

・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 | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・3か月前と比べると客数が増えている。3か月前の前年比は80%程度であったが、今月は、今のところ前年比105%で推移しており、客足が戻ってきている様子が見える。 |
| | | その他専門店 〔医薬品〕（経営者） | 販売量の動き | ・冬場は感冒の流行で医療機関の景気は変わるが、今月は風邪の流行でにわかに活気づいている。ただし、あくまで水物の景気である。 |
| | | 観光型ホテル （スタッフ） | 販売量の動き | ・雪まつり期間中に3連休があり、外人客を中心に宿泊数が増加しており、前年比は久しぶりに2けたの増加となった。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・国内旅行、海外旅行ともに旅行申込者数は前年比を上回ったほか、4～5月と先行の申込みも増加している。 |
| | | 観光名所（役員） | 販売量の動き | ・ロープウェイの搭乗者数が、前年比で1割増加している。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | お客様の様子 | ・プロ野球オープン戦の開催が近づき、チケットに関する問合せが増えてきている。 |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・公共工事は減少しているが、民間に若干活気が見え始めている。今まで官庁中心だったところは厳しいが、民間中心だったところは忙しそうであり、明暗がはっきりしてきている。 |
| | | 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・中心市街地でのビル新築や食品関連工場の増築の引き合いが続いている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・今年は記録的な大雪となっているほか、消費者の先行き不安感が依然として根強いこともあり、消費者は購買意欲が低く、バーゲンでも慎重な態度を崩していない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・前半は気温の低い日が続いたので、冬物の動きはそこそこあったが、春物に関しては後半になって動きが出てきた程度であり、客が購買する気持ちにはまだなっていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・売場のリニューアル、新ブランドの投入などで、新製品の販売を積極的に行っているが、春物の商品同様に動きが鈍く、客の買上動向に変化はみられない。 |
| | | 百貨店（役員） | お客様の様子 | ・下旬に大型の店外催事を開催したが、来場者数、単価とも前年並みで推移した。特に高額品に対する反応が良く、久しぶりのにぎわいを感じた。ただし、店頭では相変わらず入店客数が前年を下回っている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・営業時間の拡大等により客数が前年を5%程上回っているが、依然として衣料品や雑貨関連の売上不振と単価の落ち込みが続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・1日当たりの販売数量は3か月前と比べて、99%とほぼ変わらない。決して良くはないが、悪くもない状態である。 |
| | | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・青果物では相場の変動による販売点数の増減はあるが、そのほかの商品部門では総じて販売点数の漸減傾向がこれまでと変わらず続いている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 競争相手の様子 | ・自店の売上実績もそうだが、競合店の売上も前年比を上回る所が少ない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・今年に入ってから、前年実績をクリアできていない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・年一度の謝恩を兼ねて、2日間のレストラン半額フェアを企画したが、客が利用するのは単価が低いコースばかりであり、客単価は大幅減となる。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | | お客様の様子 | ・降雪量が多い日は昼夜ともにフリー客が激減した。ランチは大雪で減少した売上の分だけ前年比でマイナスとなった。夕食は中小グループでの予約があったことから前年の売上を超えた。個室は企業などの団体客が落ち込み、前年の半分の売上となった。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|-----------------------|--------|--|
| やや悪くなっている | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・3か月連続して、単価が前年を下回って推移している。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・道外客、海外客の人数はまずまずだが、地元客、道内客の動きが鈍く、減少傾向にある。道内客の減少を海外客で補っている状態である。一方、客の総消費単価については、売店等の付帯収入をはじめ、じり貧状態にある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・購買の客単価が下降気味である。購買価格の高い層と低い層にはっきりと分かれており、中間層が減りつつある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・北海道のこの時期はタクシー業界にとっては需要期であるにも関わらず、3か月前と比べて変わっているところがみられない。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・道東地方は今年は大変雪が少なく、例年と比べ暖かい日が続いているので、タクシーを利用する人が少ない。冬祭りのイベントも開催されているが、夜の繁華街を含め人が少なく景気の悪さを感じている。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・客の商品の選定が、要るものと要らないものではっきりとしてきている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・例年になく雪の多さで、中高年層の来街が多い中心市街地は極端に客足が落ちた。夜の飲食店にも同様の傾向がみられる。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・雪が多く、天候が荒れているので客足が非常に遅い。自宅待機が多いので人の動きが悪くなっている。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・昨年12月から酒の安売店を併営しているが、安売店の売上は良いところで推移しているものの、本来の業態での売上が良くない。客数は140～150%程増えているが、販売数量がおおむね2割減で推移しており、厳しい状態である。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・3か月前は降雪が全くなく、冬物が動かず大幅に前年を割った月であったが、今月は逆に大雪の影響で春物が各部署で前年割れを起こしている。また、今月は大きな物産展があり、それ自体は健闘したが、百貨店全体での売上に対する効果は全くみえず、最低限の必需品に限った目的買いの傾向の強さが目に付いた。ここ何か月か同じ状況から脱していない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客は安い商品へのシフトを強めており、客数があっても売上が追いつかない状況である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客は価格に敏感であり、競合店よりも若干価格が高いときは販売量が下がる傾向にある。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・雪まつりは年間大きなイベントの一つだが、近年、デジタルカメラやカメラ付き携帯電話の普及によりインスタントカメラやフィルムが全く売れなくなった。4～5年前であれば、こうした商品を観光客がたくさん購入するため、特に深夜帯の客単価が非常に良い状態で推移していたが、近年は全く売れず、来客数の減少とともに客単価も落ち込んでいる状態である。 |
| | | 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・今月の来客数は、最近3か月間の平均の80%程度であり、最近では最も悪い月となっている。前年比でみても90%程度の来客数となっている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | 単価の動き | ・好調であったデジタル家電が、ここにきて大幅に単価がダウンしている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・来客が異常に少なくなってきた。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | 販売量の動き | ・原油価格の高騰により石油製品の買控え、販売店の選別が行われている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・当社は現在リニューアル中なので、入り込み客は前年に比べて少なくなっているが、近隣のホテルの来客数についても昨年より悪くなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・2月は例年よりも降雪が多く、除雪体制も悪くなっているせいだが、幹線道路では渋滞がひどく、幹線以外の道路も雪で道幅が狭くなっており、タクシーの輸送効率が極端に悪くなっている。また、雪まつり期間中のタクシーの利用客も例年より減っている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・依然として観光客の動きが少なく、また、地元客の乗り控えというのに進んでいる。タクシー一台当たりの売上は年々減少している。 |

| 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 | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・2月はいつも売上が低下するが、昨年と比べても売上、客数とも減っている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 競争相手の様子 | ・大規模な外食店の進出により、前月よりも昼食や夕食での利用が低下している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・相変わらずマイホームセンター、モデルハウス等の来場者が激減している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売量が激減しているほか、単価の低下が非常に目立っている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | その他非製造業〔機械卸売〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・金属材料の値上げ対策や、期末決算対策のため、引き合いが増加してきた。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・昨年末の暖冬傾向から一転して、年明け後は適度な寒さを迎えており、例年であれば鍋物需要が盛り上がるが、今年はさしたる盛り上がりが見られない。 |
| | | 食料品製造業（団体役員） | 受注価格や販売価格の動き | ・原料価格の高騰から昨年末に販売価格を値上げしたところ、受注量が大きく減少している。市町村合併や北海道新幹線着工決定の明るい話題があったものの、大手企業の函館工場の撤退やデパート流通業界の合併統合等があり、景気の回復感はない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・鋼材や金属材の値上がりがあり、加工業では材料が値上がりする前に購入して対応しようという動きが出ている。このため仕事は繁忙とみられるが一過性のものであり、継続的な向上ではない。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・道内の建築物件は、公共投資も含めて、荷動きの面からみると非常に良くない。ここにきて輸入雑貨いわゆる春需要がスタートしてきたのでその部分では荷動きが出てきた。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・荷動きはほとんど変わらない状況である。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・ここ数か月の販売量をみると、季節重要も含めて計画値通りに推移しており、景況感の大きな上下の振れは感じられない。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・設備資金は低調である。住宅関係は札幌市内で投資用賃貸マンションの建設が目立つ。観光関連ではさっぽろ雪まつりの来場者は前年を上回ったが観光客の財布のひもは固い。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・昨年の住宅建築は、前年比で30%から40%落ち込んでいるので、依然として明確な回復基調とはいえない。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | 競争相手の様子 | ・同業者の引き合い状況が依然として改善されていない。 |
| | | その他企業〔コンベンション担当〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・大型宴会や定時宴会等の実施控えが少数だが出ている。 |
| | やや悪くなっている | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・輸送、受注の両方に関連して数字の減少が顕著である。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年この時期は次年度に向けての発注量が増える時期だが、今年は全くそれを感じることができない。 |
| | 悪くなっている | 司法書士 | 受注量や販売量の動き | ・春先にも関わらず、全く建設の動きがみられない。 |
| 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 | ・求人数が総体的に増加傾向にあり、そのうち地元就業の求人も少しづつ増加している。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人関係で来訪する企業の担当者が多くなり、採用活動が活発になっているという印象を受ける。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | それ以外 | ・求人件数の多くが飲食、サービス業のパート、アルバイトに偏っており、総体的に少なくなった非常雇用者の競争状態になっている。 |
| 求人情報誌製作会社（編集者） | | 求人数の動き | ・建設業界、貨物運送、派遣や請負等の間接雇用など、一部の業種の求人広告は増えているが、全業種的な増加傾向には至っていない。雇用形態別にみても、アルバイト、パート、派遣、契約等の非正規雇用が活発な反面、正規雇用は停滞しており、景気に連動した求人の伸びであると断定できない状況である。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-----------|--------|--|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・コールセンター等の求人が増加しているが、多くはパート、臨時雇用などの非正規社員である。 ・新規求人は前年比で34%減少したが、昨年は大手量販店の進出に関連した大量求人があったので、この反動要因を除くとほぼ横ばいである。また、前月比では8%増加しているが派遣や請負の求人が目立ち、厳しい状況に変わりはない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | |
| | やや悪くなっている | | | |
| | 悪くなっている | - | - | - |

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------|-----------|----------------|---|--|
| 家計動向関連 | 良くなっている | | | |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔カメラ〕（店長） | 販売量の動き | ・1～2月にかけては昨年より写真関係の需要が多い。また、冬祭りなどに出かける客も多く見かけられる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・秋冬物で苦戦を強いられたが、先月から少しずつ売上高の回復がみられる。 |
| | | その他専門店〔靴〕（経営者） | 販売量の動き | ・例年になく大雪で冬物商品の消化は順調に推移しているが、逆に春物商品の動きが見られない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | それ以外 | ・採用を担当しているが、来年4月の採用予定者数を増やす等、採用に対する意欲が出てきている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・中越地震の影響も依然あるが、直前に完成した庭園露天風呂をはじめとする設備投資の効果が出ている。本年度4年目を迎える芝居小屋イベントやインターネット予約も順調である。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・この2月はとても難しい。状態としては景気は下降気味だということであるが、2月そのものの小売店関係の売上はさほど悪くない。大企業と零細企業のずれが生じている。これを以って景気が良いというのか悪いというのか判断が難しい。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・初冬は暖冬で冬物衣料や防寒靴等の販売が伸び悩んだが、ここにきて、冬型の天候が続き在庫は大分さばけている。ただし、冬物値引きセール時期でもあり、売上は1月時点で昨年比99%とほぼ昨年並みとなっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・毎日寒い日が続いていたが、中旬まではバレンタインや物産催事のシャワー効果等があり、単価の低い商品が動いていた。卓上用の雛人形は、自分のためのご褒美として求める人が多い。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・雪の多さから、冬物が終わり春物衣料の時期になっても動きがなく、販売量が低迷している。 |
| | | 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・月の前半は、比較的良かった1月の状況を継続する形で推移。催事関係の好調も寄与して店頭は前年実績を維持していたが、中盤の雪と冷え込み、終盤の失速で、加えて昨年より1日少ない営業日ということもあり、結果として前年を割り込む数字となった。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・一品単価は依然として前期比98.7%と変化はないが、大雪による週末のまとめ買いで、買上げ点数が103.6%と増加、客単価が102.4%となり客数減少をカバーしている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・商品の一品単価は前年比98%だが、買上げ点数は前年比102%と若干伸びており、回復とまではいかないが、幾らか購買力が上がってきている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・生鮮単価が前月の前年比よりも1%上昇した。水産と青果が前年を若干上回ったためだが、食肉は前年比伸び率で5%も落とした。加工食品は、前年対比伸び率が前月とほぼ同じで、丁度100だった。非食品の推移では、単価は殆んど変わらないが、買上げ点数が若干前月より落とした。全体としては、前月とほぼ同じ推移であった。 |
| コンビニ（エリア担当） | | 単価の動き | ・客数と客単価のかい離は、先月に比べだいが改善はしてきているが、前年を上回るかというところまでは行っていない。しかし単価は若干改善しつつある。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|----------------|------------------------|---|---|
| | | コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | ・コンビニの基幹商品である弁当、おにぎりの販売量が低迷状態を脱せない。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・客単価は前年割れを続け、前年より14円下回っている。加えて雪の影響もあり来客数も去年より5人少なく、客数、客単価の前年割れが続いている。 |
| | | 衣料品専門店(総務担当) | 単価の動き | ・前年より客数は増えているが、客単価の下落により売上が計画未達となっている。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・景気上向きを予想していたが、19年振り的大雪が震災復興に水を差したような感がある。需要期・新商品の投入という好条件で販売数が微増というのは、良く「景気横ばい」という印象である。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | お客様の様子 | ・今月は寒い日が続いているにも関わらず、春物の動きが順調である。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 来客数の動き | ・今月は先月、先々月に比べて持ち直してきている。3か月前の売上に匹敵するほどである。 |
| | | その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当) | 単価の動き | ・販売量の減少から販売価格の下落が続いている。また、仕入価格の上昇により、粗利益の減少が続く収益を圧迫してきている。販売価格の修正傾向が出てきているが、3月に原油価格の値上がりからの仕入価格の上昇が予想されるため、収益の回復が望めない。 |
| | | 高級レストラン(支配人) | 単価の動き | ・来客数は変わっていないが、客単価が低下している。極端に接待利用が少なくなっている。 |
| | | 高級レストラン(支配人) | 販売量の動き | ・宿泊は自社インターネットの直接予約の増加とエージェント系のインターネット予約の増加に伴い、前年を売上、客数、稼働率共に上回っている。宴会は婚礼件数の減少に伴い客数減少、売上減少。レストランは競合店の新規出店と周辺レストランの相次ぐリニューアルにより、集客力の低下に歯止めがかからない。 |
| | | その他飲食[そば](経営者) | 来客数の動き | ・毎年2月は来客数、単価共に低迷するが、今年に変化が見られない。1年を通じて低い単価のままである。 |
| | | 都市型ホテル(経営者) | 販売量の動き | ・依然として売上の低迷状態が続いている。特に婚礼が悪く、一般宴会も全体的に単価が低くなっている。ホテル間の競争と値引き要請が厳しく、売上、利益を圧迫している。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・2月、8月は昔から動きが悪い中、特に今年は例年に比べ雪が多く、動きが悪い。復興に向けた動きは少しずつ出てきているが、今の動きが確実な数字となって現れることを期待している。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | それ以外 | ・地震後の11月と単純比較はできないが、一般宴会は前年比125%と回復傾向にも見えるが、収益率の高い宿泊は回復せずバランスが取れない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・客がとにかく少なく、午前0時を過ぎると飲食街でも人出がめっきり少ない状況が続いている。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・2月上旬に開催したイベントでの入場者、売上ともに前年を1割近く上回った。天候にも恵まれたが、事前のPRや周辺施設との連携等の効果が表れた。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・低温で降雪が多く、客足が少ないところに不景気が重なっている状況である。 | |
| | 一般小売店[書籍](経営者) | 販売量の動き | ・売上構成比の高い雑誌について創刊(新発売)が多くあるが、売上を上昇させるまでの勢いはない。芥川賞、直木賞も昨年のような極端な話題性には至らず、店頭が全般に沈滞気味。 | |
| | 百貨店(売場担当) | 来客数の動き | ・今月に入ってから、雪が多く、足場も悪いため客の出足が悪い。午前中だと来客数が数人にもならない日が多く、売上も伸び悩んでいる。 | |
| | 百貨店(販促担当) | 来客数の動き | ・2月としては降雪量が多く、今月下旬の大雪で春物の動きが更に厳しくなっている。バレンタイン商戦は健闘したが、好調であった1月の反動が来ている。 | |
| | 百貨店(経営者) | 単価の動き | ・客単価の前年比が3か月前より落ちている。 | |
| | スーパー(経営者) | 来客数の動き | ・地震に加え豪雪で客数の伸び率が低くなってきている。 | |
| | スーパー(経営者) | 競争相手の様子 | ・競合店の閉店セールによる影響を受けている。 | |
| | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・競合店間のチラシディスカウント攻勢が激化しており、客数の伸び率も3か月前に比べ3%ほど低下している。 | |
| | スーパー(企画担当) | 来客数の動き | ・雪の影響もあり、特に市内の店舗の客数が2%ほど減少した。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------------|-----------------------------|--|---|
| | | 衣料品専門店 (経営者) | 来客数の動き | ・特に東北地方の当県では、冬場は豪雪、吹雪の日が多く、どうしても雪の時は客数が減少する。例年よりも客数の減少が著しく、影響が出ている。 |
| | | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・2月の気温の上昇が見込めないため、春物の出遅れが著しく大苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・毎年この時期から盛り上がり始めるフレッシューズ需要が立ち遅れており、関連商品にも悪影響が出ている。 |
| | | 乗用車販売店 (経営者) | 販売量の動き | ・最需要期に差し掛かっているものの、以前に比べ受注の伸びは弱い。また新型車といえども客の反応は鈍く、前年並を確保するのに大変苦労している状態である。 |
| | | 乗用車販売店 (経営者) | 来客数の動き | ・輸入車の販売では、例年厳しい月ではあるが、特に今年は数年ぶりの大雪と、週末の悪天候により、輸入車販売店会の例会でも客の動きが悪いという報告が多い。 |
| | | その他飲食[弁当] (スタッフ) | 販売量の動き | ・当市内においては19年振りの大雪で、交通等全ての部分でストップしており、買い物客もイベントへの参加は元より買い物に出ることさえためらうような状況である。 |
| | | 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・例年2月は、組合関係の会議が主力であったが、今年は少なく、客数は悪かった昨年より10%ほど減少している。週末は8~9割程度の入込みであるが、ウィークデーは厳しい。特にホテルの施設も商品であるが為に経費節減が難しい。今冬は雪多く、以南の客少なく、地元客が多いため付帯売上が伸びない。 |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | 販売量の動き | ・法人利用の宴会が少しずつ減ってきている。プライダルに関して様々な要因も加わるが、昨年、一昨年よりも少なくなっている。 |
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・前年比では96%、3か月対比では87%と4か月振りに100%を下回っており、やや悪くなっている。多少地域差も出てきている。 |
| | 悪くなっている | 一般小売店[医薬品] (経営者) | 来客数の動き | ・客の話では、今月は雪が多く、雪の翌日には凍って、買い物に出られないという話である。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・天候の影響が客足に大きく響き、婦人服では春物の動きが悪い。3か月前の営業数値よりも悪化している。 |
| | | 住関連専門店 (経営者) | 来客数の動き | ・今月は週末の天気が悪く、吹雪が多いため20%以上の低下となっている。 |
| | | その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当) | 販売量の動き | ・全体的に2月は人の動きも無く、購買も通常の月より低いのが通例であるが、ここ数年になく今年は販売的にも厳しい状況である。経費を抑え、出費を抑えるという流れが強まっている。 |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・例年がない大雪の影響で、フリー客の足が遠のき、団体募集も集客が少なくツアーキャンセルが続出している。 |
| 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 | ・1月中旬から2月は年間でも一番暇な時期であるが、今年は商品の動きは良い。商品の組み合わせを工夫したことにより売上がアップした。 |
| | | 食料品製造業 (経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量や販売量は前年比105%くらいと予想している。中越地震の影響はほぼなくなってきている。 |
| | | 土石製品製造販売 (従業員) | 受注量や販売量の動き | ・企業の設備投資が上向いており、大型受注が動き出している。橋梁や建物の改修、新築情報が増えている。 |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | 取引先の様子 | ・12月の動きは低迷したが、1、2月は短納期対応の引き合いが出てきている。これも3月までで4月以降は具体的なものが見えない。各社在庫削減のため最小限度の発注に限っている。 |
| 変わらない | 食料品製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・売上はここ数か月間、前年比96%程度と微減状態である。同業他社もほぼ同様の水準で推移している。 | |
| | 食料品製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・当社は牛タンのレストラン、土産販売店を運営しているが、米国でBSEの発生以来、牛由来製品が輸入禁止となっている。そのためオーストラリアからの輸入に依存しており、需給バランスが崩れ供給が不足しているだけに、値段、原料仕入値の高値が続く、このままレストラン、土産の価格に跳ね返り、その結果需要が減少し、芳しい状態ではない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------|-----------------------------|--------------|---|
| | | 木材木製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・住宅部材メーカーであるが、価格が低迷しているにも関わらず供給過剰で、収益性が悪い状態が続いている。 |
| | | その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今月は販売企画が成功し、なんとか前年をクリア出来た。しかし、それ以外では伸びている商品はない。 |
| | やや悪くなっている | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車部品は比較的堅調に推移しているが、携帯電話用部品、OA機器、家電等の民生機器が計画を大幅に下回っている。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・通信回線の販売価格が下がっており、回線数は増えていても結果的に利益は上がっていない。 |
| | | 広告業協会（役員） | それ以外 | ・年度末になると必ず新規の得意先が出てきたが、今年はずっとない。今年の上期は現状維持が続くのではないかと。明るさが見えてこない。 |
| | | 新聞販売店 [広告]（店主） | 受注量や販売量の動き | ・地域最大の建設会社の会社再生問題でリストラが相次ぎ、これによる新聞購読停止が出始めている。今後各業界に連鎖波及するのではないかと話題になっている。 |
| | | その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者） | それ以外 | ・仕入先やメーカーとの商談の中で、賞味期限の問題はあるが、商品が売れ残り、これを処分するためのセールが多いということである。 |
| 悪くなっている | | | | |
| 雇用関連 | 良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・以前は経験重視だった企業も最近ではやる気のある人物を積極的に採用する傾向で、経験簿の若手にもチャンスがある。建設業界は好調。但し医療業界では依然厳しく経験のある方でないでと残業も非常に多く負担が増えつつあるのも実情である。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・2006年4月の新卒採用をする企業が増え、採用予定人数も1.5倍まで増やす企業が多いことから、今後の景気の見通しは良くなる。 |
| やや良くなっている | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・年度末を前にして、業務委託やアウトソーシング等が例年にも増して引き合いが入っている。 |
| | | 新聞社 [求人広告]（担当者） | 求人数の動き | ・求人数に関する限り、当市圏を中心に大型流通の進出や土地の造成が去年より少し増えており、それが結果的に求人数の微増につながっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人が去年に比べ増加傾向で推移している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・引き続き、電子部品を中心とした製造業及び災害復旧で建設業、構内下請けのサービス業で求人が増加傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数が対前年同月比でプラスとなっている。 |
| 変わらない | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・賃金（派遣の場合は料金）は低いものの、業種を問わず求人数（派遣需要）は堅調に推移している。派遣に限らず、良い人材なら正社員に採用したいという「潜在的な求人」も数多い。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | それ以外 | ・コールセンターでのテレマーケティングの仕事が増えてきているが、他社も同内容で労働者の取り合いとなっており、成約の数に伸び悩みが出ている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は、ここ2、3か月間横ばい状態で推移しており、卸売、小売業は、昨年11月から連続3ヶ月減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・ここ数か月、新規求人数が一進一退の状況であり、常用ベースの有効求人倍率も前月比で4か月連続で下降しているが落ち込み幅としては僅かである。一方、新規求職者は前月比で増加傾向に転じたが、景況全体としては横這い状況で推移している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求人数は常用、パート共に増加した事から、9か月連続で増加している。特にパート求人は2か月連続で60%台の大幅増加となった。一方求職者は2か月連続で減少したものの在職者が3か月連続で増加した。有効求職者は増加に転じており、求職者の滞留が見られる。 |
| やや悪くなっている | | | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|--------------------|---------|---|
| | 悪く なっている | アウトソーシング 企業（社員） | 周辺企業の様子 | ・都市部の同業他社が、今まであまり食い込んで いなかった地区にも猛烈に営業をかけている。 |

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 | コンビニ（店 長） | それ以外 | ・ここ数が月売上、乗客数ともじわじわと上がって きていたが、今月半ばに近くのコンビニが閉店した ことで、更に伸び、前年の107%と好調である。 |
| | やや良く なっている | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・時期的要因が大きいものの、新卒者の影響で販 売量、乗客数の動きが良くなっている。 |
| | | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・1、2月の売上はこの数年減少し続けているが、 今年は横ばい状態である。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 販売量の動き | ・1年間営業活動を強化したことがようやく実を結 び、販売量の動きが良くなっている。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 販売量の動き | ・アジアで初めてのスペシャルオリンピックスの関 係で、かなり客が来ている。客の動きが良く、町も活 気を帯びている。 |
| | | タクシー（経 営者） | お客様の様子 | ・昼間の客の動きは変わらないが、夜の客、特に深 夜の動きが良くなり、前年同月比で17%の増収とな っている。 |
| | | 住宅販売会社 （経営者） | お客様の様子 | ・2月後半は陽気が良くなり、新築、中古販売会へ の来場者が増加している。購入意欲が感じられ、即決 する客も出ている。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔文 具・事務機〕 （経営者） | 販売量の動き | ・販売量が一向に上向かない。悪いままで変わっ ていない。 |
| | | 一般小売店〔金 物〕（経営者） | 販売量の動き | ・建築材料の値上げが続いており、価格転嫁ができ ず困っている。 |
| | | 百貨店（売場主 任） | 来客数の動き | ・今年は雪が何回も降り、土日に影響が出ている。 2月は営業日数が少なく、非常に厳しい状況である。 |
| | | スーパー（統 括） | 単価の動き | ・来客数、買上点数は増えているが、単価の落ち込 みはいまだに続いている。消費税総額表示の影響は一 巡したが、単価の下落と収益性の悪化で、消費税分を 小売が負担する状況が続いている。 |
| | | スーパー（経 営者） | それ以外 | ・2月は前年同月に比べ日曜日が1回少なく、週末 の天気があまり良くなかったこともあり1月より低調 であるが、売上の推移は3か月前とほぼ同じ状態であ る。 |
| | | 衣料品専門店 （経営者） | 来客数の動き | ・価格にこだわる客が増え、高いと言われることが 多くなっている。 |
| | | 衣料品専門店 （販売担当） | 来客数の動き | ・寒さのおかげで厚手のショートコート、ジャケット 類が比較的好調である。郊外型ショッピングセンター の影響が続いており、来客数はかなり落ち込んでいる。 |
| | | 家電量販店（店 長） | 単価の動き | ・家電製品は大型商品でも一台当たりの単価が大幅 に落ちているため、来客数が増加しないと売上もなか な見込めない。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・毎年2月に実施している大型イベントを今年も開催 した。来場客数、組数は前年並みであったが、相変わ らず客は慎重で、廉価車に集中しており、新車成約台 数は前年比65%、売上が50%と、前年を大きく下回 っている。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・車両台数が伸びず、前年比でも70～80%と非常 に厳しい状況にある。 |
| | | その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当） | 販売量の動き | ・月初めの動きは鈍かったが、後半は第三代携帯を 中心に販売が伸びてきている。ただし、PDCの新規 販売は相変わらず苦戦している。 |
| | | 観光型ホテル （スタッフ） | 来客数の動き | ・宴会、宿泊売上が前年比で10%減少している。 |
| | | 旅行代理店（経 営者） | 来客数の動き | ・愛知万博の開催に伴い申込が出ているが、その他 の客の動きが鈍く、来客数は前年並みで変わらない。 |
| 旅行代理店（営 業担当） | | お客様の様子 | ・来客数は微増傾向にあるが、単価が低迷している ことから、販売にはつながらない。 | |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年2月は休閑期だが、大雪の影響かタクシー需要 が多い。当社タクシーの増車（2台）効果と、スペ シャルオリンピックスの特需も要因である。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------------|----------------|---------------|---|---|
| | | 観光名所（職員） | お客様の様子 | ・年間で一番入込み客の少ない時期であるが、節約ムードが強いことなどから宴会等も少なく、ホテル、レストランの売上は例年を下回っている。 |
| | | 遊園地（職員） | 来客数の動き | ・週末が降雪と重なることが多く、交通に影響が出るなど、集客に苦戦している。うるう年で休日が1日多かった前年並みの数字を確保するのは難しい。 |
| | | ゴルフ場（副支配人） | お客様の様子 | ・雪の影響で来場者は少ないものの、引き合いがあるので総じて変わらない。 |
| | | 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・来場者数、購買単価とも下がり気味である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・売買、賃貸とも客が動き、引き合い、問い合わせ等は多少増えているが、なかなか成約に結び付かない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・寒い日が続き、風邪を引いている人が多いことから最寄り品を扱う店での購入が多い。行動範囲が狭く、客の出足も悪い。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | 来客数の動き | ・日中、夕方とも人が全然歩いていない。どんなに安くても人が通っていないと販売が成り立たない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・前年に比べ寒い日が続いていることから、春物の動きが極めて不振で、販売量の動きが大変悪い。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・2月中旬以降の寒の戻りで、来客数の動きが鈍く、春物商品の動きが止まっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・競合店の出店により価格競争がますます激しくなってきた。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 販売量の動き | ・中旬までは比較的順調に推移していたが、中旬以降、前年同月比マイナス20%程度と極端に落ち込んでいる。特に、フリー客が目立って落ち込んでおり、消費者の購買意欲の低下が感じられる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・梅祭りが始まったが、日帰り客が多く、宿泊の伸びは期待できない。また、宴会等で予約時と当日の人数が違い、かなり減っているということがある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・相変わらず深夜の利用客が少ない。飲み会などがあっても、9、10時には帰宅してしまうような状況で、売上が減少している。 |
| | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・今月は天候の影響が非常に大きい。めったに降らない雪で交通機関がまひし、足場が悪くなり、客の出足が鈍る。来客数の減少から売上も少なくなっている。 | |
| 悪くなっている | 一般小売店〔衣料〕（経営者） | 来客数の動き | ・1～3月は学生の制服関係が動く時期であるが、動きも活発ではなく、完成の連絡を入れてもなかなか受け取りに来てもらえない。 | |
| | コンビニ（店長） | それ以外 | ・大型ショッピングセンターが10月に開店してから、売上は下がる一方である。車の通行についても、特に深夜は商店街の周辺を通らず、大型ショッピングセンターの方に行ってしまうので、悪くなっている。 | |
| | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・広告、宣伝をしても、とにかく車が売れない。地元大型ホテル倒産の影響が続いており、来客数は極端に少なく、販売が落ち込んでいる。 | |
| | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・人通りが本当に少なく、1月中旬ごろからここ3～4年で1番悪いような状況である。スペシャルオリンピックスによる観光客の入込みに少しは期待していたが、あまり出足が良くない。 | |
| | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・同業他社を含め、年度替わりでも動く気配がなく、仕事量は激減している。公共物件、一般個人住宅、民間設備投資、すべてにおいて期待できる要素がない。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・フリー便等の国内貨物の動きが鈍く、前年を下回っているが、食品等の日配便は安定している。 |
| | | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・3月以降に飲食店テナントが撤退するが、それ以上に、入居が正式に決まったところがあるので、空室率が改善される。賃料については厳しい状況が続く。 |
| | 変わらない | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・高圧ガスの関連分野には新しい話がほとんどなく、低い水準で横ばい状態が続いている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・3月の期末、10月の新長期排ガス規制を控えて、トラックの特装関係の受注量が増大している。また、産業機械、コンプレッサー等、70、100キロなどの大型の引き合いが非常に多くなってきた。工作機械も自動車向けが順調に推移している。 |
| 一般機械器具製造業（生産管理担当） | | 受注量や販売量の動き | ・引き続き受注が好調で、今月は過去最高の受注高を記録する見込みである。同業他社に仕事を振りたくても、皆が忙しい様子であり、納期対応に苦慮している。 | |

| 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 |
|-----------|-----------|---------------------|--------------|--|
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・この2～3か月は受注価格、販売量の動きが良いが、変化はほとんどない。 |
| | | その他製造業〔看板〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量はいくらか増えているが、価格面での伸びが思わしくない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年度末で受注は若干増えているが、採算は依然として厳しい。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・2月のチラシ出稿量は103%と、前年をやや上回っている。1月ほど降雪もなく、衣料品関係の売上も順調と聞いている。スペシャルオリンピックスが始まるので、人の動きが多くなっている。 |
| | | その他サービス業〔放送〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車、電機等の製造業からのコマース受注は変わらないが、商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースの契約期間が短くなり、小口化している。 |
| やや悪くなっている | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注の動きが激しくなる時期であるが、動きが鈍い。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・企業格差が拡大している。加工、組立関係はここへきて一気に冷え込み、仕事量が30～50%落ち込んだところもある。4、5月ごろまで回復は見込めない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・取引先8社のうち6社は、3か月前に比べ受注が半分以下になっている。同業者には、仕事がなく週休3日というところもある。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が前年比で約15%減少しており、勢いが無い。3か月インフォメーション上も低下傾向にある。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1月は45,000人の業者が集まる国際宝飾展があり、展示会効果で売上が伸びたが、2月はどこも販売不振で、前年に比べ売上が大幅に減少している。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・製造業の売上は横ばいかやや低下傾向にあり、輸出関連についても対中国向けに支えられている状況である。プラスチック、鉄鋼等の原材料高騰の影響もあるようである。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・予定していた広告予算をカットされ、2月の受注量は前年の2割減となっている。中小企業を中心に、取引先の業績は依然厳しい。 |
| 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 | ・パチンコ関係の取引先の新規生産がほぼストップ状態にある。別の取引先の生産量も、前年より大幅に落ち込んでいる。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年は、3～5月にかけて3か所の民間工事を受注したが、今年度は営業活動をしているが、受注ゼロも予想されるという状況である。 |
| 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 | ・この春の高卒、新卒者の求人が前年同時期に比べて若干増えてきている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（営業担当） | 採用者数の動き | ・年度末の契約更改の時期を控え、このところ各業界から人材の打診がぼつぼつ出てきている。登録者は前年同時期に比べ依然少なく、適任者選別に苦慮している。 ・IC関連メーカーから時々現場ラインへの派遣オーダーが入るが、希望者が見つからず、ほとんどが契約成立に至らない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・県内の有効求人倍率は8か月連続で1倍を超えている。周辺企業では飲食店や情報通信などで求人が増加しており、業種によるが製造業の求人も回復してきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・製造業からの求人が減少気味で、就職件数も減少傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・3か月前と比べ、新規求人、新規求職者数とも1割強増加したが、就職者数は1割強減少している。パート求人が3割を超え、正社員を希望する求職者とのミスマッチが大きくなり、求職者が希望する求人への就職が困難になっている。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・求人をけん引する製造業の勝ち組企業においても、受注が減少すると、まず現場の派遣社員を大量に契約終了にする、ということが始まっている。 |

| 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 |
|----|---------------|--------------------|---------|--|
| | | 学校〔大学〕 (総務担当) | 求職者数の動き | ・当校の就職内定率は90%を超え、院生は100%となっている。しかし、全国をみると大学生の内定率は60%台であり、非常に厳しい状況である。 |
| | やや悪く なっている | 人材派遣会社 (社員) | 周辺企業の様子 | ・地元ではかなり厳しい経営状況のホテルも多く、新規の仕事はもちろん、現在行っている仕事でも値引きをして欲しいということで、突然業務を止められたりするところがいくつか出ている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 周辺企業の様子 | ・年度末が近くなり、企業整備、人員整理の件数が増えている。求人に来る企業の話の聞くと、派遣、請負以外は増員ではなく退職者の補充がほとんどである。 |
| | 悪く なっている | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | 求人数の動き | ・他社が2、3割の値段で掲載している状況なので、相当一生懸命回っているが、注文が少ない。頻繁に広告を掲載する企業に頼んで何とか注文を受けている。また、企業本体で募集をしていたのが業務請負や派遣を使うようになり、直接掲載しなくなっている。 |

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 | | | |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔C D〕(営業担 当) | 来客数の動き | ・前年同月と比べ、売上自体の伸びは鈍いものの来客数は徐々に増加しており、やや良い方向へと推移している。 |
| | | 百貨店(総務担 当) | 販売量の動き | ・冬物衣料関係は前年並みであるが、サッカー関連衣料、用品がW杯サッカーの影響が、前年比130%以上となっている。 |
| | | コンビニ(経営 者) | 来客数の動き | ・天候に恵まれず不安定な日が続いたが、単価、客数ともに昨年比105%とアップしている。 |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | お客様の様子 | ・秋口の個人的なお祝い会等の問い合わせも多くなってきた。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・東京都23区、武蔵野、三鷹地区では、ロング客は少ないが近距離客は多く、平日のタクシー利用客は定着した感がある。また、連休前日や悪天候の時は、午前2～3時ぐらいまで利用客が道路にあふれるといった状態になる。 |
| | | 通信会社(企画 担当) | 販売量の動き | ・インターネットが不調であるが、他のプロバイダーに移っていて、必ずしも不況というわけではない。放送加入者は順調に伸びている。 |
| | | 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 | ・家庭用ゲームの動きが顕著で、携帯型ゲーム機に市場が引っ張られ、ゲーム機(ハード)、ゲームソフト(ソフト)とも販売は好調である。 |
| | その他サービス 〔語学学校〕 (総務担当) | 来客数の動き | ・入校者はほぼ例年並みであるが、例年に比べ問い合わせや体験の人数が多い。 | |
| | 変わらない | 商店街(代表 者) | 販売量の動き | ・最近、理容、不動産の2店が商店会へ新規加盟したが、相変わらず物販店はない。ここ数年間の新規加盟店はサービスと飲食関係のみであり、物販関係が少なくなっているため、売出しなどの事業がやりにくくなっている。 |
| 一般小売店〔衣 料・雑貨〕(経 営者) | | お客様の様子 | ・2月は寒波の影響で寒かったため、初物は売り切っている。客は、値ごろ商品(1万円くらいまで)を必要な時にしか買わない。プリント物やきれいな明るい商品は期待が持てる。 | |
| 百貨店(営業担 当) | | 販売量の動き | ・2月の天候不順も影響し、アパレルでは春物の動きが鈍いが、セール品は堅調に伸びており、前年の売上は確保している。食料品は、ほぼ前年実績を確保しており、この3か月の傾向と変わらない。 | |
| 百貨店(販売管 理担当) | | 来客数の動き | ・1月にセール需要(冬物)があり売上が大幅に伸びたが、2月に入り雨と低温の影響で再び下落している。特に、気温が前年より平均で3度も低く、春物がスムーズに動いていない。 | |
| スーパー(店 長) | | 販売量の動き | ・青果、精肉は前年の売上を3～5%上回っているが、衣料、雑貨の売上が厳しい。今月は雨がが多く、営業日数も前年より1日少ないため、全体としては前年の売上を下回っている。 | |

| 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 |
|----|-----------|-------------------------|--------|--|
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・春物の衣料品が非常に厳しい。昨年ば気温も高く婦人服の春物が良かったが、今年は客数ダウンもあり、昨年の70%前後と動きは非常に悪い。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・来客数は若干増えており、精肉も前年より良くなっているが、食品トータルでは販売量が伸びず、前年並みの売上を何とか維持している状態である。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・ここ2、3か月は昨年同月と比べても着実に来客数が増え、売上も若干ながら増加傾向にあったが、2月は来客数、販売量とも横ばい状態である。消費の方はやや沈みの状態という感じを受ける。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・近隣に同業他社の出店が目立っているが、来客数、売上とも大きな変化は出ておらず、安定した状態が続いている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・来客数は多少減少しているが、客単価は上昇している。 |
| | | 衣料品専門店（次長） | 単価の動き | ・ここ数か月、前年同期比で客単価が下げ止まっている。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・今月は寒さが厳しく、春を控えて買い控えの傾向が見受けられる。 |
| | | 家電量販店（店長） | お客様の様子 | ・デジタル家電と季節商品が好調に推移しているが、PC本体の売りが弱い。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・依然として軽自動車中心の販売になっている。 |
| | | 自動車備品販売店（経理担当） | 単価の動き | ・納品先で、低価格の希望を強気に出しているところがある。 |
| | | その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員） | 単価の動き | ・冬物アパレルを始め、低単価志向がうかがえ、高価格商品の動きは鈍化している。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | 単価の動き | ・来客数は30人ほど増加しているが、売上は30万円程度下落しており、客単価の下落がうかがえる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・家族連れが多いが、酒がほとんど出ず、水で済ませる客が多くなっている。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・オフィス街にある店舗であるが、ビルから会社が撤退してもその後が埋まらないという状況が続いていることもあり、来客数が伸び悩んでいる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・個人の慶弔関連の宴会場利用は相変わらず多いが、企業の利用が伸び悩んでいる。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・受験生や会議の際の食事など例年の利用はあるものの、需要に特に目立った動きはみられず、閑散としていることもある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・九州地区への団体旅行の取扱が、対前年で200%近くと非常に多い。週末出発の団体では飛行機の座席確保ができなかったものも発生している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・毎年2月は、団体法人営業部門は、春からの旅行の見積に追われる時期であるが、今月前半の見積数は昨年と比べて悪く、総合的にも昨年をやや下回っている。ただ、先週の終わりから良い電話も入っているので、変わらないと判断している。 |
| | | タクシー（団体役員） | 来客数の動き | ・相変わらず実車率（稼働率）が悪いまま推移している。「春遠からじ」を期待して待っているところである。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・戦略強化の割には、CATV、インターネットとも契約獲得件数が伸び悩んでいる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・デジタル放送への変更が堅調である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・何にちゅうちょしているのか分からないが、相変わらず住宅を買う人にとまどいが多くみられる。低額の方譲住宅を買う人は決断が早い、中堅どころのサラリーマン層の決断が歯がゆいくらいに鈍いため、販売量が増えていかないので、3か月前と比べても変わらないというのが実感である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・受注数、金額とも3か月前と同様に低迷しており、前年比マイナス15%である。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・寒かったり風が吹いている時の人の動きが極端に悪くなっている。また、周辺に競合店もかなりできており、まだまだ食品スーパーの出店が数多くあるので、先行きが思いやられる。 |

| 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 | |
|----|---------|-------------------|------------------|---|---|
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・担当売場も全店的にもここ数か月でも一番厳しい状況になっている。客もなかなか来店せず、また高額品も出ないため、単価も落ちている状況である。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・モチベーション対応商品の動きはあるが、財布のひもは固い。2月の気温の低下により春物衣料の動きが悪いことを差し引いても、全体的に消費は冷えている。 | |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・改装前の売り尽くしを実施している紳士用品を除き、婦人用品、生活雑貨、服飾雑貨、食品は軒並み前年比マイナスである。特に婦人服の売上については、春物の動きも冬物最終処分も不調で、前年比2けたのマイナスという結果である。 | |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・気温が上がっていないという与件もあり、来客数の減少と、買上率の低下に歯止めがかからない。消費に対する選択が厳しく、慎重さが更に増している。 | |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・2月の来客数は全体では昨年比89%で、衣料品は103%だが、住居関連は89%、食品関連は87%と、住居関連と食品関連が大きく落ち込んでいる。周辺の競合店の状況や天候等の要因もある。 | |
| | | コンビニ（経営者） | それ以外 | ・3か月前とではあまり明確な比較にならないが、前年同期と比較すると、売上、客数ともに確実に下落している。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が大きく減少しており、動きも悪い。セールでも必要なもの以外は買わない。 | |
| | | 家電量販店（営業部長） | 販売量の動き | ・デジタル家電の売行きが鈍ってきている。薄型テレビは、台数比は好調なものの単価では前年比20～25%の下落で、全体のけん引役ではなくなっている。デジタルカメラはコンパクトの落ち込みが激しい。期待の一眼レフタイプの新製品の動きに注目している。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・2、8月の落ち込み月ではあるが、今月は特に気温が低いいためか、ランチの客足が今一つである。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・レストランの夜の利用客が減少し、一向に上昇の兆しがない。また、2月はこれといった集会もなく低調に推移している。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・競合相手の出店の影響もあるが、婚礼の受注が思いのほか伸びない。ブライダルフェアを催して集客を図るも、婚礼の新規客が来館せず婚礼受注増にはつながっていない。また、一般法人の宴会受注増を図り宴会場をある程度埋めても、単価が婚礼の半分なので売上が伴わず、ギリ貧状態が続いている。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・各社とも増車中である。客の数が増えていないので、客の取り合いになっているというのが現状である。 | |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・携帯の新規契約は、3か月前と比較して減少している。買換え需要は横ばいとなっている。 | |
| | | ゴルフ練習場（従業員） | お客様の様子 | ・来客数の動き、販売量の動きが良くない。2月はシーズンオフではあるが、例年の2月より落ち込んでいる。また、1月と比較しても、来客数は減少している。 | |
| | | その他レジャー施設（経営企画担当） | お客様の様子 | ・例年だと引き合いの強い商品に対するニーズが、今年は弱くなっている。 | |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・単価が低下し、同業者からも仕事がないと聞いている。 | |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・工事受注、住宅分譲は価格が低く、販売量も以前と比較し、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、年度末に向けて住宅、不動産の動きが活発になり、それに向けての供給を行うが、今年は例年よりも販売数が落ち込んでいる。販売物件の良し悪しにも多少左右されているとは思いますが、3か月前より悪くなっている。 | |
| | | 悪く なっている | 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・暖冬のため、例年よりも早めの1月に冬物を処分し、今月より春物を立ち上げたが、動きは良くない。暦と寒さが1か月ずれているように感じる。 |
| | | | 設計事務所（営業担当） | 販売量の動き | ・過去最低の売上推移となっている。 |

| 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 |
|----------------|------------------------|---------------------------|---|--|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | プラスチック製 品製造業（経営 者） | 取引先の様子 | ・新製品の開発が活発になってきている。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・現在設備がほとんど埋まっており、受注量としては確保されている状態なので、一息ついている。仕事を探して歩くようなことは全然ない。 |
| | | 電気機械器具製 造業（経営者） | 取引先の様子 | ・引き合いは比較的活発に動き始めており、成約率も若干上昇している。 |
| | | 金融業（渉外担 当） | 競争相手の様子 | ・金融機関は積極的に融資を伸ばしている。特に不動産融資に対してはこれまで以上に、バブル期の再来かと思えるほどである。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・飲食店については、前年比で売上が向上している取引先が多い。また製造業についても、全体的に売上、受注ともに前年を上回っているように見受けられる。 |
| | 変わらない | 出版・印刷・同 関連産業（営業 担当） | 受注量や販売量 の動き | ・年度末納めの受注が、前年度並みにできている。 |
| | | 精密機械器具製 造業（経営者） | 取引先の様子 | ・材料の値段が上がった割には単価が上がらず、やりにくい状態である。親会社も大変だと思うが、全般的に中小企業は大変である。 |
| | | その他製造業 〔靴〕（経営 者） | 取引先の様子 | ・最近では、中国でできないものは我々がやっていくという傾向が明確化してきており、中国産で対応する商品と、我々が生産する商品とが大きく分かれてきている。徐々に結果が出るようになってきている。 |
| | | 輸送業（財務・ 経理担当） | 取引先の様子 | ・宅配便等の個数が横ばい状態である。一般の荷主も例年3月は繁忙期に入るが、現時点では大きな変化はみられない。 |
| | | 通信業（営業企 画担当） | 受注価格や販売 価格の動き | ・経費節減、価格競争激化のなか、今までの付き合いだけでは客をつなぎ止めるのが難しくなっている。 |
| | | 不動産業（経営 者） | 競争相手の様子 | ・賃料に安定性がなく来客数もあまり変わらない状況で、特に変化がみられない。 |
| | やや悪く なっている | 金属製品製造業 （経営者） | 取引先の様子 | ・年度末が近づいているにもかかわらず受注量は少なく、受注しても納期が短いものばかりで、忙しいが仕事が少ない状況である。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経営者） | 取引先の様子 | ・全体の売上が減少しているため、新規開拓を検討している。 |
| | | 建設業（経理担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・年度末を迎えているというのに、工事量も少なく、年度末の慌ただしさを感じられない。このまま工事量が少ない状態で新年度を迎えそうであり、景気が良いなどという話はとてもできない状態である。 |
| 輸送業（総務担 当） | | 競争相手の様子 | ・継続的な得意先から、運賃や作業賃の値引き、倉庫使用料の見直しなどを半ば強制的に実施されて苦慮している。関西の同業者も同様の対応を迫られているという話を聞いたが、採算が合うものだけに対応して生き残りを図り、企業規模を縮小していくようである。本当に厳しい状況になっている。 | |
| 悪く なっている | 電気機械器具製 造業（経営者） | 取引先の様子 | ・このところ売上が毎月前年実績を下回っている。取引先である大手空調設備業者も、仕事の減少により配置転換や退職をしているようで、社員も人数がどんどん減ってきているようである。 | |
| 雇用 関連 | 良く なっている | 人材派遣会社 （営業担当） | 求人数の動き | ・企業からの派遣受注数は増加しており、派遣、正社員、パートと、すべての形態において不足感があり、供給が間に合わない。 |
| | やや良く なっている | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・3月に行われる県知事選挙に伴い、単発の大量受注が発生している。また銀行業務の受注が多数ある。 |
| | | 求人情報誌製作 会社（企画担 当） | 求人数の動き | ・採用人数は相変わらず控えめで、「気分」だけ景気の見通しが明るくなっているようにも思えるが、新聞広告は毎週満枠で、また企業からの広告問い合わせも増加しており、全体の気運は高まっている。 |
| | | 新聞社〔求人広 告〕（担当者） | 求人数の動き | ・例年2月は求人数が鈍化する傾向にあるが、今年は鈍化率が例年より小さくなっている。求職者の応募効率が落ちたことも大きな要因となっているため、一概には広告費の増大傾向を喜べないが、パート、アルバイトの募集の落ち込みは少なくなっている。 |
| | 学校〔専門学 校〕（教務担 当） | 求人数の動き | ・各企業からの求人が例年より早く、求人数も若干多い。 | |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|---------|---|
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・昨年より新卒採用を増やす企業が散見される。建設、情報処理企業にみられることが特徴である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・3か月前、前年同月と比べ求人数は増加しているが、就職者数は減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・小売業では新規出店によるパート求人が提出されるなど明るさがみられるが、製造業で売上の低下による工場閉鎖があり、企業整備が続いている。多くの小規模事業所では、受注単価の下落などで景気回復を実感できず、依然として厳しい経営状況が続いている。 |
| | | 学校〔短期大学〕（総務担当） | 求人数の動き | ・新年度の求人票が届いたが、数は昨年度よりも若干少ないものの、ほぼ同じ水準である。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・人材派遣の企業ニーズ（求人）が引き続き変わらないなかで、求職数（派遣ができるような人材）は減りつつあり、派遣会社間での優秀な人材の取り合いになっている。また、募集費や教育費がかさんでいる。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 雇用形態の様子 | ・2月の求人数が例年に比べて落ちている。また、中堅企業、大型商業施設などで、地元採用者を減らし派遣契約に移行するところが増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人申込に来所する事業主が目に見えて減少し、窓口の空いている日が目立つ。このため、2月の新規求人数は20～25%の減少となる見込みである。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・デジタル関連製品製造の中小企業経営者から、2～3か月先までの生産計画はあるが、受注の減少によりその先の生産計画のめどが立たない、との話を聞く機会が増えている。また、企業活動の活況を反映する中途採用求人に一服感が強く、学卒定期採用にシフトしつつある。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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 | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・当ホテルは中部国際空港への直通特急が停車するため、利便性の向上により宿泊客数は増加している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・中部国際空港の開港、愛知万博の開催を控えて来客者が増え、商店街の来客数も若干増加している。ただし販売価格は低い。 |
| | 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 | ・月初は雪に見舞われたがあとは比較的好天に恵まれ、観光客数、売上ともに好調に推移している。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き | ・こだわりのある食材商品の販売価格は上昇しており、苦しい家計のなかでも自分にとって価値ある商品は強い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・月前半はクリアランス商品を展開していたが、クリアランス商品のサイズが品薄になると新作を求める客が多い。クリアランスの売上も昨年と比べると増加している。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価が徐々に上昇している。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・客単価が1.8%ほど上昇している。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 販売量の動き | ・節分、恵方巻き、バレンタインデー、卒業などのお祝い事のメニューが当たっている。特に恵方巻きの売行きがよく、中部地方にも浸透してきている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・一番悪い時に比べると少し良くなっている。菓子の新商品の動きが少し良くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・決算時期でもあり、来客数は増加しており、来店してから購入までの時間も早くなっている。客は、以前と比べて不安材料が少なくなり、所得収入のめどが立っている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車の発売と決算期が重なり、前年比100%を越えた受注となっている。売れ筋は両極端で、新型小型車と大型ワゴン車がよく売れている。小型車が売れるのは今まで通りだが、大型車が飛ぶように売れるのは最近なかった傾向である。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・土曜日や日曜日の来客数が以前に比べて増えている。 |

| 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 |
|----|---------|--------------------|---------|--|
| | | その他専門店 〔雑貨〕(店員) | 販売量の動き | ・商圏が活性化している。 |
| | | スナック(経営者) | 来客数の動き | ・例年2月は暇なのだが、中旬以降来客数が少しずつ増加している。1等地に移転して4か月になり、客がなじんできたことも考えられる。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕(経営者) | お客様の様子 | ・中部国際空港が開港し、街に期待感があふれてきている。 |
| | | 都市型ホテル(経営者) | 来客数の動き | ・2月は来客数が一番落ち込む時期であるが、今月の来客数は良くなってきている。ただし単価は良くない。 |
| | | 都市型ホテル(支配人) | 来客数の動き | ・例年2月は閑散期であるが、中部国際空港が開港し、愛知万博の開催を1か月後に控えて、宿泊は前年比10%程度の増加となっている。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 来客数の動き | ・中部国際空港の影響で来客数は少し増加している。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・中部国際空港の開港に伴い、空港内に outlet している系列売店や中部国際空港への人の流れと関連がある店舗の売上は非常に良い。しかしそれ以外の売店は非常に落ち込んでいる。 |
| | | 商店街(代表者) | 単価の動き | ・年間で最も低調な時期でもあり、売上数は少ない。ただし客単価は大きく動いている。 |
| | | 一般小売店〔生花〕(経営者) | 販売量の動き | ・必要なもの以外は買わないという傾向はますます強くなっている。相変わらず財布のひもは固く、値段を安くしても同じである。 |
| | | 一般小売店〔酒〕(経営者) | 単価の動き | ・今月は寒い日が比較的多く客足が鈍い。 ・年初よりビール、発泡酒のリベート廃止によって価格が改正されるはずだったが、大手スーパーの価格が据え置かれたままであるため、10円程度の値上げをしたくてもなかなかできず苦慮している。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕(経営者) | 競争相手の様子 | ・地元では3月に大型店がオープンするため、他の店はそれに合わせてリニューアルやオープンを予定し、今月は様子見で動きが乏しい。 |
| | | 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〔薬局〕(経営者) | 来客数の動き | ・最近になりインフルエンザがはやり始めて医療機関が忙しくなり、当店も多少忙しくなり始めている。 |
| | | 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・インフルエンザや風邪等がはやり、客や店員も体調が悪いようで、楽しく買物する気分ではなく売上も不調である。 |
| | | 百貨店(企画担当) | お客様の様子 | ・冬の寒さが緩み始めたことに加えて、中部国際空港の開港など消費を後押しするイベントが満載であるため、来客数は多い。しかし、百貨店販売の軸である春物ファッションの動きは鈍く、消費者は物よりイベントに興味に向いている。 |
| | | 百貨店(企画担当) | 販売量の動き | ・バレンタインデー商戦は好調で、売上は前年から大幅に伸びている。一方で冬らしい気候が続いていることもあり、春物衣料の動きがほとんど見られず、全体としては売上は伸びていない。中部国際空港の開港後は来客数も落ち込んでいる。 |
| | | 百貨店(経理担当) | 販売量の動き | ・好調だった1月の反動で2月は軟調に推移している。 |
| | | スーパー(経営者) | お客様の様子 | ・相変わらず大型店の outlet ラッシュが続いており、客の動きも安売り競争に影響されている。 |
| | | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・昨年はうるう年で1日多かった影響もあるが、前年比の客数は減少している。また客単価も低下しており大変厳しい月である。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・客単価は相変わらず95%前後を推移しており、回復の兆しは依然としてみられない。 |
| | | スーパー(店長) | お客様の様子 | ・来客数の落ち込みが顕著である。 |
| | | スーパー(店員) | 単価の動き | ・新店オープンのため特別価格で安く提供していることもあるが、客は買物かごにたくさん商品を入れているが一品単価は低い。定番商品等の動きも必ずしも良いとは言えない。 |
| | | スーパー(店員) | 単価の動き | ・1人当たりの買上金額、点数が低い。セール商品のみ購入する客が多く、売上は増加しない。 |

| 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 |
|----|---------|-----------------|---------|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・競合激化による売上の前年割れ状況が継続している。客の購買意欲はあるが、衝動買いは少ない状況である。 |
| | | コンビニ（売場担当） | 単価の動き | ・愛知万博の影響で売上は増えている。しかし単価は上がっていない。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 販売量の動き | ・相変わらず新商品の売行きに回復の兆しがない。 |
| | | 衣料品専門店（販売企画担当） | 競争相手の様子 | ・廃業して他の仕事に働きに出る同業他社が出始めている。今は同業他社の客先が弊社に流れてきているが、いつまでもつか心配である。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | 販売量の動き | ・冬物セールの売行きが悪い。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・売上は微減である。客は慎重な買物姿勢を続けている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・来客数の減少を客単価の上昇でカバーする状況が続いている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・電話での問い合わせの後來店するなどの下見件数が例年と比べて少なく、通常月と同様に推移している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・先月と同様に、今月も例年より車はよく売れている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・土日のイベントでは、来場者数、受注台数とも増加傾向にあり、市場は年度末決算に向け膨らみつつある。しかし購入までの検討期間は相変わらず長く、客の財布のひもはまだ固い。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 競争相手の様子 | ・競合店として自動車ディーラーが脅威になっている。ディーラーは新車販売時にETCを装着、販売し、その後もオイル交換、部品交換、車検等々に力を入れ、きめ細かく対応している。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・住宅建設、公共工事とも横ばいで、価格競争が激化している。 |
| | | その他専門店【貴金属】（店長） | お客様の様子 | ・客が求める商品は高額商品が割安な商品に二極化している。そのなかで、高額商品の伸びは悪い。 |
| | | その他専門店【雑貨】（店員） | 来客数の動き | ・バレンタインデーの客動向は年末と比べてもほぼ変化なし。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・前半は前年度と比べて売上好調であったが、この1週間は急に落ち込んでいる。寒さがやわらいできたことも要因と考える。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・客単価、来客数ともあまり変化がない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・中部国際空港の開港に伴い宿泊客数は増加しているが、レストランの来客数は伸びていない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・愛知万博の開催、中部国際空港の開港という話題がある一方で、景気が良い企業と良くない企業の差が販売量ではっきりし始めている。製造業の下請企業の経費削減努力は限界である。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・中部国際空港が開港し、新空港関連の商品がようやく売れ始めている。中部圏の客は実際にイベントが始まらないと重い腰を上げない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は中部国際空港の開港があるが、繁華街の人の動きにはここ1、2年変化がない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・繁華街の人通りは相変わらず少ない。そのため街で遊んでいると不安になると言う客もいる。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・例年新規契約が落ち込む2月にしては、前月並みは保っている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・当園は冬季はスキー、スノーボードをする若年層がメインとなるが、景気が良い状況にはない。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・来場者数、売上とも今月は予算を大幅に下回っている。積雪による休業やサービス券利用客の増加による単価の低下、飲食代の減少等の影響がある。 |
| | | 設計事務所（職員） | 競争相手の様子 | ・愛知万博関連の仕事が終了し、終了後のオブジェなどの買取り客も以前と比べると少ない。他の設計事務所では給料が遅れる事業所もある。 |
| | | 設計事務所（営業担当） | 競争相手の様子 | ・相変わらず受注は全くない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・住宅の受注量は減少しているが、店舗や工場等の受注量は増加している。 |

| 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 |
|--------|--------------|----------------|-------------------------------|---|
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・来客数が減少しているため、売上、販売量とも減少傾向にある。例年なら2月20日から3月にかけてはひな祭り関係で商品が動く時期であるが、今年は動きが非常に悪い。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・競争相手の小売価格は当店の仕入価格より安い。いろいろと対策を講じてはいるが太刀打ちできない。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・月初の雪や下旬の低温等の天候不順により、春物の動きが悪く苦戦している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・クリアランスは好調であったが、2月中旬から冷え込みが厳しく、春物の定番商品の動きが悪い。 |
| | | 百貨店（外商担当） | 来客数の動き | ・1月は冬物が好調で来客数もあったが、今月はその反動なのか来客数、売上ともに良くない。店内外で実施する外商の集客催事では特にひどく、来客数、売上とも予定を大きく下回っている。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・客は慎重な買物をしており、買上品数が若干ながら減っている。 |
| | | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、2月は当店だけでなく系列全店で良くない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・1、2月は前年比で来客数は1割弱の減少、売上は1割強の減少である。小売免許の距離基準、人口基準の廃止等、自由化の影響がある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客単価の低下が継続している。前年比約3%低下している。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・土曜日、日曜日は来客数、売上ともに以前より一層悪くなっている。大型スーパーやショッピングモールの影響が考えられる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・様々な要素が影響している。なかでも大きいのは来客数の減少である。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・空気清浄機などはある程度売れているが、全般的には不調である。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・販売量の動きを見ていると、目立って悪いということはないが、若干下方に進んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・来客数、電話での問い合わせなど、いろいろな面で余り良くない。 |
| | | その他専門店〔玩具〕（店員） | 来客数の動き | ・客数の減少に歯止めがかからない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・個人客は前年並みの水準を維持しているが、法人客は一段と落ち込んでいる。2月は例年動きに乏しい月であるが、今年は特に著しい。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・低価格での利用が増えている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・安価な商品はある程度売れているが、客単価が伸びていないため売上は大きく落ち込んでいる。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・中部国際空港が開港したが、名古屋市内から遠いため今までタクシー利用していた空港客が電車を利用している。その影響で乗車当たり料金が低下している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 競争相手の様子 | ・競争相手が販売価格を値下げしており、収益が悪化している。 |
| | 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 | ・来客数は前年をかなり下回っている。 | |
| | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の来店サイクルがかなり伸びている。 | |
| | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・契約件数が減少している。 | |
| | 住宅販売会社（企画担当） | お客様の様子 | ・今月は特に客が慎重で、契約の話が出来ないこともよくある。 | |
| | 悪くなっている | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・販売量、来客数ともに減少している。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | 来客数の動き | ・地元の大手ゴルフ場経営グループが民事再生法を申請した影響で、会員権の購入に不安を感じているためか、会員権販売は激減している。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 鉄鋼業（経営者） | それ以外 | ・大手製鉄会社の決算が大幅黒字になり、景気は上向きである。しかし内需は伸びていないため、実質的ではない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------------------|---------------------|---|---|
| | | 建設業（経営者） | 取引先の様子 | ・昨年、3か月前と比較して、製造業の設備投資はがなり底堅い。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 取引先の様子 | ・製造業をはじめ非常に活発な荷動きになってきている。 |
| | | 企業広告制作業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一時的かもしれないが、受注量は増加している。 |
| | | 行政書士 | 受注量や販売量の動き | ・運輸業では出荷量が少し上昇している。 |
| | | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・各社とも積極的に動いているが、当社でも大きな仕事が続く非常に忙しい。海外では中国、タイ、欧州が中心で、国内にも大きな動きがある。 |
| | 変わらない | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・プレゼン装置の国内販売は3か月前に比べて増加しているが、大学など学校向けの販売は減少している。監視カメラ関連は、販売台数は増加しているが価格競争が厳しく売上は横ばいとなっている。海外販売は微増であるが、円高により損益面で影響が出ている。 |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・衣料販売の動きが乏しいため、縫製企業の投資意欲は依然低調であり、実出荷に結びついていない。 |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・客先の好不調がはっきりしている。出張旅費が認められず来社予定をキャンセルする客が2、3社ある一方で、納品の前倒しを依頼してくる客も2、3社ある。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・年度末に向けて販売数は増加しているが、受注単価は低下している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・2月に入っても1月同様荷物量が増加せず、前年を下回っている。全く荷物が動いていない状況である。 |
| | | 金融業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・2月は物が動かない月だが住宅は昨年と比べて動いており、それに伴い住宅ローン、火災保険も堅調である。 |
| | | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・顧客企業から新製品のPRのため印刷媒体を依頼する案件が多少増えているが、全体としてはほとんど変わらない。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・住宅団地では買い手がなく、値下がり状況が続いている。 |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・今月は公共工事の下請をしている会社は多少忙しいようであるが、民間受注が主な会社は低迷が続いている。 |
| 会計事務所（社会保険労務士） | | 取引先の様子 | ・確定申告の時期であるが、顧問先の売上や所得はそれほど変化していない。顧問報酬の入金が遅れている事業者もあるが、その数も増減していない。 | |
| やや悪くなっている | 食料品製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・当社の取引先である卸売業、小売業の両方で、既存店ベースの商品売上は前年を下回っている。 | |
| | 化学工業（人事担当） | 受注量や販売量の動き | ・価格が安くても販売量が増えない状況になってきている。 | |
| | 金属製品製造業（従業員） | 取引先の様子 | ・大型プロジェクトが一段落して、仕事量が減ってきたと言う声が多い。 | |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・原油価格の高騰が続いており、顧客企業の投資は期待できない。受注成約も大幅に遅れている。 | |
| | 広告代理店（経理担当者） | 取引先の様子 | ・問い合わせや発注の動きが鈍くなっている。新規客が減少している。 | |
| | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・製造業の出荷状況、飲食店の入店状況、運送業の稼働状況等を総合的に判断して、昨年末と比べるとやや悪くなっている。 | |
| 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 | ・3か月前と比較して、1月に続き2月も大幅な減収減益となっている。 | |
| | 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 | ・原材料が高騰しているが、販売価格になかなか転嫁できない状況が続いている。単価が上昇しないだけでなく販売量もあまり伸びない状況で推移している。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（統括） | 取引先の様子 | ・コスト低減要請が強烈で、採算確保が非常に難しくなっている。 | |
| 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 | ・正社員の求人案件の受注が引き続き好調である。 |
| | | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・引き続き製造業が好調である。他の業種もそれに引っ張られて好調に推移している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------|---------|--|
| | | 学校〔大学〕 (就職担当) | 採用者数の動き | ・食品、物流、精密、業務用冷凍冷蔵庫、エネルギー事業、サービス、保険、建設産業機械レンタル、IT関連のシステムエンジニアなどの求人意欲が高まっており、追加募集で採用者を増加させる動きが出てきている。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・人材不足感が先月より一層高まり、受注増加に対して人材が追いつかない状態が続いている。特に新規注文が前年同月比150%と著しく増加している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・管内の有効求人倍率は、3か月前に比べて、月間有効求人数が0.1%増加し月間有効求職者が6.4%減少しているため、0.09ポイント上昇し1.38倍となっている。前月比では0.01ポイント上昇している。 ・新規求人は、前年同月に比べて、製造業が15.8%増加しているが、建設業で29.0%、サービス業で32.7%、卸・小売業で5.3%減少している。全体では9.9%の減少となっている。 |
| | | 民間職業紹介機関(職員) | 求人数の動き | ・1月に比べて求人数が増えている。12月との比較では2割ほども増えている。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕(営業担当) | 求人数の動き | ・新卒の求人状況は前年比20%増である。ただし各企業とも採用基準を若干厳しくする動きにあり、就職希望学生にとっては必ずしも広き門とはなっていない。企業側は採用するに足る人材のみを求めており、基準に満たない人は採用していない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き | ・万博景気で請負業を中心に求人件数は多い。スポーツ紙上の求人件数も維持している。しかし正社員募集は増えていない。 |
| | | 職業安定所(職員) | 採用者数の動き | ・求人数は増加傾向にあるが、中高年の採用者数は減少している。また時間給のパート採用者が増加しており、依然として求職者には厳しい状況である。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・派遣や請負の求人数が増加傾向にある。 |
| | | 職業安定所(管理部門担当) | 求職者数の動き | ・新規求職者数が減少しているが、その要因として雇用形態の希望の相違による求人、求職の不適合がある。 |
| | | 民間職業紹介機関(経営者) | 求人数の動き | ・キャリア採用の求人数は引き続き緩やかに増加している。 |
| | 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 | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・客の要望する商品の価格帯に合致させれば、非常に売れる商品が登場している。例えば、従来480円の刺身を398円にするなど、生活防衛につながる価格帯にすると、非常に売行きが良い。 |
| | | コンビニ(店長) | 来客数の動き | ・3か月前に比べて、土、日曜日の売上と来客数は増加している。特に、給料日直後の週末は顕著である。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕(営業担当) | 競争相手の様子 | ・客の購買意欲は上向きになってきている。また、店舗売場面積の拡大などの競争状態がますます激化し、1人当たり買上点数が減っていても、ある程度の利益は確保できている。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | 販売量の動き | ・最近6か月間の各店のトータル販売量は各月とも前年、前々年を上回っている。また、売上の下げ止まり感がある。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 単価の動き | ・最近では家族連れと団体の来店客が増加している。また、一品単価、1人当たり客単価も伸びている。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・春先ということもあり、来客数は増えている。住宅金融公庫の金利が下がったことから、販売量も増加している。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔鮮魚〕(従業員) | 販売量の動き | ・販売量については良くも悪くもないが、最悪期は脱した。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕(営業担当) | 単価の動き | ・年度末の3月を控えての案件が少なく、また案件があっても競争激化で販売単価が下がっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|----------------|----------|---|
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・客は各店のチラシを見ながら安い商品を買って回っている。オーバーストアの中でチラシ攻勢を怠れば、販売量は落ちる。 |
| | | スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・昨年4月に消費税の総額表示が導入されて以来、一品単価が約5%下がったまま状態である。加えて、1人当たり買上点数が上がらないため、客単価は10~20円低くなっている。 |
| | | スーパー（副店長） | 単価の動き | ・来客数は冬物バーゲン時に増加している。しかし、客は商品をより吟味し、必要な物以外は購入しない傾向がますます顕著になっている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・薄型テレビやDVDレコーダーが引き続き好調に推移する一方で、パソコン本体の販売数量と単価がともに前年比2けたダウンとなり、不調に歯止めがかからない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・毎年この時期は客の購買意欲が高まり、商談が短時間で終了していたが、今年はかなり長期化しており、その上なかなか決まらない。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・昼の来客数はますますであるが、夜の客が少ない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊、一般宴会、レストランの通常営業の利用客がいずれも前年を下回り、売上額も下回る見込みである。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・月の前半は新年会や食の祭典などで、後半は大学入試や週末の夜の繁華街で人出があった。しかし、中旬や平日の人出はさっぱりで、また特に昼の売上が悪いいため、全体としては変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・昼はますますであるが、夜の客はタクシー台数が過剰なため、客の依頼電話から10分後の到着では断られる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・今月は売れ筋商品がほとんど在庫せず、客への販売量は伸びなかった。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・団体客の動きは悪いが、グループ、個人の客が天候にも恵まれて堅調なため、全体では前年並みの来客数を確保できた。 |
| | | テーマパーク（職員） | 単価の動き | ・入場者数は前年に比べてあまり良くないが、一人当たり支出額はそれなりに上がっている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | それ以外 | ・他社との差別化政策により、高価格商品が受注できた。時代に合ったものであれば、少し高くても客に受け入れてもらえる。 |
| やや悪くなっている | | 一般小売店〔鮮魚〕（店長） | 単価の動き | ・一品単価は前年の低下に歯止めがかからず、今年も更に下げ続けている。来客数や1人当たり買上点数は変わっていないが、単価が極端に低下したため、売上は非常に厳しい。競合他店のチラシをみても異常な価格になっており、価格競争にまた入りつつある。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・2月は冬物の最終バーゲンと春物の立ち上がりの月である。通常はメーカーからの春物商品の供給は80~90%となるが、最近ではメーカーも非常に慎重になり、直近にならないと商品展開をしないため、今年は60%程度にとどまった。このため、客の出足が遅くなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業他社で来月に1店、再来月に1店と、軒並みに閉店予定がある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・昨年末から暖冬が続いたため、2月は春物が早くから動くかと期待していたが、半月ばかり月末にかけて雪が降り、販売量は思ったように上がらなかった。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・全体の受注件数は前年比83.4%、内訳はホームファッションが83.8%、家具が81.0%となった。上旬は大雪の影響で来客数がダウンしたが、中旬以降も一向に回復傾向がみられず、厳しい状況である。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・当店の商売の仕方が時代に合っていないのかと思うくらいに、販売量も来客数も少なくなっている。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | 来客数の動き | ・2月の宿泊実績は前年同月比で大幅な減少となった。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・高齢者の来店が徐々に減少している。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の減少は客の来店サイクルが伸びていることと、近くに安い店が増えてきたことが原因である。 |
| | | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|----------------|-------------------|--|--|
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・来客数が前年に比べて少ない。加えて、春物の動きが非常に悪く、店頭で品物を見ても購入に結びつく客が非常に少ない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数や引き合いの数は前年並みであるが、なかなか販売に結びつかない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・例年2月は商談の進まない時期であるが、今年は特に降雪が連続したため除雪などで仕事のパワーが奪われ、商談が中断するなど、契約量も減っている。 |
| 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 | ・受注量、受注価格、取引先の様子、競争相手の状況など、いずれも上向きで積極的である。更に増産設備に対する意欲、引き合い、受注が昨秋以降増加している。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・電子部品業では昨年11月以降、在庫調整によりやや減少していた受注が戻ってきている。その他の業界でも、素材価格の上昇で値戻しが進展している。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・主原料の高騰が徐々に顕在化しており、これが不安材料となりつつある。 |
| | | 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 | ・昨年12月1日から製品の値上げに踏み切ったが、半分以上の先は思ったように交渉が進んでいない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・在庫調整がまだ終了しておらず、新規及び従来品の受注が非常に低調である。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・全体的に荷物の量が減っており、特に鉱工業製品が目立つ。 |
| | やや悪くなっている | 繊維工業（経営者） | 競争相手の様子 | ・産地全体の受注状況が悪化している。 |
| | | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・スポーツ衣料と資材は特に変化がないが、婦人衣料は昨年の猛暑と今年の暖冬で流通段階の動きが非常に悪く、苦戦している。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・眼鏡の仕事量はあまり変わっていないが、最近是中国製品の価格に引きずられて、非常に安い価格の受注が多く、収益性が悪くなっている。 |
| 建設業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・土木のAランク業者では受注量も手持ち工事量も極めて少なくなっている。Aランク業者向けの公共工事が少ないため、C、Dランク業者向けの公共工事受注を意図して、子会社を設立する動きが目立っている。 | |
| 悪くなっている | 建設業（総務担当） | 競争相手の様子 | ・期末を控え、受注価格競争が一段とエスカレートしており、建築、土木ともに落札する機会は極めて厳しい状態にある。 | |
| 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（編集者） | 雇用形態の様子 | ・広告件数は変わらないが、製造関連企業の正社員募集がやや増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数が増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人数は依然として堅調で、これに匹敵する求職者数も多いが、企業が要望する能力を持つ人材が極めて少ない。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・求人数は多いものの、企業の期待する人材が少ないためか、繰り返し求人が多い。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・学生の就職内定率は1月末で約8割と、前年とほぼ同じである。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・2月の求人広告は前年比で2割減少している。内容的には正社員の募集広告が減っている。 | |

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 | 旅行代理店（店長） | 来客数の動き | ・2、3か月前は台風や地震の影響が尾を引き、来客数も前年を下回る状況であったが、2月単月では前年比で121%と好調に推移した。販売単価の低下分も含めて確実に取り戻している。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------------------|---------|---|
| | | 通信会社（経営者） | それ以外 | ・業界各社が好調で人を増やし始めており、システム開発者を含め、技術職の採用が非常に難しくなっているほどである。 |
| | やや良くなっている | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・冬物の処分は一段落したが、まだまだ寒い日が続いているので、春物も流行に敏感な商品が動いたものの、その他は今一つの動きである。ただ、今年は家庭用品で春のインテリアが動いている。 |
| | | 衣料品専門店（営業・販売担当） | 販売量の動き | ・春物スーツの動きが例年よりも早く、活発になってきている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・昨年に比べて売上が5割のアップとなっている。新型車が出たこともあり、非常に良く売れている。 |
| | | その他専門店【医薬品】（経営者） | 来客数の動き | ・今月は寒暖の差があったので風邪薬や栄養ドリンクが活発に動いた。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | 来客数の動き | ・国内旅行、海外旅行のいずれについても、1～3月は予約状況が人員ベースで前年を上回っている。愛知万博へのツアー予約についても、開催まで1か月を切つてようやく動き出した。 |
| | | その他レジャー施設【球場】（経理担当） | 来客数の動き | ・野球のオフシーズンにもかかわらず、前年比でプラス20%程度の来客数の増加が見込まれる。 |
| | | その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当） | 販売量の動き | ・昨年からの韓流ブームの影響もあり、既存店売上は前年の水準をクリアした。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 単価の動き | ・土地が商業地を中心に、依然高値で取引されている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・分譲マンションでは高齢者需要が大きくなっている。シニア住宅では分譲型をはじめ、利用権方式、賃貸型まで需要が大きい。 |
| | | その他住宅【情報誌】（編集者） | お客様の様子 | ・年明けよりも明らかに不動産購入が活発になっており、竣工間近の新築マンションの販売在庫が順調に売れている。また人気エリアの中古物件に関しても、品薄感が出てきており、全般的に価格の底入れが感じられるようになった。 |
| | 変わらない | 一般小売店【衣服】（経営者） | 単価の動き | ・冬物のセールが好調であったが、春物の動きがまだ悪い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 競争相手の様子 | ・毛皮などの季節商品は昨年以上の引き合いがあったが、郊外のショッピングセンターなど異業種との競争激化により、来客数は減ってきている。 |
| | | 百貨店（統括） | 販売量の動き | ・住まい関連の商品とパレンティン菓子の前年と比べて若干良い程度で、ほぼ変化はみられない。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・売上は前年の5%減で推移している。今月は有名ブランドで値上げがあったので、値上げ前の駆け込み需要により特選婦人洋品は好調であったが、売上全体を引き上げるだけの効果はなかった。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・2月は子供の受験や入学でお金がいるのか、非常に買物が慎重になっており、最低限に切り詰めている動きがみられる。 |
| | | スーパー（経理担当） | お客様の様子 | ・競合店との価格競争が非常に激しい。さらに、客は特売や日替わり商品を目掛けて来るので、売上は伸びない状況が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・1月は冬物セール用商品がたくさんあったので売上は伸びたが、2月に入ってから売物がなくなってきた。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 競争相手の様子 | ・商店街で高級店の閉店が相次ぐなか、低価格で参入できるところには新規店舗が出店してきているが、数百万円程度の投資にとどまっている。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・各社の決算が近づくにつれて価格競争が激化しており、売上と粗利のバランスが崩れてきている。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | 単価の動き | ・薄型テレビ、DVD、空気清浄機は順調に推移している。ただ、白物家電を除いて単価が毎月下がってきている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・例年この時期は自動車をもっと売れるのだが、今年は静かであり、客からもリストラの話などをよく聞く。 |
| | | その他専門店【医薬品】（店員） | 来客数の動き | ・一部の新品や話題商品の売行きが若干良くなっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|--------------------------------|---------|--|
| | | その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当) | 販売量の動き | ・暖冬による秋冬物の返品が増加で在庫が増えている。 |
| | | スナック(経営者) | 来客数の動き | ・1月の新年会をやめて、小さな集まりを2月に行うグループが結構あったため、最悪の状態は免れた。 |
| | | 都市型ホテル (支配人) | 販売量の動き | ・飲食、宿泊部門は個人、グループ等の利用により、前年実績を若干上回ったが、宴会部門で前年を若干下回ったことから、全体的には現状維持とみられる。 |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・宿泊では、ビジネスを中心に個人客が伸びない。料金を下げても反応がなく、全体的に閉塞感が感じられる。その一方、宴会は順調で、ここ3か月連続で前年の水準を上回っている。 |
| | | 都市型ホテル (営業担当) | 来客数の動き | ・宿泊に関しては、昨年まで3月にあった医師国家試験の団体宿泊が今年から2月になったことや、1月から常宿の宿泊数が増えたことから、売上が前年予算を上回った。個人の動きはほぼ前年並みで、宴会に関しては一般宴会、婚礼とも前年予算と比べてマイナスと厳しい状況になっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・流し営業、ホテル待機営業とも客の乗車機会は堅調に推移したが、今月は気温低下、天候不順などにより、やむを得ずタクシーを利用する客が多くなった可能性がある。 |
| | | タクシー会社 (経営者) | お客様の様子 | ・繁忙期である週末も乗客が少なく、街に人出があっても最終電車を目指して人が流れている。 |
| | | 競輪場(職員) | 単価の動き | ・2月はレースのグレードが低かったことや、開催が平日だったことなどから、11月に比べて本場単価が低下したものの、場外発売単価が良かったので相殺すると変わらない。 |
| | | その他レジャー施設 [イベントホール] (職員) | 販売量の動き | ・今月は長期公演もあったが、ここ数か月と同じように様々なジャンルのイベントも開催された。準備日も含めると休みなしでフル稼働となり、大いににぎわった。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | お客様の様子 | ・2月は客の買い急ぎがあまりみられないため、例年契約率が落ちる。法人に関しては、決算対策が活発になる3月に動くことが多く、今年も例年通りの動きであった。 |
| | | 住宅販売会社 (総務担当) | それ以外 | ・不動産購入が活発になってきているが、入札物件が多いため、実際はなかなか成約できない。また、不動産売却の情報も少なく、良い物件の確保が難しい。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店[時計] (経営者) | 販売量の動き | ・近隣の大型ショッピングセンターで1年がかりの建替えが進んでいる。その完成を控えて、仮設店舗で前倒しの閉店セールが始まっており、客はそちらに集まっているので、来客数が減少している。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・気温の影響やトレンド商品の不在等で春物商品の動きが鈍いほか、冬物売り尽くしセールも低調であったので、今月は大苦戦した。 |
| | | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・競合店の相次ぐ出店により来客数が15%程度減っている。客単価もやや下がっており、売上はかなり厳しい状況が続いている。 |
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・1月から2月にかけて前年より気温が低めであったことや、前年にコンビニ限定の特定保健用食品の発売があった反動などで、今年是不振である。 |
| | | 観光型旅館(経営者) | 単価の動き | ・冬場でも海釣り等で来ていた常連客が、今年はあまりみられない。 |
| | | 都市型ホテル (役員) | 来客数の動き | ・12月、1月と上向っていた宿泊部門も、今月は宿泊客数が減少気味で推移している。好調だったレストラン部門も、1月以降は来客数が急激に悪化している。 |
| | | 旅行代理店(営業担当) | 販売量の動き | ・愛知万博関係の商品は順調であるが、それ以外については販売量が減少している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年、寒い時期は近距離でもタクシーを利用する客がみられたが、今年はそれがみられない。夜間においても帰宅時間が早まり、深夜の需要が少なくなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・安いメーター料金のタクシーも、空車が目立っている。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・新商品の投入はあるが、顧客の動きが鈍い感がある。 |
| | | 美容室(店長) | 販売量の動き | ・セット販売を行っている化粧品の入荷が遅れ、販売が前年に比べて3分の1ほど減少した。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------------|-----------|--|---|---|
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） コンビニ（経営者） その他専門店〔宝石〕（経営者） | お客様の様子 来客数の動き お客様の様子 | ・天候の悪い日には商店街の入通りが全くない。また、春物関係の出足も悪い。 ・これまで1日に2、3回来店していた客も、今月中旬以降は1回になった。さらに、毎日来店していた客も1日間隔になってきている。 ・宝飾品は単価の下落がなかなか止まらず、低単価品に需要が集中している。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 建設業（経営者） | それ以外 | ・顧客からの問い合わせが増えてきているが、特に新規の客からの問い合わせが多い。 |
| | やや良くなっている | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・売却物件の不足が気になるものの、大阪市内を中心として、収益不動産の3月末に向けた駆け込み需要が活発化している。 |
| | | その他非製造業〔民間放送〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・ラジオスポットが例年になく好調を維持した。テレビスポットは、東京地区で各局在庫量を上回る需要でオーバーフロー気味である。スポンサーがキャンペーン延期などを決定し、大阪でも発注取りやめが若干あった。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・今月も先月に引き続き、受注量、販売量ともに伸び悩んでいる。企画ごとの受注数が減っているほか、量販店等も売上が伸びていないため、受注全体が減ってきている。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・鉄板や鋼材などの原材料価格は高騰しているにもかかわらず、販売価格は値上げが通らない状況が続いている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・製鉄関係の取引先では相変わらず活発に投資が行われている。当社にも、品質向上のための設備投資案件の引き合いが多い。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | 受注量や販売量の動き | ・AV関連商品の薄型テレビ、DVDレコーダー等は、これまで通り堅調に推移しているが、その他のジャンルでは変化のない状況である。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・鉄、原油価格の高騰により建設資材の高値が続いている。受注競争は相変わらず厳しい。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・中小建設業、内装工事業は売上の減少傾向に歯止めがかかってきている。また建売業においても、契約件数は若干であるが回復してきている。 |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・建売住宅用地やマンション用地の取得意欲は依然おう盛で、土地価格も上昇傾向にあるが、分譲価格に反映されていない。 |
| | | コピーサービス業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・従来は利用が少なかった病院や大学からの大量の注文が発生した。双方とも収入源である患者や学生の減少傾向に対するプロモーションのため、印刷物を強化しているようである。 |
| | やや悪くなっている | その他非製造業〔衣服卸〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・大手の百貨店に代表されるように、単価による取引先の選別傾向が進んでいることで、卸売業では苦しい採算状態の企業が増加している。 |
| | | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | 取引先の様子 | ・原材料価格が上がったために仕入原価も上がってきている。得意先に購入はしてもらえが、値上げが滞っているため、売上に利益が伴わない。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・年末の需要期に出荷が増えた関係で、1月は多少の動きがあったが、2月に入ってストップしたまま全く動きがない。 |
| パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・同業他社や仕入先の材料メーカーは、1月中旬から生産量を確保できていないという話を頻りに聞く。 | |
| 悪くなっている | 化学工業（経営者） | 取引先の様子 | ・年明けのこの時期は例年出荷量が減るが、今年は通常品の荷動きが特に悪くなっている。 | |
| | 輸送業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・取引先の大手飲料メーカーの運賃が今月から急に値下げになり、そのダウンが大きく響いた。 | |
| 雇用関連 | 良くなっている | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・年度末にかかるこの時期は、例年建設部門での日雇い求人がピークを迎えるが、今年は求人が特になくなってきている。下請企業や孫請企業が、十分な技能を持った人手を確保できていないと嘆くほどである。 |
| | やや良くなっている | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 求人数の動き | ・企業の求人意欲は依然増加傾向であるが、求職者の動きは40歳以上の中高年層が活発である一方、企業が求める対象は20～30歳が多いので、採用未充足が続いている。また業務請負業の採用広告が増加している。 |

| 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 |
|----|-----------|---------------------|---------|---|
| | | 学校〔大学〕 (就職担当) | 周辺企業の様子 | ・採用予定数を充足していない企業は継続して採用活動を行っている。新規出店や営業力強化等の積極的な採用方針が多い。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (経営者) | 求人数の動き | ・例年の年度末特有の動きとして、経理、総務関係の仕事がかなり出てきているが、今年は人が集まらず、企業は苦勞している。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・大学等の卒業シーズンを迎え、就職先が決まらず派遣登録に訪れる学生が増加している。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 (営業担当) | 周辺企業の様子 | ・新聞の求人広告は前年並みで推移した。特にリードする広告主があるわけではないが、現場作業業務での求人は多少好調となっている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | ・新規求職者数の減少は続いているが、その中で在職求職者は微増となっている。在職求職者の現職業は派遣社員であることが多いことから、派遣社員の中に正社員へシフトする人が多くなっているとみられる。 |
| | | 学校〔大学〕 (就職担当) | 求人数の動き | ・大企業の求人数は増加傾向にあるが、周辺の中小企業の採用意欲が上向いているように思えない。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数の前年比は、この1年間続いていた2けたの増加から2.7%増と微増にとどまった。理由としては、請負、派遣求人の増加が鈍化していることが考えられる。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・製造業の求人数は下げ止まり感が出始めているが、求人数全体の7割を占める卸、小売、サービス業で依然として減少が続いている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・前月までは請負求人1件につき20人以上の募集が数件あったが、2月についてはみられない。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

8. 中国(地域別調査機関：(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-------------|---------------------|---|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔印章〕 (営業担当) | 来客数の動き | ・2月は暇な時期だが、前月に続いて市町村合併に伴うゴム印などの注文があり、それ以外に一般でも印鑑注文などがたくさんあった。 |
| | | 百貨店(販売促進担当) | 販売量の動き | ・閉店セール実施に伴い、売上は堅調に推移している。その中において、特に、紳士衣料、宝石、アクセサリなど今まで動きの悪かった高額商材が動いており、景気は若干上向いている。 |
| | | 自動車備品販売店(経営者) | 販売量の動き | ・基調的には流れは変わっておらず、「やや回復傾向」である。高額品であるナビゲーションが引き続き好調に推移しており、一般集客用品が伸び悩む中で下支えとなっている。 |
| | | 観光型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・3か月前と比べると客単価は横ばいであるが、客数は増加している。 |
| | | 旅行代理店(営業担当) | 来客数の動き | ・愛知万博により、需要が喚起された。 |
| | | 通信会社(販売企画担当) | お客様の様子 | ・新製品効果もあり、商品比較検討目的による来店客数が増加した。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・例年販売量は減少する時期であったが、例年以下の落ち込みは見受けられなかった。 |
| | | 百貨店(販売促進担当) | お客様の様子 | ・春物商戦が始まったが、冬型の天候で推移していることもあり、昨年、消費を引っ張ったスプリングコートの売行きが良くない。特にヤング層を対象にした春物は、売上2割減といった状況である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・季節の変わり目であり、気温変動が日々の売上に大きく影響している。 ・食品催事には多数の顧客動員があったが、他の売場への波及効果はほとんど見られず、目的買い傾向が目立った。 |
| スーパー(店長) | | 販売量の動き | ・ここ3か月以上、販売点数が前年比103%、来店客数は101%前後で堅調に推移している。最近、買上単価も前年を上回り始めた。 | |
| | コンビニ(エリア担当) | お客様の様子 | ・今年のバレンタイン商材では、100円から200円という低価格商材が前年に引き続き不振であった。 ・会社で義理チョコを廃止したという顧客の声も聞こえてきた。 | |

| 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 | |
|-----------------|---------|----------------------|---|--|--|
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・前年度と対比して、顧客の来店数にかげりが見える。 | |
| | | 家電量販店（副店長） | 販売量の動き | ・液晶テレビを中心とした薄型テレビの販売構成比が大きく伸長している反面、多少回復の兆しが見えていた、特にパソコンをはじめとするOA関連商品の動きが鈍化している。冷蔵庫を中心としたハウジング商品の動きも悪い。NETオーディオ商品は好調だが、単価が低いマイナス要因を補うまでには至っていない。 | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・自動車業界は、1,000ccクラスは少し活発だが、2,000ccクラスは全く動いていない。 | |
| | | その他専門店【カメラ】（地域ブロック長） | それ以外 | ・今年に入りレジ件数は大きく前年割れをしているが、顧客の購買意欲は大きいようで、客単価は上がっている。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来客数、売上ともに、先月は好調であったが、今月は積雪などもあり苦戦した。しかし、客単価は変わっていない。よって、先月の状況と変化はないものと判断している。 | |
| | | スナック（経営者） | 競争相手の様子 | ・2月は、例年、年末と比べ、売上は低下する傾向にあるにもかかわらず、今年は、売上が減少しておらず、他店と比べても好調であった。 | |
| | | その他飲食【ハンバーガー】（経営者） | 来客数の動き | ・売上は昨年より1日少ない分落ちるが、曜日調整で見ると上昇傾向は続いている。今月は週末に雪が多く一服状態であったが、客単価は低い客数は上昇傾向が続いている。 | |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・決して好調であるとは言い難いが、先の予約が徐々に入ってきている。 | |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・ガソリンスタンドや飲食店の閉鎖が見受けられるが、タクシー業界は、前年同月の好調な傾向を、今年も維持している。 | |
| | | タクシー運転手 | 単価の動き | ・昨年秋からチケット利用客の間に、5千円、3千円など上限を示したチケットが増えてきた。このような点も、中長距離客減少の一要因になっている。 | |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・加入契約数がここ数か月の実績から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、更に減少も見られる。 | |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | 単価の動き | ・契約件数は目標を達成しているが、既存物件を値引いたことによる契約が10%程度を占めているので、利益は計画を下回っている。 | |
| | | 住宅販売会社（販売担当） | 来客数の動き | ・展示場、イベント、売出しの来客者数が、前年と比べ約1割程度落ち込んでいる。 | |
| | | やや悪くなっている | 百貨店（電算担当） | 販売量の動き | ・月初の大雪の影響を他の日でカバーできず、2月の売上高は前年比6%前後減少した。特に来店客数が減少した上に、婦人衣料部門の売上高が前年比10%前後減少した。 |
| | | | 百貨店（売場担当） | 来客数の動き | ・衣料品部門において、前年と比較して、春物商材の動きが鈍い上に、冬物処分品も動いていない。お手上げの状態が続いている。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | | ・買上客数減少以上に、買上件数も減少している上に、競合店の媒体攻勢も強く、乱売合戦となり苦戦している。 | | |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | | ・2月は、売上強化のため販売経費を2割程度増加させたが全て前年比割れとかなり悪く、利益が出る状態ではない。 | | |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | | ・節分商材は堅調であったが、その後、客数自体減少傾向であった。 | | |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | 来客数の動き | | ・寒さが長引いているため、春物商材が動かず、冬物処分品のみ動いている傾向である。 ・フレッシュマン、リクルート需要の動きも遅い。 ・高額商品と低額商品の二極化が進んでいる。 | | |
| 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | | ・例年2月から3月初旬は来店客も多く販売量は増えるはずなのだが、まだ大きな動きがない。新商品が発売となり多少の動きは見られたが、波及効果は薄い。他メーカーとの競合も少ない。契約に至るまでの時間もかかっているように思われる。 | | |
| 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | | ・1月までの3か月間は、新型車効果で前年比150%強の販売量があったが、2月に入り、受注量は前年並みに減少した。 | | |

| 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 |
|---------------|----------------------|---------------------------|---|---|
| | | 任関連専門店 (営業担当) | 来客数の動き | ・前年よりも2回多く特別広告を出したが、前年比95%の売上である。利益は落ち込み、来客数も減少している。 |
| | | 高級レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・例年2月は閑散期ではあるが、前年と比べても、今年は来客数が非常に減少している。 |
| | | 都市型ホテル (従業員) | 来客数の動き | ・1月は、来客数は前年並みであったが、2月に入り、かなり減少した。 |
| | | 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 | ・日帰り温泉部門もホテル部門も大きく前年割れを示し、異常な動きを感じている。営業促進がうまく進んでいないことも原因としてあるため、一概に景気の影響ばかりとは言えない部分もある。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・受注量が2割減となっている上に、販売価格も3%前後減少している。 |
| | 悪く なっている | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・2月以降、売上が前年比88%で推移しており、苦戦している。特に卒入学関連やリクルート関連の衣料品、並びに、プロパー商品が苦戦しており、春物商材も特売品で購入する傾向が見られる。 |
| | | 任関連専門店 (広告企画担当) | お客様の様子 | ・かなり予算的に厳しくチェックされている顧客が多くなってきている。商品は気に入りに、価格も納得し、しかし決定しない顧客が多い。良いものを求めてその傾向だとよいのだが、価格帯の低い商品でも同じ傾向である。 |
| | | その他専門店 [時計](経営者) | 来客数の動き | ・前回2月のペイオフ実施の時、純金、金貨などが動いたが、今回2月のペイオフでは、その半分に満たないペースでしか推移していない。 |
| | | ゴルフ場(営業担当) | 来客数の動き | ・天候に左右される業種だが、今年はそれほど悪い天候ではなかったにもかかわらず、来場者は減ってきている。 |
| | 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(総務担当) | 受注価格や販売価格の動き |
| | | 化学工業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・相変わらず自動車関連及び電気関係からの受注量は好調である。 |
| | | 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 | ・大型案件の生産が最盛期で、さらに新規の受注も活発になってきた。 |
| | | 金融業(業界情報担当) | 取引先の様子 | ・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。樹脂原料価格の上昇などコストアップから利益率は伸び悩んでいるが、受注拡大により増益は確保している。 |
| | | 不動産業(経営者) | 取引先の様子 | ・最近、取引先の動きが少しずつ良くなってきており、特に事務所を中心とした契約件数の動きが少しずつ活性化しつつある。 |
| 変わらない | | 鉄鋼業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・鋼材需要について、国内製造業向けは特に自動車の販売好調を受け堅調を継続し、輸出、高級品の需要は強く、需給逼迫状況を継続している。 |
| | | 非鉄金属製造業(経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・中国国内の諸製品が高騰していることを受け、いくつかの製品は値上げが可能となり、また増販となった反面、電子材料関連は、調整局面を迎えている気配を感じている。 |
| | | 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 | ・引き続き、海外向け自社製品売上が好調に推移し、フル生産が続いているが、国内向け仕入れ商品の売上は依然として厳しい状況である。 |
| | | 電気機械器具製造業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連商材は依然フル操業が続いているが、携帯関連商材は半減している。 |
| | 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 | ・依然として消費者動向は低調であり、受注もそれに従い、先行き不透明感が強くあまり芳しくない。一時的に受注が増えたりもするが長続きせず、その後は減産を強いられる。 ・北朝鮮の問題で当地境港の水産加工業者は非常な不安にいられている。実際このところあまり松葉ガニやズワイガニの入りも悪く、作業があつたりなかつたりしている状況が続いている。それにともない当地区の企業関係も良い話一つもでてこない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|------------------|---------------------------|---|---|
| | | 輸送業（統括） | それ以外 | ・今冬は、積雪など天候の悪い日が多く、車両の運行に影響をきたした。予定外の車両運行となったため、人件費、車両代、通行経費など、予定外の費用が増加した。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・住宅関連ではマンション建設が見受けられるが、受注先、下請けとも他の地域からの業者が中心で、地元では依然として仕事が少ないという状態である。 ・土木工事を中心とした年度末工事の受注は、前年比2、3割減少といったところが多い。しかし、リストラなどが進み受注減でも乗り切れる状況で切迫した状況ではないが、好況とは決して言えない。 |
| | | その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・事業者商材において、官公庁関係の入札価格の低下が止まらないうえ、市町村合併に伴い納入先が閉鎖し減少している。大口取引先においても、経費節減の傾向に変化はなく、苦しい状況である。 |
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・今年に入ってからの上は前年と比べて良くないうえに、スマトラ沖地震の関連からかすり身の価格が高騰し、現在の卸値では利益が取れない商品が多くなっている。 |
| | | 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 | ・受注量はほぼ横ばいだが、原材料の値上りで採算が悪化している状態が続いている。 |
| 悪くなっている | 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災害による操業、売上の減少幅は、最低限にとどまる見込みとなった。また、設備負荷の低下により、過去最大規模の設備メンテナンスができた。 | |
| | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・3か月前と比較すると、水揚数量で640トンの増加、水揚金額で2億円の大幅減少であった。水揚数量増加の要因は県外の大中型巻き網漁の増加にあり、水揚金額減少の要因は小型底引き網漁、各種巻き網漁が減少したためである。 ・前年と比較すると、水揚数量で218トンの増加、水揚金額で7,000万円の増加であった。水揚数量増加の要因は小型底引き網漁、大中型巻き網漁、小型定置網漁の増加にあり、水揚金額増加の要因は沖合底引き網、中型巻き網、小型定置網漁の水揚が増加したためである。 ・不振だったスルメイカ漁が、少しずつではあるが回復してきた。 ・沖合底引き網漁は、安定して水揚げがある。 | |
| 雇用関連 | 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 | ・2月は例年、求人数が伸びる時期であるが、昨年と比べても今年の伸び率は高い感がある。各企業の景況感が良く、求人意欲が高いことが、背景にあると思われる。 |
| | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数も増加し、求人倍率も8か月連続で1倍を超えてきている。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・インターネットや求人誌など従来通りの媒体では採用が出来なくなったとの問合せを数件受けた。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・2006年3月卒業予定者の新卒求人数が、前年同時期と比較し、さらに3か月前と比べ、それぞれ増加傾向にある。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（支店長） | 雇用形態の様子 | ・サービス関連は顕著な求人数の伸びを示していて、人手が足りず単価に目をつむっても求人を行うというケースもあるが、事務職に関しては正社員が退職後、派遣社員で対応するケースも多い。 |
| | | 求人情報誌製作会社（支社長） | 求職者数の動き | ・パート、アルバイトから正社員への求人と、雇用形態に変化が見られるものの、企業における採用したいという意欲にはあまり変化が見られない。 |
| 求人情報誌製作会社（担当者） | | 周辺企業の様子 | ・派遣やパートなどの需要はあるが、依然として正社員採用の伸びがない状況である。 | |
| 職業安定所（雇用開発担当） | | 求人数の動き | ・全体としては大きな動きは見られない。細かく見ると、運輸、通信業において増加傾向が見られるものの、他業種においては横ばい状況で推移している。増加傾向にあった請負求人は、前年比減少に転じている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・前年同月と比べると有効求人数は7か月連続して減少し、有効求職者数はパートなどを中心に7か月連続して増加している。有効求人倍率も0.7程度に留まっている。 |

| 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（職員） | 採用者数の動き | ・連結売上高200億円強の企業による内部管理スキルを持つ人材の増員計画に対して、地場では人材が不足している。この企業は、地場での採用を諦めて、東京にその部門を移すことも考えている。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人は、前年同月比で、件数、人数とも減少している。特に、卸、小売業での減少が目立っている。 |
| | 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 | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・2月は営業日数が少なかったが、1月に引き続き販売量は堅調に推移し、来客数も増加している。売上の内訳は冬物と春物が半々となっている。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・3か月前と比べると客単価は低下したが、来客数が増えたため売上高は増加している。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・バレンタインのプレゼント用チョコレートの販売状況を見ると、昨年に比べ購入単価は上がらなかったが、1人当たりの買上数がかかなり増えた。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（営業担当） | お客様の様子 | ・衝動買いはまだあまり多くはないが、以前ならあきらめていた消費者の気持ちが徐々に購買に結び付いているように見受けられる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・高額車の商談も多くなってきた。 |
| | 変わらない | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・海外旅行は津波の影響で、韓国以外は全般的に低調に推移している。一方、国内旅行は受験生用の東京へのホテルパック商品の需要が、ますます順調であることに加え、4月以降の団体旅行、家族旅行などの引き合いも多くなっている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・新商品等の投入により好調な販売状況が続き、人気商品は品薄状態となっている。 |
| | | 商店街（代表者） | それ以外 | ・地域の核である大手スーパーの撤退が大きな不安材料になっている。消費面からみたマイナス材料以上に、町のイメージダウンと、生活者としての不便さに大きな不安を感じる。 |
| | 変わらない | 百貨店（総務担当） | お客様の様子 | ・高額品の宝石については、100万円以上の商品を買う客に二極分化が進んでいる。高い物を買う客は、いい物であればより高い金額を払う傾向があり、逆に20万、30万円のものを買う客は、ますます買物がシビアになっている。全般的にはシビアなスタンスの客が依然として多い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | それ以外 | ・前年同月と比較して、来客数及び売上高ともに前年割れとなった。その内訳は、ブランド商品群は若干の増、催事の関連で美術品も大きく増加したが、ファッション関連全般、ギフト関連などが総じて前年割れとなり、厳しい結果となった。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・昨年、BSEと鳥インフルエンザの影響で不振だった精肉は、ますます順調に回復しているが、それ以外は良くなってきている様子はない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数は若干増えてきているが、必要な物だけ買うという傾向は変わらず、客単価が上昇しない。まだまだ景気が上向いているといった状況ではない。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・2月1日、2日の雪の影響があり、客数、客単価とも前年の3%減となった。売上は、衣服類は前年比10%減少し、生鮮食品も肉・青果が5%、魚が10%の減少と振るわず、加工食品も菓子を除き5%減少した。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・月販売量は前年比でやや回復傾向にあるが、季節商品の反応が鈍く、年間を通して見ると、今月の売上額は低調である。 |
| コンビニ（店長） | | 単価の動き | ・来客数はますますであるが、単価のほうがもう1つ伸びていない。バレンタイン商品も値段の安い商品から売れて、一番高い商品はほとんど残っており、厳しい状況が見受けられる。 | |

| 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 |
|-----------|----------------|----------------------|--|--|
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・冬物セールスは前半は盛り上がったが、中盤以降、急速に落ち込んだ。バーゲンで値段が下がっても、本当に自分の欲しい物しか購入せず、相変わらず単品買いが多い。こちらのおすすめにも反応が鈍く、セット率上昇につながらない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・強力なライバル社の大型車種が発売開始されたため、客の動きが活発になった。しかし、競合が激しく販売量自体の増加にはつながらない。 |
| | | その他専門店【CD】（店員） | お客様の様子 | ・商品の購入選択基準がよりシビアになってきている。価格に対して、価値があるかといったところを慎重に選んでいる。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・通常2月は閑散時期であるが、予約状況にそれほど落ち込みがなく、週末の来場者もある程度確保できた。 |
| | | その他住宅【不動産】（経営者） | お客様の様子 | ・2月は例年どおり低調で、顕著な変化はみられない。 |
| | やや悪くなっている | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・2月は季節の端境期で冬物の処分を行っているが、来客数が非常に少ない。 |
| | | | スーパー（店長） | 単価の動き |
| | | スーパー（財務担当） | 販売量の動き | ・既存店売上高の昨年比を3か月前と比べると、102.9%が101.6%と1.3ポイント悪くなっている。 |
| | | その他飲食【ファーストフード】（経営者） | お客様の様子 | ・購入単価が低下し、来店頻度も低下している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・土地の購入から住宅建設を検討している客の場合は、予算が厳しく具体的な商談まで進まないケースがある。 |
| 悪くなっている | タクシー運転手 | 単価の動き | ・単価の下落や客数の減少により1日の売上は、3か月前と比較して5,000円下落している。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・新商品が出て、その販売が好調に推移していることから、全体の販売増につながっている。 |
| | 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 | ・増改築の受注が好調で、決算調整の受注もあった。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・年度末を迎え、既存の客に加えて、最近、デフレの影響から生産を中国から国内へ戻しているローテクメーカーの仕事が増えてきており、大変忙しくなった。 |
| | | 通信業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・第三世代携帯電話の販売比率が高くなっている。通信料の低下現象に歯止めが掛かり、若干上向きになっている。 |
| | | 通信業（営業担当） | それ以外 | ・取引先の量販店、スーパー等の経営層から、景気が明るくなってきたとか、季節商品以外の個人商品も伸びているといった話をよく聞くようになった。 |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | 取引先の様子 | ・百貨店での店頭販売は非常に厳しい状況が続いている。まだまだ業界の回復は先という感じがする。 |
| | | 木材木製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年初の新規拡販の効果で順調に推移しているが、市場全体では売上は低下している。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・ギフト関連の受注はまずまずであるが、一般店向け受注は大変悪い。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・トラックに乗せる小型クレーンは、トラック需要が前年比を下回って推移しているため低調である。一方、大型クレーンの総需要は引き続き、前年同月比を上回っており、クレーンの稼働率も高稼働で推移している。機種によって違いがみられるが、総じて順調である。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の不動産業から聞いた話によると、今年に入り、割安感のある中古マンションなどは比較的活発であるが、戸建て分譲が苦戦しているようである。 |
| 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 | ・売上が低下する中、素材関係の値上がりがあり、景気は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 | ・公共工事の受注競争が激しく、入札価格の下落が続く、適正な採算価格での落札が難しい。 | |

| 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 |
|----------|-----------|----------------|------------|---|
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・日用雑貨、食品等、一般貨物は、前年割れのまま推移している。一方、青果物が回復してきたが、全体の売上をカバーするまでには至っていない。 |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・今月の決算法人60社を見ると、前年比で収入が減少している企業が88%を占め、先月よりも一段と悪くなっている。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年に比べ2か月連続して減少した。今までは1つの職種に対して求人数が5人以上採用する事業所が多くみられたが、採用人員を削減して求人申込を行う事業所が増えてきた。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・求人自体はやや増加しているものの、相変わらず、派遣業、業務請負業の求人が多く、正社員の求人は落ち込んだ状態が続いている。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・即戦力を採用したいというニーズのある企業に対して営業を行ったが、成果は想像よりも悪かった。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

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 | スーパー（店長） | 単価の動き | ・今月はほぼ1年ぶりに客数、販売量、単価が上昇するという極めていい状態であった。特にこの中で値下げした防寒衣料の処分が非常に良く売れたほか、食品も堅調であり、営業日数が1日少ないにもかかわらず前年比104%という売上であった。 |
| | | 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・例年2月は発売が落ち込むことが多いが、今年に入ってから好調が持続している。また上がり幅は激的なものではないが、確実な動きとなっている。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・19日からの佐賀城下ひな祭りにより人通りが増えており、商店街も活気付いている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・福岡市天神地区では、2月の地下鉄新線開通に伴い来街者が増加した。販売量も、うるう年の日数調整をすれば前年を上回った。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・現在のところ販売量、入店客数の動きは前年を上回っている。長崎ランタンフェスティバルが若干中旬にずれている中で前年並みという状況は、必ずしもいいとは言えないが、3か月前と比べると若干回復している。ただし主力の衣料品は相変わらず若干低調な動きであり、食料品関係、催事等で売上を上げている状況である。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・前年より営業日が1日少ないにもかかわらず、ほぼ前年の実績を維持している。ここ数か月は既存店で前年を2～3%上回っており、新聞報道されているような前年割れは起こっていない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が増えた。効果的な広告を打つと客はそれに反応するため、客の経済力はまだ残っている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は県外からの客が前年に比べ多かったため、良かった。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 単価の動き | ・九州新幹線の開通から1年たち、観光客が例年に比べ1割増えた。客単価も売上に伴って高くなった。 |
| 変わらない | | 商店街（組合職員） | 来客数の動き | ・午前中の来街者、特に中高年のニーズに応じ開店時間を早めるなど、地方ならではの動きがみられる。その結果、徐々にではあるが来街者が増加している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・向かいにある50数年続いていた同業支店が今月廃業した。そういったことから景気は低迷している。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 競争相手の様子 | ・同業者に聞いても、売れないと言う話ばかり。実際に来店数が伸びない。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（店長） | 来客数の動き | ・来客数が年々減少している。通常月は特に減少が激しいが繁忙期に関してはある程度抑えられている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------------------|--------|--|
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・うるう年を考慮しても、販売額は前年割れとなっている。新幹線部分開通後、ほぼ1年経過し落ち着きが出てきた。しかし福岡市天神地下街の延長により、客の天神へ関心が高まり、集客に影響が表れている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・福岡市では地下鉄開業というトピックがあり、集客、売上は多少良いようにみえたが、その効果は長続きしていない。福岡市天神地区3百貨店を見渡しても、良いのは下層階の食品売場のみで、その他は良くない。購買自体が良くなっているとは言い難い。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・2月に入り、極端に客単価が落ちた。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・客数は前年の近隣百貨店の閉館売り尽くしの影響の反動で前年実績を超えている。ただし販売額は、営業日1日減や下旬までの気温の低下等で不振である。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・商品の低価格化が目立っている。 |
| | | スーパー（店長） | それ以外 | ・天候不順、営業日1日減等により、景気は非常に不安定である。気温の変化が激しく、冬物の商品の動きが非常に鈍い。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・地域や店舗年齢によって大きな差が出ている。新しい店舗や競合があまり起こっていない店舗では前年比104%でやや良いが、そうでない店舗は前年実績を下回るという状況である。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・客の購買動向をみると、まだまだデフレを引っ張っていて、低価格指向は依然として強い。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・今月は特に買上点数が低く、低単価商品へのシフトが目立つ。特に昼食に顕著に表れている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 単価の動き | ・売上自体は前年に比べ良くなっているが、単価がかなり低い。客は割引率が高い物しか選ばず、またどんなに割引率が高くて、悩んだ結果やめるという光景ばかりを毎日見ている。春物プロバー商品も今一つである。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・依然として本当に必要なものの購入しがなく、購入に当たっては厳選するケースが多い。展示会も開催したが、来場客数も売上も前年を下回った。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・客数、客単価とも横ばいで、前年並みである。 |
| | | 家電量販店（店員） | お客様の様子 | ・昨年あたりから見受けられる現象であるが、一人暮らしの客がなるべく安く済ませようと最低限のものだけを買う。しかも安いものだけで済ませようという傾向がある。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | 販売量の動き | ・家電関係は、今年に入り昨年のオリンピック需要の反動がテレビ関係に出ている。台数的には同じくらいだが単価がやや下がり、売上が下がっている。その反面、DVDや新しい洗濯機の需要が伸びており、全体的にはとんとんである。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・単価は変わらないが、販売量が一昨年、3か月前と比べてやや鈍くなっている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・今年に入り来客数は順調である。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 販売量の動き | ・寒さが本番に入り、また地方のイベントもあり県外客が3連休期間を含み多数訪れたが、販売量は昨年とさほど変わらなかった。 |
| | | 高級レストラン（専務） | 販売量の動き | ・新幹線開業効果が大幅薄れ、駅も繁華街の天文館も客の流れがかなり昔に戻ってきた。悪くなっている状態である。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・寒い日が多く、雪も降ったため来客数に影響があった。基調としては底をはう動きが続いている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・長崎ランタンフェスティバル期間中で宿泊・レストランの売上は伸びたが、その他の日は前年割れしている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・昨年以来、大分市内のホテル稼働率は比較的高稼働で推移している。ただし、これは大手製造業の新工場建設に伴う一過性のものと判断している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・関東、関西の大型テーマパークが最近好調である。海外は、アジアリゾートが学生、ハネムーンに避けられ、ハワイもファミリーにもう一つ人気がない。 |
| | | 旅行代理店（業務担当） | 販売量の動き | ・受注水準は前年並みに戻ってきているが、ビジネス旅行が多く、例年では増えてくる家族旅行の動きは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 |
|----|------------|---------------|---|--|
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・長崎ランタンフェスティバル期間中は、週末となくば団体ツアーも多くなりの人手があり、例年になくにぎわっている状況である。ただし、ホテル、土産物屋の利用客は多かったが、団体客が多いのでタクシーの利用はあまりなく、影響はない。近場の客は幾らかあったようである。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 来客数の動き | ・最近窓口に来る客が若干増えてきた。ただし、販売量はそう変わっていない。 |
| | | 通信会社（業務担当） | 来客数の動き | ・2月の販売は好調なスタートを切ったが、週末と平日との販売台数の増減が激しかった。週末は来店客数が多く、客があふれ待ち時間も長くなっている一方、平日は閑散としている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・2月は海外の旧正月とスポーツキャンプ効果で前年を上回る日が多かった。ゴルフも好調に推移している。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・観光施設については、入園者数が前年比75%であった。天候要因を除いても昨年より悪い。特に前年は企画があったが、今年はなく、多少悪くなっている。ゴルフ場についても、入場者数が前年比65%であった。本来の冬の寒さに戻ったことで、ゴルファーに敬遠されたようである。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・3か月前と比べると悪いが、極端に来客数は減っていない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・マンションの新築が多く、土地・建物の取得に比べると総額では安いので、そちらへ流れているようだ。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・展示場への客の様子からは、若干住宅需要に動きがあるようだ。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | それ以外 | ・今年は昨年より実働日数が1日少ないことに加え、土日も1回少ないので、売上がかなり減少している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・最近同じ客しか来ない。結果的に同じ人に無理に売るわけに行かないので、売上が低迷している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・今年に入って雪、雨が多く商店街への来客数がかなり減っている。高齢者が多いため、天候に左右されやすい。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | 販売量の動き | ・野菜に関しては、日常的に食べるものは買われるが、フルーツは必要以外に購入される様子がない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・1月は初売りからセールスの動きが良く、予算を達成することができたが、2月に入り客のセールに対する興味が薄れ、春物に対しても反応が鈍く、売上が低迷している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・1月のセールの動きが良かったため、2月は落ち込みが大きかった。気温の変化が激しく、セール終了後の寒波により春物の動きが鈍化した。週末も来客数が大きく振れる形となった。 |
| | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・2月は端境期であり、客の様子からも高額品に対する消費意欲が落ちている。前年と比較して時計、宝飾、美術品に対する消費意欲が少し減退している。ブティック関連の数字も非常に厳しい。 | |
| | 百貨店（業務担当） | 来客数の動き | ・来客数の減少が顕著である中、買上点数も減っている。気候要因で衣料品の不調もあるが、全体的にはカテゴリーを問わずに低調な売上水準にある。 | |
| | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・年度末の特別セールをしたが、それにもかかわらず前年比90%弱という結果に終わりそうである。なかなか気温が安定せず、春物衣料がほとんどになった2月中旬には商品と気温のミスマッチが起こり、婦人、紳士の衣料品を中心に厳しい月となった。 | |
| | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・食料品は前年並みであるが、衣料品は暖冬のせいで前年比89%である。仕掛ければ売れるが、平日は厳しい状況で冬物衣料の在庫が残っており、衣料品の回復が待たれる。 | |
| | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・冷え込みによる鍋物商材の動きが良く、客単価は伸びた。しかし雨天・曇天の日が続き、消費者の購買意欲が低迷したことで来客数が前年比11%減と大きく落ち込み、売上高は苦戦を強いられている。 | |
| | コンビニ（経営者） | それ以外 | ・これまでは、客数が減れば客単価がやや上がり、結果的には売上が落ちている、もしくは客単価が下がり客数はそのままという形の落ち方が多かった。しかし今回の落ち方は客数、客単価とも前年を割っている。 | |

| 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） | 単価の動き | ・今月に入り主力商品である弁当の販売量が落ち込み、売上の減少が日を追って続いている。安価なハンバーガー等の販売量は好調であり、客の財布のひもは一段と固くなっている。 | |
| | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・弁当関係は量販店向けが前年比4.2%減、コンビニ向けが同8.7%減となった一方、ローカルスーパー向けが若干上向きの同3%増となっている。しかし、パンは量販店向けは前年比17.4%減、コンビニ向けは同9.5%減、ローカルスーパー向けは同5.6%減であった。 | |
| | | 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・冬物の最終セールの人出は多く、売上も昨年を超えたが、その後の春物の出足が悪い。客数が昨年比べて2割減となっている。特に入卒用のスーツの売上が伸び悩んでいる。 | |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 単価の動き | ・婦人服、宝飾品とも買上単価が下がっている。売上も前年比6%減で推移している。 | |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の動きもそうであるが、選挙があったので予約が少なかった。少人数の予約が多く、売上も伸びなかった。 | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・食べ放題のバイキングを火、金曜日に行ったが、多かったのはその日だけで、その日以外は前年より来客数、単価とも下がっていた。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・朝から帰るまで空車の時間が多くなった。寒いせいか、あまり街中で買物客を見かけなくなった。また、生活できないからとタクシー会社を退職して別の職業を探す人が多くなった。 | |
| | | 悪くなっている | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・食品の競争店が近くにでき、各社がそれに対抗したために客が分散し、客数減が続いている。 |
| | | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・客の来街数減少傾向は止まらず、土日はほとんど来店者がいない。 |
| | | 企業動向関連 | 良くなっている | - | - |
| やや良くなっている | 家具製造業（従業員） | | | 受注量や販売量の動き | ・今月は需要期であり、オフィス家具の動きもかなり良い。首都圏の動きは相変わらずおう盛である。また中部地区では愛知万博の影響もあり、物件が多い。大阪地区についてもまあまあなので、関東から地方に好景気が波及している。 |
| 変わらない | その他サービス業〔物品リース〕（役員） | | 受注量や販売量の動き | ・受注量が増加し、物件情報の量もかなり増えつつある。 | |
| | 農林水産業（従業者） | | 受注量や販売量の動き | ・アメリカのBSE関係の代替需要で国産牛肉、豚肉はある程度動いている。しかし価格が高くなったため、消費者行動としてどうしても高いものに手が回らないということから、販売量は非常に減ってきている。 | |
| | 農林水産業（従業者） | | 受注価格や販売価格の動き | ・1月の天候不良・日照不足により、作物の成長は鈍く、収量も大きく減少している。価格はやや高めで推移しているが、売上高不足を補うほどではない。 | |
| | 化学工業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・機械、電気、土木建築等の工事業者の工事量等が減少している。 | |
| | 建設業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・工事の受注件数がずいぶん増えてきたようだ。1件ごとの受注単価は1,000万円ほどで、工期も短いため、件数をこなし、うまく回せば遊ばないで済みそうである。 | |
| | 金融業（営業担当） | | 取引先の様子 | ・ここ1年以上に渡り消費者金融のキャッシング、営業貸付金残高の伸びが今一つ伸びず、逆に減少している。 | |
| | 経営コンサルタント | | それ以外 | ・仕事量そのものは変化していないが、仕事の内容が変化している。合理化を含むリストラ関係が多い。 | |
| やや悪くなっている | 農林水産業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・鳥インフルエンザの影響で、生産のほかに鶏の餌付け羽数の減少に不安がある。よって卵の供給不足になっている。原料となる鶏が従来に比べ30～40%少ない状況であり、工場の稼働、売上不足に大きな影響を与えている。 | |
| | 繊維工業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・工場の受注がまだ少なく、追加もないため空きの工場がまだある。国内の工場は淘汰されたとはいえ、まだ受注が少ない工場が少なくない。中国でもクイック生産等ができるようになったと言われていたので、国内の工場は厳しい状況にある。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|-----------------|---|---|
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・例年2～3月は結構焼き物業界としては動くが、今年は動きが悪い。定番商品の受注がほとんど来ず、量販店の企画もあまりないようである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・半導体関連の電子部品は在庫調整に入っており、1～2月にかけて下降線をたどっている。状況はますます不透明である。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の様子では、少しずつ景気が悪くなっているという話が広がっている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・鋼板価格の高騰にもかかわらず、販売価格に転嫁できない。 |
| | | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事の減少に加え、まだ民間企業の設備投資にける資金が不足している。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が極めて少なく、荷動きが全く良くない。昨年の12月の荷動きが悪かったこともあり、メーカーは在庫を抑えてきている。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・全体的に荷動きが悪かった。 |
| | 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 | 求人情報誌制作会社（編集者） | 求人数の動き | ・アウトソーシング業、コールセンターの求人が活発になっている。特にコールセンターが福岡地域では高時給で大量募集のため、他の求人に影響が出てきている。例えば、低い時給では人の採用が難しくなっている。また、事務系のアルバイト・パートが集まりにくくなっているなど。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が前年に比べ大幅に増加している。逆に新規求職者数が減少傾向にあり、若干良くなっている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・年度末需要でオーダー件数が増えているが、料金面で通らない状況である。また料金を変えても交渉テーブルにのっていただけない状況である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・新聞の求人広告では、景気を反映してか自動車製造関連はよく出ているが、その他の業種は厳しい。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・正社員に対する雇用需要が依然として少ない状況にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は顕著に推移しており、有効求人倍率が13年ぶりに1.00倍になった。ただし、その中身を見ると、派遣、請負の求人の割合が依然として高い。 |
| | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・求人数は伸びてきていて若干鈍っているが、上半期とその後の2月までの就職状況を比較すると、新規求職者に対する紹介率が14.5ポイント、そのうち就職する率も4.4ポイント上半期に比べて上昇している。また、雇用保険に加入している被保険者数も増加している。 | |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------|-----------|--------------------|---|---|
| 家計動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・前半は前月同様、厳しい状況が続いていたが、後半には卒業旅行などで来客数が増加し、1日平均の売上額が3月と同水準になり、何とか月間売上目標を達成している。 |
| スーパー（企画担当） | | 販売量の動き | ・販売量の動きは比較的良いが、単価が低いこともあり、売上額が前年同月を若干下回っているが、景気の動向としては変わらず推移している。 | |

| 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 | |
|--------|-----------|-------------------|-----------------|---|--|
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客単価は前年同月比で約1ポイント減少しているが、来客数が約5ポイント上昇しており、総売上はあまり変わらず微動で推移している。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・天候不順が続いているにもかかわらず来客数は増加している。しかし、客単価は下落しており、目的商品以外は手を出さない傾向が再び拡大している。 | |
| | | 家電量販店（従業員） | お客様の様子 | ・決算セールもあり、前月よりは売上も好調な感があるが、やはり依然として客の財布のひもは固く、商品選びも性能より価格の安いものを重視する傾向がある。 | |
| | | その他専門店〔楽器〕（経営者） | 販売量の動き | ・来客数はやや改善しているが、販売額は前年同月に比べて減少しており、変わらず厳しい状況である。 | |
| | | その他専門店〔書籍〕（店長） | それ以外 | ・他のグループ店の売上は前年同月比を割っている様子が顕著に表れている。人の流れは近隣地域の大型店に向いているようで、他の地区の小売店はかなり厳しい状況にあるようであるが、当店に関しては立地的に恵まれていることもあり、売上は前年同月比で同水準となっている。 | |
| | | 高級レストラン（副支配人） | 来客数の動き | ・県の発表では観光客は増加しているとのことだが、当店への来客数は大幅に減少しており、依然として厳しい状況である。ホテルや居酒屋で食事をしていない。 | |
| | | 都市型ホテル（マーケティング担当） | お客様の様子 | ・2月は例年通り団体客の動きも活発になっているが、1団体の平均人数が徐々に少数化する傾向にある。また、レンタカーの動きをみると、例年にはみられないほどの動きがあり、個人客が増加しているが、各ホテルオープンによる影響も否めず、全体的にみると館内への来客数は減少傾向が続いている。 | |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・3か月前の11月は前年同月比で90.4%であったが、今月は24日現在で89.1%と相変わらず前年度割れの状況が続いている。来客の層としては、修学旅行、一般団体客、学生、家族連れが多くなっている。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・前年同月に比べ、受注高が3割ほど減少し、厳しい状況が続いている。直近の展示場への来客数は回復基調をみせたが、昨年が落ち込んだことによるものである。 | |
| | やや悪くなっている | 百貨店（担当者） | 販売量の動き | ・月間を通して雨の多い月となり、主力の衣料品は1月こそ気温低下により好調に推移したが、2月は苦戦している。衣料品は前月比で16%減少しているが、食品は生鮮部門の鍋等の食材が好調な売上となり、また、新規催事場においても、催事の動員効果により前月比で8～9%の増加となっている。衣料が苦戦する中、食品の健闘が全館の売上をけん引し、辛うじて全館の売上は前年同月比1%減前後で月末まで推移している。 | |
| | | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・競合店が近くにできて、来客数が減少している。 |
| | | | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | 来客数の動き | ・例年この時期は来客数が減少するのだが、去年までの例年比95%と同様今年は良くない。平日よりも週末の来客数が伸び悩んでいる。 |
| | 悪くなっている | | | | |
| | | | | | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 不動産業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・問い合わせ件数や成約数が徐々に増えている。 | |
| | | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格が横ばい状態である。 |
| | | | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・旧正月も特に大きな動きもなく、物量も安定していた。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-----------|-----------------|--------------|---|
| | やや悪くなっている | 通信業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・ADSL回線の高速化や一般家庭への光ファイバーの普及などで、従来は専用のデータセンターでなければ配信できなかったものが手軽に構築できるようになってきた。安定性やセキュリティなどを考慮するとデータセンターでなければならない需要はあるものの、サーバー1台をまるごと必要とする特殊な用途でない限り複数ユーザー向けの共有サーバーで充分であり、価格競争は激しさを増すばかりである。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・新規案件の受注価格は低下の一途であり、利益が出ていない。 |
| | 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 | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・周辺企業によると、今月に入り、外食関連企業の一部で応募状況があまり良くないとのことだが、全体的にはアウトソーシング、製造業、コールセンターなどの企業の募集が活発化している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は3か月前比で、19.8%増加となっている。雇用形態等でみると、一般求人は構成比81.0%で、同20.9%の増加となっており、パート求人も構成比19.0%で同15.3%の増加となっている。新規求人を産業別にみると、教育・学習支援業、運輸業、飲食店・宿泊業、情報通信業、医療・福祉業、サービス業、製造業の各産業で求人が増加しており、有効求人倍率は0.58倍で3か月前の10月0.51倍よりも0.07ポイント上昇している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・例年、この時期になると、3月決算のために単発での仕事が結構入ってくるが、今年はまだ、それが見受けられない。また、天候が悪い状態が続いていることが反映してか、景況感も良くなり、観光関連業もあまり良い数字が出ていない様子から、現状は好転していない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・県内の中堅企業の求人数が、昨年より少なく、厳しい状況が続いている。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| 悪くなっている | - | - | - | |