

・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	・設備投資をして売上増につなげようとする意識が出てきた。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・前半はさっぽろ雪まつりがあったことから冬物が順調に動いたが、例年と異なり客の購買動向に勢いがあり、春物に移行する後半に入っても、客の購買意欲が続いている様子がうかがえる。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・中旬過ぎから厳しい寒さも和らぎ、気温も平年並みにまで上がったことから、婦人衣料等の春物を求める客が多くなり、来店客数も前年を上回った。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・食料品、衣料品の動きは同じような傾向が続いているが、今月に入ってから日用品の販売量が5ポイント程度伸びてきている。特に消耗品が好調な傾向にある。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・昨年の2月は衣料品が不振であったが、今年は売上が好調であり前年比108%と伸びている。インナーウェアを除いた婦人服、紳士服、服飾、子供服では前年比120%の伸びとなっている。そのほかの部門については、住居用品が前年比100%、食品が前年比102%、テナント入居している専門店が前年比96%となっている。全体では前年比100%となっており、全国ベースとほぼ同じレベルでの伸びとなっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量の前年比が100.5%であり、1月と比べるとわずかではあるが販売量が伸びている。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・新商品などの動きが良く、客数と買上点数は前年を上回っている。ただし高単価商品の動きは依然として弱く、価格の安い商品中心の動きとなっている。
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・2月の客数は前年を上回った。客単価も前年をやや上回った。オリンピック需要で薄型テレビなどのデジタル家電が健闘した。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビにおいて、より大型の商品を求めようになっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・来客数が減っているものの、販売量が伸びてきた。
		一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・さっぽろ雪まつり期間中の売上は前年を下回ったが、2月全体を通してみると、客単価が前年の102%と好調に推移しており、売上も前年並みであった。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・来店者数は前年から20%以上の伸びとなっている。3か月前の伸び率をも上回っており、人の動きが良くなってきた。
		観光名所（役 員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、月末に向けて前年比が改善傾向にある。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・商品陳列棚の商品に対しての質問が以前よりも多くなってきた。比較的少額の商品については即断して購買する傾向が出ている。
		設計事務所（職 員）	お客様の様子	・札幌市内の土地が高値で取引されていることに加えて、民間の中型あるいは大型の土地案件における計画作成依頼が以前より多くなっている。これらのことから新年度についても着工物件が多くなり、景気は上向いてきている。
変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・月間を通して来客が少ないままであり、売上に変化がない。	
	百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・後半に入り春物の動きが良くなってきた。特に高額商品の動きが良く、フレッシュア対応のスーツにも動きが出てきている。ただし全体としては大きな変化はみられない。	
	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・入学、進学、新社会人への対応を2月頭から進めているが、服飾雑貨、婦人服、バック類を含めて、高額品があまり売れていない。リクルートスーツ、マザーニーズ等のいわゆる入卒の洋服の買上も非常に少ない。	

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（販売促進担当）	販売量の動き	・中旬以降、気温が平年並みを上回る日が続いたことで、婦人ファッション、特に春物プロパー商材が活性化している。日別の売上をみても前年を上回る日が多かった。ただし天気によって左右された面も強く、まだ楽観視できない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・自社は売上回復傾向にあるが、競争相手は閉店が目立つ状況となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街全体からみて大きな変化はみられない。同業者については倒産が増えているようである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・買上単価が前年から大幅にダウンしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年並みではあるが、販売額が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前年と比べて来場数が少なく、個人消費は良くなっていない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・灯油価格の高騰が家計を圧迫している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月は地域イベントに参加しているため、食事のディスカウントをしており、全体的に来客数が伸びたが、一過性のものであり、上向き傾向ではない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年は積雪が多いが、中旬以降、観光客の入込が相当増えている。ランチの時間帯は午後3時頃まで満席が続いており、売上は前年を10%以上、上回った。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・募集団体の応募数が緩やかに減少に転じてきているなど、本州からのツアー客に陰りが見え始めている。降雪災害に伴うものもあるが、やや停滞化している。海外客が好調であるほか、インターネットでの予約客も増加しつつあるが、絶対数が小さい。地元客、道内客はさっぱり状態である。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・来店客数は少し上昇傾向にあるがばらつきが大きく、単価が低い傾向も変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月は恒例のさっぽろ雪まつりが開催され、会場も一部が北区に変更されたこともあって期待されたが、期待されたほどの運賃収入の伸びはみられなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年の道東地方は例年と比べて暖冬傾向にあり、また雪も少ないことから、タクシーを利用する人が減少している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・多少の景気回復感があるせいか、建築計画の引き合いは2～3年前に比べると多くなっているが、実際の動きにはなかなか結び付かない。今一步のところで中断、または中止というケースが多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月に入っても厳しい寒さが変わらず続き、雪も降り続いたことから、特に中高年層の来街者が減少した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪のせいか、客の動きが非常に鈍くなっていた。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・明らかに価格調への来店客が増加している。目的の商品が低価格設定の場合は買うが、そうでなければ他を回るといった行動が増えてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの昼食については、中旬の温暖な日にビジネスマンの来店がやや増えたことから前年を超えたものの、単価は低いままである。夕食ではトリノオリンピックのテレビ放送が影響したとは言えないが、前年の85%となった。個室の売上は前年を超えたが、全体では前年を12%下回った。昨年、空港が開業したことで利用が多かった中部地方からの観光客は減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨年、客単価を上昇させようと来客数が減ることを前提に投資を行ったが、来客数の減り方が予想を上回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・単価は回復基調にあるが、トリノオリンピックの影響もあり、道内への海外客及び国内ツアー客が低調に推移しており、売上高は前年比で減少に転じている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客単価の低下と来店数の減少から2月累計での販売額が昨年と比較して減少している。特にヨーロッパ等のロングツアーの受注が昨年を下回っている。

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
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・今年は雪の量が多いため、特に一戸建て住宅については建築ムードが盛り上がりがない状況となっている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・1月後半から売上が下降気味になっていたが、2月に入りその傾向が顕著に現れている。こうした傾向は業種、業態に関係なく現れているようである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・寒さよりも吹雪の影響で客の入込が少なくなっている。特に飲食店街の客の入込は非常に悪く、旭川冬まつりもあったが前年を下回った。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大都市圏の大型プロジェクト及びマンションブームに後押しされ、やや良くなっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・客先から広く、受注堅調、景気向上の恩恵をやっと道内でも受けてきたとの会話が聞こえるようになってきた。ただし若干ではあるが業界による差は感じられる。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べて民間企業の設備投資が増えてきた感じがしている。ただし年度末にかけての時期的なものか継続的なものかはしばらく様子見が必要である。
	変わらない	その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	競争相手の様子	・昨年の同時期よりは多少単価が上昇してきた。
		食料品製造業(団体役員)	受注量や販売量の動き	・限られた市場の中で、販売先の取り合いによる価格競争での安売りが見受けられる。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・輸送関係は燃料の高騰が依然として響いている。先日あった道内製油所の火災のために燃料が更に高騰しており、戦々恐々としている。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・道内の新規建築案件は相変わらず少なく、それを道外物件でカバーしているという構図はここ数か月変わっていない。現在のところ、こうした構図が変わる目途もない。
		金融業(企画担当)	それ以外	・設備資金は幾分増加している。更新投資のほか能力強化のための投資もみられるようになった。住宅着工は投資用賃貸住宅が高い伸びを維持してきたが供給過剰気味である。建設業界は公共投資の減少で厳しい。個人消費は大雪や寒波などの影響で動きが鈍くなっている。灯油価格の上昇で家計の暖房費がかさんでいることも影響が大きい。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・各企業とも広告費、宣伝費が昨年実績より落ち込んでいる傾向にある。
		その他サービス業[システムハウス](経営者)	競争相手の様子	・仕事が極端に減ってきている会社と忙しくて人手不足の会社の比率が半々の感じになってきた。
	やや悪く なっている	その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・年度末を控えているにもかかわらず、販売量の動きが鈍い。また新品よりも初期投資を抑えられる中古に走るケースが見受けられる。
		その他非製造業[機械卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・第4四半期は第3四半期より低調との予測があったが、予測を上回る需要の減退となった。3月末までの需要予測は下方修正を余儀なくされている。一部造船のみ好調で、他の金属加工分野は総じて低調に推移している。
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・事務職をはじめとする一般派遣のニーズも順調に拡大しており、企業活動の活発化による業務量の増大を派遣にて対応しようとする傾向がみられる。家電量販店、スーパーなどの流通業においては新商品をはじめとする販売拡大に向けた人員の投入を目的とした販売スタッフの派遣ニーズが高まっている。家電販売関連に関してはトリノオリンピックの効果も大きい。正社員の中途採用ニーズも営業関係を中心に高まりをみせている。しかしながら派遣、中途採用とも求める人材のスキルは高く、ミスマッチも多い。また企業における人材のニーズは、現段階では圧倒的に派遣ニーズが高い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・徐々にではあるが正社員の求人が増加してきた。法人に対する営業職の求人が増加してきている模様である。特徴的なところでは個人投資家向けと思われるアパート・マンションの営業職の求人、製造・機械関連業種の求人が目を引くなど、景気好転を予感させる求人が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、個人向けサービス業の活発化が目立ってきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・ここにきて追加募集がかなり増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人広告件数は横ばいながら、求人誌の販売が微増となっており、求職者の動きが活発化しているように感じる。ただし飲食・販売系の決定率は今ひとつのようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・依然として、どの業種にも好転の兆しがみられない。特に中小零細土建業においては淘汰が目立っている状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少が4か月連続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、パート求人の割合や派遣求人の割合も増えてきており、正社員の求人が増加していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を前年と比較すると、医療福祉、卸売業では増加したが、情報通信業では前年同月に大量求人があった反動もあり、全体としては4ヵ月ぶりに5.1%の減少となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数は前年比で16.8%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、卸小売業、サービス業が増加し、金融保険業が減少となった。
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）	来客数の動き	・2月はバレンタイン商戦が不調だったにもかかわらず、小売関係者の来店が多く、朝晩の来客数が増えた。この来客数の増で、売上が約10%伸びている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街の昨年の通行量調査では、2けた減少であり、各業種共通して来客数が減っているものの悲鳴が聞こえてこない。客単価が物販、飲食、サービスを通じて上昇している傾向が明らかになっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・バーゲンセール後の底も一段落して、いくらか暖かさがでたこともあり、人出も徐々に増えてきた。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・バレンタインデー商戦が非常に好調であった。昨年の秋口から客の様子をみると、当店の企画、催事、各売場のプロバー商品等に対して反応がよく、敏感になっている。これらが各フロアを含めた売上に良い影響を与え始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・1月までの反動でもないと思われるが、店頭の活況感が一服している。特に中旬までは寒さが残り、春物の動きが鈍く推移した。下旬は気温の上昇もあり、徐々に購買が進みだした。前半は苦戦したものの、後半の追い込みが効を奏して、前年をクリアした。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・例年の2月よりも売上は、ほぼ毎日目標をクリアしており、春物を探している若い人が多くみられる。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・時計、宝飾品、ラグジュアリー部門、着物等高額品の需要に明るい兆しがある。また、歳時期のランドセル等の平均単価も前年を上回っており、一点豪華主義的な消費傾向が強い。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・買上、来客数が販売促進策に反応して増えてきている。よって前よりも少し良くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・極端に景気が良くなっている感じはないが、少しずつ来客数、販売量がプラスに転じてきている。一品単価の下落等があり、最終的な売上に大きな変化はない。ただ、客の動きとしては、ややプラスに転じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月前半の大雪の際は、集客等に影響があり、伸び悩んだ。中旬以降は、天気も回復し、気温も上昇したことに伴い上向きとなっている。来客数は前年比100%を超えており、客単価も前年並みとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が低めに推移しているにもかかわらず、春物の動きが良く、単価、客数ともに20%増となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・春物の立ち上がりにおいて、ビジネス、カジュアル衣料ともに商品本位で購入する人が主体となり、客単価も上昇してきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・2月の下旬から入学式、入社式向けのスーツの需要が高まっているため、販売点数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・12月は大雪のため入出が悪く、来客数が減った。1月も月初めの大雪で交通機関がまひし、道路事情が悪く低調であった。しかし、2月10日頃から雨による雪解けで、春が近づいたことが感じられたことにより、来客数が増え始め、契約が少しずつ増えてきている。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・ライバル店では、徐々に、単価の高い商品、付加価値を付けた商品が売れてきているとのことである。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・婚礼や宴会の単価の動きはほぼ前年並みであるが、客室部門では、ツインをシングルユースにするプランの需要が増え、若干単価が上がっている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・2月の前半は厳しい寒さが続き客足が鈍り、後半は暖かい天候となったが、卒業入学シーズンを前にした買い控えのためか売上、来客数ともに盛り上がり欠けている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・一般商品ベストセラーの低単価化の傾向が目立っている。月間ベストテンに、700円未満のジャンル商品（新書）が4点も入った。売上に貢献したということでは歓迎であるが、全体の客単価低下の一因になっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半は雪のために客足が遠のき、後半はそのまま客足が戻らない状況である。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数の動きをみると前年に対して下回っており、個人消費の強さはうかがわれない。一方、単価が下げ止まってきており、客単価、商品数は前年比プラスとなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・常連客の来店頻度が少なくなっている。1回当たりの買上点数が増えていることで、カバーしているが、決して良い傾向とはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年にない降雪で売上に非常に大きな影響がある。全体的には景気は持ち直しという話が聞かれるが、数字をみると決してそのような状況ではない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・2月の後半は気温が昨年より高くなり、売上は前年比割れているものの回復してきている。しかし、主力商品である弁当は苦戦が続いており、全体的には変わらない動向となっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・オリンピックの時期であったが、カラーテレビや液晶テレビはそれほど盛り上がりなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・冬物商品が品切れのため、冬物商品の伸びが悪い。また、トリノオリンピックの効果が思ったほどでなく、全体としての伸びが停滞している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・雪が解け春の兆しを感じられるためか、客の動きも活発になってきた。買い回りの客が多く、大半の客は購入には慎重な姿勢を崩していない。新卒需要や社会変動需要が少なくなっている。受注は、コンパクトクラスが順調でミディアムクラスが低調であり、トータルでは新型車需要はあるものの前年割れとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・大雪で先送りになっていた自動車需要も2～3月の最大需要期を迎え、受注、販売台数はほぼ前年並みで推移している。しかし内訳は、軽自動車の比率が倍増し、登録車がその分減少しているため、単価が下がっている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・建設業者が除雪を請け負っている場合が多い。一方、本業でも現場の除雪に時間を取られるため工期が遅れたり、人件費が増えたりするのでトータルではマイナスである。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は大雪の影響で1月後半から、来客数が激減した。ようやく2月中旬から来客数が増えてきたものの、なかなか売上につながらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・冬の寒さが一段落してきており、灯油の販売が落ち着いてきている。自動車用のガソリンの販売が年明けから前年比を下回ってきており灯油の販売増に隠れていたが、ここにきて大きな問題となっている。また、1月、2月の仕入価格の上昇が、末端価格に転嫁できていないため、業務利益が落ち込んでいる。総括すると、販売数量が伸びておらず、利益も取れていないため厳しい状況となってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・在仙スポーツチーム関係の宿泊予約が順調に入っており、伸びる傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが、特にディナータイムで低調である。同業者の中でも同じような声が聞かれ、しばらくこのような状況が続く。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月の金曜からの週末3日間は、毎週還暦、古希の祝賀会、送別会等で満館であった。来客数は前年比10%増加し、管内パブリック施設も好調であった。しかし、ウィークデーは極端に来客数が少なかった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年12月から2月は大雪の影響もあり来客数が大幅に減少した。今後の予約状況も好転の気配はなく、低迷状態で変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストラン部門においては、オーダーバイキング実施の中華、低単価のカジュアルレストランは人気があるが、原価率も高く利益はほとんどない。メインレストランは良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間、夜間ともに乗客が少なく、長距離の乗客も少ない。努めてバスや電車等の公共手段を利用して節約している状況にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・冬季最大のイベントが開催されたが、大雪や低温の影響、それに伴う交通機関の乱れもあり、見込んだほどの来場者はなかった。
		遊園地（経営者）	それ以外	・県外の取引旅行代理店が破たんするなど、なかなか景気が上向き実感が得にくい状況にある。
		美容室（店員）	単価の動き	・宣伝広告の効果で来客数は増えているが、単価が低いため売上が増えていない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶]（経営者）	来客数の動き	・2月は例年売上の低い月で、今年は雪が多かった分、配達件数が増えて期待されたが、逆に1点買いの来店客数が少なく、結果としては前年よりも伸びていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・市内にディスカウントスーパーが出店し、買い回りが更に進み、買上点数が低下している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・依然として、市内への競合出店が続いており、客が分散している。売上がそれに伴い減少しており、チラシの日替わり商品の単価低下も影響している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・原油価格の高騰が家計を圧迫しており、同じ買物をするにもかなり慎重な様子がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さが12月から2月まで続き、例年に比べ外出や買物を控える傾向が続き、通行客が少なくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年、春物目的の客や3月からのフレッシュマンの動きが盛り上がってくる時期であるが、天候のためか他の要因のためか、今のところ全く盛り上がっておらず大苦戦している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・新学期、新入学向けの需要がある時期であるが、今月は前年に比べても来客数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・学童機の動きは非常に良いが、単価と売上の減少をカバーしきれていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比でプラスであったが、温泉地域全体では良い話は聞かれない。大寒波、脱線事故の影響によるキャンセルの数は多くはないが、例年どおりの予約数になかなか近づかない。イメージダウンは簡単には払しょくされない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一部の客層では上向いてきているのがみえるが、大半の客は旅行するゆとりがないようである。必要最低限の近距離の旅行で終わっている。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今冬の厳しい寒さで、秋冬物が好調である。アパレルの在庫が減少し、各アパレルともに最盛期を迎えている春夏物の追加発注に積極的になっている。5、6月までの夏物生産が続く。
		建設業（企画担当）	それ以外	・市内の土地購入にかかわる情報が多く入ってきており、以前のように土地はあるが、購入希望者がなかなか現れないという状況から、希望者が多く現れる状況に変わっている。よって、先々に建設が見込まれる。
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・わずかではあるが、価格面だけでなくこれまでの取引、付き合いの経緯等を踏まえて発注検討してもらえる客も出てきている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・流通、乗用車販売、ハウジングなどは厳しいが、株価の上昇によって、証券、銀行、健康食品医療関係などは依然として好調を続けている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は前年比横ばいである。既存の主力製品に勢いがなく、新製品が伸び悩んでいる。燃料費の高騰で収益が圧迫されている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の材料価格が上がっているが、製品の販売単価の上乗せがなかなかできない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は3か月前に比べても好調な状態が継続している。民生機器については、製品の現行モデルから新モデルへの切替えの関係から生産調整の影響を多少受けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・各取引先から前倒しの要求があるが、部材調達の関係で対応が厳しい状況である。要求が多い割には受注増につながらないのが現状である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・建設業界など一部業種でシステム受注などの取引が出てきているが、単発的で先行きの見通しの立たない状況に変わりがない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・携帯向け半導体需要がやや弱含みである。一方、新分野（地上デジタル放送、車載機器）向けが上向き傾向にある。総合的には良い面と悪い面が半々である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は少ないが、民間リフォーム工事がある程度出てきている。新規の客の問い合わせも出てきている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的な荷動きは大きく変わらないが、やはり衣類関連の伸びは目立つ。
広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・次年度契約にあたり、価格競争が頻繁に行われているが、落札金額は更に下落し、厳しい競争は続いている。物件を確保するためには、利益を削って応札しているのが現状である。		
公認会計士	受注価格や販売価格の動き	・好調である電子部品製造の1月の売上が、前年比175%と量的には伸びた。しかし、1月から利益率の高い部品の受注価格が引下げられ、総利益は123%と売上の伸びを大きく下回った。今後も受注価格の引下げ要請がある。		

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
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の官公庁の動きも昨年あたりから少なくなっている。今年は特にその傾向が顕著である。年度末の集中が少なくなり毎月の購入が平均化されている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅取得の意欲が低調気味で、取引先が大分苦勞している様子がうかがえる。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・大手水産会社が倒産したことで、雇用悪化、消費低迷、購読中止にもつながっている。折り込みチラシは、価格、数量ともに、2月の季節特性を除いても大幅に減少している。
	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）	それ以外	・製造業の業務請負の大型案件が発生し、具体的に進展している。事務系登録型人材派遣会社として創業した当社としては、今後製造業への進出が大きなターニングポイントになると位置づけている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・社員の欠員補充ではない、純粋な増員の派遣依頼が増えている。また紹介予定派遣も検討中の企業が増えている。実感として雇用意欲は高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が、3か月前に比べて39%増えている。タクシー乗務員や飲食店のパート募集が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、常用で19.3%増加し、パートが0.9%減少したことから、10.1%の増加となった。一方求職者は、事業主都合離職者は減少しているものの、在職者が13か月連続して増加し、自己都合離職者、無業者も増加に転じたことから、4.5%と3か月ぶりに増加に転じた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に中堅中小企業を中心に、中途採用を始める企業が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が前年に比べて増加傾向で推移している。この傾向は、前年6月から続いており、あまり大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で若干減少している。非正規職員募集の割合が新規求人の6割程度で推移しており、正規雇用に移行する動きはみられない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・企業収益の改善や新潟県中越地震の復興事業で求人は増加傾向にあるが、地元スーパーの破産等で大量離職が発生し、先行き不透明感がある。
人材派遣会社（社員）		周辺企業の様子	・今月に入り受注数は増えているものの、専ら東北・関東地区の大手工場での事務案件が多く、もともと人材の少ないエリアから経験者を選出するのは難しい。	
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度契約が始まったが、合併しなかった自治体は国からの補助金を大幅削減され、かなり厳しい状況になっている。	

### 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	家電量販店（店長）	単価の動き	・オリンピック関連で、映像商品、特に地上デジタル放送受信機内蔵テレビ、DVDレコーダーがよく出ている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・地上デジタル放送への移行がようやく客に浸透し、買換えか修理かというときに買換える客が増えてきている。今のところは製品の単価がまだ高いのでありがたい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今シーズンの冬物の動きが非常に良く、処分も進み、2月初めから春物に動きがみられる。特に紳士物については、男性がおしゃれになり春物への注目度も高いようである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・以前より、高額商品の売行きが若干良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・寒さが続き、冬物衣料品の売上は好調であったが、後半になって品薄となり、売上は思っていたほどではない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他店との比較が厳しく、利益はなかなか出ないが、来客数が増え、成約率も上昇している。



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
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・1、2月は圧倒的に来客数が増加している。以前はイベントを行っても客が来なかったが、今年に入り来客数が大幅に増加しており、車の売行きも良くなってきている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・宣伝効果や新卒者の購入で、ここにきてかなり良くなっている。暮れ以降、クレジットが通らない客はほとんど来なくなっており、ある程度クレジットが通る客や現金で購入する客が増えてきている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・ようやく地方都市にも不況脱出の波がきたようで、客室稼働率が上昇し、来月、再来月の予約も順調に進んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・営業を強気に促進しており、3か月前と比べ今は歓送迎会や早めの総会等の予約が少しずつ入ってきている。大きい会合ではないが、小さいものの数が増えてきている。
		美容室(経営者)	それ以外	・前年に比べ、美容院開設の相談件数がこの時期にしては若干増えている。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・車検の入庫は相変わらず鈍いものの、前年を2%程度上回っている。ただし、売上の減少は続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・市町村合併で接点地域に人気が集まっているものの、土地売買の動きは良くなっている。旧市街地については、商業と同様に人気がなく、土地変動もない。
変わらない		商店街(代表者)	単価の動き	・単価の高い物が売れる一方、安い品はほとんど動いていない。市場が二極化している。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・皆お金を使おうと考えているようでスーパーのチラシも見ているのだが、買っているのは必要品のみである。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・12月より新商品を展開したことで月を追うごとに来客数が多くなり、他の商品の売上も増加したものの、今まで売れていた商品が売れなくなっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は寒さが続き冬物商品が不足したことと、春物商品の動きが遅いことにより、前年を下回っている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・防寒衣料や暖房用品は1月中旬から店頭、市場在庫共に品薄状態で、春物の売上は伸びず、苦戦を強いられている。2月中旬以降、野菜の高騰も落ち着きを取り戻しているが、1点単価は依然として高く、買上点数は減少している。節分、バレンタインは前年比115%と大きく伸びており、モチベーションに対する消費意欲は衰えていないことがうかがえる。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客は目的買い以外の商品にはなかなか手を出さない。景気回復への期待感はあるが、厳しい状況は脱していない。
		コンビニ(店長)	それ以外	・売上は前年並みであったものの、店の前で1月末から道路工事が始まり、片側通行になったことで、来客数が前年の95%に落ち込んでいる。力を入れていたバレンタインもさっぱりである。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・客は公共料金の支払だけで帰ってしまい、あまり無駄な買物はしない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・買上客数は前年より14%伸びたが、スーツなどの高額商品の売上が低下していることから、販売額は前年同様である。
		家電量販店(営業担当)	単価の動き	・薄型テレビは台数ベースで前年比150%と好調であるが、金額ベースでみると同110%である。また、映像商品全体では同94%と苦戦している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車が発売になり来客数は増えたが、販売台数が予想以下である。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・商品販売実績は前年、前月とほぼ同等で変化はない。
		その他専門店[携帯電話](営業担当)	販売量の動き	・例年なら新生活者を中心に2月中旬ごろから携帯電話の購入が増加していたが、今のところ動きは鈍い。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・オリンピックの中継や天候不順の影響で、売上が前年比で5%程度落ち込んでいる。基本的に低水準で推移しており、回復にはまだ時間が掛かる。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・景気が良くなってきているという手ごたえは感じるものの、その日によってむらがありすぎ、結果的に売上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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・スキーシーズンも後半に入ったが、相変わらず宿泊客数の伸びが良くない。週末の入込は決して悪くないが、ウィークデーの落ち込みはひどく、料金を下げても反応が悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は稼働日数が28日しかないで、31日まであった3か月前や前月と比べると売上はやや下回っているが、前年同月でみると若干良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2月のケーブルテレビの契約数は1月と横ばいで、量販店でのイベント状況からしても上向きとはいえない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・年間を通じて比較的暇な時期であるが、ホテル、レストラン関係の入込状況は例年並みである。一部、人気の高い店は例年以上の売上を上げている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数が若干減っており、やや悪くなっているが、雪の影響も考えられるので、例年と比べると変わらない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来客数、購買単価共に変化がみられない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相変わらず仕事量が少ないというのが仲間同士での会話である。春になったら着工ということであれば、すでに設計依頼がなければならぬが現実には少ない。
やや悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・閉店や小企業の倒産が続いており、分譲地も本当に安くないと売れない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価は前年並みになってきているが、競合店との価格競争が激化しており、3か月前と比べると売上は約2%ほど減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・豪雪のために自動車での移動が厳しかったこともあり、この冬の始まりのときのような特需は続かなかった。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・12月は寒波の影響で季節品を中心に売上高が上がったが、1月からは反動もあり低迷しており、2月も全体的に良くない。競合などの外的要因ではなく、販売量の減少が影響している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1月から2月中旬までは豪雪の影響もあり、フリー客、宴会共に来客数が前年の6～7割程度とかなり悪かった。2月下旬からはようやく予約状況が良くなり、フリー客も増加してきているが、前年と比べるとまだ落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2月に入っても好天の日が続き、昼間のタクシー需要に結び付かない。前年と比較してもスペシャルオリンピックのような特需がないので、売上が伸び悩んでいる。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きが悪く、特に深夜の動きが悪かったため、前年同月比で9%の減少である。
悪くなっている		美容室（経営者）	販売量の動き	・天気の良いか来客が非常に悪かった。1月に成人式などがあったが、このごろ行事の後にはこうなること多い。売上は2割減少している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・2、3月は新学期に向けて学生用品の販売活動を行っているが、競争相手も学販ということでも力を入れており、客の取り合いになっている。販売量はあまり芳しくない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さが続いた結果、婦人服の売上は前年同期より増加したが、全体的な来客数の減少には歯止めが掛からず、苦戦している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	タクシー運転手	それ以外	・とにかく利用客が少ない。街に人通りがなく、タクシーを利用する人がいない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・予定どおりテナントが入居した分、賃貸収入が増加している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・排ガスの長期規制と3月期末の関係もあり、特に好況に推移している。そのほか、産業機械、工作機械など、期末に関係なく引き合いが順調である。
		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	・四輪駆動車向けの量産が好調に伸びてきている。また、他の分野の仕事についても全体的に受注残が増加し、納期どおりの生産が追いつかない状況で、一部の部署でシフトを変更して対応している。2月単月の売上高としては過去最高を更新する見込みである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業においては、自動車、プラスチック加工、半導体部品製造等で好調を維持しており、特にここ3か月くらいで設備投資が増加している。

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
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。設備投資、情報化投資も活発に推移している。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋口からずっと忙しい状態が続いている。4月中旬まではこの状況でいく。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・量産の受注は相変わらず少ない。少量多種は以前に比べ50%強の受注が入っている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年2月は前年より受注が約15%落ちたが、今年は前年比横ばい程度である。景気そのものは大きく動いていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・貨物輸送依頼の数量は、ほぼ前年並みであるが、燃料の高騰による負担が厳しい。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前の業者よりも安い値段でやらないかという相談がある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・チラシ出稿量は、前年比99.3%となっている。昨年11月に量販店が閉店したことを考慮すれば、健闘している。 ・冬物を扱う店では、年末からの大雪、寒波で品物が売切れ、この時期に売る物がなく、バーゲンもできない状況となっている。売切れのために掲載できる商品がないので、チラシを出せないと聞いている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電機産業、自動車産業等、製造業からのコマースは横ばい状況にある。商業、サービス業、不動産業からの新規のスポットコマースの引き合いは増えてきているが、期間が短く小口化している。
	やや悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・店頭売上は1月のセール以降伸びていない。春のセール用の発注も小ロットで終わっている。地金、ダイヤモンド等の材料物の価格はいまだに高騰が続いており、今までの価格での受注が難しい状況である。
	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	・1月の売上は2004年5月以来の低水準になっている。2月も思ったほど受注がなく、今年に入り、前年比3～4割減、特に設備投資関連の仕事が極端に減り、売上が激減している。
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	・当社の取り扱っているエリアでは雇用が大変増え、1月中旬から求人広告の掲載件数が伸びてきている。3月初旬にはアウトレットが店舗数を増やしてオープンし、その周辺でも開店がいくつか控えており、雇用が非常に活発になっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業の景気が非常に良くなっているようで、求人数が多くなってきているとのことである。製造関係に就職を希望する登録者が非常に少なくなっているが、これは既にそのような人が製造業関係に抱えられ、市場に出てこないからである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・ここにきて求人数が多少増加している。今までは正社員以外の求人が多かったが、最近は正社員の募集も目立ってきており、雇用環境は良い方向に向かっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較した新規求人数は、12月が6%、1月が9%、2月が24%と3か月連続で増加しており、増加率も徐々に大きくなってきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は依然として伸び悩んでいるが、雇用調整を行わない企業がわずかながら増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で新規求人数が4か月連続減少していたが、全国展開している大手家電販売店の新規出店があり、求人数はその約1,200名分を含め7,200名と大幅に増加し、過去3年のなかで最も多い求人数となった。この大量求人を除いても今年度で最も高い水準であり、企業の採用意欲の向上がみられる。ただし、雇用形態は正社員の割合が少なく、数字ほど改善はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加を続けているが、派遣、請負等の非正規求人が増えていることから、正社員を希望する多くの求職者にはなじまず、就職したものの短期間で離職して再就職申込をするケースが特に若年層に目立っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業、コンピュータ関係のソフト開発が総じて良い方向にある。企業合併の影響から都市銀行でのソフト開発投資が活発になっている模様で、地方企業の受注量にも影響が出ている。

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
		学校〔大学〕 (総務担当)	採用者数の動き	・就職希望者の内定率は85%であり、数か月間変わらずに推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求職者数の動き	・自動車関連、電子関連、電機関連等、製造での求職者数が増加してきている。販売関係は小売店の売上が若干増加したようで、スタッフの数が増えているが、全体的には、まだまだ厳しい状況である。
	悪くなっている			

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期、3か月前に比べ、着実に売上が伸びてきている。景気が良くなってきているのが、消費面にもいよいよ反映されてきている。	
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・価格に対する消費者の意識は厳しく、販売単価が下がらなければ数量は変化しない状況は変わらないが、オリンピック効果で薄型テレビとDVDレコーダーの販売数量が大きく伸びている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここにきてプライダルの新規客が前年同時期に比べかなり増加してきている。	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	商店街（代表者）	お客様の様子	・売出しの時期でかなりの客が来ており、ここにきて、ある程度単価の高い商材が動き出している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・11月、12月は絶好調で1月は苦戦した。寒さと悪天候がこたえたようであったが、2月の後半に入り、寒さが緩んできてからは、来街者やクレジットカードの売上など、また好調になりつつある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・石油化学の製造会社が近隣にあるが、その関連会社等の仕事量が増え始めている。	
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・東京のビッグサイトで3日間の大きな売出しがあり、雨もあったが、来客数は多く、前年売上を大きく上回った。顧客個人の思いは少しずつ良くなってきている。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・例年の2月に比べ来客数が多く、冬物のセール品、春の新商品共に好調に動いており、売上も伸びている。	
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず冬物衣料関係は好調が続ぎ、不調であった飲食関係も前年の水準に近づいてきている。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ファッション中心の紳士婦人、さらに身の回りの商品、家庭用品、食品も好調に推移している。	
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・美術品、宝飾品などの高額品を中心に好調な売行きである。ただしこれらの購買層は株価の変動に敏感で、株価ダウンがそのまま購入キャンセルに結び付く例も複数みられる。	
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・2月前半は、パレンティン商戦の好調と低気温によるコートを中心とした冬物セールの伸びにより、後半は、気温の上昇に伴う春物の動きにより、売上好調を持続している。春物コートの動きが早く、ドレス、スカートなどにも動きが出てきた。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・婦人服に限ってみると、高額品の動きが良くなっている。まだ大きな流れにはなっていないものの、着実に広がりを感じる。	
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・減少傾向をたどってきた来客数が若干ではあるが前年プラスに転じた。それに比例して売上もファッション関連を中心に上向きつつある。食料品も好調に推移している。	
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・2月は来客数の落ち込みが顕著になるが、今年は落ち込みが少なく前年比108%と大幅に向上している。気温低下が長引いたため、冬物需要が引き続き堅調に推移していることに加え、絵画や骨とう品、宝飾時計など高額品の押し上げ効果が大きい。	
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月の来客数は1月後半から変わらないが、販売量は少し上がってきて、売上も前年比104%くらいでクリアしている。			
衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・販売数量が前年比102%であり、単価も下げ止まっている。			
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の動きにさほど変化はないが、成約件数が増えたおかげで売上は若干の伸びを示している。			

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 〔眼鏡〕(店員)	単価の動き	・乗客数は前年を上回っており、また眼鏡一式の買上単価も上昇している。売上は前年に対し5%ほど増加している。
		その他専門店 〔燃料〕(売場主任)	販売量の動き	・今年に入って燃料油の仕切り価格が合計で3円上がっており、昨年の11月～12月頭ぐらいの仕切り単価に戻ってきているが、売値はその頃の単価より5円も下がっている。今年は寒いので灯油は前年より売れているが、今月一杯で終わりそうで、結局は前年と同じ動きになる。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・値段を500円上げても内容の良いもの、客の求めているものを提供すれば購買に結び付く。また、女性の購買意欲はおう盛であり、健康と食に関係する商品に関心が集まっている様子がうかがえる。ただ安いだけでなく、お値打ち感のある商品提供を心がけていきたい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都内タクシーの日車営収は一昨年秋から増収傾向が続いている。都内においては、昼間は無線を活用した地域密着型の家庭配車などを行っている会社が多くなっており、好評である。夜間は、割引など企業向けの多様なサービスによるチケット顧客の争奪合戦が続いており、毎日深夜から早朝までオフィス街はビルを取り巻いて相変わらず客待ちの長蛇の列ができており、最近は流れが良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半はあまり良くなかったが、陽気が良くなるにつれ乗車は増えている。また、業務員の募集をして人も来ないということで休車が多く、そのせいでかなり忙しくなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・放送では、アナログからデジタルサービスへの変更が根強く、新規販売も底固い。インターネットは低額のコースがセット販売で売れている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅の販売業者は皆まあまあの売上と聞いている。耐震偽造問題も戸建て住宅にはさほど悪い影響は出でならず、逆にマンション購入層が戸建ての購入に動いているようである。当社分譲の新築住宅も割と価格の高い物件でも客が付いている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年よりも寒さが厳しいということで、来客数が減っている。暖かくなればまた変わると思うが、このままではなかなか大変だという感じがしている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・2月は寒さが厳しく、春物商品の売行きがあまり良くない。単価が少々下がっているが、明るく感度の良い商品は売れている。
		一般小売店〔靴・履物〕(店長)	来客数の動き	・来客数が相変わらず伸びない。駅前周辺に多少人通りがあるかという程度で、後は商店街全体が落ち込んでいて悪い状態である。
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、まとめ買いは少なく、全体としては前年並みである。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	お客様の様子	・ギフト需要については単価が2割ほど上昇しており、クリスマスの時期からずっと続いている傾向である。ただ、自分の身の回り品の購入については非常にシビアな傾向が続いているので、イベント需要のない月の対策が非常に厳しい。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	単価の動き	・来客数は前年並みの水準を確保したが、自家用の品の単価が下がっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年比2%前後の伸びで、購買単価も上昇し、この数か月は実績を伸ばしてきたが、セール品や春物の展開により、徐々に単価が下がってきており伸び率は鈍くなってきている。食料品についてはバレンタインの売上が大きく伸び、一人当たりの購買単価は上がってきており、このところ、モチベーションにより購買意欲が高まる傾向が強い。品ぞろえもこだわりのある商品とまとめ買い用の商品の二極化が進んでいるようである。店全体についてはカテゴリのバランスは変化しているが伸びそのものは変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・バレンタイン商戦は売上好調であったが、ギフト以上に自家需要が多く、消費性向に変化がみられる。衣料品は春物を立ち上げるも低温の影響でまだセール品中心に動きがあり、その分低単価となりやや苦戦している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数が前年を上回るようになり、バレンタインのチョコレートやケーキ、また春の卒業、入学、入社式等に着用するジャケット、スカート、靴を中心に、110%増と好調に推移している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・2月は、クリアランスの商品も少なく、春物も動いているわけではないことから、やや厳しいというのが実感である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月も良くなると思っていたが、実際は良くない。特に来客数が減っているのが気掛かりである。理由としては、天候が悪いことと、競合店が激しく競争に巻き込まれて客が散らばっていることが考えられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシ商品の売価によって客が店を使い分けている。日替わり等の価格訴求商品については買上率が高いが、その他の商品についてはそれほどでもない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・商品の平均単価をみても、上がる傾向にはなく、むしろ下がる傾向にある。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は雨の日があり、客単価が上がっていない。中旬は気温の低い日と高い日との差があったことから商品動向が変化し、対応が難しかった。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上、来客数共に1割減だが、客単価だけは昨年と同様である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は婦人アウターは前年をクリアしているが、肌着、靴下といった実用衣料が年末に非常に売れたせいか、かなり低迷して、全体としては2月は苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・昨年後半から売上がやや下げ止まり傾向で、前年比も何とかクリアでき、前年割れでも同95%というような状況で推移してきているが、売上が伸びてきているという実感はまだない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は寒暖の差が大きく、客の出足があまり良くない。出かけるときのスタイルも春物ではまだ早いの、ある物で間に合わせているようである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・景気回復が叫ばれているが、実感としては手ごたえが薄い。五輪特需もあって薄型テレビ、HDD付きレコーダーは好調で、携帯音楽プレーヤー人気でオーディオも伸びているが、家電部門は昨年と比較して花粉の飛散量が少ないため空気清浄機が苦戦、PC部門、ゲーム部門も勢いが弱い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・自動車の整備と販売を行っているが、2月は整備、板金共に売上が2割ほど減少している。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・2月の新車販売実績は予算達成率93.4%、対前年伸張率1.4%の見込みであり、閉めてみないと7か月ぶりにプラスに転じるのか微妙なところである。ミニバンの受注が思うように伸びないのが一因である。中古車販売実績は予算達成率85.8%、対前年伸張率マイナス6.1%の見込みで、3か月連続で下回りそうである。決算時期にきているが勢いがつかない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・環境規制のため2年前に台替えしたトラックが、ここにきてまた台替えということになり、前年度と比べ約20%近く売行きが伸びている。しかし、原油の高騰や運賃が上がらないということが影響し、新車、トラックに対する値引きが厳しく、単価的には全然上がらないという状況が続いている。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・既納先、未納先を問わず、ほとんどの客が他社との競合を当てて、値引きの額が大きくなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会予約が極端に少なく、団体でも当日来店して注文というパターンが目立つ。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・地下の飲食店全体が人でにぎわうこともあるが、全く人が出ていないときもあり、まだ波がある。波がなくなってくれば少しは良くなってくるのかと思うが、現在売上としては変わらない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・複数での来客が減り、単価も抑えられているので、大変である。

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
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の予約状況は、大きな落ち込みもないが大きな伸びもみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・オリンピックでの日本勢不調が逆に幸いし、帰宅を急ぐ様子も心配したほどみられず、客からの予約問い合わせも多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・都心ホテルで新年会受注が前年比8%増と聞いている。当ホテルも前月は一般宴会は前年比プラスだが、婚礼がマイナスのためとんとんである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・トリノオリンピックが開催されているので、今月出発する客は少ない。ただ、ゴールデンウィーク等の話も出てきているので、その点は少し明るい材料である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・寒い冬とはいえ、秋の行楽シーズンと同じくらいの団体旅行が動いており、比較的国内旅行は好調である。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず繁華街での流し営業は少なく、駅待ち車両が多く乗車までの時間が掛かっており、実車率としては1月と変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件が少しずつ増えているが、ユーザーの意思決定は遅く、受注金額は小さくなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・冬季オリンピックの関連でBSやデジタル視聴の問い合わせ等は多かったが、加入増には結び付いていない。この手のサービスへの支出は相変わらず慎重である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・加入者数が変わらない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・若干微増であるが、前年来客数とほぼ同じである。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の来客数もそれほど変わっていない。当店は以前に比べると夜は入る時間も増えているが、やや良くなっているとまではいえない状況である。
		競馬場（職員）	来客数の動き	成績は変わらずに推移しており、直近開催の来場者数も変わらない傾向である。しかし、他の同事業者の2月初旬の成績はプラス傾向であった。
		その他レジャー施設 [ アミューズメント ]（職員）	販売量の動き	・ゲームセンター、家庭用のゲーム機ともさほど特徴だった動きはないが、家庭用については消費者層が従来の若年層に加え、中高年に広がり始めている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・当社の主力商品の発売時期になり、以前は客からの注文が殺到していたのだが、今年はここ数年の傾向と同様に客の反応は鈍い。
		その他サービス [ 語学学校 ]（総務担当）	販売量の動き	・12月から売上の低調が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月に入り、計画の物件が多くなってきている。ただ、決まるまでには相変わらず時間が掛かっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・耐震偽装問題から始まり、建築業界は揺れている。特に業界に対する不信が非常に強くなっている。仕事は調査その他で手一杯であり、あまり良い環境ではない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在も工事の請負、住宅の分譲価格は下がったままで、受注量、販売量の少ない状態が続いている。住宅の分譲に関しては、土地の仕入価格が上がっているものの、売値を上げられないという状況が続いている。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月は前年比95%くらいで、今月は同98%に少し上がったものの、客単価をみると、景気が良くなっているとは思えない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比98%で推移している。厳しい環境にもかかわらず、競合他社の更なる大量出店により、お互いに限られたパイを奪い合い、来客数、売上共に前年水準を下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価は多少上昇しているが、販売量、来客数とも前年比3%減である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物セールが盛り上がり欠けている。セールハンターも少なく、必要以外の購買はない。来客数は天候にも左右され、昨年以上に冬物在庫が残ってしまっている。

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
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物が終わり、春物の立ち上がる時期であるが、まだ寒く、店側も売れ筋がないまま流れている。売上は10か月連続前年達成、今月も119%で終わるが、気温が早く上がってほしいという状況である。
		その他専門店 [燃料](統括)	販売量の動き	・昨年からの原油高騰の影響で、今年度に入っても毎月元売りより値上げが通達され、個人、企業の需要が減少している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・人数が80名ほど減少しており、客単価も若干下がっている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・施策の影響もあると思うが、新規契約、買換え需要共に3か月前と比較して落ち込んでいる。集客自体も平日はかなり落ち込んでおり、販売量の落ち込みに影響を与えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・解約の増加が止まらない。
		設計事務所(所長)	それ以外	・土地がバブル化してきており、なかなか購入できず、実施設計とつながりにくい。全体をみると一部良くなってきているものもあるようだが、活気づくまでにはほど遠い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・景気が上向きというが、住宅販売の現実は今まで同様あまり良くない。相変わらず他社との競争は激しく、ユーザーも大変慎重で決断に時間が掛かっている。
悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・例年より一段と寒さが厳しいので、非常に客の動きが悪い。また、競争相手が乱立しているため、商圏がかなり狭まっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月は冬物衣料の処分がなかなか回せず、春物商品を売場に出せないため、衣料品の売上が非常に厳しい。生鮮については良い物は売れているが、来客数が前年に比べ1日平均100人前後ダウンしてしまっていることから考えると、今月は非常に悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月は毎年悪いが、今年は特にオリンピックのために寝不足などで早く帰ってしまう人が多く、先月、先々月に比べて落ち込んでいる。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・当事務所は行政の仕事が約7～8割を占めており、1～3月は年度末ということで新しい指名等はほとんど無い。4月以降も6月までは先がみえないというのが現状である。民間の仕事もいろいろやっていますが、非常に動きが悪い状態である。構造計算偽装問題があり、建築業界が非常に難しい状況になっているのは確かだと感じている。
		設計事務所(営業担当)	お客様の様子	・来年度の予算規模が小さくなっている。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今まで、非常に引き合いは多かったのだが、成約率が大体2～3割、4割くらいであったところ、最近では5割くらいになったため、景気は上向いている感じがある。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・油屋や工具屋などの業者の話だと、前は皆しおれていたが、表情が良くなってきているとのことである。
		不動産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・土地建物の価格が上昇しつつあり、中古物件も値上がり傾向にある。
やや良くなっている		その他製造業 [鞆](経営者)	取引先の様子	・最近の傾向としては、得意先で企画を立てたり、事を起こすとそれが結果となって残ってきている。今までは、企画は出ても結果は出なかったが、最近では結果が徐々に出てきている。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・取引先の様子をみていると、荷動きの変動が激しく、その中でも少しは荷物が増えた感じは受ける。
		金融業(渉外担当)	それ以外	・個人住宅ではなく、ファンドや個人、法人投資家を中心に投資目的の不動産購入が盛んになっており、取引価格が上昇し、利回りが下落している。
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・自動車部品製造業は受注が好調に推移しており、工場の稼働率が200%の状況であるため生産能力向上を図るべく大型の設備投資を実施した企業がある。
		金融業(得意先担当)	受注量や販売量の動き	・不動産、建設業は依然として横ばいであるが、その他の業種をみると売上がかなり増加してきており、前向きな借入れ等の申込が増えてきている。
		税理士	取引先の様子	・建設業の受注も活発で、飲食店の売上も好調である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・起業の相談を受けるときの相談者の起業理由が、リストラや勤め先がみつからないためやむを得ずという後ろ向きのケースも以前はまれにみられたが、ここ数か月は全くない。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	取引先の様子	・建設関連会社からの受注が増え始めている。
	変わらない	出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・過去3か月の受注件数、売上は、共に前年度並みの水準を達成できている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量は多くなっているが、精度が高くて生産量を上げるのが難しい。また、短納期の仕事が多く価格も低下しているので、忙しい割には売上に繋がらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ何か月かは前年度の売上を上回ってきたが、今月はほぼ例年の水準に戻っている。ただし、今期の通期では良い手ごたえを感じている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・個人の不動産利用が活発化している。今までに世の中の様子をみていた地主が有効活用を考えてきている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事そのものは動いているが、まだ競争が激しく、希望価格では受注できず、値引き幅が大きい。
		輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・1月に入って受注が減り減便されたものがまだ増便にならない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・当初の計画では閑散期になるのが、諸々の事情でまだ繁忙期になっている。しかし、採算割れの状況は当分続きそうであり、厳しい状況に変わりはない。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・特売などがあるときは多少配送量が多いが、それ以外のときは通常より少ないので、昨年から比べると少し悪いようである。
		通信業（営業担当）	それ以外	・来年度の計画から投資が削減されている。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・客は、お金をかけるものと、かけないものを明確に分けて購買している。客が望む機能が備わっていれば、価格が安い方を選ぶ。各社とも革新的なサービスや商品が見つからず、業界の景気回復につながるような好材料は今のところ見当たらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・古い賃貸物件の賃料は相変わらず下がり気味である。地域のワンルームは2年前までは50,000円ぐらいで空いたことはなかったが、今年になり5,000円下げても決まらない。学生の数も減り過剰気味の様である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社保有ビルに対する入居希望テナントは相変わらずあるものの、退去予定のテナントがなく、空室待ち状態になっている。ただし、賃貸料の値上げに対しては3か月前と変わらず厳しい対応を迫られている。
	社会保険労務士 その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・受注量はほぼ前年並みに推移してきたが、スポット的な業務が多い。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店の売行きがあまり良くない。仕事の受注が3分の2以上少なくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・原油高騰による材料費値上げや海外生産シフトが相変わらず続いており、顧客の棚卸し時期にも重なり発注が抑えられた。
		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件数は多くなっているが、実際に受注までつながる案件が少なく、受注量が伸び悩んでいる。
	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	・売上は11月比80%と悪くなってきている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・銀行の子会社が、銀行本体に余剰人員がなくなったため、独自に採用をかけている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・クライアントの求人数が明らかに増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の依頼が非常に多くきており、紹介より派遣が増えてきている。また、派遣から直接社員になる依頼も多い。依頼に対して人材が不足している。

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣や紹介予定派遣について、求人の増員や新規の採用などがあり、企業の求人数が増加していることに加えて、契約を終了する件数も少なくなっている。また、今後紹介予定派遣を増やそうと考える企業の問い合わせもある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・基調として人材採用は拡大傾向で、新規学卒への需要も増しつつある。企業の採用関連の予算の前倒しも出始めている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・採用数を増やす企業が増えている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人が増加しているが、依然としてパートが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油価格高騰のあおりで運輸業の求人数が前年同月比5%減であったほかは、どの産業も求人数が大きく増加している。特に建設業は、地域開発やマンション、ビル建設が好調で、前年同月比140%増となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・従来は求人を出してもなかなか決まらなかったが、最近は決まるタイミングが早くなってきた。求職者の方はいろいろな所に応募して受かっているため、決まるのが早いところから決めているというよりは、結構選択しながら決めている。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・この時期に追加や再々募集の求人が来たり、新規出店のため就職希望の学生を紹介して欲しいとの問い合わせがある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は特に目立った増加もなく、従来と変わっていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人費用は増加の一途だが求職者が来ない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は前年同月比50%増と、昨年から引き続き好調を維持している。ただし、決定は約10%増であり、スタッフ不足からくる人選の厳しさが数字にも現れてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・これまで主流であった、業務請負や派遣の求人数が少し減少して、中規模の企業でも直接雇用が増え出した感がある。ただし、これらの募集はまだ非常に少なく、求職者には好況感はなく浸透してきていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、2か月連続して前年同月比で2けた減少している。建設業を中心に請負求人が増加しており、雇用のミスマッチは解消されていない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・今年3月卒業予定の学生向けの求人数は、前年と比較して大きな変化はみられない。
		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
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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が増えてきているため、販売量は若干増えている。ただし客単価はあまり伸びていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上が増加してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・大雪による交通障害の後遺症が続いている。しかし週末の旅行者は増えており、土産物の販売量、客単価とも良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつではあるが増加している。店内にも活気が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	単価の動き	・今年になり高めの贈答品が売れるようになってきている。良いものを買う客が増え、客単価が上昇し、売上も増加している。その一方で、二極化も進んでいるようである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・バレンタイン商戦は過去最高の売上となり、特に高級チョコレートの需要が高い。また輸入特選ブランドの売上も好調で、特に高額品の動きが目立っている。比較的高額な商品への需要が高まっていることが顕著に現れている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比103.25%、販売点数も同103.4%と前年を大きく上回っている。そのため客単価、点単価は昨年を下回っているものの、売上は前年比101.84%である。既存店の売上はこのところ前年比102%弱を維持しており、景気は回復基調にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年になく寒い冬であるにもかかわらず、来客数は伸びている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・12、1月は冬物衣料が良かったが、2月に入り春物の販売量、売上がともに上向いている。特に定番商品の売行きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・客の様子は良くなっている。その背景に、給料、ボーナスが順調に出ており、ローンが組みやすくなっていることがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車効果にも支えられ、受注は前年比120%前後で推移している。月の後半は客の動きも活発になり、店舗は活気に満ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車効果や新卒者の新車購入もあり、コンパクトカーの販売台数が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新卒者の親の来店が増えている。ただし至急という話ばかりで、中古車、新車とも大変苦労して販売している。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・決算期ということもあるが、販売量は増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・設備投資、工場、オフィスビルや商業施設の新設、改装などの民間事業が好況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日祝日に加えて、平日のディナー客数が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・冬のオフ期の割引商品よりも、ホテル本来の本格志向の食事コースが選ばれている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・価格競争が少し薄れてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・同業が撤退したため来客数は増えている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の閉幕後は、前年比120～130%の予約がある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・比較的暖かい日に恵まれ、客の動きは良くなっている。
		通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの契約数が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・温泉施設への来場者数が堅調な動きを示しており、昨年4～7月期の売上減少分を補って余りある状況である。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・来場時に次の予約をする客が増えている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客層が高齢化しているためか、遠くの美容院をやめて地元美容院に通う人が増えており、新規顧客が増えてきている。その影響で今月は売上が良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、購買意欲はややみられるようになっている。ただし、日によってばらつきがある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い方は落ち着いている。和菓子屋では例年2月は紅白まんじゅうの予約が多いが、今年は出足が悪く、購入個数に関しても非常に慎重である。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・12月以降波があり、今月は意外に良い状態ではない。うまく上昇気流に乗れない状況である。

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
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	お客様の様子	・駅前スーパーが閉店した影響で、客は少し増え忙しくなっているが、地場の有力企業が倒産するなど、地域の景気は相変わらず不安定である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンが一段落し、春物を購入するにはまだ早い ため、見ているだけの客が多い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・1～2か月前の勢いは感じられない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・比較的高額品の受注が増えている。訪問販売や展示会でも反応は徐々に良くなっている。ただし、全体としては前年並みの状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上も来客数もあまり変化がない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店ラッシュにより客が奪われており、中小店は影響を受けている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は前年比でやや回復の兆しがみられる。前年比97%程度だったのが100%近くまで戻りつつある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・昨年と比べると特に週末はかなり落ち込んでいるが、ここ数か月の状態と比較すると大きな変化はない。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・値引き品を買う客が目立つ。余分な物を買わず、買物点数が増えない。競合店も売上が厳しいようで、安売り攻勢をかけてきているため、曜日によっては競合店と客の争奪が続いている。広告チラシを見て、品物によって買い回る客も多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は相変わらずやや低下しているが、天候が良くなり来客数は増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・消費者の購買意欲はおう盛であるが、売上は前年比100%割れが続いている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・問屋、メーカーへの注文数が減っているため、送料を当社で負担すると利益すら出ず、客に負担してもらおうような状況である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買物の仕方は相当シビアであり、財布のひもは相変わらず固い。まだまだデフレ傾向が続いており、低単価で推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新OSの登場を控えてパソコンは処分価格であり、単価は低下している。薄型テレビが好調である以外は変化がない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価が少し上がっても売れているようであるが、微妙な動きである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年2月は年度末に向けて後半から活発な動きになるが、今年は非常に鈍い。好調だった1月の反動もあるが、単価も15%ほど低下し、小型車化も顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・個人の取引は活発であるが、法人は思うように伸びてこず、来客数は前年並みである。 ・最近中古車の引き合いが増えており、平成初期の車の下取りが多い。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・高額商品の販売量は相変わらず伸び悩み、低額商品が売れているだけの状態である。車検も伸びず、部品、用品の販売量は低迷している。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・引き合いはあっても実際の受注に結び付いておらず、低迷したままである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年正月明けから3月までは売上が落ち込む季節であるが、今年は例年ほどの落ち込みはみられない。3か月前とあまり変わらない売上がキープできている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年通り2月は暇である。街の人通りも少なく、週末はビルのエレベーターが他店の客で混むこともあるのだが、そのようなこともない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価が少しだが上昇方向にある。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・客の動きはあるが、原油価格高騰の影響で航空料金が上がっており、旅行業界は更なる合理化が必要な状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・中部国際空港の開港1周年記念旅行や年度末の追い込み企画商品の売上はそこそこで、目立った伸びは示していない。春休みの旅行も低価格商品が売れている状況で、例年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街での夜間営業は、12月は少し良くなったのだが、1月、2月の状況をみると例年と同じである。		
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・注文はそこそこあるが、金額に対する意識はまだ厳しい。通信関係の出費はまだ抑えられている。		
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・2月の初めごろは寒さが厳しく来場者数は低迷していたが、ここにきて従来並みに戻ってきている。前年と比べても目標売上に近くなってきている。		
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価にそれほど変動はない。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客の来店サイクルがかなり長い。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・単価の安い物件しか売れない。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・法律の改正や企業の不祥事の影響で消費者意識は過敏になっており、建設業者に対する不信感が高まっている。これに対応する費用の発生が損益を圧縮している。		
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・1月10日以降、来客数が極端に少なくなっており、ここ2、3年で最低の人出である。商店街では業種に関係なく売上は伸びていない。寒さのためではなく、客の購買行動が少し変わってきている。		
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が少し減ってきている。客は売場を見ているだけで、販売には結び付いていない。春物の下見に来ているだけの客がほとんどである。		
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月よりも来客数の動きは若干良いが、販売量は減少している。		
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月はおにぎりやお弁当などの主力商品の売上が前年に比べ悪い。		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が明らかに減少しているうえに、客単価も低下傾向にある。		
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少しており、販売量の動きも悪い。		
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年に比べ暖かい日が続き、季節物が動かなくなっている。オリンピック効果も今一つである。		
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・進学や就職向けのお祝い、プレゼントの購入はスローペースである。2月の売上は前年割れになる見込みである。		
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・寒さのためか、来客数が極端に減少している。競争相手先の店主も同様に話している。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年2月は人通りも少なく売上もあまり伸びないが、今月の売上はオリンピックの影響があつてか前年を2%ほど下回っている。		
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・客の雰囲気は良いが、売上には反映されず勢いが無い。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・家族が駅まで送迎するケースが増え、タクシー利用は減っている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は12～1月と比べて寒さが緩み、風邪などで病院へ行く客が減っている。また、オリンピックのテレビ観戦もあつて、繁華街での客数も少なくなっている。		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争環境がますます厳しくなっているため、新規契約数は確実に落ち込んできている。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・寒いせいか髪を伸ばしている人が多く、来店サイクルが長い。客と話をしているが、相変わらず景気の良い話はない。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・借入金利が上昇する予想があり、客の決断力が鈍っている。		
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・チラシ広告等に対しては毎月ある程度決まった数の反響があるが、ここ2、3か月は減少傾向であり、1割ほど減っている。		
		悪くなっている	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が少なくなってきている。	
		企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・取引先の売上が前年度を大きく上回っている。また株価の上昇も追い風となっている。
			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	・先月に続き自動車関連の仕事が好調である。事務のA機器の製造会社も複写機の生産が好調らしく、関連商品の受注が増えている。

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
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・電話での問い合わせや注文など、待ち型の受注がやや増加している。単価の安い広告枠では、即決で契約を取ることができる。
		化学工業（人事 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格、受注量とも着実に上向いてきている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・多少の波はあるものの、受注は増加傾向にある。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先が全体的にやや良くなっている。
		輸送用機械器具 製造業（統括）	受注価格や販売 価格の動き	・新年度の受注単価交渉では、従来よりも引き下げ幅が小さくなっている。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・設備投資関連が増加しているほか、投機的な不動産物件の紹介も続いている。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品、半導体関係の荷動きが非常に良い。
		公認会計士	それ以外	・顧客先の設備投資意欲が上向いている。従業員の新規募集も増加している。
		会計事務所（社 会保険労務士）	取引先の様子	・前年に比べ黒字の事業所が増えている。土地の譲渡も多く、資金の動きも活発である。
		その他サービス 業〔ソフト開 発〕（社員）	取引先の様子	・地域振興の観点から、自治体から地場IT企業への発注が増えている。
		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	・一般業界はまだまだであるものの、自動車関連を中心に設備投資に前向きな企業も多く、引き合いに応じきれないほどである。
	変わらない	パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量とも、全体としては変化はない。
		窯業・土石製造 業（社員）	取引先の様子	・先月は一時的に落ち込んだが、今月は製造設備を増強する企業や、稼働率の上昇に伴い消耗品を交換する企業などで、動きは活発である。
		一般機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品メーカーの受注量が引き続き伸びており、愛知県を中心に好調である。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・原油価格の高止まりが続き、受注も停滞状態で苦慮している。しかしその反面、建設業向け商品は増産傾向にあり、何とか帳尻合わせができています。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・主力製品のうち、販売量は増加しているが低価格化している製品と、販売量、売上とも国内では減少しているが米国向けが堅調な製品があり、全体としては変わらない。
		輸送業（エリア 担当）	取引先の様子	・取引先の景気先行きは決して悪くないのだが、2月の荷動きが悪く3月にずれ込んでいる。
		輸送業（エリア 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・引越シーズンが目前で問い合わせ件数は例年と同程度あるが、法人関係で会社負担の経費でも値引きを要求されるケースが多い。
		金融業（決算予 算担当）	受注量や販売量 の動き	・小売、サービス関連の企業売上は横ばいで推移している。
		金融業（企画担 当）	取引先の様子	・マンションの買い控えが散見されるが、不動産の動きは引き続き堅調である。一方で、金融機関間の競争は相変わらず激しく、ローンは伸び悩んでいる。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・広告予算は減少しており、企業は素材や数量を落とすなどしており、相変わらず厳しい。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・元気な中小事業者の中には、収益物件を購入する動きが出てきている。
		会計事務所（職 員）	取引先の様子	・消費税の納税対象が拡大した影響で、個人事業者などの資金繰りが厳しくなっている。
	やや悪 なっている	鉄鋼業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末決算が思ったほど伸びていない企業が多いためか、受注量は非常に減っている。
		金属製品製造業 （従業員）	取引先の様子	・どの取引先からも、利益が出ないといった話ばかり聞く。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・運輸業界では燃料価格の高騰で経営が非常に苦しい。運賃への転嫁を図りたいが、荷主からは逆に運賃値下げの要請を受けることもある。
		通信業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先全体に投資の抑制傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・取引数量が減少しているだけでなく、10.4%の減 収、54.5%の減益である。
		金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料のアルミ、亜鉛の価格が高騰しており、鉄の 価格も一昨年来高止まりしている。それに対して販売 環境は依然として厳しく、製品販売価格は下がっている。
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は3割強増加している。
	やや良く なっている	人材派遣業（経 営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業からのエンジニアニーズはおう盛である。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・人材需要は増加しているが、人材供給が相変わらず 不足している。そのため現在の人員の残業が多く、不 満も出始めている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・自動車関連企業からの派遣注文がおう盛である。た だし、登録スタッフを募集しても前年同月比で減少傾 向が続いており、人手不足が続いている。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・3月に実施する転職フェアの企業申込件数が好調 で、正社員の中途採用は活発である。特に静岡県西部 の製造業の求人が活発で、2007年4月入社予定の新卒 就職ガイダンスへの企業参加件数は昨年を2割ほど上 回っている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・一般求人がやや復調している。大手自動車メーカ ーの期間工募集も依然として好調で、前年比90%台半ば を確保している。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は1.63倍と前月に比べ0.03ポ イント上昇している。一部企業では2007年問題に先駆け て、今のうちから人材確保の動きが出ている。
		職業安定所（管 理部門担当）	雇用形態の様子	・依然として有効求人倍率は高水準で推移している。 しかし正社員の選考基準は高く、一定レベル以上の人 材が対象であり、マッチングに難もある。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・競合他社の動きが活発化しており、依頼企業からの 注文ペースは全体的に遅くなっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・人材紹介案件が増加しており、企業は正社員採用に 積極的になっている。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、非正社員求人であったり、 正社員求人でも技能など採用基準の厳しい求人が多い。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・転職者数が依然として前年比2割以上伸びているこ とに加え、最近では退職交渉時の引き留めが厳しく なっており、各社とも人材不足感が強い。
やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	それ以外	・地場産業の繊維染色関係をはじめ、小売業などで も、5人以上の企業で解雇などの整理件数が増加して 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	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・携帯電話の単価が全体的に上昇傾向にあるが、高額 商品でも売上が伸びている。
	やや良く なっている	一般小売店〔書 籍〕（店長）	販売量の動き	・雑誌、文具、AVなど主要部門のすべてにおいて販 売量が前年を上回っている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・春物の動きが非常に活発で、春物衣料品の売上は前 年の4割増となっている。なかでもエレガンスス タイルのきれいな色目の婦人服、靴、バッグなどが好調 である。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・来客数、販売量に大きな変化はみられないが、特に 春物の新生活用品についてはデザインや機能にこだわ りを持つ客が多いため、単価が前年に比べて上がって いる。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・マザーニーズ、春のセレモニースタイル、フォー マルウェアなど春物の動きが好調で、婦人服の売上は前 年比2けたの伸びがあり、3月の需要が前倒しになっ た感がある。
	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・スプリングコートやアウターニットなどカジュアル アイテムの春物婦人服が好調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候の影響からか、1日当たりの来客数は前年に比べて約10名減少しているが、客単価の上昇により売上は同102%となっている。主力商品のおにぎりや弁当など中食が非常に好調だったことが寄与した。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・薄型テレビ、乾燥機能付き洗濯機などは引き続きよく売れている。今月は久しぶりにパソコンの動きも良くなり、単価の下落はあるものの販売台数の伸びが堅調で、売上に結び付いた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月はショールームへの来場者数がやや少なかったが、今月に入って店頭イベントなどへの来客数が増え、新車の受注台数は前年を上回った。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年比105.5%と顕著に増加しており、取扱品目の中では化粧品の伸びが目立つ。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会のいずれの部門も利用客が増加し、前年を上回っている。3か月前との比較でも、宿泊部門は若干下回るものの、他の部門が伸びており、全体的に好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年2月は携帯電話の販売数が増加する時期であるが、今年は全機種の中で高価格帯の機種比率が例年より高くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が依然として前年をクリアできない状況が続いているが、減少幅が縮小している。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・一気に春の気温になったため、紳士用の冬商材が若干ダブついている。客の興味は春物に移っているが、まだ購買意欲が薄い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月中旬から気温が上がり、一部婦人服の動きが活発になったが、日用品には目立った動きがない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・天候に恵まれたため、来客数は増加したが、客単価は一品単価の低下、買上点数の減少により落ちている。灯油など暖房費高騰の影響により食品の購入が鈍っている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・豪雪により、1月は冬物商材の販売量が増えたが、その反動のためか、2月に入ってから冬物は落ち着いた状況で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月の店内は春物の品ぞろえが中心になっており、土・日曜日の天候の良し悪しで来客数が左右される。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫やパソコンは若干落ち込んだが、冬季オリンピックの効果でAV商品の販売量が若干増加した。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・各社とも県の展示館を利用した大イベントを実施しているため、市場としては前年を上回って推移している。当社でも新型ミニバンとイベントの効果で来客数も多く、業績も期待値には達していないが、前年を若干上回っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・石油業界はまだ淘汰の時期にあり、競争は今後も長く続く。また、需要の頭打ちがこれに一層拍車をかけている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大雪となった12月初旬から集客ベースが落ちていたが、2月中旬からようやく例年並みの集客や予約がみられるようになった。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年2月は来客数が雪の影響で落ち込んだため、前年比ではやや良くなっているが、実質的には横ばい傾向である。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・雪の影響が、1、2月とも来客数が前年比で約10%減少している。		
タクシー運転手	来客数の動き	・月初めには雪の日や寒い日があり、またイベントの開催により観光客が多く訪れたため利用客が増加した。しかし、後半は天候が良かったことから以前のように暇になり、流しの営業が厳しかった。		
通信会社（役員）	販売量の動き	・例年2月のケーブルテレビの新規契約数は1月の大幅な減少の反動から回復傾向を示すが、今年は例年どおりの回復がみられない。		
競輪場（職員）	単価の動き	・雪の影響が少なくなり、競輪場の入場者数は増加傾向にあるが、1人当たり売上単価は依然として伸びない。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数は前年に比べて若干増えているが、客の決断が遅く、決定に至るまで相当な時間がかかる。		



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（総務担当）	販売量の動き	・新幹線からみで一極集中的に分譲マンションの建設が進んでおり、戸建住宅の見込客が分譲マンションに流れていく懸念がある。戸建住宅についても低価格路線が相変わらず主流となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の再開発工事が着工したため、30店舗分のスペースが奪われ、通行量が1割程度減少した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ポイントカード制を中止したため、多くの客から「買物の楽しみが無くなった」という声が聞かれ、客単価の低下により非常に厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・周辺で競合店が昨年10月以来3店も進出したため、来客数は伸び悩んでいる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・就職、進学関連の需要が特に悪く、全体の販売量が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・冬季オリンピックの開催、駅前周辺での居酒屋の参入、天候などの影響を受けて、客の来ない日も1、2日あった。このため団体客の来店が数回あったにもかかわらず、売上は前年の9割にとどまった。また、周辺の同業者からも極めて厳しい状況を耳にしている。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月から売上の落ち込みが依然続いている。年明け後の冬物セールも不振で、春物の投入が例年より早いものの、天候不順もあって売上増加にいまひとつ拍車がかからない。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月、1月の大雪の影響もあり、2月の来場者数は団体客を中心に前年比10%を超える大幅な減少となった。	
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）	取引先の様子	・大手ユーザーのみならず、中小・零細企業の設備投資への意欲も積極的になっている。特に自動車に直接的、間接的に絡む企業が主体である。
	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	・客が価値を認める良い商品は、価格が若干高くても購入してもらえる割合が高まっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が在庫を持たないため、計画性のない期近の発注が多い。
		司法書士	取引先の様子	・分譲マンションを建設するという新しい動きが出てきた。
	変わらない	金属製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・現在、鉄の価格は低下気味のため、受注価格は低下している。また、同業者の値引きもあり、厳しい状態が続いている。
電気機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・取引先の決算在庫調整の影響により、受注が少ない。	
精密機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・例年、眼鏡産地では新商品の量産で繁忙な状況が続く時期であるが、今年は各社の生産増加の話が少ない。	
輸送業（配車担当）		受注量や販売量の動き	・原油価格の更なる高騰で3月からは軽油の値上げ要請も来ており、経費が増える割には運賃等の値上げが進まない。売上なども前年並みで推移している。	
金融業（融資担当）		受注価格や販売価格の動き	・製造業のなかで、原油価格の高騰により値上げされた仕入価格を販売価格に転嫁できない企業が見られる。	
やや悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者ではダンピング受注が多くなっているが、これは資金繰りが苦しくなっている状況を反映している。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・物量は12月、1月に比べ目に見えて落ち込んでいる。
	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）	求人数の動き	・年明けから登録者数が減少傾向にあり、新規需要に応じ切れない。特に技術者では顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年比で約5%減少しているが、3か月前と比較して減少幅が縮小している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は平成14年9月以降41か月連続で前年を上回っており、また正規雇用への回帰傾向も見受けられる。	

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
	変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職求職者が前年に比べて53.5%増加している。賃金、勤務時間などの労働条件が不況時のまま継続しているためと思われる。2007年問題があるため、65歳までの継続雇用など労働条件の改善が図られつつあるが、しばらくはこの状態が続く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・初めての求人や久しぶりの求人を出す事業所が多くなっている。半面、新規求人に占めるパート、派遣、請負などの非正規型求人の割合は相変わらず高い。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年を大きく下回り、60%を切っている。
	悪くなっている	-	-	-

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・商談の受注率が、今までと比べて一気に高くなった。買わずに見るだけの客が今の時期は少ない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・2月の客単価は24,109円であった。3か月前は14,072円であったので、約1万円上昇した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さの影響で来客数は減少したが、インターネット販売や固定客による春物のまとめ買いがあり、売上は好調であったほか、防寒具が完売した。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はなかったが、高額品が売れた結果、平均単価が上がった。今月は営業日数が少ないことを考えると好調であった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・アパレル関係の小売では、12月からの季節的な動きという面もあるものの、対前年比の売上が3か月連続でプラスとなる。コートなどが他の商品群を引っ張った結果、防寒衣料を含め各アイテムに波及効果が広がり、売上の増加につながった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・2月は例年になく寒い日が続く、防寒具がよく売れたほか、春物に目を向ける客が増えてきている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・カメラ関連機器などのハード面は今一つであるが、プリントなどのソフト面での来客が増えている。フィルムからのプリントは横ばいであるが、デジタルからのプリントが多くなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・低迷していたブランドショップに、回復傾向が感じられるようになってきた。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気候の影響がありミセスを中心とした春物衣料、冬物クリアランス商品が売れていない。一方、気候に左右されない婦人バッグ、化粧品、宝石類は好調に推移しており、基調としては良い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年以上に春、夏用の高級婦人服が早期に売れ始め、販売量も多くなってきている。客から景気に対する暗い声は聞かれない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競争の激化で来客数は減少しているものの、テレビなどの家電や高単価品の販売増加で、単価については実績を上回る。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の売上が徐々に戻ってきている。客の広告に対する反応が非常に良くなっている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・し好品の動きも含め、高額な商品が活発に動いてきており、客の雰囲気も良い。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	単価の動き	・以前は、低価格の物を求めていた客も、納得のいく商品や欲しい商品であれば、高額でも購入している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月末が近づいてから、急に高額商品が動き始めた感がある。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・店で販売している宝飾品の数量、単価が悪化しているものの、客からの買取り、下取りが大幅に増えていることから、利益は前年よりも50%以上増加している。
その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・厳冬が続いているため、更に冬物商品が売れている。		
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・昨年は20数年ぶりに来客数が減少したが、12月末以降は2年前の水準に持ち直してきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊を中心に来客数の増加が続いている。単価を上げられる状態ではないが、ビジネスを中心に動いている感がある。宴会は前年にみられた複数の大型宴会が今年はなく、売上は減少したものの、件数は増加している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・神戸空港の開港という格好の話題もあり、予約の受付は堅調に推移している。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・販売単価にあまり変動はないが、来客数は前年よりも伸びている。また、学生の動きが活発である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・今年に入り、海外旅行の受注が大きく伸びている。4月以降の受注も堅調で、高単価商品の販売も伸びている。国内旅行は裾野が広いため、まだ全体的な回復感はないものの、今後国内旅行が伸びてくれば回復感が出てくる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車は増加傾向にあり、日による変動が小さくなってきた。さらに、一般客や法人客による大阪、京都、奈良などへの観光タクシーの需要も徐々に増加傾向にある。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・夕方以降の来客数は年間を通して変わらないが、昼間の来客数が戻った。
		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	・トリノオリンピックの影響か、ゲーム売上、レンタル売上に前年割れの傾向がみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・土地価格が右肩上がりで高騰し続けており、過熱状態である。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・最近2～3か月の受注に関しては、前年を若干ではあるが上回っている。ただ、価格に対する反応はシビアで、1棟当たり単価は前年並みである。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・不動産各社の今期業績はかなり好調であり、関西圏の不動産相場も、都市部を中心に明らかに上昇している。例年、販売在庫の値引き販売が行なわれやすいこの時期にもかかわらず、ほとんどそういった様子がない。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・欲しい物、買いたい物があれば、多少単価が高くても購入する客が増えてきた。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・バレンタインデーは昨年並みの売上で、その前後は昨年を少し下回る数字で推移した。売上の前年比が増えたり減ったりで不安定である。
		一般小売店 [花](経営者)	単価の動き	・今月は神戸空港の開港に伴い多少の売上アップはあったが、原油高の影響で仕入価格が上昇したことから、全体的には景気が上昇したとはいえない。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・11月と2月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、11月が93.2%、2月が100.0%であった。歳暮期に比べて、2月に入ってから多少盛り返してきている感はあるものの、安定した状況にはなりにくい。
		一般小売店[家具] (経営者)	来客数の動き	・イベントや広告宣伝をかなり行わなければ、来客数が大きく減少する。ただ、販促活動を行うと経費のバランスが取りにくいのが現状である。
		一般小売店[野菜] (店長)	お客様の様子	・今月は特に取引先の飲食店の動きが悪く、当店の売上にも影響が出ている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・婦人靴などは、セール品に加えて春物の動きが好調である。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・依然として婦人洋品を中心とする外国の高級ブランド商材は好調に推移している一方で、冬物の最後のバーゲンや決算に伴う特価商材への人気は強い。ただ、消費傾向にも二極化傾向が顕著にみられるほか、春物の新作商材への関心は低く、売行きは鈍い。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・カードホルダーへの優待会やポイントアップなどに対し、固定客が敏感に対応している。また、神戸空港開港に伴って、消費ムードに明るさを感じる。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・衣料品は息切れ気味であるものの、引き続き売上は堅調に推移している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・相変わらず客単価が上昇する動きはない。必要な物だけを購入する客が多く、店内を回遊して試し買いするケースが減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1月末から2月にかけて、冬物のバーゲン時期はある程度売れたが、2月半ばには売れる商品がなくなった。今後3月にかけて、プロパー商材の売上があまり伸びない状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年末、近隣にスーパーが出店したため、商店街への来客数が減った。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・依然として客の財布のひもは固い。ただ、価値や必要のある物や、デジタル家電など今までにない物にはお金を使うという傾向が続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・2月15日の決算に伴って、通常のチラシ以外に顧客にダイレクトメールを送ったため、売上が伸びた。ただ、これは一過性の動きである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客の動きは、12、1、2月を比べても大きな変化はないものの、客単価が下がってきている。2月の営業日数が少なかったこともあり、売上は若干減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・依然として来客数の前年比が伸びていない。業界でもまだら模様の動きが続いているが、この状態で安定しているとみる傾向が出てきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年以上の寒さが続いたため、観光客の入込が非常に少なかった。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は2月の閑散期にもかかわらず、インターネット予約とアジアからの団体客の取り込みに重点を置いたため、昨年と同様に好調に推移している。宴会に関しては一般宴会の予約が前年並みに入っているが、婚礼が昨年の6割程度と厳しい状況である。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊については、休日数が前年よりも1日少なかったことから、売上が前年に若干届いていない。ただ、レストランを含めて3か月前ごろから来客数が増加傾向にあり、今月も前年を上回っている。また、企業関係を中心にした宴会件数も今月は大幅に増加した。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・国内旅行、特に神戸空港関連の商品は好調であるが、海外旅行はオリンピックを自宅で観る人が増えたことで、前年を割っている。トータルでは変わらない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・必要最小限の距離しか利用しない傾向が見受けられる。神戸空港関連では、営業時間外にタクシーの動きがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末を控えて道路の公共事業が増えているが、客からあまり良い話は聞かれない。また、得意先による利用についても、最短での利用が多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大阪は、客の数とタクシー台数がアンバランスである。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・今後神戸空港の影響が出始めるものの、夜の繁華街での人の往来が相変わらず少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の新機能に新鮮味が薄れつつある。客が新商品に対して簡単には興味を示さない。
		通信会社（社員）	単価の動き	・販売量の動きはある程度加速しているものの、そのためには新サービスの価格がライバル会社よりも優位に立つことが必要になっている。その結果、契約数の増加に伴って初期費用の負担割合が増大している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・冬場の天候不順が大きく影響し、売上が昨年並みの水準には届かなかった。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・2月の来客数は比較的堅調に推移したが、これまでの寒波の反動増といった面もある。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今月に体験入学キャンペーンを行ったところ、例年よりも参加した子どもの数が多かった。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（スタッフ）	来客数の動き	・入会金を無料にしたにもかかわらず、なかなか入会者数が増えない一方、経費だけは変わらない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場組数は前年並みであり、建築計画年数にも特に変化がない。

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
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気候の影響で冬物の需要が11～1月の間に集中したため、今月はその反動により不調であった。また、春物商品も動きが良いとはいえない状況である。客は、本当に欲しい商品は金額に関係なく購入するが、不要な商品は安くても購入しない傾向がますます強くなっている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前は例年よりも気温も低かったため、衣料品を中心に冬物商材が好調であった。一方、2月については在庫不足のため、前年比では若干悪化している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・1月中ごろまでは、天候にも恵まれて順調に来客数が伸びたほか、冷え込みによる生鮮類の相場高が客単価を押し上げた。ただ、その後は相場の上昇が徐々に沈静化したほか、雨天も昨年より倍の日数となったなどから、思うように集客が図れていない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・バレンタインチョコは、ブランド品を中心に好調な売行きであったほか、節分の恵方巻きも好調であった。ただ、オリンピック開始後は液晶テレビの売行きがペースダウンしたほか、DVDも昨年を下回った。
		乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・3か月前と比べても、客の値段に対する反応は更にシビアになってきている。隣の店が良くなると当店が悪くなり、隣の店が悪くなると当店が良くなるといった状態であるが、全体としては少し悪くなってきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年末ごろの明るい雰囲気はまだないが、1月が年末の反動で大きく落ち込んだのに対し、今月は販売が持ち直してきている。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・販売数量の減少が、販売品目数と来客数の減少へ連なる形となっており、新製品の動きが若干悪くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・知り合いからパーティーの注文が入ったこともあり、今月の売上は予想以上に伸びた。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・全般的に利用客が少ないほか、客単価の低下がみられる。さらに、客の間にあまり購買意欲がみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネスマンの利用頻度の高い平日の利用が大幅減となった。忘年会など、宴会利用客による宿泊があったものの、新年会の減少傾向ということもあり稼働率が低下した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年より客の動きが悪い。夜の祇園もひっそりとしている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・この業界が時期的に閑散期であるほか、先月と同様に稼働日数が昨年よりも少ない。
			悪くなっている	商店街（代表者）
一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き			・ランチタイムは好調であるが、夜の来客数が少ない。気温の低下やトリノオリンピックの開催が影響している。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き			・今年になって急激に来客数、販売量共に減少している。1月の売上は前年同月比マイナス10%で、2月はさらに悪くマイナス20%以上となっている。個人客、団体客共に悪いが、特に旅行エージェン트가企画する募集団体ツアーがほとんど集客できずに、キャンセルになっている。当館では中部地区からの団体ツアー客が多いが、中部地区の旅行エージェン트의話によると、海外旅行はかなり増加しているものの、国内旅行のツアー募集に予約が集まらないという状況である。
企業動向関連	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・個人情報保護法に基づく規制に対して、しっかりと対応していかなければ得意先との取引が維持できなくなってきた。なお、受注は増大している。
		金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注増加に伴い設備の増設を検討しているが、機械メーカーでは2年先まで受注が一杯という状況である。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・マンション関連の受注件数が大幅に増えている。生産体制の見直し、人員の増員で対応している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機製造業や自動車部品製造業、ガラス瓶卸業などは売上が順調であるほか、中堅の建築業者は受注が伸びてきている。

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		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先には鉄鋼関連の企業が多いが、いずれの企業も設備投資を活発に行っており、受注も増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・最近はい合わせや引き合いが多く、その面では活発であるが、1、2月の販売量は悪かった。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・周りの製造メーカーでは、設備投資意欲がおう盛で繁忙感がある。ただ、それは物作りの技術力を持った企業に限られる。
		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荷動きが好調に推移しており、年度末まで続く。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品卸売業では、冬物商品の在庫の消化が順調である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・大阪市内の商業地や収益ビルへの需要が依然おう盛であるが、利回りは低下傾向にある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸はまだ賃貸事務所の需要が少ないので厳しいが、賃貸マンション需要はかなりおう盛になってきている。また、土地の値段が上がっているほか、賃料も若干上がってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・毎年2月は日数が少ないこともあって、折り込みに関する収入が減少するのだが、今年はそれほど落ち込んでいない。例年より折り込み件数が増えている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・当社はまちづくり活動に対する支援も行っているが、最近はこのコミュニティビジネスとして展開しようとする案件が増えてきた。これまでは採算が合わないとの見方が多く実現には至らなかったが、事業化を目指す動きが活発化している。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の姿勢が、これまでの経費削減から集客のための投資に変わってきた感がある。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月までのスポット広告需要がおう盛であり、前年比100%以上の受注が見込まれる。		
変わらない		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・販売数量は依然として前年比20%の減少が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しい取引先と暇な取引先の格差が一段と広がりながらも、全体としては変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・同じ業界でも非常に忙しい会社とそうでない会社が入り交じっており、全体的にはあまり変わっていない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰に対して、ようやく同業者でも製品価格の値上げムードが出てきた。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・トリノオリンピック需要も一段落し、AV機器関連の荷動きがいったん安定した。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は少しではあるが上向きとなっているものの、厳しい価格競争は続いている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の配送が微減している。これには、月初めの中国の旧正月も大きく影響している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・しばらくテレビスポットの売上が好調であったが、ここへ来て少し落ち着いてきた。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて降雨量が多かったこともあり、来客数に少なからず影響が出ている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・季節商品の動きが落ち着いた一方、流れとしては悪くなっており、全体的に受注や見積依頼の数が少なくなっている。
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	・年明けから、生産量、受注量共に悪くなる傾向にある。石油の高騰により砂糖の原料などがアルコール燃料に使用されているため、食品原料の値上げなどで厳しい環境になってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年受注が落ち込む月ではあるが、12、1月がある程度良かったことから、今年は余計に悪く感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から定期的に出ていた案件のうち、いくつかは止まっている。
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	・2月になり注文がなくなった。原料高、資材、ガソリン高のなかで、厳しい状況となっている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・作業単価の引下げ要求により、今後請負事業での採算は厳しくなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	・求人が増えているものの、長い間の路上生活や高齢化による体力の減少で、それに見合うだけの元気な労働者がそろわなくなっている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様子	・新卒採用に積極的な企業がある一方、新卒を採用するか、中途採用するかで迷っている企業は派遣に流れてきている。そういった企業は、今の景気が続くことを見極めてから紹介派遣にシフトしている。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・顧客企業からの求人数が伸びている一方、派遣社員から正社員の採用への切替えや、紹介予定派遣での採用がみられるなど、雇用情勢が好転してきている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の申込推移が昨年に比べて好調である。特に、大企業からの申込が多い。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	採用者数の動き	・ビルメンテナンス業界からの募集のほか、短時間のパートの募集が活発になってきたが、その一方で応募者が集まらなくなってきた。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が昭和38年以降では最高の水準を記録した。依然としてパート求人や派遣求人などの割合も高いが、求職者の正社員志向がより強まっていることを受けて、求人企業による条件の変更や、正社員の求人への切替えなどが少しずつ出てきた。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・非正規社員の求人の比率が下がってきているほか、初めて安定所を利用するという求人企業が増えてきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年8月より対前年同月比で伸び率が低迷していたものの、回復傾向にある。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲はおう盛であるが、なかなか求人が充たされない状況である。この動きは、中途採用や新卒を問わず出てきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年比で2けたを超える増加となっているほか、有効求人倍率も9か月連続して大幅に上昇傾向にある。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・一般社員の就職件数は対前年比で8.8%増と、パート社員の就職件数の2.2%増よりも伸びが大きかった。一般社員の雇用環境の厳しさが緩和している。
	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・今年3月の卒業生の就職活動もいよいよ終盤に入ったが、引き続き採用活動を行っている企業もある。地元志向や一般職にこだわりが強く、紹介できる学生が限定されることから、企業の期待に応えられていない。	
	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・学内合同セミナーへの参加企業が一律に採用難となる懸念がある。一方、例年に比べてセミナーへの参加希望企業が大幅に増加している。	
	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
新聞社〔求人広 告〕（担当者）			周辺企業の様子	・掲載料金の高い媒体は敬遠され、安価な媒体に移行する企業が多くなっている。
新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）			求人数の動き	・各社の求人意欲が高まってきている。優秀な求職者を積極的に採用したい、新卒者を採用したいといったニーズが多くみられるが、経営状況をみるとそこまで踏み切れない企業が依然として多い。
新聞社〔求人広 告〕（担当者）			求人数の動き	・求人広告の動きについては、月初は好調であったが、結果的には前年比100%前後で落ち着いた。求人数の動きとしては、ここ数か月は大きな変化がない。
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	-	-	-

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	-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・先月是最悪であったが、今月はうっすらと良くなっている。1年を通してみると、一昨年が最悪で、昨年 から今年にかけてやや良くなってきているかなという 雰囲気である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・例年に比べ春物の動きが早く、また冬物も最終価格 での動きがまだあり、両方で売上を伸ばしている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・今月は中旬にリニューアルオープンするショップが 3店あり、そのオープニング効果により、客数、売上 ともに大幅に増加した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は横ばいだが、一品単価が下げ止まって買上点 数が増加中である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は昨年同時期より確実に伸びており、個人の 消費については回復及び上昇の傾向が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・朝昼の工事客が増加しており、客数は増加してい る。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・以前は前年比割れが多かった客数が、最近になって やっと前年を上回るようになってきた。ただし客単 価、買上個数については、まだ低下したままである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・ブライダル関連で、フォーマル及びスーツが動いて いる。高額商品が売れ、洋品はまとめ買いや単価も高 くなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・販売額は微増であるが、来客数が前年比10%程度上 昇している。気温が上昇して春物商材の動きが活発に なれば販売額の伸びが期待できる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・テレビ関係を中心に大変動きが良い。オリンピッ ク、ワールドベースボールクラシック、サッカーワー ルドカップ等先イベントがあり、地上デジタルテレビ、 薄型テレビを中心に顕著な動きがみられる。パソ コンについては前年並みであるが、テレビの上乗せ分 があり、全体的には上向き傾向である。
		家電量販店（予算担当）	お客様の様子	・販売担当者の間に、購入の際、接客から決定までの 時間が短くなったとの声がある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商品は別にしてもETC車載器やナビゲーション の動きは良く堅調に推移している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・2月より、一部メニューの値上げを実施したが、客 数減にならず順調に推移している。宴会コースも単価 アップ傾向である。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	単価の動き	・オリンピック関係の新商品と販売促進が功を奏し、 開催とともに客足が伸び、客単価も落ち込みが少なく 売上に弾みがついてきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同期と比較して、客数が増加している。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・昼食への来客数が増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊、一般宴会数については、前年対比で増加傾向 にある。売上においては、2月期は減少傾向になるの だが、その幅は以前に比べ縮小傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月の後半から2月にかけて、国宝「五重塔」の内部 が半世紀ぶりに公開されるイベントがあり、タクシー や鉄道の利用者が増加した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月はオリンピックがあり、夜遅くの外出客は少な いようである。しかし、売上は依然として前年を上 回っており、前年が一昨年を上回っていることを考え れば、上向きになっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比較して動きが良くなっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・大雪が予想された2月も暖かい日が続き、多くの来 客があった。団体旅行客も、大型の社員旅行がいくつ か入り、好調であった。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・この時期としては来客数が増加した。天候の回復とあわせて、冬の出控えの反動もわずかながらある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12～1月は寒さの影響もあり、ベビー子供服も順調であったが、今月は冬物がポツポツ売れるだけで、春物は全く動きがない。春物商戦は全く見通しが立たないほど悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・悪さの中でも、若干明るさが出てきた。消費者の動きにも活力が出てきたようだ。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高を前年比較でみると10%程度の伸びとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・春物商戦がスタートしたが、目玉商品はほぼ前年並みで推移している反面、冬物セ－ルは取引先の生産調整もあり適品不足が顕著である。特にミセスゾ－ンの動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・春物の動きが好調である。特に、綿素材、麻素材の夏まで着られるものが売れている。また、ほとんどの客が、旅行、お出かけ用として購入しており、実際の着用時には、売場商品が半袖になっていることから、先を見越して買っているようである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2月については、昨年が落ち込んでいたこともあり、全種類の商品において前年をクリアしている。特に婦人服のプロパー商戦も順調で、それと同時に売りつुकしのセ－ルも好調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・昨年に比べて、防寒商品が12、1月と前倒しに売れており、2月単月では、その分非常に悪かった。ただし、春物については、好調に売れ始めている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は店内の改装があり、各階で改装売りつুকしセ－ルを実施したため、来客数が例年より増加している。売りつুকし最終価格でのセ－ルのため、まとめ買いも多く見受けられた。またプロパー商品についても、入学卒業式など、付添い着の売上が好調に推移して、今月も売上アップという状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・2月は節分、バレンタインデーの催時があった。バレンタインに関しては、例年に比べ高額商品の動きが良く、売上も前年比106%と高く推移したが、食肉、野菜、水産等の生鮮食品については、相変わらず客単価、一品単価が伸びず、前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格競争が続き、客の買い回り傾向が強くと、客数は前年を上回るが買上点数は減少し、客単価も低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は先月、先々月と変化なし。来客数も大きな変動はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、販売点数は前年と比べて、102～103%と伸びているが、客単価は前年比95%と下回っている。こういった状況が半年以上続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・地方においては、依然として消費動向が低迷している。また、客単価の落ち込みも続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平均単価が上昇しない。競合店との兼ね合いもあり特売単価が低下したままである。せめて販売数量でも上昇してくれればいいが1～2ポイント低下している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地方では、公共事業がかなり減少してきており、その影響がじわじわと出ていて購買意欲に水を差している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今までと状況は変わらず、客は売出しの商品を目指して、あちらこちらの店を渡り歩いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月を追うごとに状況は良くなるはなってきたが、まだ、もう一息というところである。2月はコンビニの出店が多い月であるが、このエリアでも、4店開店し3店閉店という厳しい状態である。一部のチェーン店では、売上が戻ってきているようだが、やはりもう一息である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月の大きなイベントとしてバレンタインデーがあったが、100円～200円の義理チョコがほとんど売れていない。1人当たりの購入数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べると、売上高は前年比で0.4%のみの改善、客数は3.5%の改善で前年をクリアした。ただし客単価は前年比3.0%低下し、大きく前年割れを起こしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ウィンドウショッピング等、少し増えている気配もあるが、それが売上にはつながっていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・トリノオリンピック景気、とはならなかった。A V、白物全般的に販売不振である。来店客も少なく、「仕掛けるも踊らず」の状態である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2～3月は需要月ではあるが、前年の販売量と比較すると大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・時期的なものもあり、本来なら良くなっていないが、来店客数の割には販売量が伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規来場が激減している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・週末のイベント開催時には、来店客数は昨年比に比べ増加しているが、その数字が販売量の増加にはつながっておらず、前年比では増減なしといったところで推移している。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・昨年はこんなことはなかったが、店頭で新規の客があまり来店しない。よって、店頭での契約数がかかり減少している。
		その他小売（営業担当）	来客数の動き	・広島への観光客が増加し、売上増につながっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・一般の宴会、婚礼ともにもまずまずの来客数であった。特に婚礼については、1月に引き続き高単価で推移している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は降雪の風評被害等もあり客室部門が落ち込んだが、料飲部門では宴会は例年並みで、レストランは来客数、単価ともに前年を上回った。若干ではあるが消費は回復基調が続いているようだ。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン全体の来客数は前年比に比べて微増、収入も上回る見込みであるが、明確な目的のある利用が多く、日常的な利用客は減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・まだまだ中小企業の客の元気がないようである。それと同時に、インターネットの普及で来店客数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客から「最近景気はどうか」という質問がここ数日出るようになったが、悪さの確認のためのような雰囲気である。全体としては、良くないように思われる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入契約数は低下したままで、かつ解約数も増加したままである。新メニューに対する反応も鈍く純増加数は低迷しており、さらに減少もみられる。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光電話等の販売量は横ばいであり、顕著な伸びは見受けられない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・年末から長期の企画を実施したが、期待ほどの集客にはならなかった。2月は特に平日が伸びず、昨年実績をやや上回る程度にとどまった。イベント効果による景気の上向き感を感じられなかった。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・入場者数、発売金額ともに横ばいである。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・受注契約件数があまり増えていない。このところ、民間の動きも様子見状態なのが動きが悪い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・本来なら一番の顧客である40代の購入意欲が特に低い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が上向く傾向の兆しはまだ出てきていない。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数は前年比、計画対比においても依然として下回っている。これは耐震偽装の影響で「マンションに興味はあるがすぐに購入する予定はない」というレベルの潜在顧客の来場が減少したものとと思われる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数、購買額共に減少中。なかなか底がみえない感じである。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・客の購入予算が二極分化しており、高額商品がすぐ売れる日と、そうでない日とで売上数、客単価が極端に変わっている。この傾向が最近、著しく顕著になり、全体的に良くない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・依然として買い控えが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・全国の景気回復の動きは加速されていると報じられている。弊社は今年の1月後半から東京で催物があった出店したが、売行きは前年を上回り、大変好成績であった。しかし、我々の周辺では全く回復の実感が感じられない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・毎年2月は売上の落ちる時期ではあるが、当社の本店は仕事が多い。駅舎火災にあった仮店舗の駅支店は、大幅減収を見込んでいたがさほど大きな減収もなく推移している。しかし駅舎火災では当店以外の他の多くの店舗が被災しており、このため被災をまぬがれた商業施設においても来客者数などに悪影響があるようだ。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月前半は非常に冷え込んだうえ、雪の影響もあり、来店客数が前年比90%前後と非常に苦戦した。まだ寒い日が続いており、客数も例年と比較して悪い状況で推移している。
		スーパー（店舗運営担当）	お客様の様子	・客単価が確実に落ちている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・年明けからの悪い流れがそのまま続いており、商品の値下げをしても、販売量の増加にはつながらなかった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月はまだまだ寒い日が続いているが、冬物商材があまり残っていない。春にはまだちょっと早く、様子見の客は多いのだが、見るだけで売上にはつながっていない。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・客がかなり慎重。全般的に「失敗しないように」という考え方がベースになっている。「夢」「あこがれの」という感じではない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・修理をして使用したいとの行動が多くみられ、新しい品に買い換える客が少ない。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	それ以外	・我々の業界では メーカーの撤退・リストラが続いて発表され動揺している。もちろん来店客の反応も同じである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門では多くのホテルの室料が随分と低下しており、通常の室料では集客が見込めないため、室料を引き下げざるを得ない。そのため売上が増加しない。
	タクシー運転手	単価の動き	・昨年の12月が例年になく景気が良かったので、1～2月もこの景気が続くかと期待していたが、1月2月とも昨年同様極端に悪くなった。売上平均では前月より10%～15%低下している。また長距離客が極端に減少している。	
	悪く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・商店街の廃業、撤退店が一気に3軒増えて、計10軒になった。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・今月になって来客数が特に落ち込んでいる。
タクシー運転手		それ以外	・当社のシェアが落ち込んでいる。同業他社が良いのか、業界全体が沈んでいて、それ以上に当社が前年を下回っているのか分からないが、どちらにしても悪いと言わざるを得ない。	
通信会社（社員）		販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量、来客数ともに減少している。	
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・単月の前年度比では、水揚げ数量で120tの減少、率で95%。水揚げ金額では、1億1200万円の増加、率で131.7%であった。水揚げ数量の減少理由は中型巻き網、大型定地網の減少によるものである。金額は増えていても1月度は水揚げ数量が伸びていないことが、非常に憂慮される。昨年はイカ漁が激減した。既に青物魚は減少の声を聞いて数年になる。今後全ての魚種の水揚げが減少しないことを願うばかりである。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格のアップに対し、徐々に販売価格に反映できるようになってきた。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・小さな在庫調整を乗り越え堅調に進む可能性もあるが、アメリカの景気次第、という面も否定できない。
		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	・北米向けの自社製品の売上が回復してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は国内・欧米とも好調な受注が入っており、ラインのフル操業状態が続いている。携帯関連は、春モデルに向けてメーカーも強気になっており、急激な生産増となっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事において、ファンド関係の物件が具体的に動き出した。ただ製造業関係の設備投資計画は、依然として様子見の傾向が強い。
		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。原油高に伴う原材料費は上昇しているが、徐々に製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も拡大傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の好調さが、まだまだ地方には届いていない感がある。しかしながら、下請の中にも、業種によって好調なところとそうでないところが二極分化しており、特に物流関係はよいようである。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売・卸業は相変わらず低迷が続いているが、一部製造業の中には受注量をこなしかねない状態が続いているところもある。また、年度末ということもあるが、建設業も受注が増加してきている。
		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	・1月、2月と対前年の売上額が100%を上回る見込みである。
	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安定している。社内は全般に高稼働率で、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。
		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	・大口案件を継続して製造中のため、生産水準は高いまま推移している。短納期品の飛び込み受注もあって製造現場の多忙感は継続している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格は高止まりしているものの、仕事量は豊富であり、フル生産で対応している。この傾向は過去6か月と同様であり、大きな変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は相変わらず高いレベルを維持している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、受注量、受注価格とも横ばいのまま推移しており、原材料の購入価格も高止まりのまま、依然として採算的には厳しい状態が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・運送業界は安価競争に入っているため、収益が上がらない。
通信業（社員）		受注量や販売量の動き	・次年度計画目標を策定中であるが、既存の客からも発注額の減少を言われており、昨年と同様の受注は望めない。別の新メニューにおいて付加価値を付けた提案をしていかざるをえない。	
やや悪くなっている	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け情報通信サービスは、製造業や金融業などにネットワーク整備・拡大の動きがみられるが、その他の業種では目立った受注変化がない。SOHOや個人向けが主体のブロードバンドインターネット活用サービスは活発化してきているが、企業レベルではまだ一部を除いてネットワーク系の投資に慎重な様子がかがえる。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量共に微増はしているが、利益につながる業務ではなく、また人材不足のため難しい状況が続いている。	
	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・今期の今月までの受注額は前年比で19%減と依然として上向き傾向になるとは言いづらいが、ただ民間受注だけを見ても12%増と確実に伸びてきている。減少の原因はやはり公共事業の減少によるものである。	
雇用関連	悪くなっている	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は減少しており、止まらない。
	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）	採用者数の動き	・中小企業での新卒採用が活発である。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・企業からの求人媒体の問い合わせが増えてきた。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年同月に比べ大幅に増加している。特に、医療福祉、情報サービス業からの求人が増加している。また、製造業についても、派遣・請負でなく自社採用の求人も出始め、ここ2～3年求人がなかった事業所からも募集がみられるようになった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べるとほぼ同数であるが、前年同月に比べるとかなり増加している。特に正社員の募集が多い。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・建設業、製造業の一部を除き、求人数は増加している。有効求職者数が横ばいとなったこともあり、求人倍率が上昇している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・即戦力、即戦力と言われる時期が数年続いたが、最近の成約状況を見ていると30歳を超えてもポテンシャル採用をしていることが分かる。ポテンシャル採用は第二新卒まで、というのが定番であったが少しずつ年齢が高くなっている。第二新卒採用ができないため上方修正されたものと思われる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加傾向となったが、好調な液晶ディスプレイ製造業や情報サービス業など特定企業からの大量求人があったためであり、その他の企業からの募集は依然として低調に推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・専門性を必要としない職種での求人は、派遣・請負・パート等での求人となっているので、安定性のある正社員の雇用は増加していない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年度末に向けて補充人員等の求人を出していた地域周辺事業所も採用活動を終え、今年度新規学卒対象の求人は一段落といった状態が感じられる。周辺地域以外からの求人票受理件数も減少が始まり、就職未内定者にとっては厳しい時期となっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の学生の来客数が、増加している。また、バレンタイン商戦では、多くのOLやファミリー層が来店したため、売上が大きく増加した。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店への販売量が増加したため、前年の売上を上回ることができた。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・全体的には消費が活発になってきたとの実感はないが、「物産展」などのイベントに来た客は、以前より、財布のひもが緩く、衝動買いが増えている。
		スーパー（店長）	それ以外	・通年より、ひな祭り商材の動きが活発であると共に、単価の動きも3か月前と比べて少しではあるが高く推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・オリンピックなどの影響で、買物の単価が多少上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・施設によって、ばらつきはあるものの、例年に比べ、客の購買意欲がおう盛であり、単価が上昇し、売上が増加している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べ、テレビ、DVDレコーダーなどの販売台数が上昇し、多少良くなっている。また、冷蔵庫の販売量は10%ほど増加している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年初に発表があった新車への関心と購買意欲が高く、来店客も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新発売のスポーツユーティリティークル（SUV）車の人気が高い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が多く、販売量は、前年比で先月の113%から引き続き106%となり、良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・来客数はあまり伸びてはないが、客は少し料金が高くても消費するという傾向がうかがえる。特に、日帰り客の様子から、少しはお金を使おうという感じがしてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・賃貸マンションへの投資が少し増えてきている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・自営業者や医療関係者などの高所得者の来店が増えている。
		その他住宅[不動産](経営者)	競争相手の様子	・土地の価格は引き続いて低下しているが、同業者の話によると、契約件数が徐々に増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・大型店の撤退により町内に食料品店が無くなり、1日の利用客の約2000人が周辺に分散している。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・ブランド商品や婦人ブレタ、紳士デザイナーズなどの高級衣料が苦戦し、前年に比べ来客数及び売上共に若干減少している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客の動向として、いいものを買う客は高額でも購入するが、不要な物は一切買わないという傾向が明確である。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・客単価、客数は、前年比で3%程度減少している。商品別では、衣料品は婦人衣料が前年並みのほかは、5%程度の減少、住居関連商品は総じて悪い(7%減少)。食品は鮮魚が前年並みを確保したが、他の生鮮、加工食品は3~6%減少している。
		スーパー(統括担当)	競争相手の様子	・競争相手の売上が落ちており、安売り合戦になっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・近くに新しくコンビニが開店したため、来客数が予測より少なくなっている。また、店の周りをみても、人の流れはあまり活発でない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・冬物最終セールと春物のセット販売を強化しているが、どちらも実需に伴う単品買いが多く、客単価の上昇にはつながらない。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・新型車の注文はあるが、その分、他の車種が減少し、総販売台数は増加していない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・3月下旬からゴールデンウィークにかけての旅行相談の来店客は多かったが、今月の売上は、例年とあまり変わりなく低水準である。4月~6月の団体旅行の営業を積極的に展開しているが、見積提出まで至っておらず、少し出足が遅い。東京への航空券はほぼ例年通りで推移した。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・キャンペーンを実施しても、販売数が伸びない。
		観光名所(経営者)	来客数の動き	・ここ数か月前年と比べ、観光客が微減している。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・入場者数が減少している。	
	やや悪くなっている	一般小売店[酒](販売担当)	お客様の様子	・大寒波の影響を受け、ビールを中心に取引先料飲店への販売数字は10%以上減少した。外で飲まず、家庭で飲む人が多いのか、店頭販売の清酒、焼酎、第3のビールなどの販売量は増加したが、全体をカバーすることは出来なかった。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・野菜の相場が一段落し、酒の低価格傾向が顕著になった。来客数がそれほど増えないなか、相場全体が低下している。
		乗用車販売店(従業員)	競争相手の様子	・他社も当社同様に販売が非常に苦しい状況でやっており、全体の伸びがない。
		タクシー運転手	単価の動き	・一回当たりの単価が低く、中距離の利用客が減少気味である。
タクシー運転手		来客数の動き	・夜、飲みに出る人が少ないため、タクシーに乗車する客は少なく、沢山のタクシーが客待ちで並んでいる。	
悪くなっている	一般小売店[生花](経営者)	競争相手の様子	・どの同業者に聞いても、売上がかなり落ち込んでいる。	
	一般小売店[書籍](営業担当)	お客様の様子	・まとめ買いをする客が減ってきている。	
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夕方になると、予約以外の客はバッタリと止まる。	

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	通信業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・前年度と比較すると、市場が拡大している。
	やや良く なっている	繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・展示会に出展をしたが、多くの新規取引先との商談 が進んでいる。小売店、専門店も消費マインドが上向 いており、質の良いものを求め、扱い商材を増やすた め、取引拡大を目指している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・大型物件ではないが、産業用工場の設備の受注が増 えている。特に、電気機械や化学関連からの受注が増 えている。
		通信業（営業担 当）	それ以外	・量販店、大型スーパーの店長との会話の中で、プチ ぜいたく化の傾向が顕著にみられ、日用品は安価な商 品でも、高額商品を自分へと購入することを楽しんで いる客が最近増えているといった話を良く聞く。
	変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・新商品の導入で増加となっているが、既存品があ まり伸びていない。
		木材木製品製造 業（経営者）	取引先の様子	・建築業は相変わらず低調に推移しているが、耐震偽 装問題が出てから、その傾向が更に強まった。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・建設用クレーンの引き合いは相変わらず強い。特に 西日本地区では、大型クレーンの長期稼働現場が多 く、台数不足による備車がままならない状況にある。
		金融業（融資担 当）	取引先の様子	・経営基盤が県内にある中小零細企業は、公共工事の 減少、消費の低迷から抜けきれておらず、景気の底ば いの状態が続いている。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・商材の引き合いはあるが、価格は下落しており、仕 事量に対して売上が伸びる要素が少ない。
	やや悪く 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	・前年と比較し、受注が減少している。その中でも家 庭紙とギフト分野の受注が悪い。
建設業（経営 者）		受注量や販売量 の動き	・受注が非常に少なく、厳しくなっている。	
悪く なっている	建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・中規模の公共建築工事が3月中に完成すれば、公共 工事の受注残高はゼロになる。	
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	・求職件数が非常に多くなっている。また、派遣より も正社員の雇用形態へとする傾向が非常に強くなっ ている。
		求人情報誌製作 会社（従業員）	雇用形態の様子	・業務請負及び派遣業の募集が、若干増えてきてい る。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・減少傾向にあった求職者数が、就職への期待感の高 まりから、ここにきて増加に転じている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前月比で46.2%増加している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数のうち一般求人は横ばいであるものの、 パート、派遣、請負の求人の動きが顕著であり、前年 同月と比べて、6か月連続で増加している。
	変わらない	民間職業紹介機 関（所長）	求職者数の動き	・求職登録者数は、前年と変わらない。
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	衣料品専門店 （総務担当）	販売量の動き	・20万～50万クラスの宝飾品が前年比で倍増、紳士服 高級品、婦人服高級品が前年比6%～20%増、ヤング 婦人服も8%～20%増と売上が高級品を中心に大幅に 伸びている。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・うちの事務所も含め、周りの同業者もとにかく仕事 が忙しく、計画をたくさん持っているという状況が続 いている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・佐賀城下ひな祭りが始まり、来街者が多くなってい る。それに対応し、各店も販促を行っており若干良 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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・寒暖の差が激しい月であったため、セールの商材確保と展開が難しかったが、卒業、入学用のスーツの動きは堅調であった。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・1月のクリアランスまではアパレルを中心に好調であったが、2月に入り売上が前年を超えることが厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・春物の正価販売品が好調に推移している。販売量はほとんど変わらないが、客単価が上昇しており、購買意欲が活性化している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は先月に引き続き前年同月比100%を超えた。2か月連続で100%を超えたのは初めてである。客単価も購買率も上がっており、上向ってきている。特に婦人衣料グループ、食品については前年同月比で105%以上の伸びを示している。ただし、リビング部門と子供服、紳士服が若干苦戦している。総じてやや良い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が伸びており、客単価も若干上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・2月は寒暖の差が激しく、冬物商品であるおでん、肉まんの売行きにばらつきがあり、総じて売上は減少した。しかし節分やバレンタイン商品の売行きが例年になく良く、冬物商品の売上の減少分を補った。しかし全体的には前年を下回った。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールの名残りもあったが、春物の正価販売品に対する客の反応が早かった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数も客単価も上昇傾向にある。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・IHクッキングヒーターや太陽光発電等のエコ商品に対する関心・ニーズが強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数も増え、契約も多くなってきている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・平成9年以前の車の代替需要が出てきており、来客数も増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・プロ野球チームのキャンプがあり、当店を含め競争相手も売上が上がっている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1年で一番暇な時期であるが、例年よりは販売量は伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・首都圏からの受注などで宿泊単価・宴会単価の上昇が見込まれ、波及的に地元での単価アップを図れる施策がとれるようになりつつある。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・依然として、個人単価は低いものの、販売量はどんどん増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・春休みの旅行は出足が悪かったが、ここにきて前年を超えている。国内は関西方面、海外はハワイ・東南アジアが人気となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新空港が開港するに当たって、若干人の流れが活発になってきている。売上も上がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ランタンフェスティバルがあり、観光客が増えている。ツアー客が非常に多いので、タクシーの売上にはつながらないが、土産物屋やホテルは前年度と比べると幾らか増えている。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・年度末にもかかわらず、来客に切れ目がなく、受注単価も上向きである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・2月はプロ野球やJリーグのキャンプの効果で、宿泊施設の稼働率は高かった。ゴルフ場も堅調である。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・隣接するゴルフ場が結構あり、プレイ料金を安くするなど価格競争があったがそれも落ち着いてきた。今は中身やサービスに重きを置く客が増えている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・新規の客が多くなった。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・中心商店街は依然、客足が悪く、平日は全く人通りがない状況である。
		商店街（組合職員）	それ以外	・商店街の空き店舗が徐々に増えつつある。売上をキープしている店とそうでない店の格差が明白である。全体的には大変厳しい状況である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・野菜ばかり買う客と果物ばかり買う客が二極化しているようで、両方を豊富に買う客がだんだん少なくなってきた。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数と売上が運動しなくなってきた。全店催事で顧客の動員がなされても効果がない。目的の商品の購入が終わると寄り道をせず帰宅する傾向にある。紳士、婦人用品、共に伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡天神地区では、昨年2月に地下街の延伸と地下鉄新線の開通があり、今年はその反動による若干の販売量減と来客数減が見られる。しかしながら、来客数減に比して販売量はさほど減っておらず、景況感は横ばいである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・なかなか前年の実績を取るのが難しい。年末については寒波もあり、かなり活発に物が動いたが、ここに来て少し動きが止まった。春になれば動き出すかもしれないが、今はやや厳しい状況である。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・12月は寒波の影響で冬物の動きがよかったが、今年に入ってからはやや低調に推移した。クリアランスセールも終わり、総じてみると販売量自体は前年と変わっておらず、決して良くはなかった。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・昨年後半の反動か、冬物衣料は厳しい状況が続いている。バレンタイン、卒業関連の商品は好調であるものの、絶対的な客の購買意欲の低迷で来客数も減少傾向が続く、昨年実績との戦いが続く。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月は予想外の寒波が来て冬物商品が売れたが、その反動で1、2月の冬物セールの販売量が伸びず苦戦した。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客は必要な物以外は買わなくなり、大容量から少量パックに移行している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・チラシ等などを出すと、客は多くなるが客単価は下がる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は改装と新築別館の建築で特殊要因がある。そのため売り尽くしということで、来客数は非常に多いが、単価が相当下がっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・幾分上向きだった衣料品の売行きがここに来て下向き傾向にある。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・中旬以降に寒さが緩んだことにより鍋物・ホットメニュー商材の動きが鈍かった。また、サービスポイント増日や週末に天候が悪かったことにより、買上単価が伸びず苦戦した。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の購買を見ていてやはり unnecessaryなもの・余計なものは買わない傾向にある。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・2月前半は寒さが戻り、春物衣料の売上が伸び悩んだが、後半に入って暖かくなり取り戻した。特に入卒用のスーツ類が、新しい流行もあり好調だった。必要なものは順調に売れている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・購入に慎重になっている。欲しい物でも今までのように検討してすぐ購入することはない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・家電関係ではDVDや薄型テレビが人気があるが、それ以外の一般的な冷蔵庫、洗濯機関係は低迷している。全体的には足踏み状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・この時期は年間で最大の需要期であるが、来客数、購入価格についても、ほとんど3か月前、1年前と変わらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・灯油の小売価格は高い水準で推移しているため、セルフ販売等少しでも安い商品を求めるユーザーもいるが、寒いこともあり販売量は順調に推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月になって少し人の動きが出てきた。しかし、週末は忙しく、平日は暇で、忙しい時と暇なときが極端になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めが悪く、中旬からゴルフの客が増え、総じて例年とあまり変わらない。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・年間の最大需要期がスタートしたが、例年より来客数が伸びていない。特に平日の日中に客が少なく店舗内が閑散としている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設関係は、公共工事の発注が少なく、受注に当たっては建設業者間でダンピングが横行し、取り合いになっている。民間需要は、全体的に少ない状況にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は28日しかなく日数が足りなかったということ、寒暖の差が激しかったという要素があり、客足が遠のいた。

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
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・宮崎の中心市街地には6つの商店街があるが、この冬物商戦後にシャッターが下りる店舗が6店舗ある。まだまだ閉鎖する店舗は増える状況であり、その後が埋まらず、大型商業施設の影響がより深刻になってきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、買上点数は減少し、1点単価が落ちてきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・セールや新しい企画をして前年比164%という劇的な数字を記録した。しかし食品が前年比88.6%となり、総じて前年並みで推移している。近隣に大型店が出来たので、日曜日を中心にかなり売上が落ちた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も減少傾向にある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の出店があり、来客数が極端に減ってきた。食品の客を取られたということで、衣料品の売上まで大きく落とした。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品や日用品については特売にしないと動きが悪い。客の価格比較がさらにシビアになっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近隣に大型店が出店してきており、業績はさらに悪化した。四方八方に大型店ができていく。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店が前年比16.2%減、コンビニエンスが前年比3.8%減、ローカルスーパーが前年比3.1%減と鹿児島ではすべての業態で、前年を大幅に割り込んでいる状態である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・プライダル家具の動きが悪く、学童機の動きも今一つである。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・来客数は3、4年前に戻ってきており、好調であるが、ドリンク等を追加しないで出費を抑える客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に稼働率が悪く、売上も落ちている。また、寒さのせいか夜の客の動きが大変悪かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・限られたパイの奪い合いをしている。体力のある大手との差別化ができていない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・上半期から維持していた発売額の落ち込みが例年に比べ大きい。
			悪くなっている	衣料品専門店（経営者）
衣料品専門店（店長）	来客数の動き			・2月も後半になり気温が上がってきているが、依然、客足は商店街から遠のいたままである。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前からあった話がやっと受注に結びつき、これから確実に伸びていくと確信を持っている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期に入って売上はすべて2けたの伸びである。
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末間近ということもあり、官公庁のオフィス関係の受注が多い。またホテル等の改装等の需要もあり全体的に仕事量が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体、自動車関連における設備投資の引き合いが急に多くなってきていて、対応しきれない状態となっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と比べれば、自動車関連のみであるが、受注状況が改善している。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・カスタマーからの受注量が若干増加している。新しい仕事の引き合いが最近増えている。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・一部上場企業の店舗の新規出店の見積り依頼が同時に2件あった。現在1店舗は下請で改装している。今後も新規出店、改装工事は増える。	
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・融資をしている中小企業の設備投資が増えている。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の様子であるが、3月まではある程度の受注を確保しているという状況にある。	
	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・都心部、中心部の不動産物件で一部の企業による取引が活発化している。	
	新聞社（広告）	受注量や販売量	・新北九州空港関連、北九州地区の動きが良い。	
	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・これまでリース満了後の再リースへの移行が主な動きであったが、物件の新機種への入れ替え等、積極的な動きが、主要取引先である中小企業で見られるようになってきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月は消費の伸びない月であるが、今年も需要はあるが、原料不足により思うように市場に商品を供給できない状況であった。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・2月は晴天日が少なかったために、絶対的な日照時間が不足し、収量減となったものの販売価格は通減している。重油価格は高止まりのため、農家の実質的な負担増となっている。
		通信業（経理担当）	競争相手の様子	・県下の同業他社の状況であるが、各社とも売上は前年並みか減収である。ただし、利益のほうは企業努力で増収が見込まれる。採用、設備投資は活発で、情報サービス業は好調である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。融資の増加は不動産など一部の業種に限られている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・契約額が小さくなっており、経営規模の縮小に関する要望が多い。
	やや悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月で落ち込んだ後、その分を2月で取り戻して、ある程度の入庫があるのが例年であるが、今年は1月も2月も落ち込み、1月の落ち込み分を2月にばん回すことが出来なかった。倉庫業全体からみても貨物は少なく、通常であれば坪単価4,000円位必要であるが、各社大手倉庫も物が無い状態であり、安くても物を預かりたいということで、低価格で競争は激化している。
		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。特に衣料品、食料品が悪かった。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・飲食店での売上が悪い。酒業務小売店の売上が減少しており、特に主な取扱い品目であるビールの売上が減少している。発泡酒に関しては激減している。
	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		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・高校生を含め、求人倍率が比較的高い水準の数字を示している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少が続いていたが、1月は3.1%の増加に転じた。
		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。また新規高卒求人も増加しており、内定率も改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ3か月ほど業務請負求人が減少していたが、派遣関係の求人大幅な増加があった。提出企業が増加し、職種も派遣関係で増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・企業の採用意欲が強くなった。紹介予定派遣、職業紹介の商談が急増している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年度末の需要もあり、受注件数は2けたの伸びであった。来期も同程度の伸びが期待できる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に派遣契約に増減がなく、変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・特徴的な動きは特にないが、相変わらず人手不足感がある。1社当りの広告出稿の回数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の求人広告の動きが少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月、前年比で伸びていた求人数が微減した。
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	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・売上高は前年同月比115%と1月（前年同月比90%）のマイナスを取り戻すことができた。要因としては新商品Tシャツの売上増加と低価格のグッズが修学旅行生に売れたことが考えられる。

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（担当者）	販売量の動き	・1月に続き主力衣料が好調を維持している。特に婦人服ヤング、服飾雑貨、紳士服の動向が良く、共に月間にて9～11%の伸びである。紳士服が健闘している原因は、昨年と比較し天候が安定していることと、消費動向が順調に回復していることだと判断している。店舗全体としては住居用品、食品の好調も併せて月末最終6%ほどの増加となる見込みである。
		高級レストラン（営業担当）	販売量の動き	・予想以上に来客数が伸び続けているので、結果的に前年比2～3%増加となる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・2月は全店舗平均で前年比108%の来客数である。平日の観光客の来客数が増えており、またサービスチケットの戻りが1月より23%多い。しかし、平均単価は例年並みである。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・宿泊数が前年比で約106%、特に個人旅行が好調で前年比約116%となっている。昨年の10月以降同様な傾向である。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・大型団体の宿泊受入れにより付帯売上も良い。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・前年の11月は、室料売上単価は前年同月比5%減であったが、宿泊客数は同8%増となり、室料売上は同程度であった。飲食店・売店等の付帯施設売上は8%減であったが、婚礼・一般宴会・会議等のバンケット売上が10%増、特に婚礼が30%増と好調であったため、総売上は3%増であった。今月は、室料単価は4%減であったが、宿泊客数は3%増で室料売上は前年並みとなり、付帯施設売上・バンケット売上もほぼ前年並みであった。客層としては、企業の慰安旅行や個人旅行が増え、平日が弱く週末集中型ではあるが、稼働率は90%台と好調である。
変わらない		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客層が良くなって、客単価が上昇している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上が前年を上回り、好調に推移している。特に節分・バレンタインギフト等の季節商品が好調で、前年を大きく上回った。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・昨年11月に電化製品も取り扱う総合スーパーが商圏内にオープンした影響がある。
		家電量販店（従業員）	客の様子	・今月の売上そのものは落ち込んでいるが、客の志向としては、価格が高くて良いものを選んでる感がある。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・地元の客足は減っている。観光客は多いが売上には今一つばらつきがある。外国人が楽器を買っていくケースが増えている。
やや悪くなっている		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の11月は前年同月比で106.6%、今月は2月26日現在で107.9%。1月28日から2月26日までの約1か月間イベントを実施したことを勘案するとほぼ同じと考えている。県外からの来客数も好調である。来園者は一般団体、修学旅行、学生等が中心である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年よりやや減少しており、伸びる傾向が全く見当たらない。値引きクーポン券の効果も無く、どうしたら売上向上に結びつくか分からない。
		コンビニ（エリア担当）	客の様子	・競合コンビニの出店が相次ぐが、新店に向かう足取りは以前より重いようである。逆に低価格路線の他業種であるスーパーの新規店は繁盛しており、ドリンク1品でもスーパーで購入するケースが増えている。消費者の少しでも出費を抑えようとする傾向が顕著である。
悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・通常であれば、2月あたりから販売数が伸び始めるが、今月は伸びがみられない。 ・沖縄県の建築業者150社が談合の疑いで公正取引委員会の調査を受けており、その結果、追徴金として請負金額の3%の課税がやがてなされる。建築業者は各社精算や整理の準備に追われていて、大変厳しい状況にある。
		企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	- -

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
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・法人系、コンシューマ系共に毎月新規受注はあるが、需要予測の範囲内である。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ、成約の件数が横ばい状態である。
	やや悪くなっている			
	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	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県外企業、特に製造やシステム開発系の求人数が増加傾向にあり、今後も顕著に表れてくるものと思われる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・入域観光客数が増加しており、ホテルの新規開店に伴い新卒の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・先月までは新規依頼や追加依頼の増加傾向があったが、今月になり依頼数の伸びが鈍化している。2、3か月前の活況が感じられない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・週毎に若干変動はあるものの、求職者の動きに鈍化傾向が見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月と比較すると、新規求人数は10.5%増の4,411人である。一般求人は13.6%増で3,500人（構成比79.3%）である。パート求人は0.1%減の9,11人（構成比20.7%）である。1月の新規求人は情報通信、運輸、金融・保険、飲食・宿泊、医療・福祉、教育・学習支援、サービスで増加し、建設、卸売・小売、不動産、複合サービスでは減少している。有効求人倍率は0.06ポイント上昇し0.56倍である。月間有効求人数は2.5%減少の9,676人である。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	