激化する中で、来客数は前年同月比で1割増加しているが、客単価は9%強ダウンしている。客の買物の多くはチラシ掲載商品や低価格商品である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1月は客の買物が抑え気味になるため、客単価が上がらない。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・年末年始は暖冬で雪がなく足場が良かったため、前年に比べて来客数は増加した。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・正月商戦はいま一步振るわなかったが、中旬以降は好天もあって前年の販売量を上回った。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年より上回っているが、目標ラインに到達していない。新型車効果はあるが、既販車が追隨していない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の需要期に入ったが、受注量は前年並みである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・各種新年会などの受注は例年並みであった。ただし、昨年1月下旬は大雪だったこともあり、前年比では20%近く来客数が伸びている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・土、日曜日の来客はまずまずであるが、特に平日の夜が悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年はなんとか天候に恵まれ、非常に落ち込んだ前年同月に比べ売上は2、3割増となった。しかし、昨年秋ごろから現金払いの個人客が減少し、業務多忙の企業に所属する常連客の貸切りなどに支えられている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客の減少、宿泊客の減少、婚礼受注件数の減少などにより、売上は前年を下回る見通しである。3か月前と比較してもレストラン部門が大きく減収となっている。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業者の話を総合すると、国内旅行は非常に悪く、海外旅行は若干改善している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・1月の天候は比較的穏やかだったこともあり、来場者数は前年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・受注量の動きはあまり変わらないが、例年のこの時期とは異なり、客の購買意欲が高まっている。
		やや悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・バーゲン時期の1月の来客数は前年同月比で92.5%まで回復したが、依然前年割れのまま推移している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き			・衣料品のバーゲンが始まっているが、値段を下げてでも売れない。例年以上にバーゲンの消化率が悪く、客には安くても買いたいという意欲がない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・客の買上単価が低下している。
コンビニ（経営者）	単価の動き			・今冬は雪があまり降らなかったため、近くにスキー場のある当店への来客が例年より少なく、菓子類などの販売が極端に減少し、客単価が落ち込んだ。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・1月はセールの売上げ率が年間で最大の時期であるが、客は安くても必要なものしか買わなくなっている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子			・極端な値引き販売が当たり前になりつつある。
タクシー運転手	来客数の動き			・新年会の件数が非常に少ない。また、雪が少なく、足場が良いため、タクシーの利用客が少ない。
設計事務所（職員）	販売量の動き			・低価格傾向が止まらず、そのうえ必要以上の労力を要する案件が増え、結果的に更なる低価格につながっている。
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	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・新年のあいさつに来社される納入業者の感触が極めて強気である。特にパーツ、素材の納期が更に延びる気配である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年とあまり変わらないが、受注単価が若干上昇している。
		司法書士	取引先の様子	・ごくわずかの事例であるが、不動産価格の上昇傾向がみられる。
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は前年の97～98%と横ばいで推移している。
変わらない				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前月に続き暖冬のため、特に婦人衣料の売行きが悪く、数量面で非常に苦労している。	
		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	・12月から製品価格を値上げしたが、その後の交渉がかなり難航している。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・物量は月初から前年を若干上回っているが、単価の落ち込みが激しいため売上は前年よりわずかながら悪化している。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・医薬品製造業では大手製薬メーカーからの製造受託分が順調に増加している。電子部品製造業では在庫調整と思われる受注減が予想どおり大きかった。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先では在庫に敏感になっており、在庫の半減活動を進めているところもあるため、受注に影響がある。	
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・北陸では建築や土木、官庁や民間を問わず、価格競争が乱戦状態に入っており、異常な見積り入札価格が相次ぎ、適正な受注活動が困難な状態にある。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話等による問い合わせ件数が少ない。	
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業が激減する中で、これまでうわさの段階であった同業者の廃業や倒産が現実のものとなっている。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率が6か月連続で1倍台を維持するとともに、12月には1.29倍と伸び続けている。製造業でも常用求人数が前年同月比で28.5%増と顕著な伸びを示している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣要請は横ばい状態からやや増加傾向になってきたが、特に目立った動きはない。ただ、労働者派遣法の改正のためか、派遣先からは長期需要が多くなってきた。	
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・雇用形態としてはそれほど変化はない。ただ、より専門的な仕事が求められている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業からの求人票が例年になく早く来ている。	
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告は前年同月比で5～6%の減少となった。	
悪くなっている		-	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・目覚まし時計や万歩計等の生活に密着した商品が良く売れた。腕時計も一時は携帯電話に押されていたが、時間を確認する便利さが見直されている。価格の高低はあるものの、売上は戻りつつある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールが好調に売上を伸ばしている。クリアランスセールの早期化により、消費者の間でも防寒を中心とした冬物商材はセールになってから買うという動きが主流になってきている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・2日の福袋、3日からのクリアランスと好調に推移した。さらに、4月にグランドオープンする改装売り尽くしを8日から実施したところ、大ヒットしたため、全店全部門で予算を達成した。売り尽くしの中心は冬物衣料であるが、紹介期の春物も売れている。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲン時期である12月の売上は昨年より20%ダウンしたが、正月以降は冬の寒い気候になったため、売上は20%増であった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・コートやジャケットなど冬物衣料が好調に推移している。クリアランスに入って単価が下がったことや、気温の低下による冬物アイテムの必要性から販売数量が伸びている。年末までの買い控え感が一度に開放された感がある。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・購入したい物が具体的ではっきりしており、個々の価格も上昇してきている。

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	
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新型車が出そろったこともあり、昨年に比べて来客数が増えた。	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼は厳しい状況が続いているが、法人の新年会を中心とした宴会が12月に続いて好調である。前年を上回り、単価も特に値下げ依頼もなく、上向きの動きが感じられる。宿泊も微増ではあるが、ビジネスを中心に利用が増えてきている。	
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・スマトラ沖地震の影響で、月初は海外旅行のキャンセルが激増したほか、予約の低調もあって大きな危機感を抱いたが、月末では前年比108%に回復し、国内では前年比113%をキープした。また、中旬以降は卒業旅行も活気をみせ始めた。	
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・新規案件の問い合わせが増えてきている。	
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・新しくシステムを導入しようとする客が増えている。	
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・幼児に人気のあるイベントを実施したところ、客単価はあまり伸びなかったが、ファミリー層の来客数が増加した。	
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・土地価格が商業地を中心に上昇傾向にあり、テナント入居率も伸びてきている。	
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・マンションデベロッパー各社が決算期に向けて在庫販売を活発化させる時期だが、例年になく販売在庫が減少している。また、購入者の動きも順調である。	
		変わらない	一般小売店[花](経営者)	販売量の動き	・季節商品の売上を除けば、あまり売行きが良くない。昨年、一昨年と比べると季節商品も売上が落ちている。
			一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・年明けから寒くなったので、不振であった防寒衣料を値引きしたところ、動き始めた。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・予想通り防寒アイテムが好調に推移した。また、マークダウンセール等も月前半は好調に推移した。ただこれは11、12月のプロパー商品が低迷した反動によるもので、11、12月の不足分を取り返すほどの勢いはない。
			百貨店(売場主任)	来客数の動き	・歳暮が終わって平常のギフトに変わったが、全体的に非常に厳しい状況である。箱のギフトの動きが悪いが、中身の単品は健闘している状態である。
			百貨店(営業担当)	単価の動き	・昨年と比べても、相変わらず低い単価の物には動きがあるが、100万円以上の高単価の商品になると、まだまだ鈍い。
			百貨店(営業担当)	お客様の様子	・年明けの福袋、クリアランスは昨年以上に好調であったが、中旬以降は来客数、買上単価が昨年を下回り、毛皮、コート、羽毛布団など季節商品に対する反応も良くなかった。
スーパー(店長)	お客様の様子		・消費税総額表示以降の競合激化による来客数のダウンよりも、単価、買上点数のダウンの方が大きくなっている。客が複数の店舗をまわる傾向が強い。		
スーパー(経理担当)	販売量の動き		・年末調整の還付減少等の影響が懸念されたが、初売りの好調もあり、売上は引き続き堅調である。最近の冷え込みにより冬物商材の動きも良くなっている。		
スーパー(経理担当)	お客様の様子		・広告商品目当てで購入する動きが続いており、季節商品の動きも悪い。		
スーパー(広報担当)	販売量の動き		・年始からの気温の低下とバーゲンが重なり、月前半の売上は好調であったが、後半に入りややペースダウンした。		
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は依然としてやや増加しているが、競合店の閉店による増加はない。また、日中の営業関係の来客数も、工事関係者が一時より減少している。			
コンビニ(店長)	販売量の動き	・既存店売上高は前年比でマイナス4.2%となり、10~12月の水準に比較すると悪化している。この主な原因は、前年に特定保健用食品の新商品がコンビニ限定で新発売され、爆発的な売上を残したことによるものである。これを除けば、売上は3か月前とさほど変化はない。			
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・10~11月のプロパーで売れずに商品が残っているため、バーゲンでは昨年に近い数字が出やすいものの、売筋商品がなく苦労している。さらに、プロパー時期は粗利が確保できるが、バーゲンでは売値が安くなる分、粗利の確保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
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・年末年始にかけて好調であったテレビは落ち着いてきたが、家電の方が好調に推移している。また、年明け以降はパソコンが前年をクリアした。
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・年始はDVDや白物家電が順調で、予定通りの水準で推移した。デジタル家電の単価の低下を白物家電が抑えたようである。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・寒波の襲来でタイヤ等の冬物商品の売行きが好調に推移しているが、これは暖冬であった12月の反動であり、実態はまだまだ盛り上がり欠ける。
		観光型ホテル(経営者)	それ以外	・今月は低価格のグループ、団体客等の受入れもあったので、久しぶりに前年を上回りそうであるが、まだ景気が上向いたとは考えられる状況ではない。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・今月は阪神淡路大震災から10年にあたり、防災についての大規模な国際会議が開催されたため、会議室等の利用は繁忙であったが、それ以外の客の利用状況は低調であった。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・宿泊に関しては、正月プランの元旦の宿泊が前年よりマイナスとなった。これは、3日が月曜日で例年より正月期間が短いことが原因と考えられる。しかし個人客の伸びは前年に近いものがあり、12月に引き続き好調である。宴会に関しては、法人の新年会利用が小規模ながら件数は前年並みであったことから、収入は宿泊と同様にほぼ前年並みである。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・インド洋大津波の影響でアジアのリゾート全体が落ち込んでいるが、旅行者数は国内、海外共に堅調である。しかし、単価については競争が激しく、一段と下落している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月を過ぎてから客の動きが悪くなった。新年会があるにもかかわらず、夜も暇であり、午前中も客が少なくなった。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	販売量の動き	・年明けのこの時期としては、各種集会、展示会、売上の多いコンサート等が日替わりで入り、良く動いた。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	お客様の様子	・オフシーズンで集客が大幅に減るため、やや偏った印象になるが、使う人は使う、使わない人は使わないという傾向がよりはっきりしている。特に若年層は全くお金を使わない。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・マンション用地の仕入価格が高騰して、販売単価に転嫁せざるを得ない状況であるが、転嫁した場合の売行きが危惧される。
		住宅販売会社(総務担当)	来客数の動き	・新規オープン以外の展示場以外は来客数がやや落ち込んでいる。防災を考えた住宅への引き合いは多いが、成約には時間がかかっている。
	やや悪くなっている	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・年始は福袋やクリアランスで順調な滑り出しであったが、中旬以降は息切れ状態である。気温が下がり、冬物防寒衣料が動いたが、宝飾、時計のなかでも高額品が動かず、全体では低調であった。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・BSE騒動が一巡した牛肉や、昨年後半以降相場高が続いている卵は、販売量は低下しているものの売上は伸びている。一方でそれ以外の商品は、価格がいったん下げ止まったものの、再度低下がみられる。野菜については、昨秋に価格が異常高騰した際、必要量以外は買わないという習慣が客に浸透したことから、買上点数は伸びるが単価が下がるパターンが定着しており、厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・この2か月の間に、競合店が近隣に2店舗も出店した影響で、来客数は15%以上ダウンしている。しかし、新規の2店舗の様子をみても決して業績が良いようには思えないことから、限られた市場の奪い合いになっている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・商品価格が順次上がっているが、駆け込み需要もなく、最低必要な物だけを厳選して購入する傾向が強い。
		その他専門店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・少しでも売上を伸ばすために広告の回数を増やしたところ、価格を下げた広告商品ばかりが動いた。その結果、売上高は増えたが粗利率率は下がり、利益面では全く変化がなかった。また、正月用の薬のストック購入がなくなったように感じた。

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
	悪くなっている	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・展示場では景品を運呈しているが、最近景品目当ての客が増加して、モデルハウスをみる客が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年、近隣において超大型スーパーが開店し、そちらに客が流れている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・年始及び成人式と毎年盛り上がるはずが、全く盛り上がりなかった。特にレンズ付きフィルムの販売が前年の半分に落ち込んだ。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・暖冬が一変して厳しい寒さとなったほか、営業日数が極端に少なくなり、来客数が大幅に落ち込んだ。
企業動向関連	良くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業のクライアント各社の業績では、昨年12月の売上に若干の変化が見受けられる。業種によって異なるが、客単価は以前と変わらないものの、買上客数が若干ながら増加している。そのため、前年比が100%近くに達したクライアントが少なくなかった。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子	・大学、予備校関係の受注が動き出したが、受注価格がより厳しくなっている一方で、定期刊行物については順調であり、価格的にも安定している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年受注が落ち込む時期であるが、今年は大口径の特需が入り、売上は大幅に増加した。特需分を除いても昨年より若干回復しているほか、得意先による売上のばらつきも随分減ってきている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型物件の受注が決まり、現在の従業員だけでは生産が間に合わないため、派遣社員の増員を検討している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁華街の時間貸し駐車場の駐車台数が、微増ではあるが5～10%増加している。年明けからの落ち込みが懸念されていたが、杞憂に終わった。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポット需要は引き続き高いレベルで推移している。
変わらない	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連を中心に国内外とも増量要請が活発になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製鉄関連の取引先が多いが、相変わらず生産の増加や品質向上のための設備投資が活発である。そのうちのいくつかは、すぐにでも実施される動きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手企業は増産のための設備投資を積極的に行っている一方、中小企業は品質の向上、コストダウンのための設備投資を中心に行っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやDVD等、一部の商品は好調な推移を続けているが、これらの商品を除くと伸び悩んでいる状況である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・ここに来て同業者の倒産がまた増えてきている。建設業を取り巻く環境は相変わらず厳しい。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション用地は小さな物から大きな物まで非常に引き合いが多いが、事務所ビル用地、オフィス賃貸では需要がいまだに見込めない。
		やや悪くなっている	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）
繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・3月、4月に向けて仕入れが起こる時期なのに、前年の3割ダウンとなっている。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・今年に入ってから、受注量が前年同月比で1割程度下がっている。同業他社からも同じようなことが聞かれる。
金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・前月までの3か月と比較して、出荷量が落ち込んできた。
輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・酒税の増税や、ビール業界の仕組みが変わり、出荷数が激減した。
輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・幹線便は12月に引き続き前年を大幅に下回り、極めて厳しい状況である。昨年は税制優遇措置の関係で需要が多かったこともあるが、今年は非常に低調であった。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・年度末に向け、広告予算をそろそろ使う時期であるが、テレビスポット以外はなかなか好調な様子が見られない。

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（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年が明けてある程度の落ち込みは予想していたが、予想以上に悪く、特に繊維関係の荷動きが悪かった。また関西国際空港での輸入貨物の取扱量も微減している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・大型解約案件が連続して発生しており、収入減が続いているが、代替となる大型受注が少ない。物販での販売が増えているものの一時的である。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・大学、高校とも新卒求人企業が増加し、求人数も大幅に増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣の求人広告は増えているものの、人の集まりが悪い。さらに、広告が料金の安い情報誌に集中している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1月は12月末で退職する人が多かったためか、求人する会社が多く、新聞媒体の利用は前年より増加した。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・個別企業の業績等を数社に聞いたところ、業種によるばらつきが予想以上にあることが分かった。全体的に石油、鉄鋼等の資源の高騰を不安視していることから、製造業だけではなく全業種に不安が広がっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・就職活動も最終局面となり未内定学生も少し動き出した。全体的には今年度の最終調整に入ったが、追加採用数が少なく倍率は高い。その一方でアウトソーシング業界では、製造業の好調から理系学生の追加採用も行っているが、該当する学生がいないのが現状である。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の申込み一時期のように明らかに増加を実感できるレベルではなく、何とか前年をクリアするレベルに落ちてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、相変わらず高い水準で増加し続けており、今月も前年比で約20%と高い伸び率を示している。しかし、3か月前の伸び率の約33%と比較すると鈍化傾向にある。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人において、製造業、運輸・通信業、卸売・小売業、飲食店、サービス業といったほとんどの産業で求人数が減少している。特に製造業では、先行き不透明感からパート求人はほぼ横ばいで推移しているが、常用求人の減少傾向がみられる。	
	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	一般レストラン（店長）	単価の動き	・牛肉の個体識別情報管理の実施により和牛への安心感が高まり、消費量が非常に増えてきている。客も高額商品を注文するようになった。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レース、25日から31日に開催した全国発売のレースを取り扱ったため販売量が増加した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一時のどん底から、1月のバーゲンで若干明るい兆しが見えている。バーゲンではあるが、客も積極的に購入する今までにない動きがあった。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数、売上も順調であり、クリアランスも順調に売上を伸ばしている。来客も物産展やいろんな催しをやったおかげで今のところ2けたプラスでできている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客数、客単価とも若干だが上昇している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・1月のクリアランスセールに入って来客数は大幅に増加し、売上は前月を10%上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年終わりから客数、客単価とも前年を1～2%上回ってきている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上が110%に伸びたが、来客数が前年並みで単価が上がってきた。寒くなったためとバーゲンの影響で冬物も売れ、春物も売れ始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・初売りから客数が多く三が日に集中した。成人客の来店も多く、まとめ買いで客単価も高い。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・土、日を中心に売上が前年を上回ってきている。週末の客足が伸びており、前年を大きく上回っている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・12月末からの寒波で12月のマイナスを取り戻す動きとなっており、加えて冬期用品以外の商品も単価の落ち着きも見えて底入れ感がある。 ・ここ数か月の高額品の動きも変わっておらず好調さを維持しており、業界としても底入れ感とともに急な回復はないまでも、やや上向きになっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・9月以降上昇トレンドにあり、底を脱してきた。客数は2けたアップし、日祭日のにぎわいが戻ってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心市街地の集客力低下のため、来店者数が季節にかかわらず減少している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・今年は実印等の注文が多く、例年にない動きを見せている。また市町村合併に伴う印、ゴム印等の注文も受けている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・福袋も年々内容が気に入ったものしか買わなくなり客はシビアになっている。またバーゲンも短期集中型になり例年より早くプライスダウンしたが、他店の閉店セールに客を取られ苦戦している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬のセールが始まったが、コート等防寒アイテムは引き続き低迷傾向にある。1点買いの傾向が強く客単価も低迷している。また例年は動きのあるリクルートスーツ等も就職率の低迷のあおりを受けたか、今年は動きが非常に良くない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服がクリアランスセールに入り徐々に好調で前年の実績がクリアできる見込みで、店舗としても前年並みの売上が確保できそうである。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・冬物クリアランスの前半から中盤にかけて好調に推移したが、後半から終盤にかけて大きく落ち込んだ。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月はブーツそのものの需要がないのか、セールに入ってもブーツの動きが良くなく苦戦している。特にクリアランス開始後の数日間、非常に悪かった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・福袋が非常に好評だったが、これは5万の商品を1、2万の価格で販売したため、クリアランスセールより割安感を持たれたものと考えられる。客のより良い物をより安くとの傾向は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年をクリアしているが、特に生鮮食品以外の一品単価の下落と買上点数の減少により、実績は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年末に同業の食品スーパーが2店舗閉店になったため客数は増えたが、客単価は変わらず上がる見込みもない。買上点数は下がっており、厳しい状態にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、客数自体は変わらず来店があるが、買上点数が落ちている。そのため売上額が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価の前年割れは続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年は大雪もなく販売量に良い影響があった。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・販売量でいうと若干落ち気味だが、改装オープンで取り戻せた感がある。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・来店者数は前年比102%だが、買上点数が伸びず売上は98%にとどまっている。またメモを持った客が非常に多く、電池などの防災対策商品が良く出ている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・必要以上のものや、衝動での買物をしなくなった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・雪のせいか最悪のスタートで、2週、3週と盛り返したが、月末に向けてまた悪くなった。ギリギリといった状態だが、値段とかそういった話ではなく、物が動いていないといった感じである。

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）	お客様の様子	・正月は高級日本酒が良く出るが、今年は例年の50%以下だった。またグレードが高く比較的高価格の弁当を売り出したが各店舗とも消化率は70%と非常に悪く、客の財布のひもはまだまだ固い。ただ、今話題の空港で販売している空弁の予約販売を1,000円から1,600円間の価格帯で売り出したら1店舗30個は出ており、話題性のあるものにはお金を使う。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・12月の暖冬の影響で冬物の購買が1月にずれ込み、年初から成人式にかけて順調だったが、中旬以降は客数、単価共に厳しい状態が続いた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・正月は福袋で客数は増えたが、成人式以降減少し、トータルでは変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・年末より気温が下がったために客数は一気に増加したが、基本的にはあまり変わっていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年末かなり多めに売上を予想していたがそれほどでもなく、正月も曜日の関係からかが日で終わったとの感がある。総体的には前半良かったが後半だめといったところである。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客数も少なく接客してもあまり反応がない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車発売による販売量の増加はそれほどなかった。また来店者は前年は上回ったものの若干であった。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車販売、中古車販売とも前年をわずかに超える状態だが、景気としては良くもない、悪くもないといった状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月を過ぎるとビジネス利用があるが、今年は少ない。曜日によっては閑散とした日が多かった。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・ついに、もう一店舗チェーン店をスクラップすることにした。同じチェーン店同士で競合していた店舗は、しばらくは潤うだろう。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・高価格レストランは一部客数が増加しているが、全体的には横ばいである。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・1月は例年でも客数が落ち込むが、例年と比べても落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・増車の動きも一段落し、地域の人口に比べてタクシーの台数が多いのは事実であるが、収入は徐々に下がっているが安定している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客質が悪くなっている。また繁華街からの客も早く帰るようになってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1年間を通して売上が下がっている。地域のタクシーが300台増車になったことやNPO輸送等の影響を差し引くと、前年と変わらない売上にはなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・公務員を中心に少しはホテル、旅館等の動きがあった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月の売上が悪かったが、1月前半は新年会等でやや良く、トータルで考えると去年とあまり変わらない。
		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おり、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しが見えない。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・前年に比べゴルフ場の入場者数は増えているが、ほとんどのゴルフ場は客は減っている。入場者数の増は料金のディスカウントのためであり、勝ち組と負け組がはっきりとしてきた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは相変わらず景気が良くないという声しか聞かれない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が伸びてこない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・先の受注は見込めないが仕事量は以前と変わらない。登記での人の動きは悪い。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年度末に向かって工事量が低迷している。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・年初の1週間は実質休業状態であったが、3連休以降大型物件を中心にモデルルームへの来場者が増加しており、契約数もほぼ計画どおり進んでいる。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、客の動き、様子から見てちょっと消費が鈍っているという感じがする。

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）	来客数の動き	・来街者がいよいよ少なくびっくりしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が商店街に来ない。大型量販店、デパート、ホームセンターなどの休日の集客力の前には、とてもケンカにならない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・色々努力しているが売上は確実に落ちている。新商品でもあれば良いがそれもない。周辺でも売上が落ちるのは仕方がない、とにかく我慢するしかないという声が一般的である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・県下南部、北部においては去年秋の台風の被害の影響が年末年始にかけて出てきている。また県中心部においては、地元主力工場のある自動車メーカーの不振の影響がじわじわと出てきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客数の買上件数も買上単価も落ちている。またディスカウントショップに客が流れているように感じられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が大幅に落ちていて、一品単価も落ちている。このため、客数は増えているが、売上は前年割れである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・米の単価が前年に比べ20ポイントも下がり、扱ひ品目全体でも2ポイント程度下がっているにもかかわらず、販売点数が伸びない。競合店も同様で特売単価が下がっているのに数量が伸びていない。さらにビールの値上げでリカー部門の売上が大幅ダウンした。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上が3%のダウン、客単はやや横ばいであるが、客数は、100.2%から98%と2%のダウンとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末より雪が多く来店数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前は暖冬の影響もあり、客数は例年に比べても堅調であったが、今年に入り気温が低下した影響から、客足は鈍く客数の若干の落ち込みが見られる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲン待ちでやっと来店した客も、再値下げまで待つ人が多い。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は前年比110%と伸長しているが、購入単価が大幅に下がっているため、総売上金額は低下傾向にある。商品自体の価格の下落も大きく影響している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・夏から秋にかけては上向いてきたが、この時期になって客の動きが鈍くなり、商談が長引いてきている。客があちこちの販売店を見て回って値踏みをしている状況が顕著になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・チラシ等と呼び込み活動で集客策は打っているが、直近展示会実績を見ると1拠点当たり2日間で新規来場数が平均4件程度と目標の50%である。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・サービス工場への車検入庫が前年比87%、法定点検入庫が75.5%と非常に悪くなってきている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・前月から引き続き受注実績が減少傾向にあり、回復の見込みもない。また販売顧客の確保も不十分である。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・来場客数も、契約数も昨年より15%くらい上回っているが、売上が昨年に追いついていない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・例年1月に割引セールをやるが、今年は2回やった。しかし2回やっても売上は例年に届くかどうかだし、当然、単価、利益も下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・販売額、客数とも2%ばかり減っている。忘年会シーズンはそこそこ客があったが、年が変わってぱったりと客足が途絶えたという感じである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊に関しては前年をはるかに下回り、正月の利用も少なかった。レストランの利用も激減している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・11月までは順調に回復していたが、秋の台風以後急に落ち込んだ受注が回復せず、現状でも前年比2割減である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比較し来客数、販売量とも悪くなっている。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・寒さや気候を無視しても消費単価は落ち込んできている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	その他レジャー施設 [温泉センター] (営業企画担当)	来客数の動き	・先月に引き続き、日帰り温泉部門の来客数の悪化に歯止めがかかっていない。特に一見的に立ち寄り客が減っている。飲食部門については、リピーターを中心にとした宴会等の受注により客単価は昨年より改善が見られるが、総売上は厳しくなっている。ホテル部門は、昨年並みの来客はあったものの月末にかけて失速しつつある。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・例年の1月の展示場への来場者数よりも2~3割減少しており、3か月前よりも減少傾向がうかがえる。	
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数も少なく客単価も低く、とにかく苦しい状態である。	
		商店街 (代表者)	単価の動き	・客数は多いが客単価が下落している。特に15日以降は消費は急激に下がっている。	
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・学生も新学期になればブランドのソックスを買っていたが、最近は迷うことなくノーブランドの安いソックスを買う。	
		コンビニ (エリア担当)	単価の動き	・コンビニエンス業は本来正月は良かったが、スーパー等の正月営業の影響で売上が落ちている上、客の必要なもの以外買わない動向が続いている。	
		乗用車販売店 (統括)	それ以外	・地元自動車メーカーの事故により商品が供給されないため、いくらバックオーダーを抱えてもお客様への供給ができない。商品は飽和状態であり、他社への移行が懸念される	
	悪くなっている	その他専門店 [時計] (経営者)	単価の動き	・現金の支払が減り、カードの利用が増えている。また商品を決定するのに時間がかかっている。	
		スナック (経営者)	お客様の様子	・国体があるのだが盛り上がりがない。だから客も景気が悪くて良い事は何もなく、来店数も少ない。	
		-	-	-	-
		農林水産業 (従業者)	それ以外	・去年に引き続き沖合底引き網が順調である。また、不振だったイカ漁も若干だが増えていて、時化もあるのだが、定置網も安定していて網を上げれば漁がある。	
		繊維工業 (統括担当)	受注量や販売量の動き	・造船やその関連企業も好調のようであり、また制服製造の受注も大変好調である。	
		化学工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・当社製品の最終メーカー (自動車・電機業界) の動きは、まだまだ良いように感じられる。12月の売上も前年比増であった。	
		化学工業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・先月と大きな変化はなく、生産量、出荷量共に安定している。社内は全般に高稼働率を維持しているが、デフレ圧力に加え物流費・原燃料費等の高騰により利益が出にくい状況である。	
変わらない	金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・得意先の得意先でクレームが発生したが、それを補う受注があり、当社の生産としては順調に推移している。		
	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	・北米向けを中心とした海外向けの自社製品は好調に推移しているが、国内向けの仕入れ商品の売上は苦戦を強いられている。		
	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・最近、周辺で古い建物が解体されているが、新しい建築へと結びついていない。		
	輸送業 (統括)	取引先の様子	・ここにきて取引先の関係会社の一部が外部コンサルタントを入れ費用の見直しを洗い出しており、当社も見積の見直し要請が出ている。		
	通信業 (社員)	受注価格や販売価格の動き	・事業計画目標額の達成に向けて、客へ受注の追加を提案したが、価格競争では厳しいものがあり、受注まで至っておらず、売上目標がクリアできない状況にある。年度末までの受注工程の完全実施と次年度向けの提案をしていかざるを得ないが、ますます厳しいものがある。		
	通信業 (営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・LANやインターネットの利用は地域企業にも広がりがつつあり、廉価なIP系通信サービスの受注は順調に伸びている。一方で品質を重視した従来型の高額通信サービスは減少が著しく、通信業界にとってはパイの拡大ではなく価格シフトであり、厳しい状況に変わりはない。		
	金融業 (営業担当)	取引先の様子	・市内の大手3社の下請の中で、良いのは一社だけで、他は良くないという状態がずっと続いている。		

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
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・自動車メーカーの輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。一方、製品価格の値引き要請や原油高騰から樹脂原料価格の上昇などから利益率は伸び悩んでいる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・どこも前年並みの売上高は何とか確保しているものの、内容面では売上単価を下げざるを得ないところが多く、状況は厳しい。特に納品関係は、メーカー直販や通販関連の侵食の影響が大きい。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーからの依頼が極端に減っている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・同業他社を見ても売上が非常に悪い。年末年始に寒かったのでおでん食材が動いたが、昨年に比べて売行きがひどく悪く、景気の先行きに対する不透明感が購買に影響を与えている。
		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	・現在は大型物件の生産があり、見かけは高水準を維持しているように見えるが、新規の受注、引き合いが少なく、特殊な案件を除くと動きが鈍くなっている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・原料確保が難しくなっているものもあり、設備キャパがあっても増産できない製品もある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は好調でフル操業だが、携帯関連が急速に落ちてきた。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は依然と同じ水準だが、原材料の高騰により採算は悪化している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・顧客である地元自動車メーカーの工場火災により絶対好調から反転し、操業・売上は減少。しかし、顧客回復策により、減少幅は最低限にとどまる見込みである。
	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	・以前から傾向としてはあったが、ここに来てレギュラー商品の受注が更に減ってきており、その穴埋めとして新商品や別注、イージーオーダー等が増えてきている。	
コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・この時期は年度末特需の見込みがでるところだが、昨年と比べ数が少ない。		
悪くなっている	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄関係、石油関係の価格高騰により事業計画金額と受注側金額の乖離が大きくなり、見積は提出しても受注には結びつかなくなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がかなり増えてきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・自動車関連においては、零細規模企業でも人員不足で対応できずに「仕事を断る」現象が生じている。また他業界メーカーでも積極採用を打ち出し、これまで中途採用に消極的だったが2けた増員の正規雇用を計画しているところもある。新規事業のための増員など次の時代（世代）を見つめた動きが活発化してきた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・製造業の中でデジタル関係は営業利益を下方修正したため、人員の供給面は厳しいのではないかと。ただし自動車は地元メーカーの火災などもあったがそれなりに良い。
		求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は依然として多い。例年、求人が多い時期でもあるが、企業サイドの人材に対する要望レベルも上がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人には大きな動きはなく、前年に比較し減少しているが、求職はパートを中心に増加傾向にある。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・採用を控えていた企業の求人が出始めたが、大きな動きではなく、当面この動きが続くのではないかと。
民間職業紹介機関（職員）		採用者数の動き	・正社員の求人は多いが、求人条件のハードルが低くなく、また求職者の就業能力レベル・スキルが、派遣社員等を経験している層では急落しているため、正社員として採用される人が一向に増えない。	
学校【短期大学】（就職担当）	求人数の動き	・前年同期と比較すると、都市圏からの求人は件数及び求人数ともに増加の傾向を示しているが、地元地域や県内からの求人は件数及び求人数共に横ばいが微減の傾向があり、景気回復が必ずしも地方にまでは波及していない。		

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
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べ件数、人数とも下がっており、特に卸小売、飲食店関係の減少が著しい。また年末年始の繁忙期を対象にしたものも、控え目なものになっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新着の求人の当年度分は前年と比べて特に増えていることはない。また次年度分についてもゆっくりとしたスタートで、景気の回復を予見させるものはない。
	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	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・プロ野球オープン戦の子チケットが良く売れるなど、客の財布のひもがだいぶ緩んできており、販売量が前年比105.9%と好調に推移している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の1月は曜日の配列が悪く心配していたが、遠出をする人が少なく、近隣で買物をする人が増えたことに寒さが急にやって来たことが重なり、来客数が増え、コートやジャケットの重衣料などが相当売れた。	
	やや良くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・主要商品の売上がすべて前年を上回っている。特にマッサージチェアが前年比300%、薄型テレビが250%、エアコンが180%とよく伸びている。また、パソコンの売上が回復したのも大きい。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・30代前半ぐらいの若い夫婦の展示場への来場が増え、若い方でも家を持ちたいといった願望が強まってきている。	
	変わらない	百貨店（売場主任）	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・冬物商品の割引セールがスタートしたが、客の動きが鈍い。特に、冬物衣料に対する購買意欲が低く、来客数も減っている。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数はわずかに前年割れとなったが、売上高は前年を確保した。ファッション関連商品やブランド商品群が堅調に推移したほか、各部門ともほぼ前年を確保した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・余計な物は買わない。欲しい物は限界まで我慢し、買うときには良い物を購入するといった客の様子に変化はみられない。個人消費の低迷はまだまだ続いている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響により、冬物はあまり売れていないが、定番商品がそこそこ売れているので、販売量はあまり変わらない。ただし、1月に入って、ビールの値上げで酒の売上の伸びが良くないのが気になる。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売をすれば売れるという状況は、だんだんなくなってきており、必要な物以外は買わない傾向が強くなっている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなってきたので1月のパーゲンはスタートから好調に推移しており、ジャケットやコートなど重衣料の売上が例年に比べ伸びているが、一時的な動きであり、景気回復によるものとはいえない。	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は先月に比べて多少悪くなっているが、冷蔵庫などの売上が好調なため、客単価は上がっている。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数は先月に比べて多くなったが、商談の期間が伸びており、買い控え感がうかがえる。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・リサイクル法が今月よりスタートしたが、客にはあまり抵抗もなく、スムーズにスタートしている。	
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・受注量は計画通りにいったが、1月から施行されたリサイクル法や軽自動車の希望ナンバー制の説明・手続の手間が増えたため、契約を締結するまでの時間がかかりかかった。また、価格面での競争も激しくなっている。	
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価が下がっており、販売量を増やしても、売上の増加にはつながらない。			
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・人の動きは、若干良くなってきているが、単価が依然として下がっており、売上自体は変わらない。単価と人の動きには負の相関関係がある。			
設計事務所（所長）	それ以外	・民間のマンション開発物件以外では、あまり大きな投資がみられない。			

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	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りや福袋の販売量がかなり落ちた。また、冬物バーゲンもスタートしたものの、買上点数がかなり落ちており、全体的に陰りがある。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者に聞くと、スーパーや大型店の出店が多く、小規模小売店の売上がどんどん落ちていっている。このままだと、零細販売店は大規模販売店に売上を奪われてしまうのではないかと心配している。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・年末年始の曜日の並びが悪かった上、天候が悪かったことから、売上は非常に低調であった。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・2月3日の節分の豆商材とバレンタイン関係の動きが悪い。	
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数を3か月前と比べると、昨年比が105.7%から102.2%へと3.5ポイント悪くなった。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、客単価は少し下がっている。また、競合店が周りにできたため、売上が少し下がっている。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・正月の独特な華やかな雰囲気は感じられず、若者の帰省客もまばらで、平日と全く変わらなかった。スーパーの正月長時間営業が固定化したため、正月の来客数も増えなかった。また、節分用の商品予約もなく、全体的に盛り上がりには欠けている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今年に入って、寒い日が続いており、来客の動きが鈍い。昨年に比べて、特にスキー客の予約状況が思わしくない。また、東京への航空券の予約状況も今一つであり、春の個人、グループ旅行の相談も少ない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月が明けてから夜に飲みに出る人が、ぐっと減った。昼も冷え込みがあまり厳しくなく、暖かい日が続いているので、客が少なく、今月も非常に悪い。	
	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	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・東海地区における、排出ガス規制の買換え需要から、受注が好調である。
	変わらない	通信業（営業担当）	それ以外		・年度末や来年度を意識したIT化、情報化への設備投資の提案に乗ってくれる企業が増えてきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・3月の年度末に向かって、例年どおり忙しくなった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・円高の影響により、収益が悪くなってきている上、販売価格の値下げ要請があり、価格面でも厳しい。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子		・冬物衣料のバーゲン中であるが、全般的に小売店も量販店も、昨年以上の不調ようである。特に高額商品の動きが鈍く、消費マインドはまだまだ低い。
		公認会計士	取引先の様子		・取引先の集金状況がいまだに悪く、資金繰りの良くない状況が続いている。また、資産表等から判断すると、売上も利益も伸びていない企業がほとんどで、依然、景気は良くない。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き		・愛媛県や高知県での荷物の動きがあまり良くない。
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子		・一部、製造業で好調であるが、経済基盤が高知県内の企業は、受注高、受注活動も低調である。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き		・今年になって、商品の受注が全くない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・従来商品の受注が極端に落ちており、新商品やギフト、SP（販促）商品で辛うじて前年度実績に近いところを維持している。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き		・台風被害を受けていた青果物の出荷がほぼ回復してきたが、期待していた一般貨物の初荷の動きがさっぱりで、前年を大きく下回っている。
		建設業（総務担当）	それ以外		・工事高は前年並みを確保できているものの、し烈な受注価格競争のため、収益は大幅に悪化している。
雇用関連	良くなっている				
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数としては、4月の年度初めに向け、即戦力となる人材を採用したいという企業が増え、求人広告の需要が少し伸びている。	
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数の動き、数共に、業種によって非常にむらがある状況が続いている。	

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
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人数及び求人数の増加が見受けられる。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人自体は相変わらず微増を続けているが、派遣、業務請負等の求人によるものであり、正社員の求人数は横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求職者数は、前年に比べ再び減少に転じた。しかし、これは卸売・小売業が減少したことによるものであり、逆に医療・福祉では、看護師、介護福祉士などの有資格者の欠員補充による求人が増加している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・正社員希望の求職者が、パートや臨時的求人への応募に変更するケースがみられ始めている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・どこの企業とも広告出稿の意欲がない。

#### 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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋口に比べ売上が落ち着いている。初売りやセールの影響もあるが、春物の動きがよく、月後半の売上が安定している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年未までの暖冬による冬物商品の買い控えの反動か、1月に入ってからセールの動きが好調である。前年を上回る実績で推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は前年比97%程度であったが、売上高は100%を若干超えそうである。12月の売上高は同97%であったが、1月の初売り以降のクリアランスでは衣料品を中心に順調に推移したためである。また、プロパー商品についてもそれほどの落ち込みがなく、客単価、一品単価とも前年を上回っている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が下がったため、冬物別途品を中心に好調となった。一方クリアランスの勢いは、スタート時期だけに終わっている。前年の市場環境の変化も一巡し、客数も増加の傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年に比べ、福袋が高額のものも含めかなり売れた。また気温も下がったため、久しぶりに肌着・防寒関係、婦人・紳士アウターを中心として購買点数も多くなっており、何か月ぶりかの売行きである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・気温が低いためであるが、衣料品が好調である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・冷え込んできたため、鍋物関連商材の動きが良く、購買点数、客単価が増加傾向にある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・相変わらず客数が増加しているほか、客数の増加率には及ばないものの販売量も既存店レベルで高く、前年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が少しずつ多くなり、週末はショールームに活気が出てきた。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・三が日の販売から好調なスタートを切り、その勢いで平日も極端な販売台数の減はなく、週末も来店客数が多かった。人気商品は品切れ状態に近くなったほどである。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りのときに少し来客数が伸びたが、その後は寒さも手伝って商店街の来街客数が少ないようである。
		商店街（代表者）	単価の動き	・天候が悪く、客の動きも悪かった。値引きしているため単価が安く、売上が伸びない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・セール時期には久しぶりに売場もにぎわったが、客はまだ価格にシビアで、店頭の様子からは本来の勢いが感じられない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・期待した冬のクリアランスセールも、スタートは順調だったものの、勢いが続かなかった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売り福袋は、夢のある高額商品の動きは良いが、家具、電化製品等いつでも買える商材は、値ごろ価格にもかかわらず購買が少ない。ただし初売り全体では買上単価は伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月に続き前年実績はクリアできそうだが、様々な仕掛けをした上での実績クリアである。実質としてはほぼ実績並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・福袋の売上数量が年々減っている。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・冷え込みにより衣料品に動きがあったが、クリアランス時の割引価格を適正価格と感じている客が多い。客は価格に慎重になっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は商品を選ぶときに慎重になっているほか、買い控えもみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数の増加はあるが、客単価の伸びは今一步である。競合店は、客数が伸びている様子がみられない。全体的に景気は横ばいである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末年始は前年比110%程度で推移していたが、平日は厳しく、同95%くらいで推移している。衣料品は前月に比べ約10%は改善しているが、依然として冷え込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売り尽くしをやっており、客数は非常に大きく伸びているが、1人当たりの買上点数前年比88%と、ここ1年継続して下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・特に高齢者のサラリーマンが、昼食を低単価商品で済ませる傾向が目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・三が日の売上は前年比95%程度であった。客数はあまり変わらなかったが、客単価が低下している。中旬から下旬にかけては売上の下降傾向が見られるが、今年は例年をはるかに下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・1月4日以降の初売りの客足はよかったが、中旬からぱったり止まった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・正月からセールが始まり、客数も多く、まとめ買いも多くみられたため、前年より売上が上がった。しかし、その後は一気にセール熱が下がり、客単価が下がった。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・デジタル家電は台数ベースでは好調だが、単価が下落しており、売上は横ばいに近い。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・客数、販売量とも前年を上回るどころまでいかず厳しい状況が続いている。自動車リサイクル法が1月から始まることから、12月に新車購入が発生したため、今月はその反動が少しあった。販売量は、台数は増えているが販売単価が下がり、売上全体としては前年並みである。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は新入学生用の学童機の動きでまあまあであるが、プライダル家具等の大物家具の動きは依然として厳しい。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	お客様の様子	・風邪薬等の季節商品の動きが例年より悪い。今年は鼻炎薬が売れるだろうと言われているが、風邪薬の落ち込みを補うほどの動きではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・月に消費するガソリン量は変わっていないものの、一度で満タンにしなくなっている。来客数はプラスだが、販売量は横ばいである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・本格的な寒さを迎え、暖房用の灯油等の販売が順調に伸びている。燃料油全般も、2月の元売値上げを控え、1月の値崩れも心配したほどではなかった。販売量は前年並みである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年になって人の動きがあまりなく、来客の様子にも活発さがみられない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・新年のあいさつ等が例年になく少なく、客の入りも前年比70%程度と驚くほど少なかった。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・スマトラ沖地震の津波により、新婚旅行、学生旅行に影響が出ている。韓国等のアジアやグアム等、どちらかといえば低単価のものに振り替えられることが多い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・個人観光旅行は前年を下回っているが、寒波の影響で北海道旅行が増えてきた。しかし、関東の大型テーマパークへの旅行が低調なほか、受験生旅行も前年実績を大幅に下回っている。ただし、ビジネス旅行は堅調に伸びているため、総合すると若干前年を上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前にも増して空車時間が長くなった。また、ワンコインバスという高齢者用のバスができたので、日中の高齢者の利用回数が減り、待ち時間が長くなった。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・仕事自体は多いが、過当競争のためいずれも利幅が小さいか赤字に近い。この傾向が続いている。

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
	やや悪くなっている	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年末年始の曜日配列が悪く、宿泊の伸びもいま一つである。ただしゴルフは順調に推移している。予約状況としては、2月の一部の休日は海外の旧正月やスポーツキャンプ効果が出ている日もある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場は、寒いということもあり前年比5%減となっている。単価も依然として低く推移している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・昨年末までは高単価商品の動きが良かったが、年明けは動きが鈍くなっている。販売量が少ないにもかかわらずなかなか単価が上がらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月まで続いた百貨店の売上不振から一転し、1月は売上が上昇している。プロパー商品の時期が不振でバーゲン期が好調という状況からすると、景気はまだ悪いと判断できる。今年は例年以上にこの傾向が強くと、景気が良いように見えるが、実情は悪い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・まだまだ客は低価格指向が強い。特に食料品、日用雑貨で顕著に表れている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・通勤通学時の客数は結構あるが、小遣いをあまり持っていないのか、安いものに手が行く。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・宝飾品の販売単価が前年比10%下がった。特に輸入時計の販売個数が半減している。呉服商品の販売数は同10%増と伸びているが、単価が下がっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・高級機種や付加価値の高い物が比較的によく売れているが、販売数が少ないため、全体の売上が伸びない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客は正月にたくさん金を使い過ぎたようで、かなり売上が落ちている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月の売上は、雨のせいかもしれないがあまり出足が良くなかった。客の店選びも非常に厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・正月の営業では、前年に比べ団体客、家族連れ共に減っている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・客は会社の経費があまり使えず個人払いとなるため、値引き交渉することが多い。また売掛の支払が、新年度の4月以降にずれ込む客等もいる。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・客の価格交渉が非常に大きくなっているほか、同業他社の空室も目立つ。
				タクシー運転手
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・来店者数が増えても、購買にはなかなかつながらない。購買数がすごく下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品競争店が出て、近くの店も対抗してきた。また100円均一、ドラッグストア等も同時に開店し、客数減、販売点数減が一時的に出ている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の出店による来客数の減少は今までもあったが、ここ1か月は消費の冷え込み、客単価の低下がみられる。客は無駄なものは一切買わず、客単価の低下が顕著である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客数、客単価とも下がり、人の動きも静かである。寒いため人も出てこない。子どもたちほとんど家にこもっているようだ。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は過去にない数字の悪さであった。一番売上が稼ぐ量販店向けが前年比89%、コンビニエンスストア向けが同93.4%、ローカルスーパー向けは同111.6%となった。弁当は同66.5%と大幅に下落している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・全く客の来ない年末らしくない年末商戦であったが、年が明けてもその傾向は全く変わらない。相変わらず客が寄り付かない日々が続いている。時期的に冬物一掃セールをかけているが、全く期待できない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている			
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年間売上の各月平均を100とした指数でみると、例年1月は75程度だが、今年は110となった。特に高額商品が動いた。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までになかった新しい製品の受注が、少し増えている。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一部上場企業の大手建設業者が、地元でも活発に受注活動を続けている。当社はその下請として受注できる見通しがついてきた。	
変わらない		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係の動きとしては、消費者はまだ安価なものを選ぶため、厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・年明け以降、出荷数量はやや減少気味であるが、販売価格はほぼ例年並みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年10月ごろから受注量は減少気味である。好景気を維持しているのは、自動車業界等、特定業界のみである。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業、小売業において、販売先の受注量、売上が前年より若干落ちている。
		経営コンサルタント	それ以外	・仕事の内容としては、コスト削減やリストラ絡みのものが相変わらず多い。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・今月消費者向けの地元での展示会があったが、なかなか動向がつかめず受注も低調に終わった。新春の消費地での問屋の見本市も芳しくなく、メーカーの手持ちの受注も減っており、先が思いやられる。
		輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・以前は月初、月末に集中する等、物流の動きに波があったが、今はそういったことがなく少ない状態で推移している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・法人融資に加え、個人融資も伸びが鈍化してきた。
	悪くなっている	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・取引先の資金繰りの悪化から、延滞や民事再生法への移行が始めており、貸倒れ、引当金の積増も出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連では、リードフレームは全国的に在庫調整に入っており、動きが鈍い状況で推移している。特に年明けは悪い。また機械加工についても、装置関連の機械部品並びに自動車関連の製品等、全般的に悪くなっている。
			経営コンサルタント	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が格段多くなっているわけではないが、高い能力を求める企業に対応できるスタッフが少なくなっており、どこの企業も良い人が雇用できない状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・福岡都市圏では、求人情報誌に掲載されている求人数が前年比20%も伸びている。アルバイト・パート求人、アウトソーシングなどでの雇用が伸びているからである。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・年が明けても求人内容に変化はみられない。人材派遣、業務請負業の求人は変わらず根強く、正社員の募集に関しては看護師、理美容師、技術者等の有資格者の募集が安定している。事務系の正社員の中途採用はほとんどみられない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・全体としては新規求人数は伸びている。造船関連は高操業が続き求人も伸びているが、卸・小売業、飲食店の求人が減少傾向で元気がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は堅調に推移し、有効求人倍率は改善しているものの、新規求人数に占める派遣、請負の求人の割合が52.6%を占めた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は減少しているものの、前年に比べ求人数は横ばいである。
職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人は増加傾向が続いているが、業務請負業等からの督促が増える等、採用者数の動きに変化もみられる。		
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・秋以降、オーダーの件数が落ち着いている。また、長期雇用が前年比10%程度減少している。	

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
	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	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べ、県外のゴルフ客が増加している。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・初商い、冬物セールスタート時からの寒さにより、先月に比べ好調な月となっている。前年と比較して天候は安定しており、気温も前年比マイナス5度前後と例年並みの推移となったことから、防寒衣料を中心に主力の婦人服やこれまで苦戦傾向の紳士服、子供服も好調で、前年同月比で6～9%売上が上昇している。また、比較的単価の高い商品が動いたことから客単価も上昇している。食料品においても鍋素材を中心に好調で、近隣の大型量販店に押され苦戦傾向にあった生鮮の売上が前年同月比で2～4%の上昇となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売状況が良く、前年を100%強上回る動きとなっている。依然として客単価は低いが、来客数の伸びでカバーできているため、景気はやや良いと感じる。
	変わらない	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・年末年始に需要が伸び、来客数の動きが多くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店が多く、販売量が減少しているが、客単価が微増しているため、売上高は変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量など特別変わった変動はない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・例年に比べ、販売量、金額の落ち込みが顕著であり、デフレは一向に改善されていない。
	やや悪くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の10月は前年同月比で98.3%、1月は25日現在で98.3%と全く同じ状況となっている。来客者は団体客を中心にカップル、家族連れが多くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数の増加で何とか売上がカバーしているが、客単価が前年比で3ポイント減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が下がってきている。来客数は現状維持で推移していることから、必要なものしか買わないという客の意識が再び強まっている。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・売上が年末年始に関係なく、厳しい状況である。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・例年1月は、中旬まで新年会等で来客数が増加するが、今年は10日以降から急激な落ち込みとなっている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・2月、3月についての1月末時点の予約状況は、個人はほぼ前年並みに近い動きであるものの、団体客は前年の8割程度となっており、団体客の受注量が少なくなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・売上維持のため、客室単価の安い客も取り込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・国や県、市町村の公共工事に対する予算も厳しくなっており、競争相手の倒産が相次いでいることから、厳しい状況にある。
悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場の新年オープン時の来客数は昨年半分のとどまり、昨年末に引き続き、展示場、完成見学会等への来客者が減少傾向にある。	
	一般小売店【衣料品・雑貨】（経営者）	来客数の動き	・例年以上に売上が伸びず、新規商品や期間限定商品などを企画して売上向上を図ったが、来客数が予想以上に下回り、店舗全体的に目標を達成できていない。	
企業動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・企業のホームページ作成は、一定のセキュリティ対策や信頼性を考慮しなければならないが、この部分にかかる費用は大きく、客に提示できる料金を下げることが難しい。顔が見える客であれば理解も得やすいが、ネット上だけの客の場合、料金だけで動く傾向があり、厳しい状況である。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算減少が要因となって、取引先からサービス内容は変えずに料金を値引きして欲しいとの交渉が変わらず続いている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・買いの問い合わせが横ばい状態である。
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	競争相手の様子	・郵便局が10月から料金改定やサービス拡大を行っていることから、個人客の減少が進行しつつあるように感じる。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・道路拡張のための立ち退きをされる方々の転移先がほぼ決まり、賃貸部門の契約が減少している。
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	・求人数が2、3か月前に比べて増加しており、また、1件当たりの人数も多くなっている。ただ、良くなっているとはいいつつも単価は上がっておらず、入札によっては非常に低い単価も出てきていることから、動きとしては良くなっているが、実状として、厳しい部分があるのも事実である。
		求人情報誌制作会社（総務担当）	求人数の動き	・県内の求人件数は微増だが、特に季節工などの県外求人数の増加が著しい。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県外企業の採用活動は翌年までは持ち越さないものが通例であるが、今年は、2次や3次募集まで実施する企業が増えている。聞くところによると人材がかなり不足している業界もあるとのことである。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求職者数の動き	・例年は企業の求人に対して求職者数の反響が良くないとの苦情の声が多かったが、今年は周辺の企業から反響が良いとの喜びの声が引き続き多く聞かれる。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・全体的に雇用状況は好転しつつあるが、雇用形態の多様化や既卒者優先傾向などから、新卒雇用に直結しないケースが多く、新卒者内定率は昨年より低い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数の動きをみると、新規求人は3か月前比16.3%の減少となっており、雇用形態等でみると一般求人は構成比86.6%で、同12.1%の減少となっている。また、パート求人は構成比13.4%で同35.8%の減少となっている。有効求人倍率は0.58倍で、3か月前比で0.1ポイント上昇しているが、反面、就職件数は同16.2%減少している。
	悪くなっている	-	-	-