

・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	通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・昨年は景気の悪い話しか聞こえなかったが、マンション業者や不動産会社などへの提案営業において非常に前向きな話が聞かれるように変化してきた。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・1月に入ってから寒波が続き、防寒用品の動きが活発化している。ただし、それ以外の商品については消費に消極的な姿勢を感じる。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・季節商材の売行きが少し良くなっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・年明けの初売りでは、例年にないほどの来客があった。一段落した2週目以降も、気温が低いせいか来客数が落ちることなく順調に推移している。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・ギフト需要が終わっても、ブランド品や毛皮をあしらったコート・ジャケットなどの高額品の動きが良く、売上を押し上げている。特に婦人服は前年比102%と順調に推移している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・昨年の1月は衣料品が不振であったが、今年の売上は前年比101%と前年実績を上回っている。その他の部門については、住居用品が前年比102%、食品が前年比99%、テナント入居している専門店が前年比98%となっている。各部門を合わせた全体の売上は前年比99%となっており、前年比100%の全国とほぼ同程度の数字となっている。来客数については前年比98%であり、全国と同水準となっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・10月から1月にかけて販売量は下降線をたどっているが、これは例年の傾向であり、1月の前年比は102%と前年を上回っている。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・客単価について、前年比をみると前年の95%から今年は97～98%まで回復している。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・依然として薄型テレビとDVDレコーダーの販売が好調であり、来店客の成約率も非常に高い。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・前年に比べて販売量が増えてきた。
		一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・昨年の9月から5か月連続して客単価が前年を上回っている。来客数は前年並みだが、単価の上昇が売上の増加につながっている。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・会社単位での新年会はほとんどなかったものの、様々な形での新年交礼会があり、いくらかは来客があった。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・地元客の動きは鈍いが、本州からのツアー客や台湾・香港などからの海外旅行者が好調であり、宿泊客が増加しつつある。ただし宿泊単価が低下しており、売上面では手放しで喜べない状況である。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宿泊客数は横ばいであるものの、宿泊単価が回復基調にあることから、総収入は増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が増えており、タクシーの乗車回数が伸びている。
観光名所（役 員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員数をみると上昇基調にあり、前月までの落ち込みから回復している。		
設計事務所（職 員）	お客様の様子	・アスベストや耐震強度偽装問題などの余波でその対応に追われ忙しい。これらのことが景気回復に好影響を与えているとは思えないが、これらの問題を通しての建築主との会話の中で、建築主の事業投資に対する意欲が以前より高まっていると感じる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りの3日間は漸減という出足だったが、中旬の大型物産展で客数が伸びた。最上階にある催事場に訪れた客が他のフロアも巡るシャワー効果を徐々に感じた。ただし例年になく大雪といったマイナス要因もあり、全体としては変わらないままである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月に入っても寒さが続き、冬物衣料が活発に動いている。特に防寒コート、マフラー、手袋、靴関連の動きが良い状況である。ただし寒波がなければこうした状況にはならなかったため、全体としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物商品が段階的に値下げされるなかで中盤の時期にさしかかっているが、値段の最終プライスの時期を問い合わせる客が多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・プロモーションを強化したことで客数が前年比102%と伸びているものの、売上の伸びにつながらず、逆に客単価の低下、販売点数の減少が続いている状況にある。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・昨年12月の歳末商戦前後から来客数が回復傾向にある一方で、販売単価については、野菜の部分的な相場高、米の価格低下幅の縮小などにもかかわらず、全体の低下傾向に歯止めが掛かっておらず、客単価も伸び悩みが続いている。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・安売りをやっている店には客が入っているようだが、それ以外の店については客足が分散している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が出て高い車を見に来る人が多いが、買うまでには至っていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きは去年より悪い状態であるが、店舗によっては良いところもあり、地域差が拡大している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・前年と比較して客数はさほど落ちていないが、低単価での利用が多く、客単価の低下が目立っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年に入り、ビジネス客が目立ってきた。観光客も増加しており、久しぶりに客数、売上とも前年を上回った。客数、売上とも前年から6%のアップだった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は降雪が多く、除雪体制も満足でないため、市内のいたるところで交通渋滞がひどくなっており、タクシーの輸送効率が悪くなっている。その上、利用客も減少しており、昨年との比較でも売上が大きく減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内全体の平均でも前年比がマイナスで推移しており、冬期間の需要期の割には売上が伸び悩んでいる。
		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への来場者が少ない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低下もさることながら、非常に客の出足が悪く、また一戸当たりの単価も低迷している状況である。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが厳しかったことから、商店街では人があまり出歩かなかった。特に平日の客数が減少しており、販売量も大きく減少した。郊外店も同様の傾向であった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月の寒さの影響でコートの購買が前倒しになっており、ジャケットを含めたアウターが好調に推移した反面、全国的にコートが品薄の状態となっている。特にウールコートはアパレルメーカーが生産を絞り気味にしたこともあり、1月への持ち越し在庫も少なく、セール時期の売上に影響している。1月のセールを待たず、12月に購買した客も多かった。セールでの購買動向については、短期集中型の様相が年々加速しており、第1週は前年を上回って推移したものの、第2週からは既にセールが収束したかのように動きが弱まった。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・12月仕入れ分の支払が経営を圧迫しているのか、競争相手の店舗閉鎖が相次いでいる。閉鎖の話が聞こえてくる一方で、新規開店の話は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザ等の流行を見越して、仕入れたマスク、体温計等があまり動かない。その一方でカイロ、湯たんぼ等の季節商品が品切れ状態であり、売りたいくても商品の欠品が多い。客数は例年の80%くらいであり、必要なものしか購入しないという傾向が続いている。	
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・灯油価格の高騰により、客は価格に対してかなりシビアになっている。	
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・食材の値上げや価格の割引率アップで原材料費がじわじわと上がってきた。牛肉の輸入再開で肉の値下げを期待したが、中止となってしまったことも残念であった。部門別の売上では、レストランの昼食が天候に大きく左右され前年比85%となった。夕食は前年並みであったが、個室は昼の新年会などの利用が減少して前年比60%であった。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来店客数が伸びず、電話での問い合わせも大きく減少している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来店客数がダウンしている。大雪の影響もあり、ツアーのキャンセルも多い。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒波と大雪のため歩道、車道とも除雪が滞っており、来客数が昨年と比べて10%程度減少している。	
		悪くなっている	衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・1月は非常に寒く、また雪が多かったため、客の出足が悪く、商売にならなかった。
			スナック（経営者）	来客数の動き	・前年、前々年度より来客数が少なくなっている。
			旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月、3月発の旅行申込の動きが、例年と比べて悪い。
		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 （団体役員）	受注量や販売量の動き			・大雪の影響により、除雪費や生活環境維持のための公共事業費等が追加補正支出されることになり、地域の中小企業にも恩恵が生じている。また消費者の買いだめ等により、生鮮加工食品は前年と比較して10%程度増加している。	
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・季節要因もあるが、3か月前との比較では明らかに受注件数、問い合わせ数が増加している。また付加価値の高い商品、サービスにシフトする客も増加している。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子		・2月1日に上磯町と大野町が合併して北斗市が誕生するが、これに関連して記念広告やセール、イベント等の動きが出てきている。		
変わらない	輸送業（経営者）		取引先の様子	・運輸関係では燃料の高騰による影響が出ている。その反面、函館では新幹線着工に付随する工事がいくつか出てきているなど、明るいニュースもある。	
	輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・建築物件では、札幌市の高さ規制の問題があり、現在、駆け込み需要が発生している。その部分ではかなり需要が出ているが、そのほかの地域全体で見ると鉄骨の使用量は前年比で半減している。また道内物件は好調に推移しているものの、コストの安いコンクリート製品への移行が目立っている。	
	輸送業（営業担当）		取引先の様子	・燃料価格差を料金に反映させる動きが浸透して、大半の荷主より収受できるようになってきたが、船社の運賃とはいまだに格差があり、厳しい負担増が続いている。	
	金融業（企画担当）		それ以外	・設備資金は増加しているが、一般企業向けは伸び悩んでいる。昨年末以降、低温や大雪で冬物商品の売行きが好調であるが、タクシーなど輸送業界は雪が支障となっている。ガソリンなど燃料費の値上がりは企業の収益を圧迫しているほか、家計においても暖房費がかさんでいる。観光は知床周辺は堅調であるが、そのほかの地域ではバラツキがある。	
	司法書士		取引先の様子	・例年と比べて降雪量が多く、土地取引や建物の新築が減少している。	
	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・民間設備投資がわずかながら増加しているが、依然として受注価格などに変化はみられない。	

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
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・年度末を迎えるが、設備導入の情報や販売側のおう盛な動きがみられない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大雪の影響で道内では雪関連製品が活発に動いているが、それ以外の製品を作っている企業では、雪の影響が重荷になっている。除雪費用がかさみ、また燃料代もかかり、決して良い状態ではない。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、加工機械及び消耗資材の1～2月の販売量は減少するが、今年は予想以上に減少している。
		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	・降雪が多い影響か本州客の動きが例年より悪い。さっぽろ雪まつり期間の予約も現時点では前年より10%程度減少している。
	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（社員）	雇用形態の様子	・正月商戦ということもあり、スーパー、家電量販店を中心に販売スタッフ派遣の依頼が多く、併せて販売促進に関連する人材派遣の依頼も多数寄せられた。企業の売上確保に向けた活動が活発になったことを示している。正社員の採用には、いまだ慎重ではあるものの、中途採用の意欲も強まってきており、企業経営に活力が戻りつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の伸びを前年と比較すると6%のプラスと増加傾向にはある。しかし求人企業においても、景気が非常に良いという話はなかなか聞かない。例えば小売業の場合、売上好調で募集するというよりは、顧客獲得のための出店、店舗リニューアルに伴う募集が多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年末の低迷から復調しつつあり、年明け当初の落ち込みが、月末にはほぼ前年並みまで回復している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学への求人依頼は多くなっている。しかし採用まで結びついておらず、内定率は前年を若干上回っている程度となっている。一方で開催予定の企業説明会への申込企業数は昨年比べて50社程度増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数がわずかながら増加しているものの、特に飲食、販売系で求人広告を繰り返し出すリピーターが多く、新規求人が増加している訳ではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまで求人数の前年比は増加傾向を示していたが、ここに来て微増にとどまっており、採用の活発化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加傾向にあるが、人件費抑制の観点から、非正規雇用化が進んでおり、正規雇用に移行する動きがみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比110.1%と引き続き増加となった。産業別でみると、建設業、製造業、運輸業が増加となったが、医療福祉、金融保険業が減少となった。4月からの累計では前年比115.0%となっている。
	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	コンビニ（経営者）	単価の動き	・正月三が日こそマイナスであったが、それ以降は持ち直した。前年1月も101%であったが、今年は107%と上昇した。納品時間変更以降、夜間の売上が上昇した。キャンペーンの実施によって競合他店から客が還流している。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・寒さのために風邪をひく人が多く、風邪薬だけでなく関連商品が非常に売れているので客単価が上がってきている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・商品の販売は順調だが、大雪のため来客数が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・入店客数は前年の24%増であった。単日としては過去最高の売上を記録した2日の初売りに始まり、その後のクリアランスセールも前年を上回る好結果だった。よって最終的に前年をクリアしている。店頭だけでなく4か月連続で前年を上回った。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・雪の影響もあり、出足が悪い日が続いたが、初売りのセールなどでは売上が過去最高を記録するなど好調であった。春物の動きも早く、既に見ている客も多い。景気は上向きである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末からの大雪による客の来店頻度低下で客数が前年並みになっているが、客のまとめ買い傾向が強まり、買上点数が前期比102%、一品単価が101%と伸びたことにより、売上が105%と好調に推移している。野菜相場の高値安定もプラス効果になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が102.5%、売上が102.9%となっている。原油価格高騰と野菜高騰による商品の原価単価上昇で、売上が増加している。販売点数はやや減少しているが、単価上昇と来客数増で助けられている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・降雪により、アウター類、ウィンター商品の売上が前年と比べ良かった。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・年末年始にかけて前年に比べて動きが良く、12月に比べても好調に推移した。冬物商品は予想を超えて売れたために販売するものがなくなり、これが潤沢に供給されれば更に良かった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・寒波の影響で、暖房用としての灯油、重油を中心として需要がおう盛である。価格も上昇しているが、全体として収益が増加している。懸念材料として、ガソリン、軽油の需要が前年を割ってきていることがあり、寒波が去った後の状況がどうなるか読めない状況にある。総じて、石油販売業者としては寒波の到来で一息ついた状況になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・基本的には低調な雰囲気に変わりはない。しかし、来客数が増えるなど何となく上向きの状況である。1月中旬はかなり減少したが、後半持ち直している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客単価が高くなってきている。客は徐々に良いものを買ったり食べたりしている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・単価については、以前と同様に上がってこないが、来客数は2%程度上がっている。関東圏からの客を中心とする宿泊件数が増えている。地元向けのレストラン部門のイベント関係は前年よりも増加し、このまま推移する。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・美容の客単価と売上は3か月前と横ばいで前年割れの状態であるが、商品券の売上が例年以上に良かった。
		変わらない		商店街（代表者）
一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き			・記録的な降雪、積雪による道路事情の悪化が来客数に大きく影響した。特に郊外店はそれが顕著だった。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き			・12月に雪が多かったために冬物商品が先食いされ、1月は動きが止まり、来客数が非常に落ち込んでいる。
百貨店（売場主任）	販売量の動き			・降雪による客足への影響と、寒いなか防寒物の需要はあるものの婦人アパレルにおいてコート生産不足による売り逃しが多いことから、3か月前と同様前年割れの状況が続いている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・例年ならばフレッシュアズやマザーニーズなどのモチベーション需要で春物の動きがあるが、まだ、防寒物、特にコートを求める客が多かった。一般の売場ではコート不足の影響が大きい。しかし、別会場での冬物バーゲンには大幅に売上増につながっている。
百貨店（売場主任）	それ以外			・宝飾、ブランド雑貨など一部に動きがみられるが、衣料品は気温などの要因に大きく左右されており、一進一退の状況が続いている。
百貨店（企画担当）	お客様の様子			・大雪の影響で道路状況が非常に悪く、ミセスの来客数が減少している。ヤングについては、ショートコートがトレンドだったが、厳しい寒さのため求められるのがロングコートに替わり、需要と供給がマッチしていないのが今年の冬の特徴となっている。

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
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・新春福袋やクリアランスなどの初売りは順調なスタートを切ったが、今年は冬物の実需期が例年よりもピークが早かったため、現在冬物の品薄感が全体的に出ており、期末の商材に不安が残る。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・12月は暖冬予想から一変寒波ということで中高年を中心に買い込み傾向が強まり順調に推移したが、1月は灯油の高騰等があり、非常に慎重な購買行動に変わっている。2か月間で大きな変化が出ている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・夕方のピーク時間における各社のタイムサービスが激化しており、安いものを目当てに買物をする客が流動的になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大雪や寒さの影響で来店頻度が少なくなり、来客数が10%ほど減少している。しかし、買上点数、客単価が伸びているので、売上が前年比98%程度で推移している。雪が少ない時にまとめ買いする傾向がある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1月も野菜の単価が高値で推移し、生鮮全体の単価を上げている。精肉は前年と同じで、水産は前年より3%強落ちている。加工食品は価格訴求もあり、前年比2%弱落ちている。加工食品の買上点数は3.6%伸びたので売上は前年をクリアした。食品全体では平均単価が1.3%落ちたが、買上点数が2%強伸びたので売上は前月よりやや回復した。しかし1品単価は依然として落ちている。全体としては同じ推移だった。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・年末年始を中心とした気温低下に伴い、冬物など品ぞろえの多い大型店への客の流出と野菜の高騰による買上点数の減少がみられた。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・セールの売上が、商材不足により伸び悩んでいるが、客の購買意欲は依然として変わらず良い状況である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・春物などを先行買いする客もみられるが、実需型の客層が主であり、天候要因で来客数、売上が左右されている状況下では、本調子になっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客に電話をしても、大雪のために除雪で疲れているとか、屋根の雪下ろしなどの除雪費がかかり、気分的にも洋服どころではないなどと言われる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・大雪、寒波の影響、保有延長により、サービスの在庫量は、前年を5～6%上回る状況である。新型車発売により、来客数が増えており、新車販売台数の伸びが期待される。しかし、中古車は例年1月中旬頃から新卒予定者の買い回りの動きがみられるが、今年はまだ低調な動きである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・近年にない12月から1月の降雪の影響で、需要が後送りになっている。新型モデルへの反応は鈍く、客の「コンパクト、低価格」志向が鮮明になってきている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・初売りはまあまあであった。季節商品の学習机は若干伸びたが、ひな人形は約30%減となっている。大雪により客足が鈍かった。
		その他専門店【呉服】（経営者）	それ以外	・客の話では、石油の値段が上がったことから生活を直撃しているとのことである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年の正月の忙しさは短く1月2日までであった。全体の入込も週末の金土日に集中し、以前と異なりほとんどが地元の客であった。団体客は建築関係や人生の節目の祝賀会が目立つ程度である。管内のパブリック施設の売上が前年より多少上回った。温泉地域全体の入込客が極端に減少してきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談時に景気の話となり、首都圏は良い印象を持つが、地域への好影響を感じられないパターンが多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・昨年末の大雪の影響も落ち着きつつあり、来場者は前年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・従来であれば、3月の年度末に向け分譲住宅の販売が加速する時期であるはずが、今のところそのような兆しは感じられない。

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	一般小売店 [茶] (経営者)	それ以外	・大手水産会社の倒産など景気の悪い話が聞かれない。宝石店では、特価品は動いているがその他は動いていない。大型スーパーも元旦～2日までのにぎわいだった。ギフトショップも客の入りが悪くなっている。	
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・今年の冬は雪が多く、例年よりも道路に雪が残っており、歩いての来客が減っている。	
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・初売りまではそこそこ好調だったが、それ以降が厳しかった。リクルートマーケット全体のパイの縮小が来客数に影響を与えている。	
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・例年では少々の雪があっても、1月は春の台替えに向けて商談が出て、来客数が増えてくる時期であるが、今年は12月以来の大雪のために道路事情が悪く、今までになく来客数も少なく、商談もないという低迷状態である。	
		その他専門店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・大雪による需要はあるが、冬物商品の不足により売上が伸びない。	
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・かなりの大雪が降り、人の動きが悪くなり、受注も例年になく少なかった。	
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・会社関係の接待が減少している。昼の一般客、特に主婦層の来客数が増加し、夜の来客数が減少している。	
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・大雪の影響が12月、1月の来客数が大幅に減少した。1月は前年比で10%以上の落ち込みとなっている。県内の忘年会、新年会が非常に少ない。	
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・羽越本線事故や雪による市民生活への影響などで、ホテルでの宴会関係が自粛されるなど厳しい状況になっている。	
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・マスコミにより豪雪が騒がれているためか、絶景であるにもかかわらず、乗船客数が非常に落ち込んでいる。	
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・20年ぶりの寒波により、客の外出が控えられ、来客数は前年を約25%下回った。単価も前年をわずかながら下回った。	
		設計事務所 (経営者)	それ以外	・建設現場等で大雪による影響で、想定以上の経費と一時的な人手不足が発生し、効率的な施工ができなくなっている。	
	悪くなっている	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・例年はない大雪のため、年明けから全くと言ってよいほど展示場来場者がいない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・初売りは来客数、売上ともに良かった。初売りが良かったのでその後の反動も心配していたが、売上も前年増で推移している。1月から一部商品の値上げもしているが、大きな影響は出ていない。
			一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内、輸出ともに非常に好調で、過去最高の水準の売上で推移している。民生機器についても比較的好調に推移している。
			電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・売上は昨年よりも安定した受注が続き、試作製品が再受注になってきた。原材料の高騰があるが、おおむね利益面も安定してきている。
			電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・半導体業界全般に上向き傾向であり、受注量も現時点までは良好で推移している。
	変わらない		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車部品の卸売業では前年比で15%以上も販売が伸びている。
			繊維工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前の秋冬物最盛期と現在の春夏物最盛期においては忙しい時期に当たり変わらないが、産地全体としては、依然厳しい状況である。来月も1社が廃業することとなり、メーカー数が年々減っている。
			木材木製品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の製品単価の改善が進まず、採算が非常に悪い。
			土石製品製造販売 (従業員)	受注量や販売量の動き	・県内の工事発注は季節に左右されないが、積雪の多い日本海側の工事件数が減っており、それに伴い受注量が減少傾向にある。

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
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・受注量は大きく変動してないが、衣類関連の好調が目立っている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の動きは鈍く、全体の受注量は増えていない。また、マンション関係の仕事は、耐震強度偽装問題で懸念していたが、大手の仕事は増えてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシについては前月よりもやや持ち直している。購読については、1月中は申込が多かったが、2月から経済的理由により中止するところが目立っている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の流通における在庫が消費されず、今月の受注減に影響している。前年度11～1月の3か月間と今年度を比較すると微減である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅会社の取引先が多いが、全体的に受注が減っている。しかし、取引先自体の動きが悪いわけではない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	取引先の様子	・相変わらず安い単価で納入したり、運搬したりするような利益の出ない仕事をしている。そのうち良くなるだろうと思いつながら、やらないよりもましという状態である。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国産牛肉輸入の再停止と安全面に対する不安視から、牛タンのレストラン、土産の需要が非常に落ち込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大雪などによる工期の延び、除雪費の増加で工事の採算が悪くなっている。客も大雪のため発注を控えている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・原材料費の高騰により大荷主の製造業において、コストの引下げ計画があり、当社への物流費の値下げ要請に応えざるをえない状況にある。
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）	雇用形態の様子	・中央の請負専門業者が、かかわっている大型の製造業請負を当社派遣へ全面切替える案件が進められている。3か月前に比べ上向きである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人側も求職側も女性に加え、中年男性も目立ち始め、人材の取り合いが多くなってきた。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特にシステムエンジニア職、営業でも生命保険、住宅、不動産の営業職を中心に募集が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前に比べ、31%増となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は、常用で7.2%増加したが、パートでは25.0%と大幅に減少し、全体では2.6%の減少となった。求職者は、在職者が増加しているものの、事業主都合離職者、無業者の減少が大きく、8.6%の減と2か月連続で減少した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大雪の影響により、求職者が減少しているが、就職に対する危機感がやや薄れてきているように感じる。求人数も減少傾向にあるが、求人倍率は上向きつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1案件で3人、5人という求人が増えつつある。コールセンターに類する業種で新規開業が続いており、人手不足感も漂いつつある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年明けは動きが鈍かった求人も中盤から動き始め好調だが、実際の案件にマッチする人材が少なく数少ない応募から人選をせざるをえない状況は変わらない。経験より人物重視で、試みに採用してもらおうケースが増えている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・昨年4月以降、6月を除いて前年同月比で新規求人数は増えているが、パートタイム雇用や期限付雇用が増える一方、フルタイム雇用が増えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに減少傾向で推移している。特に製造業、建設業、宿泊業での減少が顕著に出ている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・豪雪の影響で、新潟県中越地震復興関連工事の一時中断がみられ、建設業で求人が減少したほか、製造業での大口派遣求人も減少したことから、新規求人が2か月連続前年比で減少した。	
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	-	-	-

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）	来客数の動き	・正月の客の動きがとても良く、来客数は前年比110%であった。売れている高単価のアイスクリームやデザート、菓子などを更に売り込むとともに、前年割れの商品を細かくチェックしてこ入れを行い、回復を図ったことで、売上は前年比108%となっている。
	やや良く なっている	百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・正月の初売りは来客数も多く、売上が非常に伸びた。寒さが厳しいため、衣料品や季節品の売上も好調である。
			販売量の動き	・冬物がクリアランスに入り、売上、販売数量共に前年を上回っている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・単価の下落が止まったようで、1点当たりの単価、客単価共に前年より上昇傾向にある。消費者に余裕が出てきたようである。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・新型車の発表が相次ぎ、今まで買い控えをしていた客が購入するケースが増えてきている。新車以外の車種においても商談に至るケースが非常に多くなっている。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・正月休み明けから新型車の予約受注を取り始めたので、来客数、受注台数共に増加している。
		乗用車販売店 （販売担当）	来客数の動き	・3か月前に比べ、展示会への来客数がかなり増えている。少しずつではあるが、良くなってきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・客単価はさほど変わっていないが、前年に比べ各企業の課単位の顔合わせ等が若干増えているようで、利用者数も前年より増えつつある。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・例年1月に比べ今年の加入数は割と多い。
		ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・1月は寒い日が続いたが、天候は非常に安定していたので来客数を確保できた。周辺コース一帯も一定の来客数を果たしたようである。
	その他レジャー 施設 [アミュー ズメント]（職 員）	お客様の様子	・深夜から明け方まで、客の行動が広がりがつつある。インターネットカフェも営業している関係でゲーム機などもおいてあるが、夜中の3～4時ごろが一番のピークになっている。支払う金額も大体通常1～2千円ぐらいであるが、そのぐらいの額だとお金を使うことに戸惑いがなく、非常に動きが良い。	
	住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・不動産は売り物件が不足しているものの、まだ地価が安いので地主がなかなか手放さない状態である。そのため、仕入れやすいところでは単価が上昇している。	
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・大雪と寒さのために人の動きが鈍く、街全体でも人の動きが少ない。
			お客様の様子	・正月であるが、寒波が厳しいために人出は悪い。売出しの店などには少なからず人が入っているものの、あまり品物は動いていない。
スーパー（経営 者）		販売量の動き	・3か月前と比べ、1点当たりの平均単価は下がっているが、買上点数が増加しているため、客単価は前年並みになってきている。	
スーパー（統 括）		販売量の動き	・正月の福袋は前年比105%で用意したが、昨年より早い時間で売れた。防寒衣料、暖房用品は引き続き好調に推移している。豪雪、低温による野菜の高騰で消費意欲が減退し、1点単価は上昇したものの買上点数は下落している。晴れの日での支出は惜しみなく出すが、普段の生活では節約志向がうかがえる。	
衣料品専門店 （経営者）		来客数の動き	・例年にない降雪と寒さの影響か、客の出足がほとんどない。	
衣料品専門店 （店長）		来客数の動き	・初旬の各地での大雪による災害や寒さの影響で購買意欲が低下したのか、来客数が前年に比べ極端に減少してしまった。冬物処分のセールで盛り返したものの、総体的に売上が前年比約15%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
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・12月からの寒さが続いております、昨年やそれ以前の1月に比べると客の動きはかなり良い。厚手の物が引き続き好調である。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・地域柄、雪害で車の破損による台替えは少々発生したものの、全体的に販売台数が伸びない。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・来客数は増加しているが、販売数量は減少している。
		高級レストラン (店長)	お客様の様子	・売上自体は前年比102%と多少プラスであるが、客の価格に対する態度は依然慎重であり、回復にはまだ時間が掛かる。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・スキーシーズンということもあり週末の入込は良いが、ウィークデーは年々落ち込んできている。団体客を効率良く取り込んでいけば見込みも立つが、現状はかなり厳しい。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊者数が若干上がってきていたが、降雪のために団体客のキャンセルが相次ぎ、結果的には横ばいとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、新年会などで少しは動く時期であるが、今年は新年会は特別行わないという客が多い。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・新年会シーズンの客の入込、売上状況は例年並みである。天候に恵まれたこともあり、各種催物等の入込は順調である。
		ゴルフ場(副支配人)	来客数の動き	・前年に比べて若干良いような気もするが、経費減が遅れている分だけ収支が悪くなっているため、総じて変わらない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は成人式の着付け、化粧等の売上が期待できる時期であるが、技術料を4割カットでと依頼されている着物販売業者からの紹介客が昨年から増えており、客単価は下がっている。子供が減っていることもあり、紹介は有難いが、成人式は短時間に客が集中するため、アルバイトを雇って経費が増える。その分、利益は減少するため、3か月前と比べるとそう変わってはいない。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・今年度も残すところあと2か月となったが、依然として車検の入庫は鈍感で、前年と比べ入庫、売上共に1割の減少が続いている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・しばらく前から景気は悪いまま変わっていない。住宅や他の用途の建物の新築計画の話は聞かず、設計依頼の件数も極めて少ない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・地価の下落はやや止まったようだが、まだ価格の安い物件に引き合いが多くみられる。廃業する店が段々増え、旧商店街の空洞化がますます目立ってきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今年の正月休みはとて寒く、家族連れは暖房が効いて店舗がそろった大型店に行ってしまう。我々旧市街の商店街には正月といっても数えるほどの人しか来ていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・バーゲン客以外はほとんど客入りがなく、これが中心商店街かと情けなくなるほどである。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・2日には初売り、3日が商店街の売出し、9日には初市でダルマ市が行われたが、買物をする人は少ない。人出はほどほどにあるが、なかなか購買意欲がないようである。
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・せっかく新商品が出そろったのに、品不足で希望者に行き渡らない状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・新年会シーズンにもかかわらず、新年会と思われる団体客は数日のみであり、あとは毎月の仲間同士の集まりで、単価的にも売上増には結び付いていかない。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・都会の景気は多少上向きということだが、当地域では3本柱の建築や建設、飲食、観光レジャー関係、いずれをとっても大変厳しい状況である。
		タクシー運転手	単価の動き	・1月に入って天候が安定しているため、昼間のタクシー需要が落ち込んでいる。新年会シーズンも盛り上がり欠けている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・毎月少しずつ設計依頼が減少している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・このところ土日の来客数がかなり減少しており、販売量の動きも悪くなっている。

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
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・冬物衣料は12月中にかなり売り尽くしたので、毎年そうであるが今月の売上はない。新学期に向けて学販関係の営業を開始しているが、思うような売上にはつながらない感じがしている。街全体も観光業が低迷しているため、沈んでいる状態が続いている。大変寂しい限りである。
		コンビニ（店長）	それ以外	・10年来という寒波の襲来で来客数が大きく落ち込んでおり、売上も上がっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は割と良かったが、忘年会はしても新年会はやらないという風潮が強まってきているようで、1月は悪かった前年同月の7割程度である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・エリア内の同業各社全体が、前年同月比で10%以上落ち込んでいる。
企業動向 関連	良く なっている	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・予定どおりに今月から賃貸面積の大きいテナントが入居したことで収入が増加している。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて商品の動きが良く、前年同月比でも出荷数量が増加している。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工場は忙しく、納期に追われ全員がばて気味になっているほどである。注意が散漫になってきているのではないかと、特に安全に気を配っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注がこのところ特に多く、雇用が大変なくらいである。特に技術者の確保が大変になってきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業では、プラスチック成型などの自動車部品、機械金属製品等を中心に順調に推移しており、設備投資の資金ニーズが出始めている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は104%と順調に推移している。内容も大型化が目立つようになり、復調がうかがえる。また、車、化粧品ほか、今まで小売店の出稿が多かったものが、メーカーからも来るようになってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製品開発、販路開拓、経営管理のレベルアップなど、新規事業活動への取り組み意欲が増している。ただし、本業基盤の上に立って発展を見込むものと、本業における苦境打開を目指すものと、好対照をなしている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・収益の改善がなされ、活気が出てきた取引先が増えてきている。設備投資も前向きな投資で大型のものが始まってきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・円安傾向が続いているにもかかわらず、安価な輸入ワインが市場の大半を占め、国産の低コスト物が苦戦を強いられている。
		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	・前年9月ごろから続いている状況であるが、今月の売上も前年同月を上回っている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・小売店舗では正月は売れたというが、卸の段階では商品は動いていない。1月後半から都内で行った宝飾品展示会の売上は前年を上回っており、多少の明るさはみえている。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・商業、サービス業、不動産業から新規のスポットコマースの引き合いが出てきているが、期間が短く、小口化している。中長期契約の官公庁、大手製造業、通信業からのタイムコマースが年度下半期から減少傾向にある。広告の多様化により競争が激しく、売上高は横ばいであるが利益は減少傾向にある。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の特注品が絵柄変更により中止となり、打撃を受けている。この時期は毎年受注の谷間であるが、例年と比較すると店頭商品関係の受注はいくらか動きがある。しかし、その内容は少数かつ短納期のものばかりで、生産予定の急な変更を余儀なくされて、段取り等で大変に苦慮している。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・年初に予想していたほどの仕事量は出ていない。また、トラック関連の加工を手がけている取引先から、仕事が減ったのでそれを埋める仕事が欲しいという依頼がきている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前には1月は上昇すると見込んでいたが、現状では前年比横ばいもしくは若干減少というところである。これから3か月の見通しも月ごとに数量が落ちてきているので、後退気味である。	

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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・寒波のあおりを受け、昨年末好調であった石油暖房機及び電気式暖房機や、加湿器などの関連商品が本年分を先食いした形で、例年よりも激しく落ち込んでいる。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社は公共事業主体で土木、舗装中心の建設業者なので大変厳しい状況が続いている。受注競争が激化して相変わらず赤字覚悟で受注している業者が見受けられ、先が心配である。
雇用 関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・12月中旬から年初まで求人の動きが大変悪かったが、1月中旬から急激に求人数が伸びてきている。来月6日にアウトレットの合同面接会もあり、求人は活性している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人が非常に多岐にわたってきており、依頼数も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年1月は求人数が増えるので期待していたが、かなりの増加となっている。年末で辞めてしまった分を新しく採用するとか、新しい事業展開がスタートするとかで倍近くなっているところもある。反応は相変わらず悪いが、求人数は増加している。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業を中心に求人意欲がおう盛で、求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は1,500人を下回り、過去1年間で最低の数字を示し減少傾向に大きな変化はみられない。有効求職者数は、新規求職者数の減少にもかかわらず、3か月連続前年比で増加しており、早期就職を希望しながらも雇用形態、労働条件等のミスマッチで就職までに時間を掛けざるを得ない状況がうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は製造業で増えているが、増加のほとんどは派遣、請負求人であり、求職者が希望しない求人条件の厳しい内容のものが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが職種に偏りがあり、求職者の希望に添う求人はまだ少数である。非正規雇用や有期契約の求人も相変わらず多い。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・学科により差があるが、就職希望者の内定率は約85%で先月と変化がない。	
	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・前年と比べると仕事量が減り、働く人が少しだぶついている。	
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・12月までは求職者数、求人数共に順調に増えていたが、年明けから求職者数は増えたが求人数が横ばいで推移している。
		-	-	-

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	一般小売店〔CD〕（営業担当）	単価の動き	・乗客数は、ほぼ前年並みではあるが、高額商品の売上が良く、売上が全体として増加している。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・従来は、客が価格を重視していたが、最近では財布のひもが緩み、多少高くても内容の良い物を求める傾向にある。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	単価の動き	・1月は福袋、セール共に売上が好調であった。福袋は、3千円、5千円の物よりも1万円～10万円の高額の物の動きが良く、セールでも、家具などの単価の高い物が久しぶりによく売れている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気候の問題もあると思うが、毛皮、コート関係の動きが非常に良くなっており、前年を大幅に上回っている。全体的な商品の動きをみてみても、活気が出てきている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・1月は婦人服、紳士服、子供服とファッション全域においてクリアランス商戦が好調に推移している。
	百貨店（広報担当）	単価の動き	・新春初売りが過去最高の売上となっている。その後も低気温が続いたことによってコートなどの重衣料の需要が高く、単価の上昇につながっている。また、宝飾、美術品などの高額商品も堅調に動いている。	

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
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・1月初商は各店舗で単日売上が過去最高を更新した。冬のクリアランスは日数減のマイナス要因があったが、12月から続く厳冬で、防寒商材の好調による客単価上昇も効を奏して、前年を上回っている。中でもコートの売上は、正規価格品、セール品共に好調であり、値下げをせずに正規価格で展開しているブランドも多数ある。婦人コートの販売枚数は、前年の約2倍、紳士も前年比約115%である。11日以降は春物衣料の動きも良い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・寒気の影響で防寒商材が店頭になく、多少高くても購入せざるを得ない事情もあるが、高単価の商品の動きを実感できるようになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月のクリアランスセールは、初日の2日から順調に推移し、婦人、紳士衣料とも2けたの伸びを示している。来店客についても、自社カード顧客を上回る一般顧客の伸びも一部にみられ、景気が改善している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・商品の内容を見極めて必要な物だけを買う消費者の姿勢はあまり変わっていないが、前年同期、半年前、3か月前と比較すると、売上が漸増しているため、着実に消費が上向いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・買回り品であっても、客はワンランク上の物、あるいは付加価値のついた物を買うようになっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1月に入り販売量は多少減少したが、月末時点では10%程度増加している。客は少し良い物を求めている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・バーゲン時期に入っているにもかかわらず、良い物を買いたいという客が多く、単価が上昇している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・1月は雪で3日間の売上が低迷したが、最終的には前年比110%で終わりそうで、9か月連続で前年を上回っている。こまめな仕入れで客のニーズにあった商品を仕入れ、前年をクリアしている。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・依然として厳しい寒さが続いているため、冬物衣料がセーター、コートを中心として好調である。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・厳冬のため冬物が全般的に好調で、売り切れが目立ち、販売する商品の確保が困難な状態である。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・例年販売金額が落ち込む1月であるが、今年は大きな下落がなく、高単価商品も動きが活発である。ただし、客の価値判断は厳しく、依然として値下げ圧力は強い。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	単価の動き	・前年同時期に比べて客単価が上昇している。重衣料の販売数が好調であることが影響していると考えられる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が約80名ほど増えている。個人客、特に少人数の同窓会の客が目立つ。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今までに取引のなかった会社や、しばらくパーティを中止していた会社からの問い合わせなど、動きが出てきている。特に、法人の取引先との新年会や企業の社員対象の新年会などで、集客状況は前年比116%である。レストランも集客が落ちず、単価も低下していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・結婚披露宴を担当しているが、最近は単価が大きく上昇するとともに、披露宴の受注件数も順調に伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会が多かった12月とは違い、1月の新年会は多少あったという程度である。このところ寒いため、タクシーに乗る人も少くない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末から現在にかけて、デジタル対応のコースの販売量が増加している。単価も高い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの買い換えに伴うデジタル対応のコースへの変更が好調である。インターネットは低額コースが底固く加入を支えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通常1月は、大幅な契約減になるが、今年はさほどの影響を受けていない。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・賞与支給直後の時期にあり、顧客の購買意欲は堅調である。
		ゴルフ練習場（従業員）	競争相手の様子	・周りの練習場の集客が増えているようで、競争相手の様子が良い。当社では来客数、売上とも、実感できるほど増えていないが、状況は良くなっている。

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
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・マンションの構造計算偽装問題が発生してから、客の動きが戸建ての物件の購入に切り替わることが多くなり、住宅販売の仲介業者はどれも契約件数が増加している。新築マンション業者は逆に販売の勢いが無い。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・1月は寒波が続き、冬の厚物がよく売れ、冬物商品をバーゲンなく売り切った。春物商品の展開を早めたが、きれいな明るい色の商品が売れている。立ち上がりはまずまずである。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	販売量の動き	・12月に引き続き、ギフト需要が非常に良い。単価についても、2割ほどの上昇がずっと続いている。目的買いの傾向が強い。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	来客数の動き	・大口の需要があり、売上は前年比100%になっているが、来客数は減少しており、厳しい状況が続いている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・首都圏店舗では福袋が好調である。気温が低いこともあるが、冬物衣料も好調で、個人の購買意欲が回復しつつある。
		百貨店(店長)	単価の動き	・来客数が3か月前と比べて2%ほど減少している。冬物セール商品の欠品も目立ち始め、機会ロスが原因で販売数量も減少しているが、高単価商品の動きは堅調で、前年売上実績を超えている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・厳冬の影響で衣料品等のクリアランスセールが好調であり、ラグジュアリーブランドも好調であったが、中旬の雪の影響で後半は苦戦している。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・12月は少し良くなった感があったが、1月に入ってあまり良くない。寒さが厳しく、雨や雪などの天候の影響もある。本来、寒ければ冬物が売れるが、寒すぎて来客数が増えていない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・売上は昨年より落ち込んでいるが、買上点数については、前年比110%以上で、単価の安い物しか動いていないことがわかる。高額商品の動きが非常に悪い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・冷え込みによって野菜の相場が上がり、野菜関係の売上が増加しているほか、精肉関係の売上も伸びている。しかし、水産関係については海が荒れたため、商品が入ってこなくなってきたり、水産関係の頭打ちが現状の課題となっている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・良質商品の動きは多少良くなってきているが、少量パックによる販売で単価が上がらないため、売上は横ばい状態である。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・1月は大寒波の影響で、煮物、鍋物等のホットメニューの動きが良く、客単価が多少回復し、来客数も前年を超えているため、売上が前年を上回っている。関東地方では21日に今シーズン初の積雪があったが、その前後の日が非常によく売れ、3日間の合計では大きくプラスになっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今年は気温が低いいため、来客数は多少減少している。時間帯別でみると、夜中0時～朝10時までは前年を少し割り込んでいるが、昼から夕方くらいまでの来客数は増加している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・週に1、2度来店する客の数が減っているのが気になる。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・正月は、来店客、商品共に低調であった。恵方の巻き寿司については、新規の客の開拓を行って、昨年を上回る状況である。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・天気予報でも予想ができないぐらいの寒さで、防寒衣料の売れ筋商品が不足しており、業界全体が混乱している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・前年同期と比べ、客単価が2割ほど落ちている。来客数は前年同期比増であるが、単価下落で売上は減少している。客の動きも前年同期と変わらない。大物コートと安いニットの中間の価格帯であるジャケットの不振が原因である。
	家電量販店(店員)	お客様の様子	・現状をみると、様子見をしている客が多く、購入に結び付かない。モデルチェンジする家電製品に差がないので、モデルチェンジ後に1つ前の製品が安くなるのを待っているためである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・1月の新車販売実績は、予算達成率75.2%、前年伸張率マイナス4.6%の見込みであり、1月に新型ミニバンが発売されたが実績に結び付かず、6か月連続前年同月を下回っている。相変わらず新車効果に左右される状況は変わらない。中古車販売実績は、予算達成率76.7%、前年伸張率マイナス6.4%の見込みであり、2か月連続下回りそうである。
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・トラック関係は運賃の値段が上がらないことや軽油の高騰のため、経営が相当圧迫されている。そのため、新車や台替車について客の価格値引き要請は相当厳しく、新しい環境規制をクリアした車であっても、現行車同様の金額を求めてくる。悪い状態が変わっていない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・ある程度の販売量の動きはあるが、それ以上はなかなか伸びない。
		その他専門店 [眼鏡] (店員)	来客数の動き	・新春売出しは客の出足も上々で、順調な滑り出しであったが、中盤以降は来客数が伸びず、前年並みである。また、21日の雪の影響は大きく、土日の売上は前年を大幅に下回っている。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・今年は新年会が少ない。新年会以外の客もなく、来客数は前年比20%減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・レストラン利用は堅調に推移しているが、1月は雪の影響で突然のキャンセルが生じている。バーの売上は計画より落ち込んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宴会は増えているが、来客数は減少している。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・特別なイベントもなく、顧客の購買意欲をかきたてる材料が乏しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年が明けて正月気分が抜けてないのか、中旬ごろまでは乗客が少ないように感じた。中旬以降、ターミナル駅などは、夜間客の列ができたが、平均すると例年と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月は客が少なく、新年会等もほとんどない状態である。乗務員が集まらないということで、台数に対する乗務員数の割合が下がった分だけ、多少は上向いているようである。
		タクシー (団体役員)	お客様の様子	・例年に比べ賀詞交歓会や新年会が少ない。2次会の客が少ないので、繁華街での流し営業ではなく、確実な駅待ち車両が増え、客待ちの時間が長くなっている。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・1月中旬は雪の影響で若干来客数が落ちたが、給料日後の月末は持ち直しており、全体では3か月前と比較してほぼ同水準の来客数を確保している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・当社の営業戦略に問題があるのか、種々の加入者獲得方策を実施している割には客の反応も今一つで、実績に結び付いていない。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・来客数の動向については前年比96%と、前年水準を確保することができなかった。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	来客数の動き	・アミューズメントスペースにおいて、新製品の導入により客が増加している。景品を取得する機器の人気は継続して好調である。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・現在も工事の請負、住宅の分譲は価格が下がったままの状態、受注量、販売量共に少ない。大企業と中小企業の格差はますます広がっている。また、マンション構造計算書偽造問題で、住宅業界全体が影響を受けている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大きな状況の変化はないが、土地の動きが少しずつ活発になっており、建物の成約棟数も前年を上回ってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ここ3か月の販売量の推移をみると、低迷したまま横ばいである。1月は新春キャンペーンの効果で販売量が増大すると予想していたが、来客数も少なく、先月からのずれ込みもない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・年明けになり、仕事の話がなくなってきた。液晶関連の商品の話もあまり聞かれなくなり、全体的に動きがない。

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
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・昨年末は来客数も多かったが、年が明けて1月に入ってから、来客数が非常に減っている。客が購入する雰囲気にもなっていない印象を受ける。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・年明けの初商は過去最高の売上を記録したものの、その後は売上が減少している。ここ半年、前年を下回ったことがなかったが、1月は前年割れの売上となる見込みである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月に入り、来客数が前年比97.5%と減少している。近隣の競合状況などは変わらないが、来客数の減少に伴い、売上も厳しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比95%に低迷、厳しい状況である。従業員の求人活動を積極的に行っているが、他の業種、業態で大量採用が続いているためか、困難を強いられており、人手不足による縮小、撤退も視野に入れざるを得ない状況になっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今冬の寒さは格別で、客足も遠のき、客単価も低下している。3か月前の13%減で、前年比では10%減となっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・寒波で暖房機器関連は好調であったが、現在は主力商品が欠品している状態である。前年同時期には、すでに空気清浄機が活発に動いていたが、今年は動きが鈍い。期待の薄型テレビも新製品への切替え時期が重なり、小休止状態となっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入って例年よりも来客数が少ない。競合店が出たことが大きな理由の一つではあるが、競合店との差別化として打ち出している企画が、思ったほど効果的ではなかったことが敗因となっている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・市況価格は下がっているが、販売量は前年比で減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・1月の最初の5、6日、会社が始まった直後は、来客数も多く良かったが、その後の連休後から来客数が減少している。来店しても、客の滞在時間が非常に短い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1月は天候や新年会が少なかった影響で、来客数が少ない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・法人等の宴会はあるが、一件当たり、一人当たりの単価が下がっている。結婚式も同様の状況で、人数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今年は雪が多く、航空や鉄道の運行中止や、そのことを理由とする客からのキャンセルなど、雪の影響が続く、減収となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べると、団体旅行の受注件数が減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手となる業者の数が増加し、受注量が減少している。また、単価が大きく下がっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・3～5万㎡という大型店が車で15分程度のところに進出し、土日の客はそちらへ行ってしまう。灯油の値段が上がっており、客が財布のひもを締めている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常、一番高い象牙の印鑑の受注は、1か月を通じて0か1本が多いが、1月は3本の注文がきている。客が高価な物を求める傾向がみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いが非常に活発になっており、成約率も50%近くの数字になるなど、堅調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去3か月間の売上が前年比で10%強増加している。営業部門も今はフル稼働状態にある。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・構造設計書改ざんの問題があったにもかかわらず、不動産の動きや建設の話が多くある。発注者が良い業者を選択している。
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・IT関係の物量が増加している。
		金融業（渉外・預金担当）	受注量や販売量の動き	・鋳造業に関しては、今後一年間の受注が確保できているという話をいくつかの会社から聞いている。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・不動産は買い手市場である。銀行は業績が改善し、融資に積極的になっている。不動産業者以外にも購入されており、不動産価格が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
雇用 関連	変わらない	金融業（審査担当）	取引先の様子	・公共工事の受注状況について、大規模工事の発注は減少しているが、小規模工事の発注は増加しており、工事受注は活発に動き出している。		
		金融業（得意先担当）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先である各中小企業の売上高が、徐々にではあるが、大分上がってきている。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有ビルについては、オフィスの入居率は変わらず高く、需要もおお盛である。ただ、賃料相場については上がっているという実感はない。		
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・仕事が入っておらず、今後3か月間の見通しも変わらず厳しい。		
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、12月に何らかの話があったものが1月の仕事に結び付くので、少ない営業日数でも売上があるが、今年はそれがなく、単発の仕事を持っている。世間では景気が良くなったと言われているが、同業他社に聞いてもいい話はほとんどない。	
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は上向きであるが、依然として価格は低水準である。入札案件も増える傾向にあり、利益は横ばいである。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月の受注量は、前年同期より1～2割増えているが、原油価格の高騰による材料の値上げが続く、利益に変化はない。		
			金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今までは取引先の会社の購入窓口から受ける注文が主であったが、最近は現場から直接の引き合いが増え、多忙を極めている。	
			輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先は仕事で多忙な状況で、程度の差はあれ、以前に比べて大分良くなってきている。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・中小企業の業況が回復しているとは感じられない。荷量の変動が大きすぎて、良くなったとは思えない。		
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・昨年末から輸送量が若干増加していたが、年度末に向けては当初の計画より少なくなり横ばい状態である。	
			通信業（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社は価格を下げて販売しており、消耗戦となっている。目新しいサービスの展開もみられない。	
		悪くなっている	不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸物件の賃料は依然として低下傾向にある。ワンルーム55,000円で賃貸していた物件でも、空室になると3,000円は値下げしないと契約が決まらない。最近、賃料を2か月無料にする契約が多くなっている。	
				広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・競争入札、見積合わせが多く、仕事が取れたとしても売上が減少し、利益も少ない仕事が増加している。
				建設業（経理担当）	競争相手の様子	・同じ工事で競合した同業他社が、既に当社の見積で原価割れしているにもかかわらず、更に15～20%も価格を下げて受注している。ここまでしても仕事を確保したい企業があり、このような工事がいくつか続いている。仕事量の少なさを感じる。
悪く なっている	その他サービス業[廃棄物処理]（経営者）	取引先の様子	・顧客先の年始休暇が例年に比べ長かったこと、降雪量の多さによって物流の動きが悪かったことなどが間接的に影響し、受注量が例年に比べ少ない。			
		その他サービス業[情報サービス]（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え、引き合いの多くなる第4四半期に入ったが、下期に入ったばかりの10月と比較して、1月の受注量が伸び悩んでいる。引き合いはあるが、契約に結び付く案件が少なく、情報通信に関連する設備投資は減少傾向にある。		
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はますますだが、販売量が極端に落ち込んできている。		
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	・売上が10月比82%と悪くなっている。			
	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一般の派遣社員に加えて、エルダー層、新卒、ビジネストレーニー、第2新卒にいたるまで、幅広く求人がきている。		
求人情報誌製作会社（広報担当）		周辺企業の様子	・当社が扱っている商品や、それ以外についても問い合わせがひっきりなしにきている。また、新聞などの求人広告を見ても、枠の大きなものや、カラーのものも散見できるようになり、広告費に予算をかける企業が増えてきている。			

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
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼が多く、対応に追われている。求人確保のための費用の割には求職者が集まらず、なかなかマッチングしない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業による営業活動の結果として、派遣や紹介予定派遣又は紹介の依頼があるほか、全く関係ない企業からの問い合わせが入るようになった。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・団塊世代の退職を控え、新卒、中途等の採用数を増やしている企業が目立つが、採用が思うようにいかないため、派遣や紹介予定派遣の受注増につながっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新規学卒採用では、前年度採用に対する不足感が残っており、人気業種とそうでない業種がより鮮明に分かれ、採用PRが過熱してきている。特に、セミナー開催などのイベント系が多く、会場確保が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・求人数に大きな変動はないが、新規事業の立ち上げや新店舗オープンに伴う募集が目立つ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集を出しても人材が集まらない。ドライバー、清掃、警備など、景気の悪い時期であれば集まる業種で人を集められない状況である。求人数は増加しても、募集条件は良くなっていないことが原因である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・2月1日から就職する人の届出数がかかり多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で2けた増が続いている。特に、今まで登録していない新しい企業からの求人が目立つ。また、低調であった製造業からの求人も大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・派遣や短期雇用で働いていた求職者が、継続雇用やより長い期間での雇用を求めており、このような要求に沿うように求人会社での雇用契約形態が多様化している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人数が増え、成約率もかなり高くなってきている。求職者も、少し前まではよほど良くないと採用が決まらなかったが、最近では多くの人が決まるようになってきている。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・急ぎよ求人が決まったのか、電話による求人募集の問い合わせがしばしばある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1月に入り、35歳以下のソフト要員の求人が増加しているが、他の求人については、ほとんど変わっていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・当業種では人材が集まりにくく、求人広告費がかさむため、採用数が増加しないと苦しい状況になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比13.9%減少した。新規求職者数は、小売業の店舗閉鎖の影響もあり、同3.5%増加した。就職件数は伸びていないので、雇用のミスマッチは解消されていない。
	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	・昨年10月ごろより、新規登録者数が減少しており、企業からの求人に応えられていない状況である。
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客との会話では、車や家を購入するといった話が出ており、雰囲気は良くなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・クリアランスセールでは前年を上回る売上があり、来客数も多い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年や3か月前と比べて、客単価が上昇している。対前年では2.5ポイントの上昇である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年1月は販売量の動きがあまり良くないが、今月は比較的良い。あわせて来客数の動きもある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの加入申込が、予想以上に伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ボーナスが平均的に増えていることに加え、株価の上昇で直接関係のない人も雰囲気的に良くなっている。また、消費税率の上昇を予想して、その前に住宅購入しようと検討する人も増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数はあまり伸びていないが、注文客が増えており、良くなる兆しがある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が目に見えて増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・伊勢神宮の初詣客数は、3が日は年末からの降雪により遠方客を中心に減少しているが、それ以降は週末の人出が増加し、1月全体では例年通りとなっている。また、客単価の回復によって、売上も順調に増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・歳暮ギフト商戦以降も順調に推移している。大雪にもそれほど影響を受けていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が低い日が続く防寒具は好調に推移しているが、春物の動きが弱く全体としては前年並みの推移である。ただし、年初のクリアランスや福袋セールは例年になく盛り上がりである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・月初の福袋、クリアランスセールの立ち上がりは好調であり、1月3日の当店全体の売上は過去最高となっている。月全体でも、気温の影響もあり防寒物を中心に引き続き服飾、雑貨の動きが好調で、売上は伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価にやや回復の兆しが見られ、前年比96%程度から98%近くへ回復している。上質な商品への購買が進み、単価を押し上げている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比べて回復傾向にある。土日の天候が悪かった割には、前年並みかそれ以上の来客数のある店舗が多い。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・販売量、売上とも伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・寒さが厳しく、季節物の動きが例年より良い。特に原油価格の高騰の影響か、エアコンの動きがいい。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・各メーカーの新型車の投入もあり、来客数は増加している。また決断が早い客が以前に比べると増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月中旬に新型ミニバンが発売されたが、高額にもかかわらず順調な立ち上がりをみせている。来客数も増え、店舗には活気が出ている。また、1月の受注台数も伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博の閉幕後は低迷していたが、年明けからは販売量はかなり好調に推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車投入もあり、月末に近づくにつれて販売台数は増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・法人関係からの販売量が増加している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の賃貸マンションを中心に分譲、持家住宅とも堅調である。また会社関係の社屋、オフィス、工場など、民間の設備投資に伴う建築が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・仕事が忙しくなり休日出勤する人が増えているようで、近隣の企業団地からの土日の来客数が増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前月より1割ほど伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月に雪が多く忘年会が中止になったため新年会に変更した影響か、今月は例年よりも新年会の客が多く売上増加につながっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・年末に比べて財布のひもは固くなっているが、欲しい物、必要な物に対しては、購買意欲は確実に高まっている。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比120～140%で、来客数も増加している。	
	旅行代理店（従業員）	それ以外	・各企業の新年の互礼会や新年会が例年以上に多く開催され、当地域のホテルの宴会場や会議室は昼、夜ともフル稼働して大盛況である。	

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・そんなに苦労しなくても、売上目標に近いところまで到達できている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・奥美濃地域のスキー場が業界でも好調な影響もあり、温泉施設への来客数はやや良い状況が続いている。スキーを楽しんだ後に温浴施設でくつろぐ余裕があり、個人消費の回復傾向がみられる。
		ゴルフ場(経営者)	競争相手の様子	・料金の値下げ競争は減っている。一部のゴルフ場では若干の料金上げをしている。
		その他サービス [語学学校] (経営者)	販売量の動き	・単価の高い個人レッスンの増加に加えて、官公庁から短期集中レッスンの受注がある。
		その他サービス [パチンコ機器 製造販売](エリア担当)	単価の動き	・客層が二極分化している。上層客の客単価は高く、昨年以上の売上を確保できている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・土日の来客数は増えているが、販売量はほとんど変わらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・家電製品はデジタルテレビ以外は魅力に乏しいが、電気給湯機などの電化商品は、高額にもかかわらず確実に伸びている。
		一般小売店[生花] (経営者)	来客数の動き	・来客数、販売量とも前年同期と比べて横ばいである。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	来客数の動き	・三重県北部では、先月の大雪から比べると1月は気候も暖かく、来客数は増えている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・クリアランスや改装前バーゲンは確かに前年よりも勢いがあり、売上増となっている。ただし売れ行きが良いのはバーゲン品のみで、全体の売上増にはつながっていない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・正月商戦は福袋等が非常に好調であるが、その後は月の終盤にかけて息切れしている。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・訪問販売するなかで、以前なら門前払いだった客が商品を見てくれるようになり、購入客数も増加している。ただし安価な商品が多く、点数は伸びても売上は前年並みである。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・週末のチラシ販売は来客数、販売量とも多いが、平日は相変わらず低迷している。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・気温が例年より低く、特に夜間の来客数が減っている。ただし、野菜の需給バランスが崩れ価格高騰が続いているが、寒さのおかげで鍋商材の売上は例年よりも良い。鍋メニューは関連商材も多く客単価の上昇につながるため、全体としてはほぼ変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上の前年割れ状態が継続している。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・商品の販売動向等からみて、改善の兆しが見えない。
		衣料品専門店 (企画担当)	販売量の動き	・前年と比較して、寒さにより防寒衣料などの季節商品には一部動きがあるが、その分、春物の動きが良くない。トータルでは大きな変化はない。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・自動車関連を中心とした大企業は良くなっているかもしれないが、中小企業は相変わらず厳しく、客の買物の様子を見てもシビアになっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・パソコンの春モデルの価格設定は高くなっているが、売れ筋はより下のランクの商品に移り、単価上昇にはつながっていない。販売台数は前年同月よりも減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年この時期は年度末に向けて活発な問い合わせが始まるが、今年は今月半ばに大きく盛り上がったが、月末にかけて尻すぼみになっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・昨年末は若干弱含みであったが、年明け以降は昨年末よりは良い。しかし良くなっているというレベルではない。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・決算を前に来客数は増えているが、購入には慎重で、初回の来店から契約までの期間が予想以上に長くなっている。そのため一人の客に対応する時間が長くなり数をこなせず、販売増にはつながっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月前半はチラシ効果もなく、来客数が少なく苦戦していた。今月後半に入り、チラシの反応が出るようになったが、全体的には来客数は低迷している。家電量販店でもカー用品が販売されるようになり、客が分散している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店の来客数は、毎月若干の変動はあるものの前年比で増加傾向が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・柱のひとつである婚礼宴会の受注件数、一件当たりの利用者数、利用単価が、一般的に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊客単価、レストランの客単価は、愛知万博閉幕後も維持している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会の利用は例年並みにとどまり、新規での利用が少ない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・客からの注文発生時期が相変わらず遅い。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・年度末で販売の追い込み時期であるが、原油価格の高騰に伴う航空運賃の値上がり分を客に転嫁することが難しく、売上が増えても利益は横ばいの状態が続いている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・売上増につながる客の数が少ない。
		タクシー運転手	単価の動き	・金曜日など夜の繁華街の客は相変わらず多く、今月は初詣の参拝客、デパート客、病院通いの客も加わり、好調が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年末が良かったため期待を持っていたが、1月に入ってからは客数が減り、前年の水準に逆戻りしている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今月はキャンペーンを実施しなかったこともあり新規契約数は減少しているものの、予想したほどには悪くない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・公共入札などで利益の減少が続いており、まだ厳しい状態である。現状維持もなかなか難しい状況である。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・インターネット関係商品の問い合わせは増えているが、受注率は相変わらず低い。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・屋外施設のため、寒さが影響して来客数は前年比15ポイントの減少である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月も雪の日が多く冷え込みも大変厳しく、入場者数は今一歩である。ただし、気候条件の悪さを差し引くと例年並みである。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・来客数は例年と比較すると減少しているが、3か月前と比較するとあまり変化はない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・構造計算書の偽装問題の影響で、建築士に対して厳しい目が向けられるという大変な状況になっている。
		設計事務所（営業担当）	それ以外	・受注が依然として減少している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・相変わらず単価の安い物件から売れており、値引き要求も多い。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・構造計算書の偽装問題の影響で、建築確認申請等の処分までの日数が長くなっており、工期が長引いている。また、分譲マンションの構造に対して疑心暗鬼になる客もあり、賃貸マンションに変更する客が増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・一時期良くなっていた客単価が、ここにきて再び低下してきている。前年同月と比較しても、一人当たりの客単価は低下している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・営業日数が少ないうえに寒さが厳しく、客足は今ひとつである。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・成人の日まではなんとか例年並みの売上を維持していたが、9日を過ぎて急激に来客数が減少し、売上も激減している。連日の寒さが一番の原因と考えられる。当店では衣料品など防寒物は扱わないため、寒さにはお手上げである。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないだけでなく、客単価も低い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・スーパーでは野菜の高値が続いており、販売量も減少している。また客単価も上昇していない。

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	
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・正月3が日にスーパーの時間延長や24時間化、元旦営業、飲食店の時間延長などの異業種間競争の激化がみられ、売上は減少している。またその後の売上も改善しない。	
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・既存店の売上は前年の99.7%で、来客数は100%を超えているが、買上点数や単価が100%を割り込んでいる。客単価の落ち込みは激しく、年明けの消費は低迷している。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・寒さで来客数が減少している。また年中商品のビール類の販売量も減っている。さらに飲食店向けの売上も、新年会シーズンにもかかわらず良くない。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・プラズマテレビ、液晶テレビの販売によって客単価は維持しているが、来客数が若干減っている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年明けの数日間は忙しかったが、中旬以降は客が一組だけの時もあれば団体客が来る日もあったりと、来客数の変動が激しい。週末はそれなりに混むが、全般的には来客数は減っており、売上も減少している。	
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月の宿泊者数は、過去になく低迷している。2月以降の予約の動きも鈍い。宴会需要も低迷しており、会議が主体となっている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行の申込はそこそこあるが、国内旅行者が極端に減っている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始はそれなりの来客数があったが、それ以外は特にイベント期間外で客の動きがあまりない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・昨年から寒い天候が続いているため、髪を伸ばす傾向にあり、客の回転が悪い。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の回転が悪くなっている。	
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・昨年8月からホームケア・キャンペーンを展開してきたが、ほとんどの客が家で使う商品を購入し、その商品がまだ残っているため、来客数、売上とも減少している。	
	住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前の3分の1程度に減っている。		
	悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年12月の売上は平均で前年割れていたが、1月はさらに5%落ち込んでいる。客単価も低下しているが、何よりも来客数が激減している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・様々な面で良くないが、一番大きいのは来客数の減少である。	
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・以前よりも分割払いによるクレジットカード利用が増えている。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・寒さのためか、客足は非常に悪い。	
		美容室（経営者）	それ以外	・12月末からの雪と寒さで、客の出足が悪くなっている。特に客層に高齢者が多いため、大きな影響を受けている。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	紙加工品【段ボール】製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷量が増加しており、受注単価も上昇傾向である。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・多くの個人商店で、広告予算の拡大がみられる。中小企業経営者の話でも、特に製造業の受注量が激増している。
化学工業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・原材料価格の値上がり分の製品価格への転嫁が、徐々に進んでいる。出荷量も、特に半導体関連で増加している。	
化学工業（人事担当）			受注量や販売量の動き	・当社の生産量は全般的に増加している。	
一般機械器具製造業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・自動車製造関連の設備投資の受注量は、引き続き増加傾向にある。	
電気機械器具製造業（経営者）			取引先の様子	・既存設備の更新や金型などの設備投資の受注、引き合いが若干増加している。	
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・自動車産業の設備投資関連をはじめ、受注機会は引き続き堅調に増えている。	
建設業（総務担当）			取引先の様子	・見積依頼など引き合い件数が増えている。	

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
変わらない		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラック貨物量が増加傾向にある。運転手を募集してもほとんど応募がないほど運送業界では運転手不足であり、これを背景に運賃の見直しも少しずつではあるが進んでいる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は貨物の動きが減少傾向になるが、今年は引き続き大きな物量が維持されていて、航空貨物のスケジュールは過密になっている。
		金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・クレジット債権は、勢いはやや収まってきているものの、ショッピング売上をはじめ年率10%前後の伸びを維持している。
		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	・自動車関連からの仕事で、非常に忙しい状態が続いている。設備投資に前向きな企業が多く、全部の案件を引き受けきれない状態である。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、販売量は堅調に推移している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・長引く原油価格高騰の影響で、顧客に納入した自家発電装置の運転費用が上昇しているため、運転時間が大きく減少している。そのため、定期補修のメンテナンス期間が延びており、点検修理などの売上が減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は、低価格化傾向や需要低迷などから横ばいとなっている。ただし、海外販売は引き続き堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格競争が激化しており、利幅は非常に厳しくなっている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先が経営再建中であり、明るい兆しは少しずつ見えてきているが、もうしばらく時間がかかる。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資は、倉庫や事務所を新築、増築するのではなく、倉庫を壊して駐車場にしたり、工場の一部を事務所に変えたり、元の事務所をテナントに貸したりと、非常に後ろ向きな改装工事が多い。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・1月に入り物量は前年比100%を超え、増加している。ただし高付加価値な工業製品の動きは芳しくなく、単価の安い耐久消費財の出荷が多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・黒字を見込める企業が散見され、生命保険を通じた財務強化、事業保障等の対策を検討する企業が増えている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・求人広告の件数は少しずつ増えているが、製品PR等の広告に対しては企業はあまり積極的でない。
新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・折込広告は引き続き微増で推移している。	
公認会計士	それ以外	・担当している中小企業の業績は伸びていない。原材料費の高騰や人手不足等もあり、自動車関連以外の中小企業の業績は今ひとつである。		
経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅地の地価水準は、津波被害の可能性のある地域を中心に下落している。その一方で、好調企業の経営者には銀行から不動産投資の話が多数あり、土地、建物を購入する人が増えている。		
やや悪くなっている	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、前年比約5%減である。	
	窯業・土石製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・例年々明けは受注量が減るが、今年は極端に少なくなっている。昨年末に異常に受注量が多かったことの反動とも思われる。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年初から需要量は全体的に減少している。	
	金属製品製造業（従業員）	競争相手の様子	・自社を含め同業者では低価格でしか受注できず、利益が出ていない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・米国の自動車メーカーの不振が大きく影響し、大口案件の計画が中止になったり延期されたりしている。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年明けは比較的荷動きが好調であったが、1月下旬から急激に低調となり、前年実績を割り込む状況である。	
	行政書士	それ以外	・担当している企業では、正月明け以降鈍化している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	それ以外	・売上は8.6%減、経常利益は31.8%減と、大幅な減 収減益である。
		金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料費が値上がりしているが、販売価格を上げる ことができず、引き続き厳しい競争が続いている。
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	・企業からの派遣求人はかなり増えており、正社員求 人もあふれているため、人手が全く足りない状態である。 派遣でも条件の良い仕事がたくさん出てきている ため、完全な買い手市場にある。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・金融関係ではいち早くリストラしたことを背景に、 「2007年問題」が既に始まっており、求人数が多い。 しかし求職者が少ないため需給バランスが悪く、慢性的 に人材不足となっている。
	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・人材派遣の需要増加は続いている。登録者の募集に 力を入れているが、登録者数は逆に減少しており、新規 需要に応じきれない。	
	人材派遣会社 （経営企画）	雇用形態の様子	・企業からの技術者ニーズはかなり高い。	
	新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・求人広告件数は月末に向けて尻上がりに上昇して おり、前年比115%となっている。特に製造業の求人 が活発になっており、地域的にも製造業が多い浜松など 県西部が極めて活発である。	
	職業安定所（所 長）	求人数の動き	・求人企業は増加傾向にあり、早期の充足を希望する 企業も多い。その一方で、生産性の低い部門の廃止、 整理が進んでおり、特に女性の解雇が増えている。	
	職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・求人数の増加と年齢条件の緩和を背景に、採用者数 は増加している。中高年齢層の採用者数も増加してい る。	
	職業安定所（管 理部門担当）	雇用形態の様子	・非正規社員で採用し一定期間を経過した後に適性や スキルに応じて正社員登用する求人が増えている。また、 基幹人材が不足気味で、将来を見据えた求人に切り 替わりつつある。	
	民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・求人企業の採用計画を見ると、採用抑制する企業は ほとんどない。採用難により計画数の確保が出来てい ないため、求人意欲は高まっている。	
	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加している。	
変わらない	人材派遣会社 （経営者）	採用者数の動き	・技術系求人では、相変わらず人材不足である。技術 者不足が残業増につながり、業界の健全な発展が損な われている。 ・インド人技術者の採用を始めているが、言葉の問題 等もあり体制は整っていない。	
		求職者数の動き	・年明けから、転職希望の中高年求職者が増加傾向に ある。	
	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・企業からの求人件数は見込み通りであるが、検討時 間が非常に長くなっている。企業の求人意欲は切実な がら、人選にはより慎重になっている。	
	職業安定所（職 員）	それ以外	・派遣事業の許可届出事業所数が増加し、求人数も増 加しているが、求職者は減少している。	
やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・解雇、事業所廃止など、雇用調整する企業が増加し 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	・自動車関連では期間工募集などが好調で前年並みで ある。しかし一般求人は、昨年の中部国際空港、愛知 万博関連の反動により、前月に続き前年比2けた割れ である。	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・12月から続いている寒波により、特にコートなど単 価の高い冬物商品の動きが好調である。
		一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・売上は新規先、既存先を問わず順調に推移してい る。
	百貨店（営業担 当）	競争相手の様子	・12月は豪雪の影響で防寒商品の売上が前年比5割増 となったが、その反動で1月は同2割減となった。 ・卒業、進入学、結婚などの春の催事に対し、上質の 商品を求める動きが堅調で、しかも例年より購入時期 が早い。景気回復の足どりは確かである。	

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（営業担当）	販売量の動き	・コートなどの冬物防寒商品にはメーカーの生産抑制による品薄感があつたものの、豪雪の影響もあり順調な売上となった。また、春物商品においても入学、卒業を前にしてスーツ、ジャケットなどの母親向け商品を中心にまずまずの出足となり、スプリングコートも好調な動きをみせている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・20万円を超えるドラム式の乾燥機能付き洗濯機やシステムキッチン組込タイプのIHクッキングヒーターなど、高額な生活必需商品が目立って売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・DVDは頭打ちの状況であるが、デジタル家電のなかでは液晶テレビ、プラズマテレビが相変わらず順調に推移し、全体の売上に底上げしている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月発売された新型車は期待どおりの立ち上がりとなり、受注総量は前年を上回る状況である。また、整備部門においても寒気や大雪の影響で板金塗装の入庫台数が増えており、売上増大の追い風になっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月は周辺でパチンコ店が深夜営業した影響もあり、また以後の天候等にも恵まれて売上は好調に推移した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの通常営業は来客数が前年を上回ったため増収となったが、宿泊客数の減少により全体ではほぼ前年並みとなった。3か月前に比べるとレストランの来客数増加、一般宴会の増加などにより上向いている。
		通信会社（役員）	単価の動き	・今月の販売量は例年どおり減少しているが、ケーブルテレビではアナログ契約から付加価値の高いデジタル契約へのシフトが進み、サービス単価は確実に上昇している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数とも数か月ぶりに前年をクリアした。
	変わらない	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・メーカーの生産調整の行き過ぎにより、売れ筋商品が市場で不足している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売り以降は天候にも恵まれ、福袋や値下げした冬物衣料の出足は良かった。また、防寒衣料のコート、ジャケットなど高額品も好調に推移し、春まで着られるインナー、ニット、カットソーなどの割引商品も売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月は異常な冷え込みにより冬物商材の販売点数は増加したが、1月はその反動もあり、販売量は3か月前に比較して下回った。しかし、食品における買上点数の動向は変わらず、全体としては良い状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・12月の大雪により例年1月にあるはずの衣料需要が先取りされたため、今月の売上は前年を下回っている。食品は前年とほとんど変わっていない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、客単価が低下したため売上は減少した。厳しい寒さで灯油などの費用が増加したため、食品の購入に影響が出ている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・年末年始は天候に恵まれ、来客数は前年より増加した。1月全体では積雪のため食料品を中心としたまとめ買いが多く、客単価の上昇につながった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月の前半は雪の影響を受けたが、月全体としては比較的安定した売上であった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・軽自動車や小型車の販売動向は良いが、中・大型車は苦戦している。ガソリン価格の高騰や12月からの積雪等の影響により全体としては弱含みである。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の販売・受注台数は新型車が登場したにもかかわらずほぼ横ばいである。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・12月からの降雪により、客の足が遠のいている。初売りセールもあまり反応がなく、スタッドレスタイヤの伸びも前年並みで、特需にならなかった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月10日から来月末まで、全店合同のキャンペーンを実施している。キャンペーン用のコース料理と会計時に従来ポイントの3倍をサービスしているが、来客数、売上とも例年並みで推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・回転ずしの来客数は前年に比べて若干上回っている。平日は昼、土・日曜日は夜の来店客が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・来客数は変化していないが、販売単価が低下しているため、総体の売上は減少した。

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
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・増改築分野では大手の家電メーカーがオール電化を掲げて進出し、価格競争が激しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・家づくりを決意する人の数が例年より少ない。大雪の関係もあり、展示場への来場が遅れている。
		一般小売店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・良い書籍を厳選してそろえなければ、客が買わないという傾向がより顕著になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1月からポイントカード制を廃止したため、売上が若干落ち込んでいる。これに代わる販売促進策を強化しているが、まだ効果は表れていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年1月は年末年始の反動で売上が伸び悩むものの、給料日の25日以降には上向くというパターンである。しかし、今年は中旬の落ち込み状態が月末まで続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年比で10%前後減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・不順な天候で、初売りから客足が悪くなっている。新入学児童の学習机は必需商品として順調に推移しているが、特にリビング、ダイニング、ベッドといった主力商品が低迷している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月から降り続いた雪の影響で来客数が少なく、売上は数回の団体予約などでようやく前年の9割となった。ただ、来店客には自社株の上昇などで明るい雰囲気が見られる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大雪の影響でキャンセルが相次ぎ、旅行の売上は前年比20%減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・寒さと雪の影響で来客数がかなり減少している。
住宅販売会社（総務担当）	それ以外	・大雪による影響で工事の進捗が遅れ、決算期を控えて売上が減少している。		
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月以降の大雪による除雪などで客は心身ともに疲れ果て、購買意欲を無くしている。また、外出を極力控えようという態度がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規客は新型車や限定車等に期待しているが、インバクトのある車が見当たらないため状況は厳しい。既存客には車検や修理時期に合わせて代替を勧めているが、使える車は使い続けるという傾向が強い。また、購買につながる引き合いも少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・昨年末からの大雪によるキャンセルや雪害についてのマスコミ報道による風評被害もあり、来場者数は前年に比べて約3割減少した。
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（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・付加価値があり、販売単価の高い商品でも、前年に比べて売行きが好調である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・寒波の影響で冬物の重衣料の在庫が一掃され、品不足となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注は前年同期に比較して若干強含みで推移している。納入先はさらに強含みで、超繁忙状態が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は3か月前に比べて約1.3倍となり、生産能力向上の対応に追われている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に建築工事の見積依頼が依然多いものの、価格競争の激化が続くなか、低価格の業者がみられるため、多忙な割には受注につながる機会は少ない。
		変わらない		プラスチック製品製造業（企画担当）
電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・ユーザーは決算を前にして発注を控えている。いずれ回復すると思われるが、急な受注増は期待できない。
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・光電話の受注の増加傾向が鈍化し、また企業の電話などの設備投資もいまひとつ伸び悩んでいる。
金融業（融資担当）	取引先の様子			・トラック輸送業者では貨物量が増加傾向にある。とりわけ家電量販店からの出荷が前年同期に比べて増加しており、個人消費の高まりがうかがえる。
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・周辺の不動産情報が少しずつ動き始めている。
やや悪くなっている		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者では社員のリストラにより、受注に際して専任の技術者がいないという会社が増えている。

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
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・大雪による影響でトラックの運行効率が低下し、収益が減少した。燃料費の増大や残業費も増加傾向にある。
	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（社員）	求人数の動き	・派遣求人は引き続き堅調に推移し、加えて求人企業の正社員志向が目立つ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険の受給者が減少し、一般求職者が増加している。最近5か月では在職中の求職者が前年比で50%前後増加している。これは労働条件の良い会社へ転職を希望しているためと思われ、純然たる失業者が減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が幅広い業種で増加傾向にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は横ばいで推移している。内容的にはアルバイト・パート求人が中心である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年比で若干の減少となっているが、昨年6月ごろからの減少傾向は縮小している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は平成15年12月以降最も少なく、有効求人数も2か月連続で減少している。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・最近では来客数も少なく、客単価も低下したが、正月から冬休みが終わるまでは、金額の高い大型商材がよく動いた。特にゲーム機関連の動きが大きく、中には何百台と売れて在庫切れするほどの超ヒット商品が出たほか、そのほかのゲーム機もよく売れた。関連ソフトも1種類で1日何十本と売れるなど、プレゼント需要もおう盛であった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品でも売れ出しているなど、客の購買意欲に変化が出てきている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・アパレル関係は、ニット、コートなどの防寒衣料品が前年よりも大幅に伸びた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・気温の低下で少々価格の高い防寒具も売れている。
		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の上り上がりは過去最高の売上であった。引き続き防寒商材を中心に好調な推移をみせている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・年初より防寒衣料品が好調である。カシミアのコートやマフラー、手袋などの高額品が特に好調で、売上全体を引っ張っている。紳士服も全般的に好調が続いている。また、宝飾品、時計などの高額品も購買意欲が強くなってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ウォームビズ関連の商品は相変わらず好調が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今使っているソファやダイニングセットなどを表面の張替えや補修によって長く使うよりも、高価な輸入家具などに買い換える客が増えてきた。
		百貨店（サービス担当）	販売量の動き	・昨年からの寒さにより衣料品を中心に好調に推移している。特に、紳士衣料は防寒用品が好調で、今月のクリアランスセールでは商材量の確保ができず取り止めになるほどであった。また、店全体も好調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今月も相変わらず寒波の影響で生鮮品の相場高となっている。天候にも恵まれたせいで、来客数も順調に確保できており、売上は堅調に推移している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は、12月の寒波の影響で購入が前倒しとなった部分があり、決して良い状況とはいえないものの、目新しい催事や商品については売上が伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・12月に引き続き寒さによる影響で、冬物の商品、特に鍋物を中心とした商品の売上が増えている。特に、肉や魚、野菜では、価格にこだわらずに品質の高い商品の購入がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・全体の売上は、11月がマイナス2.4%、12月がマイナス1.6%、1月は24日現在でマイナス1.9%と、今年の気温が前年よりも低いというマイナス要因を考慮すれば、前年との差が縮小する傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・例年であれば、1月に入ると冬物スーツの注文が大幅に減少するが、今年は冬物の注文が途切れない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・デジタル家電の普及が進んでいることで、単価上昇に若干つながっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・毎年正月明けは忙しいが、今年は特に仕事が途切れない。また、予約を待っている客も多い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来場者数について10月は前年に比べて1割程度落ち込んだが、当月はマイナス5%程度となっており、年明け以降は来場者数が回復している。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・長い厳冬の影響で冬物の売行きが好調である。マークダウン（値下げ）の時期とも重なって順調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・宴会共に前年の売上を上回り、ここ3か月ほど好調が続いている。宿泊に関しては、近隣の2ホテルで構造設計書偽装問題による営業休止や、移転に伴う閉館といった特殊要因も影響しているものの、広域で見ても稼働率が上昇している。宴会でも、不景気を理由に途絶えていた賀詞交歓会の再開など、具体的な受注も出てきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宴会は、グループ会社による利用の減少という特殊要因で低調となっているものの、宿泊、レストラン共に、先月に続いて来客数が順調に伸びている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は正月の個人客の動きが良かった。また、定期的な団体客やスポーツ団体の取り込みのほか、今年は旧正月が1月末で、アジアからの旅行者が増加したことから、先月に続き前年の売上を上回った。宴会に関しては、1月も婚礼が大幅に増加したほか、一般宴会も企業の新年会、個人宴会共に前年以上に伸び、売上も前年を上回ることができた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・学生の就職状況が好調であることから、卒業旅行の受注が増えている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・神戸空港の開港記念商品の販売状況が予想以上に好調である。海外旅行も先行受注状況が昨年と比べて10%程度良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数年は、年末年始の繁忙期が過ぎると客の乗車機会が極端に減少していたが、年明けから現在まで、予想していたほどの減少傾向はみられない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップの開催に向けて、地上デジタル対応テレビの販売がさらに加速している。スポーツイベントの開催とケーブルテレビなどへの加入者の増加には連動がみられる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・昨年の12月ごろから、入場者1人当たりの購買単価が、徐々にではあるが回復傾向に転じてきた。
		美容室（店員）	単価の動き	・昨年に比べると、オプションメニューなどの消化率が非常に高くなってきている。
		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	・新規出店があるものの、寒波の影響などで既存店売上の前年比はほぼ横ばいである。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・年明け以降は受注が増えている。具体的に成約数が増えるまでには至っていないが、季節的な要因もあり上向き傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数が確実に増加傾向にある。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・1月の来場者数は、購入計画が3年以上先の客が多かったが、来場者数そのものは対前年比で5割増となった。

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
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンションの集客動向は、構造計算書偽装問題があったものの、近畿圏では大きく減退することなく、年明け以降も大型物件を中心に順調に推移している。すでに一部のエリアでは地価上昇が物件価格に反映されつつあるが、低金利を背景として経済の動向に敏感な層が動いている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・新年の福袋の売上が予想以上の結果であったものの、中旬以降は極端に売上が低迷している。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・新年で消費の増加に期待していたが、一部の福祉関係の設備以外は低調である。
		一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・12月は期待外れだったが、オープンして5回目となった1月は過去最高の売上を記録している。
		一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・12月の販売量と商品の質からは、景気の回復が感じられたものの、今月はその反動で非常に厳しい状況である。これが寒さの影響なのか、昨年に阪神・淡路大震災の10周年イベントなどで少し人が動いた反動なのかは判断が難しい。また、米国産牛肉の輸入再禁止は上昇ムードを壊した感があり、今後影響が出てくる。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・1月と昨年10月の売上前年比を、上位5店舗の平均で計算してみると、1月が93.1%、10月が131.2%であった。歳暮期に続いて1月に入ってから悪い。特に店舗によっては好不調の差が大きく、なかなか安定した状況になりにくい。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・年末は寒波の影響で防寒衣料品を求める客が多く、来客数、販売量ともに増加した。しかし、寒さに体が慣れたのか、今月は寒さを理由とした購入が減少している。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・今年に入って飲食店関係の動きが悪い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・歳暮が終わり、その後ギフトの売上が好調に推移したが、それ以外の通常の商品については変化がみられなかった。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・子供関連商材が苦戦している。また紳士関連商材においても12月ほどの勢いはない。12月に前倒しで防寒商品が売れたほか、今年は取引先が防寒商品の生産を抑えており、クリアランスセールのバーゲン商材が不足していることから、販売量が増えていない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・昨年から続く厳冬で、コートを中心とする防寒アイテムはクリアランスセールに入っても順調に売れているほか、福袋の販売も好調で、初売りの1月2日には売上と入店客数で記録的な数字となった。ただ、中旬以降は防寒商材の不足から息切れが激しい。
		スーパー(店長)	単価の動き	・年末は好調であったものの、年明け以降は落ち着きが見られる。単価も同様に、年末は高かったが年明け以降は昨年を下回り、厳しい状況となっている。例年より気温が低かったことも、年末の単価が高かった原因である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・12月に引き続き堅調である。他の地域にみられるような大雪の影響もない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・1人当たりの平均単価が5~7%落ち込んでいるので、100円前後のデザートやファーストフード商品の値引きによって、そのほかの商品の購入を促し、平均単価を上げている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年より客単価が高く、年始の割には販売量が多いが、全体としては変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・バーゲンセールの開始当初は良かったが、その後長続きしないまま売上が減少する傾向にある。これは商品の仕入不足や客の購買意欲の低下によるものである。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・客が近隣のスーパーなどに分散しているので、販売量が減少する傾向にある。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・オリンピックの開催が近づいているが、盛り上がりがなく、テレビやDVDレコーダーの売上が予測以下になっている。	
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・1月は稼働日数が少ないうえに、寒さの影響で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
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・オープンから2、3年以上の店舗で、売上が前年割れとなる店が多くなっている。同業者の出店や参入も多く競争が激化している。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・セルフ喫茶チェーン店のスーパーバイザーであるが、12月は来客数が前年を上回ったものの、1月に入り前年比100%で推移している。年末はボーナス支給の増加で消費の回復が感じられたが、一時的な増加であり、日々の財布のひもは依然として固いままである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年にない寒気で、売上にマイナスの影響がかなり出ている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・週末になると天候が悪くなり道路状況も思わしくなかったため、3か月前と比べてもほぼ横ばいであった。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・予定されていた大口取引先の更新が変更されたほか、企業の再編などの影響でキャンセルが出た。これらを除けば売上の大きな変化はない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・寒波や大雪の影響で、月の前半は予約受付がやや伸び悩んだが、春需要の海外旅行を中心に戻ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都では夜の利用がかなり落ち込んでいるが、昼に関しては少し良くなっている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず繁華街の人の動きが少なく、夜間の需要が減少している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・寒波並びに天候不順のため、来客数は低調であった。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・今月は低温や降雪により、売上が極端に低く判断が難しいが、特に好転している印象は受けない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・マンションデベロッパーや不動産ファンドだけではなく、商業施設を含めた様々な事業用地として、土地の需要が高まってきている。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・展示場を正月から開けてイベントを行ったが、集客状況は前年並みであった。
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・季節的に目覚まし時計の引き合いが多いものの、低価格の商品に集中している。高額商品には電波修正など便利な機能もあるが、話を進めていると最低限の機能でよいと言われる。暖房費や医療費にお金がかかるため、身の回りの物で節約する動きがみられる。
		一般小売店〔精肉〕（営業担当）	来客数の動き	・今年は特に厳冬であり、寒さのために客足が遠のいている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	それ以外	・カメラ業界の大手企業による大幅な事業縮小計画や、フィルム、カメラ事業からの撤退表明など、予想もしなかった事態が続いており、我々も含めて客にも不安が広がっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・寒波の影響で好調だった12月の反動で、来客数の減少が懸念材料となっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年の改装売り尽くしセールによる反動があるとはいえ、初商の福袋がかつてない売上を達成した後は、一昨年の水準を何とか確保できる程度であり、12月までの伸び率を大きく下回っている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・年末好調だった防寒商材は、反動で動きが鈍く苦戦した。来客数が昨年を下回っているが、客単価や買上点数は上回っている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・1月に入って、各店舗の売上が前年の2割ほど落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ついで買いを行う客が減っており、客単価が100円以下の客が増えていることから、客単価が若干低下している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・先月に続き寒さが厳しいので、来客数に影響が出ている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・厳しい寒さが影響したのか来客数が減少した。

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年、雪の影響や新年で動きが鈍る時期ではあるが、今年は雪の影響で足踏みがみられ、どんな広告を打って価格を下げてても客が動かない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大阪はタクシーが以前に比べて約2700台増えているが、客は増えていない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	販売量の動き	・今は業界の閑散期であるため、一概に判断はできないが、今月の稼働日数は11、12月よりも少ないことから、売上も減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客に年配者が多いので、年末は正月を迎えるということで客が増えたが、今月はその反動で来客数が減少した。また、成人式については小物などをレンタルで賄う客が増えているため、売上は伸びなかった。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒波のため商店街に来る客が少なく、スーパーに流れている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年始の数日間は活気があったが、それ以降は完全に売上の伸びが止まった。来客数、販売額共に、最近でも極端に低調な状態である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年、正月休みの後は来客数がかなり減少するが、今年は例年以上に来客数の減少が大きかった。また、月後半になっても減少傾向が続いたままで、例年よりも10%以上は下回りそうな状況である。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年になって、具体的な引き合いが急速に増えている。また、予算の裏付けのある引き合いばかりであり、取引先では生産能力の増強が行われている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が堅調に推移している。不動産価格の高騰や、構造計算書偽装問題の影響もあり、土壌汚染調査の依頼がかなり多くなってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小の建築業者は、建築単価の低下により、売上、利益共に伸び悩みや減少がみられるが、建機部品製造業や自動車部品製造業といった製造業のほか、ガラス容器卸売業、菓子小売業などの幅広い業種で売上が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各ショッピングセンターでは年明けからバーゲンセールが好調であり、気温が低い影響で重衣料関係が売れている。
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先で格差が広がっているものの、受注量や販売量、見積件数は増加している。
		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定するなど企業の設備投資が増えてきている。特に、大阪地区よりも名古屋地区の案件が増えている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の企業からの受注が増え過ぎて、対応ができなくなってきている。ただし、2年前からの鋼材値上げに対する価格転嫁が進んでおらず利益につながっていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手企業から中小企業まで、明るいニュースが聞かれる。また、防災セキュリティへの投資が増えてきている。ものづくりの周辺にも企業が気を遣うようになってきた。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・海外向け発電プラントの見積依頼が増えている。
		その他製造業 [履物]（団体役員）	受注量や販売量の動き	・寒気の影響によって、ブーツなどの季節商品の生産が一部底上げとなった。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーの定期便や特便の需要が順調に伸びている。一般関係も順調に推移している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品メーカーでは、昨年は暖冬で冬物商品の売行きが悪かったが、今年は寒くなったので売行きが良い。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション用地の仕入れ、戸建用地の仕入れなど、仕入業者が非常に活発に動いている。ただ、実際の家や事務所の賃貸においては、まだ賃料を上げるまでには至っていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの需要が、年明けからかなり活発な動きとなっている。

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
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・規模の大小は別にして、コンスタントに案件が発生している。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・自然派商品、無添加商品などが一部の高所得者を中心に好調であり、キャラクター商品やブランド商品も好調に推移している。その一方で、安い中国製商品の販売は堅調であるものの、円安による単価上昇を売価に転嫁できず、厳しい状況が続いている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・2、3月のスポット広告需要が一気に増加した。在庫CM量だけでは対応し切れないほどの勢いで出稿が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・寒い日が続いているので、売上は前年と比べて10%近く落ち込んでおり、回復が遅れている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・依然売上は低迷状態が続いており、商品も単価が低い物でない動きにくい。原油価格の上昇によって加工賃が徐々に上がっており、利益に影響が出ることが懸念される。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量には多少増加傾向がみられるが、単価については、原材料の値上げ分が売価に転嫁できない状態が続いている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV商品は引き続き好調であるが、年末商戦で出そろった各社のラインナップの売行きが落ち着きをみせ始め、3か月前とほぼ同等の荷動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域的にみると業界の受注量は上向きであるが、大手ゼネコンが企画段階から参画した大型プロジェクトが増えてきている。中小建設会社の受注競争は相変わらず厳しい。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・マンション用地、建売用地の取得意欲が価格の上昇傾向にもかかわらず依然おう盛である。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・需要期であった年末の受注量が減少したほか、年明け後の受注量も更に減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先が在庫調整を早くから実施する。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・季節物のランドセルなどは荷動きが活発だが、全体的に荷動きが鈍化傾向である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・正月明けの企業の動きが、印刷物の注文などで例年になく鈍い。今年は9日が祝日のため、10日が初出社という会社も珍しくなく、全体的に本格稼働し始めたのは10日過ぎであった。その結果、月の前半は壊滅的な打撃を受けた。後半からは多少持ち直したものの、前半のダメージは致命的であった。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから生産量、販売量共にかなり低迷している。量販店、小売店も含めて受注量がかなり落ちており、そのほかの関連食材も販売が低迷している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年が年末年始の休みが飛び石になった影響で、年末の20日過ぎから年明けの10日まで完全に荷動きが悪かった。さらに、その分の受注が、その前後にもみられなかった。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・非正社員での就職が前年同月比で減少しているのに対して、正社員での就職は増加しており、少しずつではあるが雇用環境は良くなってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年通り、確定申告の時期に向けて忙しくなっており、経理業務では順調にオーダーが来ている。相変わらず派遣業務の募集に苦労している一方、正社員や紹介予定派遣は依然として順調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人数が順調に伸びているなかで、正社員への移行や紹介予定派遣の採用が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新しい会社や珍しい職種からの求人が少し増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほぼすべての業種で求人数が対前年比で増加しており、積極的な企業活動が続いている。ただし、パートや派遣、請負などの求人の増加率が正規雇用求人の増加率よりも依然として大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数の増加が続いている。また、新規求職者数の減少傾向に歯止めがかかってきており、より条件の良い企業への転職希望者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年を上回っているものの、求人が充足せずに再び求人を行う状況が続いており、特に今月はそれが目立っている。また、解雇や契約期間満了といった事業主都合による離職者数が、ここ数か月は昨年を上回っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・公共工事の減少を、老朽マンションの解体と建て替えや、新規建設、災害復興工事などによる増加が上回り、日雇求人数の回復傾向が更に目立つようになってきた。路上生活者のなかにも仕事に行く人が出てきており、地域の簡易宿泊所の客室稼働率も高まっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・採用を控えていた企業が積極的な採用を再開した例が多くみられた。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・平成17年度の卒業生を対象とした追加求人アンケートへの回答企業数が増加するなど、採用予定数が確保できていない中小零細企業も多い。企業は引き続き積極的に採用情報を発信し、年度内の採用数確保を目指している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・平成18年度の卒業生向け学内合同企業セミナーへの参加を希望する企業が、前年比で3割以上増えている。特にアパレル関連の企業で採用意欲が上向いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大学や短期大学、専門学校の卒業生向けの新卒採用イベントや、中途採用、アルバイト採用のためのインターネットを活用した商品などが多種多様に展開されている。バブル期を思い起こさせる状況であるが、値引き合戦やインターネット商品の開発費の増大などにより、競合企業間で生き残れるかどうかの格差が生まれている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の動きは、前年比100%前後で推移しているものの、1月だけみると、新聞社各紙には多少の苦戦がみられた。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・人材派遣会社では、30才までの年齢層をねらっても人が集まらないので、年齢を40才まで引き上げる会社が増えてきた。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・毎年12月は求人、求職共に落ち込むが、前年比でみると建設業や運輸業で増加がみられた。しかし、全業種でみると減少した業種の方が多かった。また、卸売・小売業や飲食店・宿泊業では、前年に比べると一般社員からパートの募集へのシフトがみられる。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	それ以外	・電子マネーを導入しているが、これによる支払が3か月前と比較して数倍になって、クレジット会計も増加している。また客単価も3か月前に比べ100円前後アップし、来客数も2%アップしている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ベビー子供服は12月の寒波から1月のバーゲンも含めて、客の購買意欲は高まり売上也伸びている。とはいえ5～6年前に比べると、まだまだ売上高ベースで6～7割といったところである。デフレ傾向・少子化傾向等は変わりなく苦戦は続いているが、悪いなりにも明るい光が差してきた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、冬物の防寒衣料が良く売れている。その反面、後半は商材不足も起こっており、売上は月で見ると例年並みとなった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高で見ると、物販はやや上向き程度であるが、飲食には対前年比較で約5%程度の伸びとなっている。

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・1月3日の初売りの売上が昨年を大きく上回り、その流れが続いて売上は好調だが、ミセスの集客が悪いのが少し気になる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・月初めからのクリアランスセールも気温低下の影響で、防寒アイテムを中心に好調に推移している。17日からのセールも客数が前年比105%と好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価の下落が止まり、良い商品の動きが少し良くなり客単価のアップが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比86%、それに対して客単価は前年よりアップし、一人あたりの客の消費量は上昇している。ただし客数は減少している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・元日から福袋が大好評で集客が多く大変にぎわった。また寒さにより防寒着・コート等が良く売れた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売りで好スタートをきり、来客数は前年5～10%上回っている。クリアランス商材を中心に販売額も増加しており、下旬には商材が不足気味の状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送・オリンピック需要で、テレビの動きが良く、その分だけプラスになっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・地上デジタル放送が今年から始まるということで、AV商品に客が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の受注台数が前年を上回っている。エリア内全体でも総受注台数が前年対比120%程度で推移している。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・売上単価は低くなっているが、販売量が上向きで全体を押し上げている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・既存店で集客が若干伸びている。客単価も上昇した。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宴会、宿泊において、客単価が増加傾向にあり、また年末商戦であったクリスマスケーキ、おせち料理の売上が前年対比大幅に増加しており、総じて景気回復基調にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昨年1年間の売上が十数年ぶりに前年を上回った。1月も売上は好調に推移している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・入場者の増加に伴い、販売量・売上が増加した。また、レジャーチャンネルを通じての電話投票が1月の正月レースで伸びた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年後半より来店客数が増加傾向にある。以前に来店した客やしばらく来なかった客が再来店している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者が、昨年12月に比べ約1割来場者が多くなっている。また、客自体の購買意欲も以前に比べると高くなりつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響もあったかと思われるが、商店街への来街者数は減少している。それに伴い閉店する店もある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・なかなか販売量が増加しないというのが、実感である。「買いたい」「欲しい」という意欲はみえるのだが、購入には至らない。客が慎重であるように見受けられる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・中山間地域の景気回復はまだまだであり、家具まで消費が回ってこない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・初売りより福袋を展開した。300万円のじゅうたんが2本、100万円の宝石が3本など例年以上に高額品の動きが活発である。外商活動においても、美術、宝飾等の動きは回復してきており、一部の富裕層中心ではあるが、消費に回復感がみられてきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年明けの福袋は過去最高の人出で、冬のクリアランスも、1～4日までは全館で2けた増という勢いがあった。しかし、3連休は期待に反して前年を割る状況で、20日を過ぎた段階で、累計で前年を割る商品群が出てきている。全社的にみても、1月は前年並みか前年を少し割るといった状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は冬物クリアランスということもあり、月中旬までは、衣料品・雑貨・食料品など好調に推移したが、中旬以降ミセスを中心とした衣料品が失速し、また食品も大苦戦を強いられている。12月から続く寒波で冬物需要がかなり先行した。

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
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月上旬の初売りは、乗客数も増加し売上も倍増した。しかし中旬以降、暖かくなってからは客が気温に左右されることもあるのか、クリアランスの商材の動きが鈍くなり、かといって春物の動きもまだまだである。特にリクルート関係のスーツは昨年に比べ、かなり厳しい状況である。ただし、母親の子供の付添い着等については、華やかな商品を求めたいという気持ちから動きが良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1月度客単価において変化はない。ただし、野菜の高値で青果部門は、買上点数・一品単価・客単価はアップしている。また、今まで苦戦していた菓子についても、1品単価・点数で前年比をクリアしている。その他の部門ではまだ持ち直しができておらず、全体的には前年割れの状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・雪の影響で野菜の高値、また海も荒れ鮮魚の入荷等も少なく、それぞれの単価はアップしたが、販売数量が落ち込み、結果として売上増につながっていない。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・秋口から上向きになってきており、その傾向は新年以降も変わっていない。新春の初売りは前年より上回ったものの、期待したほどの動きはなかった。中旬以降はほぼ計画どおり動いており、全体的に変化はなく上向く傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車・コンパクトカーは順調に推移しているが、普通車以上は前年割れで推移している。一部企業は良好ということであるが、肌で感じられるほど、良くはなっていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商品については前月の反動があるが、ETCやナビゲーション等は好調に推移しており、変わらず堅調という状況である。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・慎重で、かつ単価が低い客が目立つ。失敗しないようにとの思いは理解できるが、慎重すぎて購入に至らない客も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・一般宴会については、あまり単価の動きはないが、婚礼については若干ながら単価アップの状況がみられる。ただし、全体的には変化はみられない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・先月同様、雪の影響で客室部門は苦戦を強いられているが、料飲部門が順調に推移しているため、売上等は前年を上回る。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン総来客数はほぼ前年並みに推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月はビジネス客の宿泊が少なく、団体の旅行客も前年並みである。
		テーマパーク（財務担当）	販売量の動き	・来園者数こそ前年度を上回っているものの、売上がそれに伴っていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・このところ受注契約件数が上がらない。問い合わせがあっても、その後の動きも悪い。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注物件が少ない。受注単価が非常に低い。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・収入の伸び悩みを受け、消費意欲はあるけれど費用を抑え無理はしたくないと考え、余力のある消費行動をとるので販売に結びつきにくい。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・モデルルームへの来場数、契約数とも前年比較で落ち込んでいる。客の購入意欲が低下している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月1月は例年になく天候が悪く、客足も遠のき販売量も減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年末より、チラシの商品を当てのバーゲンハンターの客が増加している。チラシ投入日の客数は増加するが、チラシの無い日の客数は、前年比90%前後と苦戦している。冷え込みの野菜の相場高により、1品単価は昨年比110%くらいで上昇しているが、客数の減少に追いつかず、現状は非常に苦戦している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店の影響、商品安で単価が低下したまま販売点数が伸びないため、客単価が一向に上昇しない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・正月休み明けも客数は回復していない。特に工事関係の客が減少している。

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
		衣料品専門店 (販売促進担当)	販売量の動き	・先月、先々月と前倒しでかなり冬物が売れたのと、春物にはちょっと早いということで、様子見の客が多く、また来店客数そのものが若干落ち込んでいる。レディースは春物の動きも出てきているが、メンズのアウトターが落ち込んでいる。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・例年年明けから3月に向かっては需要があるので上向き傾向になるのが普通であるが、今年は12月と比べて伸びが少ない。来店も客の代替需要が少なくなっている。インターネットのアクセス数は増えているが購入に至らない。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・1月の販売量は前年比91.3%と大変厳しくなっている。特にコンパクトカーの販売量の減少が目立つ。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・正月休み、連休と続いたため、夜の飲食関係は良くなかった。今年は特に寒さの影響もあり、客は夜、外に出ないようだ。
		その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・対前年でみると、1月半ばから客数増加が鈍化し、前年を割る日も出てきた。
		タクシー運転手	単価の動き	・雪の日を除き、普段の日に関しては、依然として長距離の客が少なく、公共交通機関の利用者が多い。タクシーの利用者は短距離の客が多く、景気としては12月を除いて変わっていない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比較して、来客数・販売量ともにやや悪くなっている。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品が投入されておらず、競合他社の勢いに押されている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・1月に入り実際には雪の影響はないものの、大雪イメージが払しょくされず、引き続きエリア全体への出控え傾向が続いている。
		悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き
商店街(代表者)	来客数の動き		・先月から一転して、悪くなった。暖かい日が続いたのと、隣の商店街アーケード改修工事のためである。	
一般小売店[印章] (営業担当)	それ以外		・1月7日の下関駅舎の大火により、多くの店が被災した。当店も全焼である。名店街本体は損害をまぬがれたものの、駅としてのテナント機能が半減した。大きな損害である。	
衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き		・11、12月の気温の低下で冬物が良く売れていたが、1月に入りその反動で、販売量が極端に低下している。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量は豊富であり、高操業が続いている。懸念材料は原材料や原油が高止まりしていることである。
		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・鉄道用半導体(国内・欧米)とも受注が好調で、ライン増強と新規人員採用をかけているが、全く人が集まらない。部材メーカーも忙しく材料供給も品薄状態で生産計画の達成が危惧される状況となっている。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・モデルチェンジの製品があり、立ち上がりボリューム効果がある。
		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。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇や人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。
	広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・取引先で、バブル崩壊以降広告をストップしていた企業の回帰がみられる。	
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	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく全般的に高稼働率を維持している。物流費・原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気(販売価格の上方修正等)の影響で利益が出ている。	

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
		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	・大口案件製造中であり、毎年1月は生産が減少するのだが高水準の操業を維持している。また、緊急の飛び込み注文もあり製造現場は多忙な状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の業務下請が絶好調で、受注をさばききれない状態がずっと継続している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として国内の販売状況がかんばしくない。そこで新商品の投入となるが、すると旧来の商品がなおさら動きにくくなる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的には改善されているようだが、この地域は良くない状況が続いている。一部製造業は良いようだが、それがそのまま地域の景気を表してはいない。
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・今年度の事業計画目標の確保に向けて努力しているが、少し落ち込んでおり厳しい。また、次年度計画目標を策定中であるが、既存業務では同様の受注は望めない。別メニューでの新たな提案をしていかざるをえない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信事業者の提供するVPNサービスの販売量伸び悩みが続く一方で、従来の電話番号がそのまま使える光IP電話などインターネット活用サービスが家庭向けだけでなく企業等でも認識されつつある。このためイントラネット専用の高額・高品質データ通信サービスの価値が薄れつつある。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・部屋の空室率が高い状況が続いている。また、売買価額もまだ良い方向に向いておらず、動きも鈍い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業には全体的に活気がみられるものの、販売業は相変わらず苦戦している。地場の零細企業はどうしても大規模店にかなわないし、客もとられているのが現状である。
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	・先月から引き続き、受注量・販売量が少ない。
		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	・堅調に推移していた海外向けの自社製品の売上が下降してきており、国内向けについても苦戦している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、受注量・受注価格とも横ばいのまま推移しており、また原材料等の購入価格も高止まりのままである。加えて社会保険料の負担増もあり、採算的には非常に厳しい状況が続いている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・デベロッパーより土地仕入れのための情報依頼は多くあるが、土地売却の情報は極端に少なく、土地の売買成立までいかない状況である。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の減少は一向に止まらない。
悪くなっている		-	-	-
雇用関連	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣業界における自動車メーカー・半導体メーカーなどの増産に伴う採用の動きは非常に活発である。
		人材派遣会社（担当者）	求人数の動き	・求人数が増加し、求職者が仕事を選ぶ時期に入っている。
		求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・依然として人手不足感が企業にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年度より20%強増加している。特に卸売・小売業、医療・福祉においては、今春新設予定の事業所が多くあるため増加率が高い。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数はほぼ横ばいで推移しており、求職者数は減少傾向が続いていることから、求人倍率が上昇しつつある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地場ではその業界最大手の人事責任者から「経験・スキル」の相応の人であれば、「弊社のどの部門を希望してもよいので人材を紹介して欲しい。」と言われた。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・地域企業の採用活動が活発化しており、これまで求人が少なかったいわゆる一般事務系についてもコンスタントに求人が出始め、前年同時期との比較では微増になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人はコールセンターなど情報サービス業や、アウトソーシング業から大量求人があった他は、いずれの業種も前年比で減少しており求人意欲が低い。このため、全体の求人数も前年比でわずかながら減少した。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地元大手製造業においては、今後従業員の中途採用を予定している企業がある一方、全国展開している地元飲食店において、最近の同業他社との競争の激化に伴い売上が減少し、事業縮小を余儀なくさせられる状況もみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数は鈍化傾向にあるが、依頼した役職に応募した人材が不採用になったものの、企業側から別の役職を逆提案されるケースがいくつかみられ、余力を感じている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の経営状況が依然深刻である。製造業は一部の業種を除いて操業状態は横ばい状態にある。
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣にディスカウントタイプの競合店が出店した影響により、これまでは、客の2～3割程度がディスカウント店に流れていたが、今月からは、1割弱の影響しか出ておらず、客が安売店に流れる傾向がなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・年初は、福袋やお年玉での買物があり非常に良かった。また、暦の関係でバーゲン期間が1日少なかったために、バーゲン期間の売上は減少したものの、全体では、売上は微増している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量は、5年ほど前の数字に戻ってきており、上向きになっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が急に増え、購入する車の価格帯も高くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・初売りの2日間で、151台の受注があり、前年比120%増と大きく上回ることができた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・単価の高いメニューを希望する客が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順とともに、郊外大型ショッピングセンターに人が集まっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・秋冬物バーゲンにおいて、まとめ買いがほとんどなく、価格について非常にシビアであり、関連商品を勧めても断られるなど、購買行動に変化がない。また、子供服のギフトは、景気の良い時は1万円が多かったが、現在はほとんど5千円である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・衣料品及び関連商品群が苦戦し、来客数及び売上高共に前年割れとなった。クリアランス及び初売りは例年と変化は見られない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冷え込みが厳しいので、一部、冬物の商品が売れたが、毎年やっている福袋については、かなりシビアな品定めをしており、不要な物は買わないという傾向はまだまだ続いている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客単価は、前年を2%割り込んでいる。青果葉物（白菜、キャベツ）の相場高があったものの、食品は3%減少し、前月好調だった衣料品も需要を先取りした感があり3%程度前年割れした。また、住居関連商品も5%強の前年割れとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・コンビニエンス業界が成熟期であることに加えて、寒波なども影響し、売上が非常に悪い。既存店の売上は、ほとんどの店で前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・バーゲンは、気温の低下により防寒物を中心にニーズは強いが、客の求める商品は不足しており、売上の増加にはつながっていない。また、春物の販売も気温が低すぎて動きが鈍く、全体として売上は前年を若干下回っている。

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	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・テレビなどのデジタル家電の購入を目的に来店する客が減っており、前年に比べ、来客数が10%ほど減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月、新型車の発表があったが、販売量の増加につながらず、販売量は前年と同じである。客が新型車に飛びつくという現象はなくなってきている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新発売及びモデルチェンジした車両の販売が、予想を少し下回る状況である。	
		その他専門店〔CD〕（店員）	来客数の動き	・寒波の影響で客足がかなり鈍っているが、それを差し引けばそれほど以前と変わらない。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・若干、販売量が戻ってきているが、販売単価の下落傾向が続いており、この2、3か月、売上高は変わらない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の旅行が一段落し、旅行需要の閑散期ではあるが、昨年と比較すると温泉地への団体旅行、スキーバスなどの受注が例年より多く、確実に旅行需要は戻ってきている。また、受験生の航空券、ホテルの予約などは例年通り受注があり、4、5月の海外旅行相談の来店も多くなっている。	
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・寒波の影響により、観光客が減少している。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・全体の仕事量が増えておらず、むしろ減少傾向は続いている。また、仕事の内容による専門業種の優位性も希薄化するほど、受注競争が一段と厳しくなっている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年始の福袋などの特化商品の需要はあったが、成人の日以降の平日の落ち込みがひどく、本当に必要な物以外は買わないという状況が続いている。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・最需要期である年末年始における清酒の販売数量の減少に歯止めがかからない。ビールの販売数量も減少し、第3のビールが着実に増えている。
スーパー（店長）	来客数の動き		・相場が高いのは野菜のみで、安い物はそこそこ売れるが、全体的に高い物が売れない。また、来客数があまり伸びず、全体としては売上が低調である。		
コンビニ（店長）	来客数の動き		・寒波の影響で、来客数が少し減っており、売上が期待していたほど伸びない。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き		・来客数は、年末年始はまずまずの動きであったが、1月に入って、人の動きが悪い。四国全体で入込が良くない状況で、正月明けから1月後半にかけては、この10年で最も悪い。		
タクシー運転手	お客様の様子		・会社関係のタクシーチケットの利用枚数が減っている。また、乗り合わせてチケットを利用する客もなくなった。チケット以外の一般客については、4～5千円の長距離客が少なくなっており、2千円以下の客がメインになっている。		
タクシー運転手	来客数の動き		・寒さがきついで、本来、乗車客は増加すると考えられるが、昼も待ち時間ばかり長くて、客が少ない。今までの売上を維持しようとすると、深夜まで働かなくてはいけない。普通の定時営業では、生活していくだけの売上はあがらない。正月以降、一段と冷え込みが厳しく、飲みに出る客が減っており、週初は飲み屋街に客が入っていない。		
観光名所（職員）	来客数の動き		・入場者数がかなり減少している。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き		・具体的な商談数が3か月前に比べるとかなり落ち込んでいる。		
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・今月の出足はそれほど悪くはなかったが、途中から悪くなり、売上は前年を下回った。		
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）	それ以外	・今年度内の受注を目指して、各種システムの提案、営業活動を行っているが、窓口担当や担当責任者などの対応が、昨年同時期や夏前に比べて、積極的に話を聞いてくれることが多くなっている。	
		公認会計士	取引先の様子	・客の試算表によると、売上が前月、前年比で平均3～7%、改善されている。	

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	
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気全般は上向きであるが、小売店の家庭用品売場にはまだ明るい兆候が見られない。逆にギフト需要は減少しており、新規開拓で現状の受注を確保している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の依存率は毎年減少しているが、民需の拡大により、大型クレーンの稼働率は高い。特に近畿圏、瀬戸内沿岸、北九州地区の景気の拡大は、西日本全域の好況のけん引役となっている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月同様、排ガス規制の買い替え需要が東海、関西などで良好である。また、鉄鋼関連の受注も堅調である。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年になく活発な動きのあった昨年末から一転し、反落感がある。また、月末の物量で帳じりを合わせる動きも見受けられる。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・県外企業と取引のある一部製造業を除き、全体的に低調に推移している。販売、売上高、売上総利益率とも低迷している。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・既存品の商品の回転が悪くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁などからの仕事が減少するとともに、見積依頼の件数も少なくなっており、受注量が減少している。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・個人からの耐震調査依頼が増えているが、個人住宅は当社の得意分野でなく、修繕・補修工事があっても、収益面ではあまり寄与していない。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材関係の価格は落ち着いたものの、新規受注の動きが良くない。	
	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	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者の就職形態に関して、派遣よりも、正社員、契約社員といった直接採用の傾向が強くなっている。この傾向は、昨年10月以降うかがえたが、1月に入って特に活発になっている。また、企業が積極的に採用活動を行っており、採用数も増えている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で9.8%増加し、前月比でも2.2%増加となっている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は建設業、運輸業、不動産業等で減少したものの、製造業、情報通信業、医療福祉等で増加し、パート求人も倍近く増加したことから、前年同月と比べ、5か月連続で増加した。
		変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒マーケットは昨年比で約140%と就職サイトへの参画を中心に受注が伸びている。しかしながら、中央大手への人材流出やマスメディアの好景気だというフレーズに学生は踊らされているので、1月現在の学生の県内企業へのエントリー数は減少している。
求人情報誌製作会社（従業員）			求職者数の動き	・求人は増えているが、求職者数は減っており、求人広告を出しても人が集まらないため、広告掲載の機会が減っている。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）			周辺企業の様子	・企業の広告予算への投下意欲が少なく、スポット的な広告出稿が非常に少ない。	
民間職業紹介機関（所長）			求職者数の動き	・求職者数は前年とほぼ同数で推移している。最近の特徴としては、在職中でありながら、仕事への不満、人間関係悪化などが原因で、求職登録する20代の人が増えている。	
やや悪くなっている		-	-	-	
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	乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・今月になって新型車が発表され、乗客数が増えた。販売・受注ともに好調に推移している。モーターショーへの来場も前年並みであった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・早い寒波の影響で、衣料品、電器関係において客の動きが良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・先月からの寒波の影響により、バーゲン前にも関わらず、防寒具の動きが良かった。バーゲン時の来客数は、上旬までは非常に良かったが、長続きはしなかった。必要な物は高額品であっても買うが、必要でない物は全く見向きもしない客が増えた。しかし、購買意欲は上がってきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・初売りは他の競合店を含め、過去最高の売上と動員を記録した。中旬以降、厳しい寒さで伸び悩んでいるが、それでも春物プロパー商品の動きが良い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・このところ、来客数が前年比100%を超える月がなかったが、今月は前年比で102～103%となった。それに伴い、売上も前年比102%程度を確保している。身の回り品、婦人服、食品が好調となっており、紳士服、雑貨関係が若干足を引っ張っている。客単価は若干上昇しているが、一品単価はややダウンしている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているものの、客単価が上がっており、売上は前年並みである。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が若干上昇傾向にあり、特に衣料品において高額商品の動きが出てきた。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・紳士物や着物、宝飾品、ヤング婦人雑貨が前年比3～6%増と好調に推移している。一部ミセス婦人服が前年割れとなり、全体として4%増となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・購入客数も客単価も徐々に上向いてきている。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・高機能商品、高額商品へのニーズが高い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	来客数の動き	・燃料油出荷数量は落ち、1人当たりの使用数量は少ないが、来客数は増加している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の価格が上昇しており、中でも灯油は高値感が強い。しかし、寒さが厳しいこともあるが、高値であっても買い控えはなく、販売量は前年比を超過している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・イベントが大盛況で集客力がある。値段が安く、売上にはまだ反映されてはいるが、活気が出てきている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・個人客のインターネット、代理店、直接の電話等での予約が増えている。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・年度末にもかかわらず、引き続き来客に切れ目が無い。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・県外客の増加や韓国からの客が多く、客単価が上がっている。プレー料金が韓国よりも安いいため、韓国の客は正規の値段でプレーをしている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・成人式での利用が例年より多かった。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・様々な計画や企画を考えている客が多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月同様、寒さにより商店街に来る客が減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・物品購入時の決定が遅く、購買意欲が高くない。
		一般小売店[青果]（店長）	それ以外	・寒波による影響で葉物など特殊なものは高いが、豊富な供給量のあるものに関しては、相場が成り立たないような状況が続いている。
		一般小売店[鮮魚]（店員）	来客数の動き	・例年、年明けの来客数は少ないが、今年は特に少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月までは寒波の影響によりクリアランス前の実売期でシーズン商品が好調に動いたが、今月は寒波の緩みで鈍化した。必要な物を必要な時に購入する堅実な購買姿勢が定着している。また、毎回好調の物産催事も新企画を加えないと集客が期待できない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・初売、クリアランスとともに前年実績を越え、好調なスタートをしたものの、12月に好調だった冬物衣料の反動減や商品不足もあり、1月は中盤以降、厳しい状況であった。寒さの影響で客足が低迷し、春の商品の需要が大きく上がらない現状である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・年末年始の客単価が落ちている。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・薄型テレビ等の一部の高額商品の動きは良いが、食品等の単価が下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・先月は寒波の影響で防寒具が好調に推移し、来客数も多かったが、また3か月前の来客数に戻り、前年比96%となった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価も前年を割っているが、来客数ほうが前年を大きく下回っている状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客足の戻りが例年より遅く、低単価で少数購入をする客が目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・例年に比べ、ホットドリンクや肉まん、おでんの売上が上昇し、前年を大きく上回っている。しかし来客数が前年比95%となり、客単価が前年並みであるため、総じて売上は下がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上は前年比15.9%減、コンビニが3.3%増、ローカルスーパーが3.2%減となっている。例年、量販店で年始の初商いがあるが、今年はデパートに多くの客が流れて量販店は客入りが少なく、前年割れをしている量販店が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・デジタル家電の動きが非常に悪く、価格が安くなるのを期待して買い控えがある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客が来店しても、慎重に検討され時間がかかる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比べてもほとんど変わらず、この1、2か月と比較しても販売量は増えていない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売での学童机など大物家具の動きが良くない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・客足が遠のいており、売上が減った。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数も増えず、3か月前と変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・月始めより、後半のほうで客単価が下がった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・小規模な宴会が多く、客単価も低い状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の動きが悪く、夜は先月とあまり変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒さが厳しいため、日中に出かける客が少なく、繁華街が閑散としている。新年会が極端に少なく、夜の客も少ない。
		タクシー会社（営業担当）	来客数の動き	・今月前半の稼働は良かったが、20日過ぎからその動きは鈍化した。また、タクシーの従業員数が少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフが堅調に推移しており、総じて前年並みで推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客は前年並みに推移しているが、個人客が大きく減少しており、総じて前年を割っている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設業界は、一部の住宅建設に需要がみられるが、その他は伸び悩んでおり、特に商業施設などの建設は低調である。公共事業は自治体の財政状況から発注が抑えられている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心街にあった商業ビルもまだ再生しておらず、同じく中心街にあった老舗のスーパーも11月下旬に破産したため、来街者が皆無といった状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ数か月の相次ぐ競合店の出店により、来客数がかなり減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さの影響で来客数が減少しており、小売店のみならず飲食店も売上が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年未までは冬物の衣料品が良く動いたが、今年になってバーゲン品の動きが悪い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前はブライダルの花一式やお祝いの花束、ブーケなどの注文が数件あったが、1月に関しては注文が全くなかった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月の中旬に昨年成功した販促をかけたのだが、昨年ほど集客が見られなかった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福袋やバーゲンでの動員は例年以上だったが、買上に結びついていない。冬物衣料は、12月に好調であった反動により、低調に推移している。生産限定の影響で、在庫が前年を大きく下回った。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売は好調だったが、後半は12月が好調に推移していた反動で、買い控えがみられた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・寒波の影響で、12月から衣料品を中心に堅調な動きがあったものの、クリアランスを迎え、スタートこそ良かったが、中旬以降の動きは失速した。全体的に昨年実績すら達成できない状況となっている。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・先月の売上が良かった分、そのしわ寄せが来た。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・気温の上昇とともに、冬物商品の動きが悪くなり、食料品も鍋物材料の動きが急に止まった。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末はそれなりの販売量があったが、それ以降は前年割れが続いている。	
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・12月に防寒衣料が好調に推移した分、1月のクリアランスでの在庫が不足し、セールの上は低調だった。春物は順調に立ち上がったが、クリアランスの低下分は取り戻せなかった。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・業界が非常なオーバーストア状態で、客が分散していることもあり、厳しさを増している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年になって急に売上が減少した。寒さの影響もあるが、来客数も少なく、周辺に人の動きがない。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が低下している。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・寒さや雪の影響により、北海道旅行などスキーツアーの動きが悪い。雪祭り関連は前年比50%程度まで減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月の帰省客が例年より幾らか多かった。しかし、病院通いの高齢者が減っている。	
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・卒業シーズン前の買い控えもあるが、例年より平日、週末ともに来客数が減少している。	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・寒さの影響により、来客数が伸びていない。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額、入場者ともに、前年に比べ減少幅が大きい。	
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・土日は郊外の大型商業施設に客が集まっており、既存の商店街は人通りが減っている。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・大型商業施設の影響が続いており、近隣商店で6つの閉鎖店が出ている。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・正月明けから買い控え傾向にあり、食料品、衣料品などすべて前年比90%前後で推移している。特に衣料品が冬物衣料の仕掛けが遅かったため、動きが悪く前年比79.6%と大変苦戦している。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・新幹線の工事も一段落し、その従業員もいなくなり、来客数が減少した。周囲に競合店もでき、大手がそれに太刀打ちするように個性を出して自主的な経営をやっているが限界がある。	
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月、1月の異常な冷え込みで客足が遠のき、売上が減少している。	
	良く なっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が3か月連続で2けたの伸びを示している。	
		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	・ホテルの新築等がかなりあり、まずまずの売上が確保できた。ただ、耐震強度偽装の問題やホテルの建築申請の偽装なども発覚したため、出店に慎重な所も出てきている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きが非常に良くなっており、それにつれて機械関係部品も動きが非常に活発になっている。総じて景気そのものは良い方向に進んでいる。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・製造業、特に半導体関連の下請け中小企業や小売業において、設備投資の資金需要があり、それに対する買いの申込等の動きが出てきている。
		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	・例年は12月中に1年の締めで契約が大幅に増加し、年が明けて契約がダウンする傾向にあるが、今年は前年を上回るペースで順調に推移している。	
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内で発生した鳥インフルエンザの影響もあるが、それ以上に、海外で発生した鳥インフルエンザの影響から輸入ができなくなり、国産需要の要求度が高くなっている。		
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が当社に限らず競争相手でも増えている。それも忙しい時期が中国の旧正月と重なるため、日本で生産せざるを得ないところがある。		

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
雇用 関連		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低く、受注数量が限られているので状況としては変わらない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・徐々にではあるが、受注が増えている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先は、3月までは仕事の受注は結構あるという状況である。資金需要は今のところ大きな変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・県全体の就業者の64%を占める小売・卸売・サービス業の資金需要が低迷している。特に、短期の運転資金需要が乏しい。
		経営コンサルタント	それ以外	・契約内容が小額になっている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・供給している大型店舗や生協等の売上が前年比90%を切っており、まだまだ厳しい状況である。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・品薄感から価格が上昇している。例年のことではあるが、例年よりも価格帯が低い。重油高騰分を吸収できるほどではなく、赤字拡大の懸念が広がっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・受注関係はまあまあだが、ガスと原材料の高騰でマイナスがずっと続いている。燃料であるガスのほうは3月くらいまで上がるということもあり、コストの面でなかなか難しい状況である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年を迎え新しい案件の依頼があるが、採算が合わない原価で見積りを提出する状態が続いており、利益が出ない。また、銀行の融資が限られており、その額に合わせるために受注し、利益の出る状態ではない。
		輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・先月好調に推移していたが、今月は全くといっていいほど荷動きが悪く、例年の8割ほどであった。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・年末にかけて、受注量が大幅に良くなった反動で、今月は伸びが止まり、減少傾向にある。様々な業種においてそのような傾向が見られた。
	悪くなっている	-	-	-
	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	・新卒採用以上に、中途採用に求人を出す傾向がある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・2003年に県の誘致で大手保険会社のコールセンターを中心とする事務部門が開設されたが、新社屋の建設に伴い人員の増員が予定されている。主に30歳代までの女性の雇用が増大するようであるが、雇用形態はほとんどが契約社員、パート従業員である。低迷気味である高校の新卒女子の雇用はあまり期待できない。
求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・最近の傾向として人手不足感が続いている。特に若いフリーター層の採用が難しくなっている。	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者数の減少が続いている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は引き続き堅調に推移している。	
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・高校生の内定者数は全体で5.2%増と、今年度も引き続き大きい伸びを示している。採用者が多くなったのは求人が増えたということが要因のひとつである。大学生もサンプル調査であるが、女性を中心に全体として2.7%ほど上がって53.8%までいっている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数の増加の動きが堅調である。	
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・人材派遣需要に加え、正社員採用の需要が増加している。企業の採用意欲が上向いている。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣オーダーの15%弱が紹介予定を希望されており、企業の雇用意欲は高くなりつつある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の広告活動も小休止状態で、今月は模様眺めの状況である。	
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	-	-	-

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	その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の沖縄県の入域観光客数が順調に推移した結果、レンタカーの利用も順調に伸びている。
	やや良く なっている	その他飲食[居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・1月は例年15日以降は来客数が急減するが、今年は例年の120%で好調に推移している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・客室稼働率は1月で前年が59%、今年は76%の見込みである。団体客は前年比118%、個人客は128%で推移している。個人客の好調さは10月から続いている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客の入込は前年並みだが、客単価の増加がみられる。
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・成人式以降、例年よりも4度ほど高く気温が推移したことから、主力衣料が急速に鈍化した。ただし、食品、住居は引き続き好調さを維持しており、客の消費意欲は高い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価下落の要因の1つに低価格路線がある。例えば発泡酒に続く第3のビールのように、買いやすくなったからといって今までビールを1本購入していた人が2本購入することはほとんど無い。販売数は変わらなくても単価が下がるのでトータルの売上は低迷する。飲料類はこの様な現象がこの1年特に顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて回遊客は減少する気配はあるが、売上は前年と大して変わらない。
		家電量販店（従業員）	客の様子	・売上額や来店客数からすると景気は一見下向きだが、買物の内容は高級志向であり、かなり良い。
		その他専門店[楽器]（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要も一段落している。部署による違いはあるが、全体の売上でみると前年の数字の維持が精一杯である。観光客は順調だがリピーターと外国人の増加をいかに売上に反映させるかが課題である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の10月は前年同月比で108.1%、今月は1月24日現在で106.4%とほぼ同率となっている。県外からの入域客数も好調である。来園者は、前半は家族旅行、カップル、後半は一般団体、修学旅行等が中心となっている。
やや悪く なっている	一般小売店[鞆・袋物]（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターの店、商店街の店、ともに年初めはまずまずで去年よりは良かったが、中旬以降は去年よりも厳しい状況である。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上高が前年を下回っている。年末年始で使った分、節約しているように見受けられる。	
悪く なっている	一般小売店[衣料品・雑貨]（経営者）	来客数の動き	・正月休み明け以降急激に来客数が減少し、客単価も上がらないため、売上は前年同月比約90%と減少している。年間を通して1月、2月は観光客減少により毎年売上高の低い月になるため、対策として地元向け販売戦略を計画中である。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大口ユーザの利用サービス変更に伴う動きはあるものの、受注量や販売量の純増にはつながらない。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや、成約件数、売上が横ばい状態である。
	やや悪く なっている	建設業（経営者）	それ以外	・受注量に地域間のばらつきがある。良い所と悪い所があり、総合するとやや悪い。
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	学校[大学]（就職担当）	採用者数の動き	・去年度と比較して、1月に入ってからの県内の追加採用が増えている。また、県内外共に大学新卒は色々な業種での採用増が見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が横ばい状態で、いろいろな業界で淘汰を感じる。拡大路線、新規参入もあるものの、その一方で撤退、業務縮小もある。両方の点が相殺され、あまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月と比較すると、新規求人数は23.6%減の2,813人である。一般求人は21.5%減で2,323人（構成比82.6%）である。パート求人は32.5%減の490人（構成比17.4%）である。12月の新規求人は飲食・宿泊、医療・福祉、教育・学習支援、サービスで増加し、建設、製造、情報通信、運輸、卸売・小売、金融・保険、不動産では大幅に減少している。有効求人倍率は0.02ポイント上昇し0.52倍である。就職件数は16.9%減少の1,031人である。タクシー乗務員の求人は常時更新がみられ、人手不足感・業界の賃金形態等を含めた雇用条件の厳しさがうかがえる。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-