

I. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬ではあるが、2月は気温の低下した日も多く、冬物の最終処分において、客がまだ冬物を求める様子がみられた。春物に関しては、割と客の動きが早くなっている様子がみられる。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・客の様子をみると、欲しいものにはお金を惜しまないが、興味のないものなどはほとんど買わないという二極的な選択の買い方がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・大型建築工事が増加しているほか、造船業や自動車販売業が好調であり、その影響がみられるようになってきている。客の動向をみると、現場工事従事者の動きが良くなってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減ってきているものの、販売量が前年を上回ってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	来客数の動き	・客は価格に対しては敏感だが、来客数及び販売数量は伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昨年の2月と比べると、今年は良くなってきている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・本州ツアー客や海外客の動きが活発であり、宿泊単価には厳しいものがあるが、付帯収入が好調で総消費単価が上昇している。一方、地元客、道内客は伸び悩んでおり、湯治客も減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月に入って国内旅行の受注が増加している。特に添乗員付きの高単価商品が売れている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客足が増えており、すでにゴールデンウィークの受注も始まってきている。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員、土産物の販売額が共に前年比で15%ほど増加しているなど、回復基調にある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・引き続き暖冬の影響が現れており、冬物衣料の処分品が不調である。天候に大きく影響を受けない飲食関連も前年を確保できない状態である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は当地の冬の大きなイベントである「小樽雪あかりの路」が開催され、50万人を超える人が見物にきた。期間中、得意先の飲食店、ホテル等では、その恩恵を受けたことから、売上が好調に推移したが、そのような特殊要因の中でのことなので、景気が良くなったとは判断できない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で春物のコートなどの出足は良いが、必ずしも景気が上向いているとは言い難い状況にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・来客数が増加傾向にある。
		スーパー（役員）	単価の動き	・客単価が前年比101.5%と前年を上回っており、3か月前と比較して変化なく推移している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・薄型テレビの販売台数が前年を超えており、引き続きよく売れている。客単価が少し低いものの、来客数は前年と変わっておらず、イベントの際の客の反応も良い。
		家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・販売量は前年比103.5%と微増しているが、客単価が全体で96.2%と落ち込んでおり、トータルでは前年とほぼ変わらない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月前半はかなり苦戦しており、前年実績を下回っていたが、後半は巻き返しており、トータルでは変わらない状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・アラカルト料理と比べてセット料理のウエイトが高くなってきており、その分、単価が下がり気味である。ランチ、ディナー共、こうした動きが顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・全体売上は前年を超えた。昼食は広告を出したメニューが女性客に好評であり、前年比は20%の増加となった。ただ、道内企業のサラリーマンの利用はまだ少ないままである。夕食も広告メニューの効果で新規客が増えたが、客が減っており、結果として前年並みとなった。個室は、本州の自動車企業とその関係団体、リース系企業による利用分が増収に結び付き、前年を大きく上回った。さっぽろ雪まつり期間中は、昼夜とも前年並みであったが、会場付近のホテルにあるレストランでは、悪天候の影響で、特に夕食利用が増えたと聞いている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ディナータイムの来客数は変わらないが、ランチタイムの来客数が3か月連続して減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・2月の売上、来客数は、昨年より10%ほど増加しているが、昨年は悪すぎたためであり、平年ベースでみると、あまり変わらない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・例年どおりで特に変わった様子もない。販売単価が上がっているようにもみえない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりなどのイベントが開催され、イベントへの来場客は増えているが、海外からの観光客が増えているためであり、タクシーの利用にはほとんど結び付いていない。また、雪の日が少なく、暖かい日が多かったことから、タクシー利用客は昨年よりも減っている。ノルディックスキー世界選手権札幌大会も開催されているが、宣伝がほとんど行われていないため、あまり盛り上がっていない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・同業他社も前年割れのところが多く、例年にない暖冬少雪が響いているようだ。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・昨年に比べて来客数の月ごとの変動が大きくなってきているが、3か月平均でみると前年並みの来客数となっている。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・札幌市内の空地での開発基本構想の件数は以前と変わらない。ファンド関連の不動産取引もピークを超えたとの観測もあり、景気動向に大きな変化はみられない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の所得水準がやや低下気味のためか、住宅ローンの借入がままならない状況にある。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・1月と比較して来客数が減少している。また客の低価格志向が強いことに加えて、春の異動シーズンを控えていることから、客の財布のひもも固く、客単価が低下している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・暖冬の影響で季節商品の売上が低迷している。また消費者の先行き不安によるものなのか、昨年の11月頃から客の買い控えを強く感じるようになってきている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・北海道全体での売上高は1月と比較して3.4%の増加となっている。部門別にみると、衣料品が前年比101.4%、住居用品が前年比96.4%、食品が前年比98.9%、専門店が前年比94.5%となっており、住居用品と専門店の落ち込みが目立っている。住居用品では、家電、化粧品、寝具が低迷しており、専門店では雑貨、アパレルの店舗が苦戦している。一方、食品では畜産、加工食品、そう菜が好調に推移しており、衣料品では冬物処分品と定価販売している春物の動きに支えられ、婦人衣料、インナーウェアが堅調に推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量が1割弱落ち込んでおり、前年比でもやや悪くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客の買物個数が増えない。例年であれば、積雪の影響で自宅近くの店で買物するようになるのだが、暖冬の影響で遠くの大規模店で買物をする客も増えているようである。財布のひもが緩くなった気配が感じられない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・暖冬の影響により除雪業者への経済効果がないことに加えて、漁獲高の減少により加工場の閉鎖、規模縮小などが起きており、給料日前の売上が低迷している。
		コンビニ(オーナー)	単価の動き	・客単価が低下しており、来客数も減少している。

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 (店長)	販売量の動き	・今年の北海道は暖冬であり、石油製品の値上がり感が落ち着いたようではあるが、やはり、このことが家計に影響しており、商売にも影響している。
		家電量販店 (経営者)	販売量の動き	・年末商戦後の反動と例年どおりの2月の販売量の少なさが重なり、売上が落ちている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・和食レストランの昼食利用客が前年比で10%程度減少しているなど、昨年8月に閉店した百貨店の影響が顕著に表れている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・全国的な暖冬の影響で国内からのスキー客が減少している。海外からのスキー客は増えているが、国内客のマイナス分をカバーするまでには至っておらず、売上も悪くなっている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・毎月の客の動きが大きく上下している。2月の道内温泉への申込は動きが悪く、3月の申込も前年を大きく下回っている。4月の申込も選挙の影響か出足が悪い。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・一向に客足が増加してこない。
		悪くなっている	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き
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	・大都市圏を中心に高額品の販売が好調である。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・原因は良く分からないが、物流面で荷物、カーゴの流れが多少良くなってきた。
		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	・中小業者から大手業者に受注が移行しており、大手業者が手掛けるような地方の大型工事関連の需要が増えている。
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	受注量や販売量の動き	・成約は別として、昨年の同時期よりも商談の情報量がやや増えている。
変わらない		食料品製造業 (団体役員)	競争相手の様子	・造船受注や本州資本によるホテル建設等が好調であるものの、地域企業への恩恵は少なく、雇用環境や食料品製造業には明るさが見当たらない。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・年度末を迎え、輸入雑貨はそれなりの動きをみせているが、まだ大きな動きには至っていない。ただし、関東の景気に引きずられ、鉄工・コンクリート製品、鉄骨等は順調な動きをみせている。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・当社を取り巻く荷主、工場の動きに大きな変化はみられない。
		金融業 (企画担当)	それ以外	・設備資金は、中小企業向けのものは乏しい。大手製造業の工場建設がみられるが、大手建設業者が元請となっており、孫請の地元建設業者は利益確保が難しい。分譲・賃貸マンション建設は用地不足もあって減少基調にある。観光関連は知床、旭山動物園効果の恩恵を受けている地域は好調である。個人消費は暖冬の影響で冬物商戦が不振である。総じて景気は横ばいのままである。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引や建物の建築状況から、景気は依然として低調であり、上昇傾向がみられない。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	取引先の様子	・07年度上期の見通しに明るさが乏しく、設備投資の意欲はあるものの、実際に投資に踏み切るまでには至っていない。また金属資材、特にステンレス、非鉄の生産資材、消耗品の一部が高騰しており、収益構造を圧迫しているため、景況が上向きになる程の状態ではない。
		やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (役員)	受注価格や販売価格の動き
	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・2月は荷動きが悪く、販売の落ち込む時期であるが、特に今年は暖冬の影響で雪に関連する製品の荷動きが非常に悪くなっている。	
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	
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・今月から合同企業説明会及び会社説明会が本格的にスタートした。昨年度に比べて企業の採用意欲がおう盛になっており、参加企業も増えている。売手市場になったこともあり、人事担当者の説明も熱心で、参加する学生も気を引き締めて多くの企業の説明を聞いている。	
	やや良く なっている	—	—	—	
	変わらない	職業安定所(職 員)	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が増加したが、パート求人の増加によるものである。
			職業安定所(職 員)	求人数の動き	・1月の管内有効求人倍率は0.45倍であり、2か月連続して前年を上回っているが、新規求人数は前年を下回っている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年末から需要の高かった家電量販店からの派遣需要が減少傾向にある。春商戦に入るため、3月は増加することが見込まれるが、前年を上回ることはいない模様である。事務系の派遣ニーズに陰りはみられないが、派遣を選択すること自体、企業業績が回復しているようにみえない。	
			求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・前年と比べて、多くの業種で求人数が低調である。例えば、昨年は人材不足で継続掲載の多かった運輸・物流業においても、今は人材ニーズがないと答える企業が多い。コールセンター、派遣業の求人増だけが際立っている状態である。
			職業安定所(職 員)	求人数の動き	・大口求人の減少もあり、新規求人数が前年比で25%程度と大幅に減少している。
職業安定所(職 員)			求人数の動き	・新規求人数が4か月連続で前年比マイナスを記録している。	
悪く なっている	—	—	—		

2. 東北(地域別調査機関：(財)東北開発研究センター)

(—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	一般小売店〔書 籍〕(経営者)	お客様の様子	・大型商業施設内のインショップで催事販売をしたところ、他の支店で展開したときの倍の実績が出た。目新しいものには財布のひもが緩くなっている。
		一般小売店〔カ メラ〕(店長)	販売量の動き	・雪の無いためか春へ向けての動き出しが早い。旅行などに出掛ける人も多い。一眼デジタルカメラもほぼ出そろっているため、購入者も選択しやすい環境になっている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・雪が無く道路事情が良いため、客足が夜遅くまで良い。商品の動きはすっかり春物が中心になっている。
		コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・売上が前年比99%と苦戦中だが、暖冬の影響かアイス類が140%、ソフトドリンク、乳飲料なども107%と奮闘している。主力の米飯類は94%と足を引っ張っているものの、前年末からすれば明るさがみえてきた。
		コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・3か月前は雪があったが現在では全く無いため、客の活動が活発になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・暖冬の影響で春物衣料の動きが良い。来客数の増加に比例して買上客数も伸びている。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・前年との比較では、暖冬の影響もあってフレッシュマンが春物を求める動きが数段早くなっており、好調に推移している。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・高額な物でも、良い品質で価値があると判断されれば売上につながる。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・暖冬のため入学式用のスーツ購入が早まっている。また、雇用の回復により就職する人のスーツ購入が増えている。就職活動用スーツ目的の来店も増えている。
		その他専門店 〔化粧品〕(経 営者)	来客数の動き	・暖冬少雪で全体的に来客数が増えている。客単価が多少下がっているものの、春物の動きが前倒しになっている。
一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・客は安い単価の物ばかり求めているわけではなくなっており、景気は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
変わらない		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・団塊世代の退職のためか、送別会の利用が前年よりわずかながら増えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・会社説明会の開催に関する問い合わせが増えた。就職状況が好転している。
		テーマパーク(職員)	販売量の動き	・暖冬のため客足が伸び、売上は前年比15%の伸びであった。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・前年同月に比べて来場者が増えている。また、売店での販売状況は来場者の増加以上に伸びている。
	一般小売店〔茶〕(経営者)	それ以外		・2月は例年客足が落ち込む時期であり、今年の落ち込み方も例年並みで変化は無い。しかし、今年は雪の被害も少なく、客の行動が活発である点を考慮すると、客足が例年並みであることはむしろ理解し難い。
	一般小売店〔スポーツ用品〕(経営者)	来客数の動き		・当地は除雪に予算を取っている企業が結構多いが、暖冬が響き作業用の防寒具などの注文が全く無かった。
	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き		・風俗営業法の取締りが厳しくなり、当店がある繁華街へ来る人が減っている。また、暖冬で風邪薬、及び関連商品が売れず、悪い状態が続いている。
	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子		・客の買物の様子や会話からは、あまりお金を使わないようにしている様子がうかがえる。
	百貨店(広報担当)	お客様の様子		・当月は冬物クリアランスセールの後で、春物の展開時期という端境期である。セール後の一服感があり、婦人服を除いて衣料品の動きが鈍い。催事関連は好調に推移しているが、季節に左右されないスーパーブランドの動きが、円安の影響もありこの時期としては良くない。全体に苦戦を強いられ、前年の売上を下回っている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子		・すべてのカテゴリーにおいて、好不調がはっきり分かれている。以前からの傾向ではあるが、ここ2、3か月は特に顕著になっている。トータルしてみれば景気動向は変わらない。
	百貨店(経営者)	お客様の様子		・前月から2月上旬までは客足も多かったが、中旬以降は失速した。下旬には春物のセールを仕掛け客の反応は良かったが、月間としてとらえるとこれまでのトレンドと変わっていない。
	百貨店(売場担当)	お客様の様子		・今はオケーション用途や、新生活向けの需要が発生する時期にもかかわらず、買い足しや手持ちの物で対応する人が多い。景気は良くなってきていると言われるが、客の買物の仕方はここ1、2年はそう変わらずシビアである。
	スーパー(店長)	販売量の動き		・この2、3か月は、来客数、販売量共に大きな変化が無く推移している。
	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き		・社内でも東京、神奈川、中京圏などは上向きの傾向を示しているが、この地域は前年比の数字で厳しい状況が相変わらず続いている。
	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き		・今月も暖冬の影響で、6割の店舗が前年の売上を下回っており、これまでの状況と変わらない。
	家電量販店(店長)	来客数の動き		・来客数は増えているものの、単価ダウンがみられる。
	家電量販店(従業員)	販売量の動き		・商品によっては売行きが良いものもあるが、ばらつきが大きく、全体的にはそれほど良くない状況が続いている。
	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き		・経験の無い少雪のため、板金修理やエンジン始動トラブルによる整備など、冬に多くみられる受注の売上が例年の3分の1程度まで落ち込んでいる。販売部門は軽自動車を中心に例年より早めに動き出している。
	住関連専門店(経営者)	来客数の動き		・例年は1メートル以上ある雪が、今は全く無く、入出が多くなっている。
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き		・個人消費の冷え込みが相変わらずである。値段だけみてメニューを選ばれる傾向がまだ強く、単価がなかなか上がらない。
一般レストラン(経営者)	お客様の様子		・景気が悪い状況のまま推移している。当店の業績は変わらないが、客の話は景気が良くないものばかりである。一般の人は先行きが不透明なことから消費を抑えがちになり、飲食業はその影響が最も大きい。	

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
やや悪くなっている		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地域全体への入込客数は週末に集中し、平日は非常に厳しい。毎年利用する固定客が多く、にぎやかな割には新鮮みに欠ける。県外からの観光客が少なく活気が無い。マンネリ化を防ぐために、何か新しいイベントが必要かもしれない。なお、雪の心配が無いため日帰り客は多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・競合ホテルが昨年閉店し、結婚式ができる会場が少なくなっていたが、新たにゲストハウス（大きな結婚式場）が建設中である。現在は、客が品定めをしている時期である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・受注件数は変わらないが、個々の内容は人数規模の縮小や単価の下落がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少ない。しかも短距離が主体である。
		遊園地（経営者）	それ以外	・冬期休園中のため来客は無い。団体予約や問い合わせの状況は前年と変わらない。ただし、日程が後にずれている傾向になっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前から現在まで、来客数の前年比がマイナス8%程度で推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・初売り後のバーゲンが良い結果ではなかったが、その後も持ち直しがみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬にもかかわらず、大雪に見舞われた前年より商店街への来客数は10%弱下回っている。前年の秋ごろから数か所オープンした郊外型の大型店に客が流れている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・極端な暖冬で、気温の高い日がここまで続くとさすがに冬物、特に防寒関連のファッションアイテムの伸びを欠く結果になっている。好天で催事は好調であるが全体をカバーできず、わずかに前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬少雪により買い回りがしやすい。また、競合するディスカウントストアによる1周年記念の安値チラシ攻勢に押されている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店では、来客数、一品単価は前年並みであるが、買上点数が前期比95%と大きく落ち込み、売上が低迷している。前年は大雪で来店頻度が低く、まとめ買いの傾向にあったが、今年は積雪が無く来店頻度が上がった分、1人当たりの買上点数が大きく低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・暖冬のため鍋物食材など冬物商材の売行きが不振で、販売数量、客単価が低下している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・営業時間の拡大、及び改装により来客数は増えているものの、競合店の増加によって店の使い分けが進み、客1人当たりの買上点数が減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響に加え、液晶テレビの動きも悪くなっている。地区全体をみても動きが悪く、競合各社も苦戦を強いられている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に来客数が減少している。商談は長期化しているとともに、内容的にも値引き要求が厳しくなっている。受注、販売共に前年を下回る。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車販売量は前年とほとんど変わらないが、サービス部門の収益が軒並み前年実績を下回っている。暖冬による冬物商材の売行き不振が大きく響いた。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・1月の業績は例年と比較しても悪くなかったが、2月に入り再び低調になっている。2月は通常月より営業日が少ないことも影響している可能性はあるが、いずれにしても後退感がある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・売上、来客数、客単価、いずれも前年を下回っている。予約状況も芳しくない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12、1月は前年比で来客数、売上共にアップしたが、2月に入り再び右下がりの傾向になっている。3月以降も休前日へ予約が集中し、平日は全く予約が入らない状況である。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会、婚礼、レストラン、宿泊、すべての部門で売上が大幅に落ち込んでいる。暖冬で客足を期待していただけに意外な結果である。		
観光名所（職員）	来客数の動き	・暖冬の影響で雪関連イベントの入場者数が近年になく少なく、売上也非常に厳しい状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬少雪により、除雪関係の仕事が激減した。消費も減少している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・全体的に受注までの時間が掛かり、見込みよりも1～2か月は多くの時間を費やしている。客は金利動向の変化にも緊迫感が無いようである。
	悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・企業、一般にかかわらず来客数が大幅に減少した。現在が消費の底なのか見極めていきたい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は伸びているものの、競争激化と相場が低位に推移していることにより、生鮮食料品の売上が良くない。一品単価、客単価も下落している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・最大の競合店が閉店してから1年が経過し、その影響が無くなった前年同月と比較すると、今月の売上は90%台の前半となっており、一時期は集中した客が他店に分散している状況が顕著である。また、異常気象により冬物商材が売れていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比7.73%ダウン、前月比でも2.52%ダウンしている。来客数も5.79%ダウンするなど大変悪い状況になっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣に食品スーパーが開店した。これまではスーパーの代わりに利用していた客もいたが、多くが流れた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが悪く、来客数も少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響で板金業者からの外注が激減した。また、建機会社からの外注も激減している。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・業界大手が販売網の拡大路線をとり競争が激しくなっている。当店のような零細商店にまで影響が及び、来客数が激減している。資金力が無いところは淘汰されざるを得ない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・客の高齢化が進んでおり、なかなか店まで出て来られないようになってきている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬で雪が少なく除雪に関する予算が使われなかったことで、市内、および県内での消費が非常に少なかった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・暖冬により販売数量が伸びないため販売単価も下落し、粗利益の減少が激しくなっている。販売数量と単価の落ち込みがダブルで収益を圧迫している。資産をつぎ込んで商売を継続している状況である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・人の移動が多い時期ということもあるが、来客数、及び問い合わせ件数が落ち込んでおり、厳しい状態になっている。また、少しでも安く仕上げたいという客が大半を占めている。
タクシー運転手	お客様の様子	・乗客が少ない。また、タクシーチケットの利用者も少ない。客は仕事が遅くても公共交通機関を利用して帰宅している様子である。		
企業 動向 関連	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・昨年1年間のりんご、桃などの果樹の収穫は前年比の9割程度であったが、販売価格が3割高であったため、収益的にはまずまずであった。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・イベント企画や新製品の投入で、受注は前年比数%伸びている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の受注が堅調であり、販売単価も改善されてきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・年度末ということで予算消化のための動きもあるが、全体的に投資に対して意欲的な様子がある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・郊外型ショッピングセンター、都心部の専門店など出店が相次ぎ、広告業界はにぎわっている。しかし、競合が激しいため利益は薄い。マスメディアはセールスプロモーション部門の出稿が圧倒的に多い。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・製造業は好調が続いており、低迷が続いていた都市型ホテルでも宴会部門が上向きに転じる気配がみられる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先である住宅会社（数社）の受注状況が上向きになっている。

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	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンの原料価格の相場が下がらない。アメリカでのBSE発生前と比べて、価格は高く、品質は劣る状態が続いている。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上高が横ばいで推移している。受注価格は低下している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は輸出を含め引き続き好調である。携帯電話用の部品については売上が大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・主力商品である半導体の価格は下降気味だが、経営努力でカバーできる範囲内であり、変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格はあまり変わらないが、資材の値上がりが続く、利益が減少傾向にある。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的に横ばい傾向である。衣類関連は好調を継続している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・法人は全体的に景気上向き感があるためか、値引きの要求は変わらないながらも、年度末での駆け込み発注がみられ受注量は増加傾向であり、差し引きゼロというところである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬の影響でスキー場、除雪関連業の業況は悪かったが、ゴルフ場、雪が無く作業がはかどった建設業などは良好だった。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物件数、売上高は変わらないが、粗利益が減少している。つまり、クライアントは発注額を変えないで内容を充実させている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年を下回っている。2月は需要期であるにもかかわらず動きが悪いため、3月の最需要期に不安を残す結果となっている。
		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	・依然として県内集荷数は前年比微減が続いている。一方、首都圏への出荷は好調が続いている。
やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・当月、同産地のメーカー1社が廃業を決めた。受注価格の低迷、暖冬による衣料品消費の低迷に見切りを付けたものである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末を控え、設備関連の受注は動きが悪くなっている。自動車関連はフル操業だが、それ以外の加工業は低調になっている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主要荷主から強力な値下げ要請があり、受け入れざるを得ない状況になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との会話からは、受注減、売上減などの話しか聞かれない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ折り込みの件数が横ばいからやや減少に転じた。特に地元企業は依頼件数が少ない上に部数、回数も少ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・あるホームセンターでは家庭用除雪機を大量に仕入れたが、暖冬のために売れず、資金繰りに影響している。
		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	・暖冬の影響で冬物商材が例年の7～8割程度しか動かない状況で、大変困っている。
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）	求人数の動き	・前年比の求人広告の売上が1.5倍と増えている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・社員補充などによる派遣の注文が年度末を控え集中しており、3か月前と比較してやや良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣社員の引き合いが堅調である。新規案件と従来からの取引案件の双方とも堅調で底堅い。春以降の新規案件も出始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・暖冬の影響もあり、新規求職者数が2か月連続で前年同月を上回った。転職のチャンスととらえている在職求職者が増加しているということは、雇用環境が好転していると感じているためである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の新規求人数は前年同月並の数字になりそうであり、若干景気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
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が一般、常用共に前年比で減少した。これまでの増加傾向が鈍化したため、景気が良くなっているとの判断はしにくい状況になった。新規求職者数は減少傾向が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材不足のため1人に複数の仕事紹介が集中している状況であり、速やかに企業ニーズにマッチするため人材確保が依然として課題である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前に比べて約30%減少している。前年同月比でも約21%落ちている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の新規求人数が6か月連続して減少している。
	悪くなっている	—	—	—

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬で厳しい冬となったが、その冬も過ぎ、春物の動きが活発になってきている。特にメンズにおいては今年のグレーやラベンダーなどの春物の動きが非常に良い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月に比べ、来客数が10%増加している。暖冬ということもあるが、飲料、弁当、おにぎり、菓子、デザートが良く売れている。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月中旬に出店した付近のショッピングセンターの影響を受け、11月から年内は来客数、売上が減少したが、年が明けて1、2月とやや回復しつつある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・前年と比べてフォーマルスーツ等の高額商品の動きが良く、客単価が上昇している。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・春商材、特に園芸用品の動きが平年より2週間早く売上高を底上げしている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・退職を迎える団塊世代の会員権購入希望が強い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ゴルフ場にとってこの暖冬は異常で、冬季割引料金は必要なかったほどである。コースコンディションも良好で、オープン来、初の真冬の最高来場者数を記録した日もある。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・当店は一般のアミューズメントパークと比べ、客の年齢層がある程度高めで、今までは31～32才の客が多かったが、このところネットカフェを中心に50～60代の客が増加してきている。ビリヤードなども同様の傾向にある。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店を間近に控え、中小スーパー共にチラシ合戦が行われている。消費者も新しい店に一度は行ってみたいからと普通の買物を控えている。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・冬場は工事関係も非常に冷え込んでしまうところだが、今年は暖冬のために若干工事が進んでいるようで、例年よりは業績が良く、販売量が伸びている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数及び一点当たりの単価は前年をクリアしているが、販売点数及び客単価については若干の前年割れ、全体としては前年をやや下回っている。今月は衣料品が良かったが、食品についてはかなり苦戦しており、良くなったとも悪くなったともいえない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前は食品部門が店を引っ張っていたが、今月は衣料品、住居商品、食品共にほぼ前年をクリアしており、売れている商品が変わっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・恵方巻や節分豆、いわしなどの節分関連商品は前年同期比125%と大きく伸び、バレンタインは同108%、新入学のランドセルは数量ベースで同107%と、モチベーション関連商品は引き続き好調を維持している。1、2月の食品、住居、衣料共に、安定した気象与件も要因となり、週末の商品動向は前年同月比106%と良い状況である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数が増加傾向になって1年が経過するが、その1年前と比較しても10%以上の客数増となっている。客単価は低いレベルだが、安定的に前年をクリアできている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・高級ラーメン、チルド飲料、ノベルティアイスなどが前年を上回っているが、トータルでは前年並みである。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客は車が本当に壊れるギリギリまで修理に入れてもくれず、買い替えたとしても下取りにならないほどの車しか下取れない。客がお金を使わないようにしているのが見え見えである。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・2～3か月前の悪い状態のままあまり改善されていない。単価が低い車はほどほどに売れるが、単価の高い、輸入車でも何百万～一千万円前後のクラスはほとんど売れない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末は一般客、家族連れが来店し、単価的にも上向きであるが、平日、特に夜の飲み客は極端に少ない日が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・正月明けは例年動きが悪い。春休みの家族旅行も安、近、短に偏っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高額所得者が利用する海外長期旅行については出足が良いようだが、一般サラリーマン等を対象とした安、近、短の旅行の申込が少ない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数はさほど変わらないが、内容がどうであれ、より低価格の商品に話がいく。団体の受注も少ない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・入場者数は前年を上回っており、売店、食堂の客単価が上昇してきている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来客数、購買単価共にそれほど変化がみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・暖冬のためカット客が増えているが、高単価のパーマ、エクステンションなどをかける客が少なくなっている。また、設備投資をする美容院も2割くらいは減っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・毎月1～3台の廃車依頼があり、車が売れないといわれている割には、台替えする客が多い。入庫する車両は古い車が多く、入庫量は前年比で1割減少している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べ今月はやや来客数があり、忙しい状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近はやい競売物件等に大変人気が出てきており、競売も1回で落ちるようになってきている。事務所系統のテナントは撤収、統合等がまだ行われているようで、依然として悪く、空室が目立っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新学期を迎えるまでに新居を決めようという動きがみられ、現場見学会への来場者は増加しているものの、なかなか決定に至らない状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲がみえない。話題になっている地上デジタル放送機器にしても、購入時が来たらその時に購入すればいい、家電製品の価格はもっと下がるから購入は時期をみてとの声が聞かれる。量販店の売価にも影響され、家電小売店には厳しい状況である。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・暖冬の影響で、冬物、特に防寒衣料、高額品がほとんど売れず、単価が下がっても売れない。食料品に関しては安くても必要以上は買わない傾向がある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬による冬物防寒衣料の不振により苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7か月にわたる断続的な店舗前道路工事により、ポディブローのように影響を受けてきている。来客数、売上の減少が止まらない。当店の客の95%は中高年女性であり、一度足が遠のいた客が果たして戻ってきてくれるのか非常に不安である。単品は相対的に伸びているが、全体の減収をカバーするまでには至っていない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・幾分年末年始から元気が出そうな雰囲気があったが、今月は暖冬の影響をもろに受け、厚手がだめ、薄手でもセーター類やカーデガン類が相当に苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車も出て大型イベントを開催したが、新車の成約台数は前年比88%であり、廉価車に集中しているため、売上高、粗利共に大きく減少している。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムのサラリーマンやOL客の減少が強く感じられる。また逆にディナータイムの一部富裕層の客が売上を底上げしているが、売上全体では前年の5%くらい低下している。

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
		スナック（経営者）	乗客数の動き	・フリーの乗客数が大きく落ち込んでいる。宴会も前年並みというところなので、全体としてかなりの落ち込みである。暖冬で鍋物の売行きが悪く、客単価も悪化している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価が下がってきており、薄利多売状態になっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・季節的な要因もあるが、3か月前と比べるとやはり良くない。今年は暖冬ということもあり、雪が降らず、スキー場関係を中心に旅館や飲食、除雪関係などで影響を受け困っている人がいる。全般的に見ても、地方の景気は低迷状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・暖冬の影響で、タクシーの運行回数が減少しており、単価も伸びない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・基準金利引き上げにより、様子見になることが考えられる。駆け込みもあるが、今まで順調だったものが少し止まる可能性があり、全体的には悪くなる。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・街の人通りは平日休日を問わずまばらで雰囲気も至って悪い。売上も不振であった前年実績をなかなか超すことができない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年同時期は好調であった地上デジタル関連商品に関して、昨年の冬季オリンピック特需的な要因も欠けている今年は、これから購入という人の財布のひもが固い。二次需要、三次需要と購買の深さが感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年2月は動きが良くない月だが、暖冬の影響もあるのか、今年は特に利用客が少ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人客からの依頼がなく、問い合わせもない。公的な仕事も年度替わりのために出てこない。もうしばらくこのような状態が続くのではないだろうか、不安である。
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	・空室に予定どおり大きな面積のテナントが入居し、稼動したため、良くなっている。
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・大河ドラマの影響及び天候が良かったことも幸いして、来県者が前年より2割程度増えている。各メーカーとも順調に売上を伸ばしている。
	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	・年度末に向けて受注は好調である。工場も順調に稼動している。
		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	・大変忙しく、良い状況である。新規の取引先からも大分話があるが、やりきれないので断っている。
		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	・年度末に近く、駆け込み案件が多くなっている。引き合い案件は、相変わらず増加傾向にある。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原価コストが前年比で3分の1ぐらいと、通常に戻りつつあるが、販売量そのものはそれほど変わらない。
変わらない		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は多少良好だが、目標達成は厳しい。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・建設機械関連の仕事が相変わらず好調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここにきて生産調整が始まってきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地において、暖冬による外国人観光客への影響は比較的少ないといえるが、日本人観光客については、各種イベントの期間が短縮されたり中止になったりするものがあり、影響が出ている。
		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前年比97%とやや低迷している。量販店では、暖冬でバーゲン商品の売上も例年に比べて低調のようである。タクシー運転手は、やはり雪があったり、寒い方が客が多いと話している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業に関して、過去1年以内の商品、サービスの優劣が業績の善し悪しに結び付く状況が起こっている。マーケットに受け入れられる商品、サービスを提供出来ていないところは苦戦している。

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〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大型スーパーの閉店の心理的影響からか、商業、サービス業からのスポットコマースが減少していたが、回復基調に入り、横ばい状況となっている。タイムコマースは電機、自動車産業等の製造業は横ばい、官公庁からの受注は依然として厳しい状況にある。イベント受注は競争が激しく、採算割れとなっており、受注に結び付かない。
	やや悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・1月に行われた国際宝飾展に合わせて受注があったが、その後ぱったりと注文がなくなっており、商品が動かない。仕事がなく困ると工場側は毎日問屋に何か仕事がないかと問い合わせている。店頭で宝飾品の動きが鈍いことが原因である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・ラジオやテレビで大分コマースを流しているが、空部屋が多い。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ、受注が約5%程度落ち込んでいる。原材料コスト高が吸収しきれず、収益面も悪化傾向にあり、赤字になっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業主体の企業であるが、今期5か月経過で受注高が前年比90%、前期大幅赤字である。損益分岐点を考えた場合、前年比150%の売上確保が必要であり、厳しい。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・周辺地域にある大手スーパーやアウトレットなどの商業施設は日曜など東京並みに混んで芋を洗うようである。求人広告については、なかなか人を集めにくくなっているが、特に医者、看護婦や介護関係は以前に比べるとかなり募集広告が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小企業、零細企業からの求人が出ている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・紹介就職者数は12か月連続で前年同月を上回っており、19年1月は3.9%の増加である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今春卒業予定者の就職がほぼ一段落し、来年度に向けた1年生の就職活動が本格化している。採用活動が半月～1か月ほど前倒しされていたり、合同ガイダンスの数や参加企業数が大幅に増加傾向にあり、企業の採用意欲の現れと受け取っている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年度初めて新規求人数が前年比で減少となっているが、求人数はここ4か月大幅な増減もなく推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がここ何か月か若干減少傾向にあるものの、ほとんど同じレベルで推移している。有効求人倍率も安定している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において技術者の求人が目立つが、採用基準が即戦力などで応募者との間にミスマッチが生じており、結果として求人の充足が出来ずに継続した募集で求人数を押し上げている。現れる数字ほど良い状況にはない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数が減少している。電機電子、自動車関連の製造や販売などの人の動きはそんなにない。周辺企業も求人、広告の内容にかかわらず、人の動きが見られない。全体的には難しくなって雲行きが悪いという状況である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・この時期、周辺の中大企業は春の新卒者を例年より多く受け入れるところもあり、中途の正社員募集は少ない。掲載されている求人募集の広告件数は多いが、募集しているのは商店などが目立っている。

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	○	○	○

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	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・暖冬傾向にもかかわらず春物の動きは鈍かったものの、11日から一気に動き出し、12日振替休日のプラス効果もあり、引き続き好調である。卒入学、フレッシュャーズといったオケージョンニーズも、堅調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比を上回り55%増となっている。
家計 動向 関連	やや良く なっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・企業で使う文具、事務用品が若干伸びてきている。一般の個人客では、パーソナル文具、例えばこれから退職する団塊の世代に向けた大人の塗り絵、クラフトパンチといった、趣味のアートものが順調に伸び始めている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物、特に婦人服の動きが活発である。トレンド性のあるトップスやスプリングコートなどが売れている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬で春物の動きが早く、プロパー品の売行きも比較的好調に推移している。同時に、冬物最終処分セールにもぎわい、広い客層の間に同様の購買意欲が感じられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・暖冬という天候要因もあり、婦人、紳士服を中心に春物ファッション衣料から雑貨まで動き出しが早く、好調に推移している。特に謝恩会や入園、入学式用のオケージョン対応商品を始め、春のトレンド商品であるドレス、スプリングコート等のアイテムがヒットし、リード商品になっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、このところ前年同月を着実に上回っている。商品の内容は、以前よりはやや値の張る高級品が増えている。そのようなことから判断すると、景気は着実に良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、鍋などの冬物商材の動きが悪かったものの、外へ出る機会が増えたことにより、ビール、行楽用品の動向が良い。また、節分が土曜日にあたり、関東でも認知度が高まったため、前年比160%とクリスマスを超える売上になっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・暖冬でジュースなどドリンク物の動きが良いため、それに併せて他商品についても少しずつ売上が増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末に比べ、販売量が増加している。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・新しいOSの発売に伴い、パソコン本体の販売数量が前年並みに回復している。新OS搭載パソコンでは最下位バージョン搭載モデルが多いのに対し、上位バージョンのOSを搭載したモデルの要望する客が多く、商品ラインナップに課題が残っている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・2～3月までの新築需要の流れで、販売量も若干伸びる傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気の回復と共に、宿泊、婚礼、レストラン、すべての部門において来客数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内外にかかわらず、旅行の見積が増え、受注に結び付いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・残業深夜タクシー利用帰宅者、会社交際費適用のチケット、カード、利用者が例年になく多い。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・雪が無かったために練習場がクローズすることもなく、来客数が増加した。暖かいいためか、レストランの来客数も多い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年の同時期に比べると、今年の1～2月の来場者は3割増となっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・携帯用ゲーム機を中心として、家庭用ゲーム機のハード、ソフト共に販売が好調である。特に携帯用ゲーム機は売り切れが続き、いまだ入手が困難である。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今年に入り、ようやく販売量が回復してきた。景気が良いとはいえないが、3か月前と比べると明らかに来場者数が増え、販売量が増加した。とはいえ、住宅、不動産の動く時期としては、例年より販売量が悪い。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・緩やかに良い状態が続いたが、ここにきて停滞している。2月は例年、街全体があまり良くないが、今年は大きく落ち込んでいない。
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	単価の動き	・昨年から引き続き、ギフト商品の単価は2割ほど上昇しているが、身の回り品の単価については依然落ち込んでいる。シーズン需要商品についても、気候の影響があるせいか、冬物商材の売上がなかなか増加せず、苦戦している。
		一般小売店 [茶](営業担当)	単価の動き	・昨年に比べて客数に伸びはあったが、ギフト商品の売上が減少しており客単価が下がっている。そのため、売上は昨対を割っている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・購買態度は依然慎重である。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・春らしい陽気が続いているため、春物衣料が活発に動いている。また、高額品も売行きが戻り始めている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売量は全般的に堅調だが、客の購買動機に大きく左右されている。月初めのバレンタインの動きが非常に良く、前年に対し大きく実績を伸ばした。一方、食料品では、生鮮品の動きが悪い。婦人アパレルでは暖冬の影響で冬物処分の動きが悪い一方、春物プロバの動きが良いなど季節商材の前倒し感がみられる。
		百貨店(販売管理担当)	販売量の動き	・暖冬のため、春物の動きが早いと期待したが、婦人も紳士も伸びが悪い。特にミセスの婦人服は、寒くて冬物セールが好調だった前年と比べると苦戦している。食品も高単価な鍋物関連の生鮮食品の売行きが悪く、健闘しているのはリビングのみである。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・多少上向いているが、それほど状況は変わらない。暖冬のため鍋関係が売れず、青果も単価安で売上が悪いのに対し、肉は比較的良好な数字が出ている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・暖冬の影響により冬物商材が苦戦しているが、飲料等の春夏商材の伸びが良い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客数は前年比で平均130人程度減少している。客の買物かごの中を見ると、競合店と買い比べ、安いものばかりを買っている様子が見受けられる。点数、単価が予想できず、非常に厳しい状況である。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・客の動向を見ていると、卵などの価格訴求した商品に対する反応は非常に良いが、通常の商品に対する反応は悪い。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・目新しいものがないため、販売量の伸びが悪い。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・自動車整備の受注は順調である。販売の方は、低価格の軽自動車が多く出ている。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・2月の新車販売台数は、予算達成率91%、前年伸張率マイナス6.5%の見込み、輸入車も前年伸張率マイナス9.9%の見込みで終わりそうで上昇の機運が感じられない。中古車販売も予算達成率92.7%、前年伸張率マイナス4.6%の見込みである。
		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を受けて販売量が大幅に減少したが、多少回復の兆しがある。今後も市況価格は不安定である。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・先月とあまり変わらない。食料品に対する消費者の購買意欲が低い。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・1月までは来客数が増加していたが、2月に入り気温が上がると鍋料理の売行きが悪くなり、来客数、売上共に減少している。
		一般レストラン(店長)	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、品数の注文が少なく、早めに切り上げて帰る客が多くなっている。
		都市型ホテル(支配人)	お客様の様子	・前年、3か月前と比べ、客の動きに大きな変化はない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・一般宴会は前年比プラスで推移しているが、婚礼や個人慶弔などの法事が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・女性同士のランチは、単価が驚くほど高いというわけではないが、コンスタントにウィークデイの利用がある。家族の記念日の食事会利用は消費単価が高く、利用日が集中する傾向はあるものの増えている。また、普段使用しない食材を利用した特別賞味会を日及び人数限定で開催すると女性の応募がある。一方で、宴会の法人利用は件数は前年より増えているが単価が上がらず、婚礼の利用も増えず、会社全体の売上は増えていない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット、電話の新規加入はまずまずだが、テレビの新規契約が落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・人の移動時期を見据え、新規入居者に対する営業に力を入れているが、契約件数は思うようには伸びていない。
		競馬場(職員)	単価の動き	・2月の売上は昨年並みを確保したが、購買単価がやや下回るなど、一進一退である。このレベルで良くなるとは言えない。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球シーズン開幕を控え、関連商品、サービスの引き合いがほぼ前年並みであり、慎重な消費姿勢が続いている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・今年に入ってから、なかなか前に進まず不振状態である。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・依然として低迷を脱せず、活発な状況にはない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・新聞その他のメディアで言われるような景気の実感はない。低額物件、高額物件の間に売行きは無い。過去には、金利上昇の前に駆け込み需要というものを経験したが、今回はその動きを感じない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地を購入し、建物を計画している案件が大幅に落ち込んでいる。建て替え案件については横ばいである。
	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	・12月の売上が悪く、1月に良くなり、再び2月に悪化している。テレビなどの商品に対する価格低下の期待が高まっている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・2月は天候不順、シーズンオフと重なり、低価格商品以外の売行きが悪い。客の買い方が慎重で、他の店舗と比較をしながら買物をしている。
		一般小売店〔靴・履物〕(店長)	来客数の動き	・毎回基準としている来客数の動きが悪い。ここにきて客単価の動きも落ちてきている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・暖冬が続き、このまま季節感のある気温が維持されなければ、更なる悪化が必至である。
		百貨店(店舗政策担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で、紳士、婦人衣料が不振である。特に紳士用品では、コートを中心とする重衣料に対する影響が大きい。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・暖冬で苦戦した11～1月の冬物商戦に続き、春物に期待していた2月も不振である。例年成果を上げていた得意客を対象とする動員の反応も鈍く、この時期動きのあるスプリングコート、セーターの売行きが不振である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・記録的な暖冬のせいで冬物関連商材の動きが悪く、売上に大きく影響している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客単価の低下が続いている。本当に必要なものだけをチョイスするという傾向に変わりはない。売上は前年比98%前後で推移しており、底を打ったとは言えない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・この時期、大きなウェイトを占めるのが学生服の販売である。リサイクルが増加したようで、予約注文が数%落ちている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・思うように販売台数が伸びず、前年比を割っている。3月決算期に向けて景気が上向くことを願うが、現実的ではないと考えている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・発注は単価の安い商品に集中している。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・繁華街に客が少なく、客の確実な駅には流し営業中心の車両も待機しているため、客待ち時間が長くなっている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・原因は不明だが、年明けから販売量が鈍化している。

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
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事量は増えつつあるが、単価は依然として上昇しないため、薄利多売という状況にある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・先月と変わらず、動き回るだけで受注に結び付かない。建築コストが上昇するのに対し、客が二の足を踏んでおり、コスト的などころまで踏み込めない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・価格改定前の駆け込み注文が多かったことも影響しているが、ここ最近受注量が悪くなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は特に客数が減少している。先物買いの客の動向も悪く、全体で3割ほど前年客数を下回っている。天候に大きく左右される月で、非常に苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内の団体旅行の数字が前年比80%と極端に悪くなっている。その上、見積件数、日中の電話の件数も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日と比べ、土日は以前から来客数が少ないが、最近の土日は更に減少している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
変わらない	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨秋発売された2種類の新ゲーム機のうち、低価格機の売行きが世界的に好調なため、ソフトも含め、市場の活性化に貢献している。	
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグ業界はとことんまで落ちたが、生き延びたグループについては、新たな企画商品が購入に結び付いている。	
	輸送業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・倉庫のレンタル料が以前の相場よりも高くなっている。	
	輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯端末の配送等があり、売上が増加している。	
	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・他社との競争が更に激化しているが、販売全体から見ると上昇傾向にある。	
	金融業（審査担当）	それ以外	・金利上昇局面にあるが、住宅購入希望者が多く、銀行は住宅ローン取扱件数、金額が大幅に増加している。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・マリン事業を営む取引先では中古艇の販売が増加しており、景気回復を実感している。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの発注量が前年より減少している。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・古くからの取引先から特需があったが、他の法人関係の納品先はほぼ不振である。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末が迫っているが、受注量は通常と変わりなく、価格の下落も止まらず、非常に厳しい状況である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般商品の受注減を新商品でカバーしているが、今月はその新商品が比較的好調である。	
	建設業（経営者）	取引先の様子	・工業系の客は比較的景気が上向いているが、ここに来て少し受注が減っている。建設業は年度末を過ぎると仕事が激減するが、今年はまだ変化がない。	
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地価や物価の上昇にはやや景気回復の兆しが見えるが、いまだ競争入札でダンピングをする業者がいる。適正価格が見えず、景気回復にはまだ時間が掛かる。	
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・何とか受注にこぎつけているが、相変わらず低価格での受注を余儀なくされ、原価が下がらず、利益を確保するのが困難である。		
金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小企業の様子を見ると、売上は前年比横ばい、もしくは若干増加しているが、各製造業等は材料等の値上げが、運送業はまだガソリンの高騰が響いており、利幅は昨年とほぼ変わらない。今後もまだこのような状況が続く。		
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・貸室が過剰気味で中古の物件を成約するのに苦労している。		
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの退去はあるものの、代替はすぐに見つかり、賃料の値上げに応じるテナントもあることから、ここ最近、景気は変わらず良い。		
経営コンサルタント	それ以外	・商店街関係者によれば、景況感が良いという実感はわいていない。		
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多く見受けられる。		

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
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高正まりで仕入値が原価を上げる一方、客からのコストダウン要請は相変わらず続き、利益は減り続けている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先は強気な販売計画を組み立てていたが、在庫がたまり、現在は在庫調整中である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の動きと比べると、やや甘いと感じている。まだ大問題になるほどの落ち込みではないが、今年の方が不振である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積りなどかなり引き合いがあるが、成約する割合が非常に低く、30～40%程度まで落ちている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・出入りの業者によると、不振であるといった答えが多い。年度末の影響で仕事の量が少なくなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前から1月までは、ある程度上向きな荷動きがあったが、2月の日銀の景気判断に伴う金利の引き上げが影響しているのか、2月に入ると受注が少なくなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・国内出荷量は例年の7割程度である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・通信系設備投資の案件が伸び悩み、受注価格の下落に歯止めが掛からず、利益の出ない案件が増えている。年度末予算消化の引き合いも少なく、景気が良くなる傾向は見えない。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末に向けて需要が増えるが、今年はそういった動きがない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者は受注が半分くらいに減ってしまったということに困っている。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・年末までのような勢いはなくなったが、上り調子の傾向は変わらず、求人は相変わらず好調である。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣の受注は順調であるが、登録、就労可能な人材が前年割れを起こすほど減少している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・メガバンクばかりではなく、地銀、証券、信託すべて大幅に採用人員を増加させている。パート採用は横ばいである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が昨年度より10%程度上昇している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・いまだに2007年卒業生に対して求人があり、また、追加募集の学生を要望する企業が多くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は依然として堅調である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は高く採用増の傾向にあるが、人材業界での景況感は2～3か月の間には、それほど変化はない。長期的には、来期の採用へ向けて徐々に活発化していくと考えられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は増加しているものの、一般求人の中では派遣請負求人が40%を占め、前年より比率が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の求人は3か月連続で前年同月比で減少し、パート求人は4か月連続で増加している。派遣、請負求人を含め、非正規求人が引き続き増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は1倍台を超える状況にあるものの、正社員ではなく派遣や請負の求人が目立っている。正社員を希望する就職者とのミスマッチが続き、就職者数も伸びていない。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者の前年同月比での減少は続いているものの、家事、育児に従事する女性や、55歳以上の求職者が増加している。育児後や団塊世代の退職に備えた求職活動が始まっている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は、昨年9月以降、前年同月比で2けた台の減少となっている。今月も10%台後半程度の減少で推移している。雇用保険受給者がここ2か月連続で前年同月を若干上回っているが、求職者数全体では依然減少傾向が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・クライアントからの案件数は引き続き伸びているものの、採用に至らないケースもある。内定が決まった登録者もあるが、特別増えてはおらず、3か月、半年くらい前から変化がない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数はここ数か月前年比130%程度で推移しており、安定している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・得意先である取引先数社で業績不振による減員や依頼ストップが掛かり、先々の不安要因となっている。
	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	・客の顔が明るくなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・春の統一地方選挙に立候補する地方議員の後援会が多数、伊勢神宮を参拝している。先月に引き続き、旅行者は大幅に増加しており、それに伴って売上も増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は、5.3%上昇している。来客数も3.8%増加している。
やや良くなっている		美容室（経営者）	来客数の動き	・新規の客が増えており、数十年営業している中で、2月にしては最も忙しい。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・地場産業の不振により消費は今一歩という状態が続いているが、今年に入り少しずつ回復傾向がある。インフルエンザや風邪がはやらず売上への影響を懸念していたが、化粧品の売行きが良い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセール終了後の2月は、例年ならば春物まで少し時間があるため暇であるが、来客数は相変わらず多い。夕方の会社帰りの来客数も、ほとんど変わっていない。それが売上の増加に結び付いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・単価が上昇しており、売上も好調である。バレンタイン商戦では、高級チョコレートを自分用に購入している女性客が目立った。気温が高めに推移していることもあり、春物の動きも好調である。また、名古屋駅前の高層オフィスビルが開業した影響で、来客数も伸長している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数だけでなく、買上点数、客単価も伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・バレンタインなど催事商品の動きは相変わらず鈍いが、弁当やおにぎりなど主力の米飯商品の動きが回復してきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物を見に来店する客が増えてきている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・長らく低迷していた得意先の既存店売上が、回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月は過去最低の販売台数であったが、今月は盛り返している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・地域差はあるものの、前年に比べると来客数は増加している。これまでは中古車が主体であった新卒者の車選びも、新車が選択肢に入ってきている。ただし、契約となると依然として慎重であり、受注数は前年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、販売量共に増加している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅建設や民間設備投資が増加している。ただし、公共工事は減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・名古屋駅前の高層ビルの開業効果が、海外からの宿泊予約が微増している。宴会は、法人の会議需要が微増している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ、商談共に、堅調に増加している。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・海外旅行者は、円安の中でも増加している。国内旅行者は、インターネットの普及に伴い、宿泊予約が減少している。		

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
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約は、例年以上に良い。ただし、解約件数も多い。
		美容室（経営者）	それ以外	・今まで売れなかった商品でも、本当に良いものなら、説明すれば購入してもらえるようになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地取引が活発になってきているが、購入希望者数が売却希望者数を上回っている。購入希望者は住宅取得目的が多く、住宅建設の需要の増加がその背景にある。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・昨年12月以降の売上は、堅調に前年同月を上回っている。しかし、客単価は依然として低い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は、3か月前とほぼ同じである。前月比や前年同月比で見ると売上は増加しているが、客単価が依然として低いため、小幅な増加にとどまっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・当店の売上は横ばいであるが、菓子の材料問屋によると、年末年始から荷動きが非常に悪く、1月末以降は特に悪いとのことである。菓子業界では、大手洋菓子メーカーの不祥事が影響しているようである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・安価な商品を求める客が相変わらず多い。その一方で、高価な蘭を自宅用に購入する客もおり、格差を感じる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬の影響により、春物の出足は例年よりも良い。ただし、冬物バーゲンのマイナス分をカバーするほどではない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が高く、冬物セールの商品の動きが悪い。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・相変わらずの大型店出店により、客が取られている。中小スーパーは、非常に大変である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は98%前後で推移しており、変わらない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、あまり良くない。特に週末の売上が良くない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は伸びているものの、単価が前年同月比90%台と極めて悪い。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・暖冬やノロウイルスの流行の影響により、鍋物商材が苦戦している。ただし、来客数は前年並みで推移しており、売上也3か月前の状態を維持している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類を扱う小売店業界では、売上が前年比80~90%という3、4年前のような極端な落ち込みはなくなっている。ただし、悪い状態で安定しており、赤字経営が続いて借入れは増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年を上回っており、ここ数か月間の好調を維持している。特に週末の客単価が、引き続き好調である。好天や暖かな気温に恵まれていることも寄与している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・依然として、売上は前年同月を下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上はあまり変わっていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響により、利幅の大きい日本酒の売上がかなり落ち込んでいる。バレンタイン商戦も、手作り用の商品は売れているが、贈答用の商品は全く売れない。依然として、良くない状態が続いている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、春夏に強いおにぎりやサンドイッチ等の販売が増加している。しかし、冬商品の中華まん、おでん、弁当などの売上は減少しているため、全体で見ると変化は無い。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・売上は、前年と同等である。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・売上は辛うじて前年を上回っているものの、店頭売上がなかなか良くならない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・ベビー用品は少し好調になりつつあるが、ミセス向けの衣類は相変わらず安い製品が求められる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上は、台数、単価共に前年を上回っている。しかし、その程度はごくわずかである。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競争が一層激しくなっている。倒産したり合併したりする同業者もあるが、人口が伸びているわけでもなく、売上は横ばいが続いている。

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
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・最近の傾向として、自動車の定期点検を受けない人が多くなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3か月前もかなり良い状態であったが、2月も良い状態を継続しており、販売台数の増加に結び付いている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・2月は例年なら暇な時期であるが、暖冬の影響もあり、街には例年より人出が多い。当店の売上も、例年の2月と比べて非常に伸びており、引き続き好調を維持している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・先月上旬から個人客の予約の動きが悪かったが、最近動きはある。ただし、その程度はわずかである。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・良いサービスに対してなら、単価が高くても抵抗なく支払う客が、依然として多い。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・航空券は販売手数料率が引き下げられており、収入が減少する傾向が続いている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・暖冬の影響により、スキーツアーはさっぱりであるが、行楽ツアーの申込は例年並みにある。旅行申込の状況は良くなっていないが、大幅に減少していることもない。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・暖冬の影響によりスキー客は減っているが、その分、1泊旅行の客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食街の客でタクシーを利用する人は、12月は少し増えたが、年明け以降は昨年や一昨年と同様の悪い状態に戻っている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・12月以降は、頭打ちの状態が続いている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・この時期は例年、引っ越しなどに伴う移転の届出が多いが、そのついでに新サービスを追加する人はほとんどおらず、前年の同時期と比べても少ない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・2月の入場者数は、目標をはるかに超えている。しかし、これは暖冬の影響であり、景気が上向いているとはとても判断できない。
		その他サービス [珠算塾](経営者)	それ以外	・冬休み明けから生徒数は増減しているが、相変わらずプラスマイナスゼロの状況である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・金利の上昇に伴い、土地や住宅を早めに購入しようとする客が増えている。
		やや悪くなっている		一般小売店[時計] (経営者)
一般小売店[贈答品] (経営者)	来客数の動き			・来客数は年末までは増加傾向にあったが、今年に入り前年比マイナスが続いている。その影響により、売上も伸びていない。
百貨店(企画担当)	販売量の動き			・原油高、ユーロ高の影響により、海外輸入品が値上がりしている。その影響もあり、高額品の売上の落ち込みが顕著である。
スーパー(経営者)	お客様の様子			・当店の客には中小の八百屋が多いが、八百屋の売上は最近減少しており、当店の売上にも影響している。
スーパー(経営者)	お客様の様子			・個人所得がまだまだ伸びていないためか、客の買物姿勢は相変わらず慎重である。客は割安商品をチラシで調べて購入しており、2月に入って悪くなっている。
スーパー(店員)	単価の動き			・点単価、販売量共に、やや悪くなっている。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き			・来客数は減少しており、客単価も低迷している。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き			・年度末の増販期を迎えて、店頭はそれなりに活気があるが、売上は前年を下回っている。販売車種が軽自動車に対抗した小型車中心となっており、売上単価が低下している。
乗用車販売店 (従業員)	競争相手の様子			・新車販売は、少ない客を複数店で競合する状況が続いている。客は少しでも安く買おうと何店にも足を運んでおり、条件が合わなくて断る案件も多い。
その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子			・来客数、売上共に、前年割れが続いている。高額商品を選ぶ客は少なく、客の多くは割安なセール品を購入する。
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き			・来客数は、全体的に伸び悩んでいる。来客数が増加しているのは平日のランチ客だけであり、ディナー客は曜日を問わず減少している。

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	
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・飲食店では、客の来店回数が減少し続けている。廃業する店も出始めている。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊予約の状況は、2～4月は前年比で80%、5月は同92%と、やや悪い状態にある。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年この時期は、風邪の治療などで病院に行くためタクシーを利用する客が多いが、今年は暖冬の影響で客が少ない。	
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは、やや悪くなっている。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・パーマやカラーリングをする間隔が、長くなってきている。	
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店率があまり良くない。	
		理容室(経営者)	お客様の様子	・客の来店回数は、相変わらず悪い。また、近隣に安い理容店が増えてきたため、客がずいぶん流れている。	
		住宅販売会社(企画担当)	販売量の動き	・契約売上高は、3か月前の3分の1ないし3分の2であり、あまり良くない。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・取扱商品にも問題はあるが、耐久性のある高級品がさっぱり売れない。
			パチンコ店(店長)	来客数の動き	・スロットマシンの基準変更に伴う台の入れ替えにより、来客数は減少している。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・窯業界では、国内需要は依然として低迷しているが、中国への参入が軌道に乗り始めており、増収増益となっている。	
		企業広告制作業(経営者)	取引先の様子	・取引先では、年度末から活況が続いている。来年度のプロジェクトも順調に進んでいる。	
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が、徐々に増えている。	
		建設業(総務担当)	それ以外	・設備関係の補修等が行われており、良くなっている。	
変わらない	輸送業(エリア担当)	取引先の様子	・複数の客から、新しい仕事の引き合いを受けている。		
		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	・引き合いが非常に多く、極めて多忙な状態にある。ただし、業界全体では、自動車関連を含めて、設備投資は減少傾向になっているという意見が多い。	
	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、販売量共に、同水準で推移している。		
		出版・印刷・関連産業(経営者)	それ以外	・取引先の製造業や、工場、設備を施工する建設業では、約1年間にわたり、バブル期を上回る好景気が続いている。	
	窯業・土石製品製造業(社員)	取引先の様子	・大企業では設備投資もおお盛であるが、地場の中小企業は活気が全く無い。		
	金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高止まっているが、販売価格に転嫁することは相変わらず難しい。値上げした製品の販売量は、減少している。		
	金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	・材料単価が高騰するなか、企業の体力は限界に来ている。		
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量は確保できているが、限界利益率の低い機種の受注量が増えている。		
	一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・米国自動車メーカーの不調が続いているため、米国では設備投資が回復しておらず、停止状態の引き合いがいくつかある。欧州、アジア向けは引き合いもあり活発であるが、米国市場の不調を補うまでには至っていない。		
	電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・ここ1年ほど、緩やかな上向き傾向にはあるが、更に良くなり波及することはなく、どちらかと言うと足踏みに近い。		
輸送用機械器具製造業(総経理担当)	取引先の様子	・販売先からの引き合いは、3か月前と比べて全く変わりが無い。ある程度の好調が続いている。			
建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が上昇するなど売上は順調であるが、原材料の調達価格が高騰しており、利益は増えていない。			
輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・燃料費の高騰はほぼ収束しているが、人手不足から採用費が増加しており、また新車の購入に伴う償却費も増加しているなど、別の負担増が現れている。			

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・雑貨を中心とした輸送量は、前年並みである。その一方で、燃料費の増加に対して、運賃の値上げに応じてくれる荷主もあるが、依然として同業他社との競争が激しく、運賃単価は平均的には低下している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・貨物運送の動向に大きな変化はないが、輸送量は前年を数%ほど下回っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の投資意欲には、変化は見られない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・不動産の動き、個人消費の動向共に、依然として堅調である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新製品等の広告依頼が少し増えているが、いずれも低予算であり、全体的にはあまり変わっていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ネット広告が雑誌広告を追い抜く勢いであるが、折込広告は安定している。
		公認会計士	それ以外	・顧客である中小企業の業績に、改善傾向は見られない。ただし、大幅に悪化しているわけでもない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・一般の戸建分譲の売行きは、芳しくない状況にある。三重県中部の電機産業の集積地域でも、従業員は増えているが派遣社員が中心であるため、購入があっても3千万円程度の物件が多い。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の業績は、横ばいである。設備投資は、一段落しているのか、行われていない。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客であるパチンコ業界の設備投資の状況は、相変わらず悪い。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、少し緩慢になっている。
		金融業（決算予算担当）	それ以外	・改正貸金業規制により貸出金利を引き下げたことによって、金融業界ではこのところの増収傾向が横ばいに転じている。その一方で、利息返還や債務整理のための費用などが増加しているため、利益率は更に悪化している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告が始まったが、個人事業者の業績はあまり良くない。
		悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・決算に合わせて雇用調整している企業が多く、求人数は非常に多くなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・民間企業の採用増加によって、公務員試験の受験者数は減少しており、大学や高校から当校への情報提供なども顕著に減少している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は依然として増加しており、新規の依頼に対して人材を十分に確保できない状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣の需要は増加傾向にあり、正社員採用が活発化してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比較しても高水準で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先の技術者需要は、相変わらずおう盛である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は、堅調に推移している。在職者向けの転職フェアへの参加企業数も、高止まりしている。製造業だけでなく、金融・保険を始め、他業種でも活発になってきている。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・求人数は依然として高水準にあるが、5割以上が非正規社員の求人である。求職は正規雇用の希望が圧倒的に多いため、就職者数の伸びは緩やかになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、8か月連続で前年同期を上回っている。有効求職者も、4か月連続で増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は前年並みであり、好調を維持している。就職件数も、わずかながら増加している。ただし、人員整理する企業も相変わらず多い。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・輸送用機械器具製造業の求人数は相変わらず多いが、全体としては求人数に変化は無い。	
職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・団塊世代の退職の影響か、新規求職者数は前月より大幅に増加している。依然として非正規社員の求人割合が高いため、条件が折り合わない。		

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	○	○	○
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・大手自動車メーカーが募集する期間工は、北海道、東北、九州で十分に確保できている。そのため、地元では当面、全媒体で期間工の募集広告が休止となっている。また、タクシー乗務員や清掃作業員の募集広告も、大きく減少している。

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	乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・春の需要に加え、この冬は特に積雪が無いことから客の動きは例年以上に好調である。イベントへの来場者も多く、受注状況は堅調で、中古車の売行きも例年を上回っている。
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・暖冬の影響で、春物の売行きは前年の7、8割も増加している。セレモニーや旅行関連商品の消費も活発であるが、セレモニーについては従来の汎用性の高いものから、ドレスアップ志向でその日だけ着る一点物へ、客の目移っている。総じて春物商品が全体を引っ張った。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・天候が非常に良いため、従来は客の少ない朝の時間帯で売上が良い。1日に2、3度来店する人も多く、売上の確保につながっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・冬物の最終バーゲンには前年と同じ割引率であったが、売行きは好調だった。暖冬で重衣料はあまり売れなかったが、早い時期から春の薄物衣料の動きが良かった。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・一般宴会、レストランの客単価が上昇しているが、特に単価の高い鉄板焼に人気がある。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・携帯電話の新機種が発売に伴い、買い控えていた客が来店し、販売増につながった。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・今年は例年になく暖冬で、業種によって差はあるが、客の動きが早い時期から活発になり、美容商品も動いている。自社の売上も前年をクリアする月が増えてきた。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・分譲住宅の販売が好調である。同時に、注文住宅の販売も例年より早いペースで進んでいる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は変わらないが、商店街では2月に映画館のリニューアル、3月にはミニ飲食街のオープン予定など、今秋の再開発ビル完成に向けての動きが徐々に進んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	お客様の様子	・景気が上向いている取引先がある一方で、廃業・休業する取引先が年末以降増えてきている。
		一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	単価の動き	・官公庁、民間共に販売単価が下がっており、利益の確保が難しい。例年どおり、受注件数が増えない状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・暖冬の影響で例年より早く春物衣料の需要が高まり、来客数も増加した。冬物衣料の売上ダウンはカバーできなかったが、スプリングコートやジャケットなど、春らしい着こなしのできるパステルカラーの薄手の商品に人気があった。これらは単品売りであったが、コーディネート販売ができたため客単価が上がり、婦人衣料全体では前年の120%と好調に推移した。ただし、コートなどの重衣料は在庫が残り、苦戦した。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・暖冬で雪が無く、来客数は増えているが、客の買い回りが目立ち、客単価が低下している。単価が安く、量の少ないサラダなどの商品は動いたが、特に単価の高い肉や鍋物食材は伸びなかった。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・月の前半は冬物商品が相変わらず悪かったが、後半は春物衣料の動きが良く、ホームセンターでは園芸用品も動き始めた。
コンビニ(経営者)		来客数の動き	・好天のため来客数は増加しているが、客単価が前年比2、3%低下している。	
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・年間を通して最需要期に入り、新規客は若干動き始めたが、代替客や見込客はまだ動かない。買い得感のある限定車や新型車を待っている気配がする。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・暖冬のなかで、登録車は前年並みの販売量であるが、軽自動車は相変わらず伸びている。		
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・依然として客の購入品目は限られており、ついで買っても少ない。また客は目的の商品を決めたうえで価格を比較している。		
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・大幅な売上の伸びは一向に見られず、良かったり、悪かったりの状態で、前年の水準を維持するのが精一杯である。		
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・1月に回転ずしの単価を一部上げたが、好天に恵まれ、来客数の微増状態が続いている。		
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年9月以降の飲酒問題も落ち着き、アルコール類の出方はここ2、3か月変わらない。今年は暖冬のお陰で売上が特別落ち込むこともなかったが、一方で客足が伸びるということもなかった。ただ、暖冬により除雪費用や灯油代等の負担が減った。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月初めは3日間も客がないという過去にも例を見ない最悪の状況であった。中旬からはようやく客に動きが見られ、貸切りや団体客などで例年並みの売上を確保した。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪が全く降らず、暖かい日が続いたため、マイカーやバスでの通勤が多く、朝夕の時間帯は暇であった。また夜の街では平日は閑散とし、金、土曜日の人出でやっと持ち直している状況である。		
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・来客数の増減はないが、施設内での売上や単価は依然として横ばいか下降傾向にある。		
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・収益物件に対する集客に底固さが感じられる半面、一戸建て住宅では横ばい状態が続いている。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・暖冬で衣料は売上不振が続き、例年なら春物の展開が見られる売場も仕入れができないため、品薄状態の感がある。暖かい日が続くにもかかわらず、まだ冬物処分といった売場が多くみられる。
スーパー（店長）	単価の動き			・来客数は前年並みであるが、客単価は野菜の相場安の影響で前年の95%に落ちている。		
コンビニ（経営者）	お客様の様子			・2月は全般的に天候に恵まれたが、売上指数の上がる週末は寒い日や雨の日が多く、来客数は微増、客単価は低下、売上は前年比100%にとどまった。商品別には主力の中食が10%以上の減少、バレンタインデーの季節物は大幅増、アルコール、たばこは好調などと、ばらつきが大きかった。マイナスの要素としては、必要な物を必要な数だけ購入するという態度を示す客が徐々に増加している点である。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・2月は衣料販売にとって季節の変わり目ということもあるが、来客数も少なく、購買に対する意欲があまり感じられない。		
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き			・売上、来客数共、前年に比べ減少している。		
旅行代理店（従業員）	来客数の動き			・販売高が豪雪被害のあった前年に比べても落ち込んでいる。今月の旅行契約者が市内中心部から複合商業施設がオープンした駅前地区に流れたためとも考えられる。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き			・暖冬にもかかわらず、商談案件の動きが鈍く、契約につながらない。		
悪くなっている				コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店の近くで行われていた現場工事が終了し、関係者がいなくなったため、来客数が大幅に減少した。
				タクシー運転手	販売量の動き	・暖冬と、規制緩和によるタクシー台数増加の影響で、売上は前年の80%に低迷している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	—	—	—		
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・婦人の春物衣料の動きが非常に良い。		
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・従来、リピートユーザーからの受注比率が60～70%であったが、最近は80%強と高くなっている。ただ、同じユーザーからの受注が複数台に増えること、半年、1年後に下降傾向をたどる懸念を抱えることになる。		
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・前月に引き続き荷動きが良くなっている。暖冬により燃料費が抑制され、雪による事故なども発生しなかった。		

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
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商材が伸びているものの、暖冬の影響で冬物商材が落ち込んでおり、全体的な消費量は変化していない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・防寒衣料の生産比率が高いため、異常な暖冬の影響が受注面で徐々に表れている。昨年と比べると受注に力強さが無い。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・従来から生産中の商品の受注は前年に比べ減少が続いている。4月以降に若干戻る気配があるが、それ以上の好転とはならない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前と比べ、取引先による温度差はあるものの、総量としてはやや増加気味である。ただし、トレンドとしてはまだ不透明感がある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・建設業関連では厳しい状態が続いている。
		会計事務所（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設、小売店、ホテル旅館等では厳しい状況が続いており、好調な輸出関連事業者（自動車部品、機械器具等）との間に大きな差が生じている。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干減少し、工場の稼働率が落ちている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入っても暖冬が続き、全く雪が降らないため、練越工事が少ない上に除雪作業もなく、売上が上がらない。除雪作業は単価契約のため除雪に要する固定費をまかなうことができず、1月は例年以上の赤字となった。
		司法書士	取引先の様子	・建築、土木関係業者のなかで複数の会社に倒産のおそれがあるということから、債権保全の依頼が増加している。
	悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上金額の減少により、資金繰りが厳しくなっている。
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）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年の2割増となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣需要は少し増えているが、経験者や即戦力者が求められるため、人材の確保が間に合わない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は相変わらず堅調に推移しているが、今年は例年以上に年度末対策と思われる短期派遣要請が目につく。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人の募集活動が活発なことから、在職求職者が引き続き増加している。加えて、自己都合による離職者が、ここ2か月大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・紹介、派遣ともCAD操作設計のオーダーが増加したが、人材不足によりミスマッチが続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業では業務をより効率的に行うための人員整理が続いている。
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	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・1月の売上は前年比で106%、来客数も110%と増加したのに続き、2月の売上は前年比135%、来客数は120%と更に上向いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・春以降の案件に対する引き合い件数は、昨年を上回っている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・1月中旬以降、住宅情報誌の部数が大幅に増加しているほか、住宅情報のインターネットの閲覧数も大きく伸びている。これらは、住宅購入意欲に変化が出ていることを示しており、一部のエリアでは実際に住宅購入が活発になっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を控えて色々な商談が動いているものの、予算が厳しいのは民間も官庁も同じである。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で来客数が確実に増えている。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・昨年の厳冬効果の反動で防寒品はセール品も売行きが低迷している一方、春のような気候に後押しされて春物衣料が動き始めており、入店客数も前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・生鮮品は全体として良いわけではないものの、売上はほぼ前年を上回っており、販売件数も増えている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・プレタゾーンの売上が良いほか、マザーニーズのスーツ、ジャケット、スカートの売行き好調が続いており、店頭の上は最近にない良い結果となっている。一方、暖冬でスプリングコートなどの春物衣料の売行きも好調である。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・衣料品や住宅関連の値下げ商品の在庫が前年よりも多く、売上全体は前年よりも悪い。ただし、3か月前に比べると改善されてきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・暖冬であるほか、天候が安定しているため、徒歩や自転車での客が多い都心の店や小型店では、来客数が非常に増えている。ただし、1回当たりの買上金額は減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・値打ちのある物や、味の良さそうな物にはお金を出すなど、客の買物の仕方に余裕がみられる。その一方で逆の現象も起きているため、売れているといっても全体的には厳しい状況がみられる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・昨年末から単価の低下が続いているなかで、若干グレードの高い商品に予約が入ったり、実際に売れたりしている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・プレミアムと銘打った商品の売行きが好調で、客単価を若干押し上げている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・春物オーダースーツの注文や問い合わせの動き出しが例年より早く、件数も多い。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・予約ペースは遅いものの、来客数は増加傾向にある。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・予約の問い合わせ件数が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は月初の見込みよりも大幅に伸びて、前年を上回っている。特にビジネス客が好調で、直近の伸びが顕著にみられる。会議や宴会は、採用増加の影響で会社説明会の開催が大幅に増えており、前年を大きく上回っている。
		都市型ホテル（役員）	お客様の様子	・宿泊部門は、旧正月で中国や香港からの入込客が増えたほか、受験生の宿泊増で客単価、稼働率共に上昇したため、売上が予想以上に伸びている。宴会部門は前月までの伸びがないものの、直近の申込が伸びてきている。一方、レストランは相変わらず前年並みの推移が続いている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は、旧正月を迎えたアジアからの客の動きが好調なほか、受験、国家試験の宿泊団体客も例年どおり入っており、稼働率、売上共に前年並みで推移している。一方で宴会は、婚礼のマイナスをカバーしてきた一般企業、個人の宴会が前年比マイナスとなり、厳しい状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・まれにみる暖冬の影響により来客数が大幅に増加している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響で、今月の来客数は前年比で60%増加している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・本場開催の今月の客単価は14,965円となり、3か月前の13,810円から増加している。また、場外発売でも今月の客単価は14,500円と、3か月前の14,250円から微増となっており、やや良くなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1月以降は入場者1人当たりの平均購買単価が上昇傾向にあるものの、その要因は不明であり、一時的な現象の可能性もある。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	販売量の動き	・今月は閑散期であるが、営業日の大半が様々なジャンルの催事でにぎわっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は開店30周年のキャンペーンの影響で来客数が増えている。

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
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・全体的な地価の下げ止まり傾向のなかで、場所によっては上昇も見受けられるが、マーケットの需要が伴っていない。また、金融機関による不動産担保融資が急増するなかで、業者が不動産を抱えたまま取引が止まっている状況もみられる。
変わらない		商店街 (代表者)	お客様の様子	・来客数が増えないほか、バレンタインデー商戦も盛り上がり欠けている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・暖冬で冬物衣料の売上が大幅に減少している。春物衣料の動きはこの数年で良い方であるものの、全体での落ち込みは避けられない。
		一般小売店 [時計] (経営者)	販売量の動き	・1月の動きの悪さから一転して、腕時計や目覚まし時計の売行きが良かったほか、修理の依頼も多く、結構忙しい月となっている。バレンタインデーや入学祝いといったイベント絡みの購入も目立ったが、かなり高額な修理依頼も多く、売上の大半を占めている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	それ以外	・ここ数か月は販売量、来客数共に前年より悪く、活気が感じられない。
		一般小売店 [カメラ] (販売担当)	販売量の動き	・例年この時期は、年度末を控えて予算調整の受注がみられるが、今はそれが全くなく売上が落ち込んでいる。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・春物衣料は好調に推移しているが、単価は依然として前年を下回っている。輸入品は特にユーロ高の影響で価格の上昇傾向が止まらず、客の心理にも影響している。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・暖冬傾向により冬物商材の売行きが厳しい。それに加えて、春物商材の動きも前年と比べて厳しい状況が続いている。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・暖冬で冬物商材を中心に動きが非常に悪いものの、カード会員を対象とした販促で春物商材が活発に動き出している。
		百貨店 (営業担当)	単価の動き	・高額商品への需要が依然として少ない一方、20~30万円程度の商品が若干動き出している。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・為替相場の変動で値上げが予定されている海外高級ブランド品の売行きは好調である。また、高所得層の固定客では入学や春の婚礼などに備えたスーツや宝飾品の売行きが良かったものの、一般客の買上は低迷している。
		百貨店 (売場担当)	お客様の様子	・来客数は微減が続いているものの、来客数に占める買上客数の割合を示す、買上率は回復しつつある。
		百貨店 (サービス担当)	お客様の様子	・春物商材の紹介を例年よりも早めているものの、ヒット商材が少なく、客の興味を引くことができない。また、花粉の飛散が早い影響で来客数も減少しており、売上は前年水準の確保が難しい状況である。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・気温の関係で春物衣料の動きが先行しているものの、食料品を中心とした必需品の売上は伸びておらず、節約傾向が続いている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・販売量は増えているものの、オーバーストア状態にあるため競争が激しい。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・暖冬の影響で、冬物商材の処分価格の値下げ幅は昨年よりも大きくなっている。客にとっては買い得であるにもかかわらず、盛り上がり欠けている。
		スーパー (経理担当)	販売量の動き	・売上は好調に推移してきたが、2月は週末の雨の影響もあって伸び悩んでいる。暖冬により、売場と客の季節感との間にアンマッチが生じていることも少なからず影響している。
		スーパー (経理担当)	お客様の様子	・来客数は増えているが、客が必要な物を必要な量だけ購入しているほか、特売の価格に非常に敏感な点は3か月前と変わっていない。
		スーパー (広報担当)	お客様の様子	・販促チラシの配布枚数が昨年より少ないため、来客数は昨年を下回っているものの、ひな祭りや入園、入学に関する商材の売上は好調である。
コンビニ (経営者)	単価の動き	・来客数は伸び悩んでいるものの、客単価はやや上向きで推移している。おにぎりや弁当は、やや高額で内容の良い商品がよく売れている一方、安い商品も売れている。その中間のボリュームゾーンの動きが今一つであり、二極化傾向が顕著にみられる。		

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
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・中古車の買取りは新車販売台数の動きに連動するが、今は新車販売台数が減少している。また、店舗数が前年より増加したにもかかわらず、買取り台数は前年比94.5%にとどまっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・競合店が値下げを行っており、来客数が若干減少していることから、売上が減少している。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・来店しても購入しないで帰る客が増えている。インターネットも使って情報を可能な限り集めて、価格が少しでも安い店で買っている。
		その他専門店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・暖冬で花粉の飛散が例年より早く、2月初旬ごろから始まっている。その結果、マスクや鼻炎内服薬、点鼻薬、アレルギー目薬などの花粉関連の薬が活発に動いており、買上点数や客単価を押し上げている。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・ここ数か月は、各地の展示会で来客数が増加しているものの、売上増加に結び付かない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の動きにばらつきがあるものの、活気や明るさは若干改善している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、今のところ非常に良いペースで増加する傾向にある。
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・今月も前年比で来客数が増えたものの、客単価は前年よりも低下している。毎年客単価が低下しているため、売上が横ばいであっても利益率は悪化し続けている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・2月上旬から近隣の主要道路が崩土で通行止めとなっており、復旧の見込みは立っていない。その影響で遠方からの来客が減少しているものの、近隣からのリピーターの利用がある程度カバーしたことで、客単価は思ったよりも落ちていない。
		旅行代理店 (店長)	来客数の動き	・2月の来客数は、国内旅行で前年比83%、海外旅行で74%と前年を大きく下回っている一方、販売額は国内で前年比91%、海外で95%と、来店数と比べて落ち込みは若干小さい。
		旅行代理店 (広報担当)	お客様の様子	・通常は4～5月まで続くスキー商品が、暖冬の影響で2月に終わる気配となっている。逆にテーマパーク商品は販売が順調で、春休み期間に向けて好調が続いており、全体としては変化は無い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近暖冬の影響で夜遅くまで行動する人が増えているが、その一方で、少々の距離ならタクシーに乗らずに歩く人も多い。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・繁華街の往来が非常に寂しい状態である。若年層は多いものの、サラリーマンなどの人出が少ないことでタクシーの利用も少ない。
		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	・暖冬により、この季節にしては人がレジャーに出掛けているものの、あまりお金を使わない。
		美容室 (店員)	単価の動き	・オーダーに占めるパーマ比率やカラー比率が少し下がっており、その分トリートメント比率が上がっている。一方で、高単価のメニューにはちゅうちょする客も多い。
		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	・レンタル、セル、書籍、ゲーム共に、前月ほどの力強さはない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・広告への反響が少ないほか、在庫物件の増加などがみられる。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・問い合わせ件数が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・分譲マンションは、地価の上昇で従来よりも1～2割高い価格の新価格物件が販売されている。人気エリアでは新価格物件が好調に推移している一方、不人気エリアでは旧価格ですら販売不振となっている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・マンション販売価格は上向き傾向にあるものの、客の動向をみると、まだ大きな価格の引上げは難しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・広告やイベントを行っても契約量が伸びず、過去3か月や前年と比べても変化が無い。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	お客様の様子	・1年以内の建築計画者の数には、特に目立った増減はない。客の間にも、じっくりと時間を掛けて決める傾向がみられる。
	やや悪く なっている	一般小売店〔精肉〕(管理担当)	それ以外	・仕入先などからの値上げ要請が増えている一方、販売価格に転嫁できず、利益の圧迫につながっている。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	来客数の動き	・暖冬の影響で冬物商材の売行きが鈍いほか、来客数、客単価共に低調で売上が悪化している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・紳士関連では、高額商品の動きが少し鈍くなっており、まとめ買いの減少もみられる。客単価も低下していることから、客の慎重さがうかがえる。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・競合店の一部では、売上が前年の7～8割で推移している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・最近はやみで弁当を持参する会社員が増えており、特に女性客がみそ汁やスープ類を単品で購入する動きが目立つ。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・先月は近隣でサーカスが開催されたため来客数も増えたが、サーカスが終わって来客数が減ったことから、今月は売上が減少している。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数は前年並みで推移している一方、客単価が減少しているため、売上は前年比で約1%減少している。
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・祝祭日の日数によって来客数に大きな差が出るが、今月は3か月前よりも来客数が約5%減となっている。また、客単価もやや低下しており、来客数の減少をカバーできていない。販売量についても、高単価の駅弁などの企画があった半年前に比べると伸びていない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・今年は暖かいので春物衣料が動くと思われたが、売場では完全な品ぞろえができておらず、本格的な動きは無い。現状は重衣料が売れず、悪い状況となっている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・バーゲンで値下がりしても、客はすぐに必要な物しか購入しない。来シーズン以降はユーロ高でカシミア製品が確実に値上がりすると説明しても、購入意欲がみられない。
		家電量販店(企画担当)	お客様の様子	・今月はどのイベントもなく、通常の売出しでは前年を上回ることは難しい。新OSを搭載したパソコンが発売されたものの、厳しい状況である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年2、3月は決算期で忙しく、売上が伸びる時期であるが、今年は例年の8割ほどしか売上が伸びていない。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・新年以降、販売量、引き合い件数共に急激に落ち込んでいるが、今月20日ごろからは春物商材への需要や、新規開店に伴う需要などが徐々に始まっている。
		高級レストラン(支配人)	販売量の動き	・3か月前のトップシーズンと比べて販売量はやや悪化しているが、季節的な動きの結果であり必ずしも悪いとはいえない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数の動きに回復傾向がみられない。暖冬で冬のメニューがミスマッチとなっている影響も多少出ている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・卒業式や茶話会などの若い客は街にあふれているが、当店はそういった客が対象ではないため暇である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・暖冬の影響で、スキーはもちろん、かに目当ての旅行も低迷している。売上全体は前年を上回っているものの、海外旅行を含めて伸びが鈍化してきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は日数が少ないので月当たりの営業収入が落ち込んでいるほか、暖冬の影響で例年よりも乗客数が少ない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・暖冬の影響で例年よりもデジタルテレビなどの売行きが鈍く、ケーブルテレビのデジタルコースの加入が伸びていない。ブロードバンドに関するサービスは、新OSの普及次第という状況である。
		美容室(店長)	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品の新商品が出たものの、思ったほど売上が伸びていない。

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
	悪く なっている	タクシー運転手	お客様の様子	・市内の運行状況は極めて悪く、競争相手も空車で客を探し回っている。
企業 動向 関連	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・販売価格、荷動き共に安定している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・電子製品やその製造装置の市況は上向き傾向が強 く、特に受注が堅調である。その一方、近隣では営業 をやめる店が目立ち、その後がなかなか埋まらない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	競争相手の様子	・短納期案件を安値で受注せねばならないことが減っ ている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・中小企業の不動産業者を中心としたエンドユーザ ーからの問い合わせが増えている。また、土地の値上が りで余裕が出てきたため、費用についても厳しく言われ なくなっている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・前月は暖冬で本来動くはずの物流が止まっていた が、今月は若干回復傾向にあり、既存客の動きが前年 よりも良くなっている。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・機械部品のメッキ業や自動車部品製造業、各種機械 製造業、金属加工業などの製造業が好調であるほか、 受注の増加している中小企業も増えてきている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・業績回復が遅いスーパーマーケットでも、売上が前 年並みになってきた企業が増えている。
		その他非製造業 [衣服卸](経 営者)	受注量や販売量 の動き	・企業の需要が増えており、販促関係の予算の増加傾 向がみられる。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・食品は気候に左右される部分が大いなかで、今年 は例年になく荷動きが鈍い。一部の大手企業の業績は良 い一方、中小企業の回復はみられない。また、安い製 品は動いているが、通常価格では動かないといった傾 向もみられる。
パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)		受注量や販売量 の動き	・販売価格に変化は無いが、値下げ要求は常に来て いる。その一方、受注、販売量は微増となっているもの の、上向き傾向が感じられるまでには至っていない。 また、同業他社では、1月に続いて受注量が減少して いる企業が半数以上あると聞いている。	
化学工業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・ここ3か月の売上は前年比で微増を続けているが、 増加率に変化は無い。	
金属製品製造業 (総務担当)		受注価格や販売 価格の動き	・年度末を控えて販売量は回復傾向にあるが、受注価 格は相変わらず低迷している。	
金属製品製造業 (営業担当)		競争相手の様子	・ある程度の注文は来ているものの、利益が出ない という声がよく聞かれる。	
一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・当社には製鉄関連の取引先が多いが、依然として投 資意欲が衰えていない。	
一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・今の時点で3か月超分の注文が決定している。	
電気機械器具製 造業(経営者)		取引先の様子	・取引先の環境関連設備のプラントメーカーは好調 である。	
電気機械器具製 造業(宣伝担 当)		受注量や販売量 の動き	・暖冬で暖房器具などの冬物商材は売行きが良くない ものの、薄型テレビやDVDが堅調に動いており、売 上全体としては前年を上回っている。	
電気機械器具製 造業(企画担 当)		取引先の様子	・委託加工の受注を行っているが、最終商品のほとん どが台湾や中国で生産されるようになり、ここ半年は 加工売上が減少している。	
電気機械器具製 造業(企画担 当)		受注量や販売量 の動き	・量販店向けの低価格品の販売状況は良いが、住宅 メーカー向けの中価格帯以上の販売状況が少し悪化し 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	・問屋からの引き合いが減少している。	
建設業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・案件が増えつつあるものの、価格競争は相変わらず 厳しい。	
建設業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・暖冬で積雪が少ないため、例年に比較すると冬期の 受注が多い。ただし、春の着工予定が前倒しになっ ているだけで楽観はできない。	
金融業(支店 長)		取引先の様子	・泉佐野市周辺の建売業者の間では、今回の金利引上 げによる駆け込み需要を予想する声が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として開発業者による分譲マンション用地、建売住宅用地の取得意欲がおう盛であり、場所によっては地価が上昇傾向にある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市内の中央区から東灘区、芦屋方面にかけては、依然として土地の値段が上がっているが、賃貸マンションの賃料は上がっておらず、どちらかといえばまだ値下がりしている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注が減少するが、年度末の駆け込み需要が増えた影響で、3か月前とほぼ同じ水準となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告媒体ではインターネットが好調なのに対し、紙媒体は前年の90～100%にとどまる構図が依然として続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信販売の広告を行った後の売上が、ボーナス時期でもないのに好調である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自動車や不動産販売を中心に、決算セール用の大型パネルやダイレクトメール作成の依頼が2月中旬から増えている。
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・3月のスポットCMの出稿が予想に反して伸びておらず、前年比90%前後で推移している。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・大手小売店の倒産に伴い、手形の処理が2、3月に回ってくる。取引先ではかなりの人員整理をせざるを得ないため、今年の中旬までは影響が出る。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少幅が大きくなってきている。
		繊維工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格を低くしてほしいという営業担当からの要求が、やや目立ってきている。
金属製品製造業（管理担当）		受注価格や販売価格の動き	・鉄材の仕入価格が高騰し、販売価格に転嫁できないため利益が出ない。	
輸送業（営業所長）		受注価格や販売価格の動き	・今年に入り荷動きが鈍いのにもかかわらず、荷主から運賃の値下げを要請されている部署もある。	
通信業（管理担当）		取引先の様子	・取引先からの受注量が伸びない。	
新聞販売店[広告]（店主）		受注量や販売量の動き	・新築マンションが増えているが、入居率が悪く新規購読につながらない。折り込み広告の件数も減っている。	
その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)		取引先の様子	・設備などの見積依頼が注文につながらない。	
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	・パート社員、契約社員の正社員への引上げがみられる。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は堅調に増えているが、登録者の確保が引き続き困難な状況である。企業の希望にあった人材を供給できないことが、最大の問題点となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪の新規求人数は前年比で2.2%増と55か月連続で増加したものの、増加幅は小幅である。ただし、増加率が5%を下回るのは平成14年9月以来で、4年4か月ぶりである。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数、求職数が大きく落ち込んだ前月の反動で、新規求人数は前月比で20数%増加し、新規求職者も約60%の増加となっている。前年比でも同じような水準で推移するなか、採用者数も3か月ぶりに前月比、前年比共に増加に転じるなど、雇用、所得環境が改善しつつある。
		学校[大学]（就職担当）	周辺企業の様子	・2007年3月卒業生の就職活動も終盤を迎えているが、中小零細企業は依然として採用活動を継続している。追加の求人情報を発信しているほか、大学の就職部に未内定学生の紹介を求めている。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・2、3月開催の学内企業セミナーへの参加企業が大幅に増えているなど、新卒者の採用意欲は依然としておう盛である。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年は4月以降の動きがそろそろ出てくるはずであるが、今年は年度末の動きしか見られない。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の需要は増えているが、派遣依頼は横ばいである。	

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1～3月は求人、求職共に活発になる時期であるが、今月は新卒求人、一般求人を対象としたイベントを催したため、前年の売上を少し上回っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告出稿件数は前年並みの水準で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・公営バスの民間への委託が進んでおり、バスの運転手の募集が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の求人数は前月より19%近く落ち込み、2か月連続の減少となった。派遣、請負求人の減少が主な原因であるが、新しく求人申込を行う事業所が減り出したという窓口職員の声もある。一方、賃金の見直しや年齢、資格要件の緩和は続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が減少傾向にあるなかで、好条件を求める在籍求職者が増加傾向にある。この傾向は3か月前と変わっていない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人のうち、日雇用などの現金仕事は前年比で5%程度減少しているが、期間雇用などの契約仕事は20%以上増加している。全体としては、比較的良好な状態を維持している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今まで堅調に増加してきた新規求人数、有効求人数が共に前年比で減少傾向に転じている。
	悪くなっている	—	—	—

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・個人実印や法人設立の印鑑関係が昨年末より注文が多く、世の中が動き始めた感がある。なかでも個人の印鑑の増加は、団塊の世代の子供達が実印を持つ年齢に達したことが要因である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、春物の動きが本格化している。天候にも恵まれ催事の集客状況も良く販売額は前年を上回っている。理由は良くわからないが1月の商品券の販売額が約1年ぶりに前年を大きく上回った。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高について、最近はずっと昨年同月を上回る動きが続いており、徐々に景気が良くなる動きが続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は気温が高めに推移しており、春物の動きが活発化している。招待会などでも客の来店数が例年より多く、特にファッション関係を中心に売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・天候のせいもあると思われるが、今年は春物の動きが非常に良く、特にスプリングコートなどの羽織り物の動きがとても良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が、ここ10か月くらい前年比102～103%と伸びを続けている。それと同時に、販売点数・客単価も同じように伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高単価の商品の動向について、より付加価値のついたものを選択する客が増えており、客単価が上昇の傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価が2けたの商品に関しては、露出を高めれば売上点数の増につながっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上高は野菜の単価が大きく低下している影響で、前年維持がやっとだったが、来客数は前年比で5%程度増加しており、野菜以外の部門は比較的改善されつつある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と比較すると、売上前年比は約2%改善し、引き続き前年クリアした。来客数はほぼ横ばいだが、買上点が増えてきていて、客単価が1.2%改善しているためである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・雪が全く降らないせいでもあるが、ランチタイムの来客数が前年比110%で推移している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・2月は平常月ではあるが、そこそこの来客数の伸びがあり景気の上向き感がある。

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
		その他飲食 [ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・高額商品への支持が継続している。またディスカウントクーポンの人気も衰えず、来客数の増加が続いている。
		都市型ホテル (従業員)	販売量の動き	・レストランの販売量が、関東からのツアー客の増もあり、1月に続き前年を上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊ではビジネス客の宿泊が前年と比べ多くなっている。レストランも利用客数がやや増えている。
		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・一般宴会及び婚礼の客単価は増加傾向にある。また客の雰囲気からは、景気回復基調にあるように感じられるが、まだそれを実感するまでには至っていない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・売上は徐々に増加している。しかし、競争激化のために利益率は非常に低くなっている。景気としては少し上向いたかなという感じがするが、利益面は今一つである。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・来客数と共に、販売量もやや良くなっている。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・販売量の動きとして大きいわけではないが、一時予想していた縮小傾向ではなく、比較的コンスタントな動きが出ている。
		通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・光の販売量の動きがADSLを上回ってきており、徐々にではあるが消費者意識も変わりつつある。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・暖冬の影響で入園者が増えている。
変わらない		商店街 (代表者)	来客数の動き	・人通りにはあまり変化が無い。購買する客か通行人かは、明確に判らないが、商店街各店の声を聞くと相変わらず厳しい。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・雰囲気は良いのだが実績が伴わない。客の動きは良いのだが、客単価は低下している。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・婦人服の高額品ゾーンでは春物の動きが例年より早く、ミセスのボリュームゾーンでは最終価格の冬物も動いている。ミセス全体では両極端の動きがみられる。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・市内に全く降雪が無い等、記録的な暖冬で推移したためコート、マフラー、手袋等防寒的要素の強い商品へは、客の反応が極めて薄く、売上が前年を大きく下回った。婦人ファッション中心に春へのシフトを強めたが、セールの落込みを吸収するには至らず、マイナス基調が継続している。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・第3週は2回の大雨でそれまでの上昇傾向がマイナスになったが、第4週はなんとか春物が上向きになり、フォーマルやフレッシュャーズが売れた。しかしながら、店全体は前年からは2%ほどのマイナスとなった。
		百貨店 (購買担当)	お客様の様子	・暖冬のせい春物の動きが早く、特にヤングゾーンでは春物のジャケットやコートの動きが良い。しかしプレタポルテやミセスゾーンでは、暖冬だからと言って、春物の先買い傾向にはない。
		百貨店 (電算担当)	販売量の動き	・今月は、売上の取れる催事が続いたので前年の売上よりも良かった。ただし商品ごとに内容を見ると、競争の激しいブランド商品は売上減となり、紳士カジュアル商品なども減少して厳しい状況に変わりはない。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・今年は雪も少なく来客数は前年をクリアしたが、無駄な物を買わない姿勢が強いのか、販売点数が伸びない。
		スーパー (店長)	単価の動き	・販売量、客単価共に大きな変化がない。
		スーパー (店長)	単価の動き	・暖冬によりシーズン品が不振であるが、年間商品でカバーして客単価前年比増が続いている。
		スーパー (経理担当)	販売量の動き	・今月は雪が少なく客の動きは良かったが、冬物が売れないというマイナス面もあり全体では前年並みだった。
		スーパー (販売担当)	販売量の動き	・特売の商品でも必要でなければ、客は購入しない傾向が続いている。
		スーパー (財務担当)	単価の動き	・来客数、買上点数は特に変わっていないが、野菜を中心に1点単価が低いため、既存店で売上の前年割れが続いている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・近隣で工事が始まっており、その関係で来客数が先月より3ポイントほど上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前月と全く変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・高品質高単価な弁当を数量限定で販売したところ良い結果であった。本当に価値ある物は購入するが、そうでない物については非常に慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は恵方巻とバレンタインデーというイベントがあり、それらに関しては前年比で多少なりとも良かったが、全般的な動きと売上があまり良くなく、前年を下回っている店が多い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬のため冬物が売れておらず、その流れで春物の売上にも影響が出ている。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・すぐ隣に競合店がオープンした。相乗効果で、遠方からの客も増え来客数は増加している。ただし、価格競争によるお互いの値引き合戦が不安である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、軽四輪自動車は好調であるが、普通自動車は前年割れの状況である。商談が長く、買い回りもエスカレートしているように思われる。燃料代も下がったとはいえ、まだまだ高止まり状態でありこれも影響している。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・春先に向けて人も動くはずだが、単価の低いものに反応する感がある。商売自体が小さい金額になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・高額の商品の動きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売にもかかわらず、販売台数が伸びない。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が、前年を大きく下回っている。この傾向は変わっていない。今月の販売台数は、前年比80%ぐらいで動いている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・良いものを探している客はいるが、安ければ良いという客も多い。この2つの量的なバランスが変わらない。
		その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・来客数が少ない。土産品店も営んでいるが観光客が少ない。
		その他専門店【スポーツ】（経営企画）	単価の動き	・既存店の客単価前期比は98.15%で、3か月前と同じ傾向である。
		その他小売（営業担当）	来客数の動き	・暖冬の影響が非常に大きい。観光客は増加しその分売上が増えたが、スキー客が減少したため差し引きでややマイナスとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・入込状況も昨年と変わらず変化がない。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は若干上向きだが、客単価が低下し売上の減少につながっている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・昨年度は大変悪かったが、今年に入って飲食、特に食事関係は良くなってきている。飲み屋も目先を変えたりして、ぼちぼち回復の店も出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・暖冬とは言え、今月はまだまだ冬なので、単価や販売量共にいまいちという状態だった。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・通常、2月は閑散期であるが、週末を中心に料飲部門の来客数は増えている。宴会部門は弱含みではあるが、全館としては、前年を上回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月は観光客も目に見えて少なく、売上の変化もなく平凡な日々が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は全体的に稼働率が悪く、売上也減少している。また、暖冬のせいか利用者が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・松江市中心部では動きが良いが、島根県全体を見渡すと前年比を割っている。乗客の様子では特に深夜の客の動きが悪い。やはり消費の低迷が続いている。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・2月は閑散期であるが、天候にも恵まれ土日祝日は見込み以上の来園があった。しかし平日において前年値・予測値を上回ることにはできず、景気の判断がしづらい状況にある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・昨年冬から天候にも恵まれ、比較的良好な状態が今月になっても続いている。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・県内の来客数は上昇傾向にあるが、ただし単価は低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数は横ばいで、これに比例して発売金額も横ばいである。
		美容室（経営者）	単価の動き	・3か月前と比較しあまり変動はない。前年比ではやや良くなっているが、客単価は上昇傾向にはない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・国会の補正予算が通過した後、公共関係の事業物件が出ている。しかしながら、それが業界全体に浸透する量ではなく、また一時的なことではない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末が近づいてきたが受注見込みが全くたない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数においては、10%減であるが、受注数においては、10%増となっている。来場客は慎重に構えており受注金額においては、押さえぎみの傾向がうかがえる。
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・展示場、イベント等の来客数が、前年比1割増という状況がこのところ続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬ということで動きが鈍い。また、金利の上昇等、不安をかきたてる状況が多い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暖冬の影響を受け、冬物のバーゲンでも非常に苦戦している。客はその季節に合った必要な物を、より安くよりタイムリーな買物をしており、購入までのハードルが高く非常に厳しい状態が続いている。少子化・オーバーストア・デフレ傾向の影響をもちに受けている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者が本当に減少している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず客の買物に対する見方が非常に厳しい。予算をしっかりと守り、必要のない物は購入しない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・地域の格差が拡大しつつあることを、来街者の減少などから痛感している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲がかなり減退しており、客はなかなか商品の選択をしない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・2月は冬物商品のファイナルセールの日である。来客数は前年並みだが、1人当たりの買上点数が少なく、大きなまとめ買いをする客が例年になく少ない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の客も少なく、普段の買物の購買単価も低い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比較して客単価が約3%低下している。買上点数もやや減少しており、全体的に売上が下降方向で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は先月に引き続き前年割れの状況である。中旬からキャンペーンも始まり、テレビドラマとのコラボレーション商品の発売と新たな展開をしているが、思わしくない。定番商品の受注が少なく、暖冬の影響で中華まん等の季節商材が悪い。打つ手がない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春のイベントのDMに、客の反応が昨年に比べ大変良くない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は日中は暖かく夜はちょっと冷え込む気候で、冬物はもういらぬし、春物にはまだ早いという感じで迷っている客が多く、様子見状態である。来客数自体も多少減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・例年来客数が少ない時期ではあるが、今年は特に少ない。競合店に変化はなく、新製品の買い控え要素も何もないのだが、とにかく少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・地上デジタル放送開始から3か月たち、客の関心も一段落し、売上也伸び悩んでいる。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・季節的には商品の端境期でもある2月だが、ほぼ前年と同様な実績となる。3か月前（11月）はボーナス商戦にも絡んで、前年を上回る実績だったことからすると、やや一服感がでている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・来客数が前年比80%と大変厳しい状況である。また、受注率も低下傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響も多分にあるが、全体的に動きが悪い。極端に悪い状況ではないが過去の経験則が通用しない状態が続いている。端境期ということもあるが客の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・通常の価格で購入する客が非常に少なく、安い商品であってもすべて価格交渉が行なわれる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・街全体に客の出が悪かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年の11月から飲酒運転が社会問題となり、夜の飲み屋街の来客数がおよそ2割減とのことである。その影響でタクシー業界も客数が落ち込んでいる。乗客の代行を行って、落ち込みを減らしている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送開始から5か月近くたったが、契約の増加に結びついていない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・仕入原価の高騰を受注価格に反映しにくい。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・中央や一部の地域と違い、民間工事の物件が少ない。併せて公共工事の見通しが悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は前年比で落ち込んでいる。観光客も来てはいるが、お金を落とさない。景気が後退している印象である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の各店舗の建て替えに伴って、仮店舗で営業しているが、来客数が激減している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者間でも今月は売上が一番悪いという話を耳にする。新規出店率も増え、安売り店が増加してきているので、売上が全然伸びていない。当店でも単価を下げなければならないかという話になっている。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の高騰に対し、製品への価格転嫁（値上げ）が少し可能になり、売上が少し伸びてきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は、国内・海外（欧米）とも好調な受注が続いており、当面減産の兆しは見当たらない。携帯関連は、春の就職・卒業シーズンを見込んで、春モデルの投入が強気に入っておりラインはフル操業となっている。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話は順調に推移し、今年度の目標をクリアできた。他の商品においても売上目標は達成できる見通しであり、増収は期待できる。ただし利益は思うように伸びていない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・業績好調な企業等のネットワーク回線受注がやや増えてきた。ただし、単価の安い商品が主体であり、回線増の割に売上高はそう伸びていない。既存高額商品からの乗換えペースが鈍っていることや複合利用傾向もあるため、目標的には維持できそうだが、昨年度並みまでは行かないので楽観はできない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末が近いめか、公共事業関連にやや活気がみられる。全般的に今月の売上予測は、前年同月の水準をクリア出来そうな事業所がかなりある。
		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
	金属製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は多く、フル生産でも追いついていない。また、外注先もフル操業でこれ以上仕事を回せない。この状況は過去6か月同様の状況である。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・海外向けの自社製品の売上は順調に推移しているが、国内向けは市場環境の悪化による売上の減少をカバーしきれずに苦戦を強いられている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・相変わらず受注状況が良い取引先が多いが、生産が下降している客も見受けられるようになった。
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・相変わらず本社においても発注の見通しははっきりしない状況が続いている。ただしシーズンでもあるため通常量の確保はできそうである。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・建設関係では非常に仕事が少ないまま推移している。そのため単価も低下し、必要な利潤が見込めない。

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の社長と話をすると、昨年秋くらいに受注した工事で頭打ちになり、売上が伸びてこない。新しい工事もなく、売上もたないという話が非常に多い。ものが動いていないというのが実感である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は依然として低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が一段と好調である。生産はフル操業を持続中で原材料費の上昇も一服し、増収増益基調が続いている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月度と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船・定置網が減少したため、水揚数量で790tの減少、水揚金額でも1億9000万円の減少となった。今月度単月の前年比では沖合底引網・5t未満のイカ釣り船・定置網が増加したため、水揚数量で976tの増加、比で143.0%、水揚金額でも200万円の増加、比で100.4%である。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売の単価が低下している。売上に変化はないのだが、利益が見込めない製品が出てきている。
		繊維工業（統括担当）	取引先の様子	・地方の得意先の間屋で、縮小・廃業せざるを得ないところが出てきた。
		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	・月初め生産量確保が大きな課題であったが、短納期での飛び込み受注があり生産量はまずまずの量が確保出来た。飛び込み要因が工事の最終段階の調整であったり、工事中のトラブルであったため、当月限りの特殊事情である。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・当社では2月で派遣就業者が昨年の1.4倍になっている。そのうち、正社員登用が前提となる紹介予定派遣での就業者も昨年の2倍程度と高くなっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（担当者）	求職者数の動き	・求職者数が増加傾向している。時期的なものもあるが人も物も移動している印象を受ける。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒の母集団不足により、合同説明会企画への問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月より若干（2.8%）減少をしたものの、福祉施設の新設、居酒屋チェーン店の新規オープン、引越し関係の求人などまとまった求人を出すところが多かった。また、新規求人のうち正社員の占める割合も増加した。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・求人数の増加もさることながら、女子学生に対する求人・採用が伸びている。特に採用にあたってはエリア総合職といったような採用形態の種類が豊富になり、仕事や働き方の価値観に合わせた職種が用意され女性の積極的な採用が進んでいる。根底には人材不足の感があり、広く学生の能力を活用したいという企業側の意識がある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣の引き合いは多いが、派遣会社同士で同じ労働者を奪い合っている状況で、シェアの奪い合いになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数はかなり上向いている一方で、冬物衣料のバーゲンやスキー場といったところでは、暖冬のため雇用にも影響がでた。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人は、情報通信業で大きく減少したものの、小売業や菓子製造業から大量求人があったことなどから、全体としては若干増加した。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・1月に事業縮小を実施した縫製業者が、今月再度事業縮小を余儀なくされる状況となり、従業員を全員解雇し縫製事業から全面撤退することとなった。理由は大手取引企業の海外生産へのシフトに伴う受注停止によるものである。	
職業安定所（雇用開発担当）		求人数の動き	・サービス業からの求人増により新規求人が前年比で増加している状況に変化はないが、派遣求人の増加によるところも大きい。一方、建設業、製造業からの求人に勢いが無いのが気に掛かる。新規求職者も依然として増加しているものの、有効求職者全体でみると、緩やかに減少している。	
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・1人当たりの応募企業数が増加してきてはいるが、なかなか内定までたどり着けないという現象は変わらない。ただ応募先が増加したということは、それだけ企業に活気が戻ってきていることの表れだと言える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・現在派遣社員である人が、自分で希望する正規雇用の求人に応募するけれども、なかなかキャリア・スキルが合わずに採用される人が少ない等、安定雇用者が増加しない。
	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）	販売量の動き	・暖冬のため、かなりの人出がある。バレンタインデーについては、単価の上昇は見られなかったが、まとめ買いなどにより、チョコレートの売行きが好調であった。また、春物の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・生活必需品やインテリア関係の高額品などのこだわり商品がかなり動いているため、少し個人消費が回復している傾向がある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・食品以外の催事は低迷したものの、店頭売上や外売上に回復の兆しが見える。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の購入点数が増加していない。暖冬の影響で、冬物、野菜、豆腐などの売行きが良くないが、高単価の商品の売行きが好調で、売上を維持している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・12月の繁忙月と2月の閑散月の来店客数を比較すると、2月が1.6ポイント良くなっている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・各社、春モデルの新機種が多く出てきて、PR活動もかなり活発に行われており、市場への刺激となっていることから、販売量は上向いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暖冬のため、来客数が増加している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数は2けた増となり、売上も増加している。食品、ブランド商品群、宝飾品などが健闘したが、婦人ファッション関係及びリビング用品などの苦戦が目立った。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が上昇しておらず、必要な物しか買わない傾向が続いている。また、暖冬のため野菜の安値が続いていることも影響している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・最近では、客の購入動向が、単価の安いもの、割引している商品などに明らかにシフトしている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニエンスストア業界が飽和状態にあることもあるが、販売量が今一つ伸びていない。暖冬の影響で、冬の商材が売れず、かといって春の商材が売れているわけでもない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は低めの横ばいで、少し落ち着いて来ている。他店の情報を聞くと、売上が悪くなり、店を閉めるような話をよく聞くようになって来ている。新店が増加しているため、売れるところは生き残り、売れないところは整理されるという流れが今後出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は端境期で売上が伸びない時期であるが、今年も気温に合わせて冬物セールと春物立ち上げの両面作戦で購買を促しているが、どちらの動きも鈍く、前年同期比では3～4%のマイナスで推移している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・新入学、新社会人の需要による販売が増加しているが、前年の販売を上回る商品は全体の半分となっている。そのため、全体の販売量としては、前年まで届かない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・県内拠点での来客数に、ばらつきがある。中予はやや多く、東予はあまり変わらず、南予は減少気味である。来客数はそのまま販売量に影響し、販売量の傾向も同様の動きを示している。3月の決算を控え、販促に力を入れているが、全社的にはあまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年の来客数とあまり変わらないが、販売量では前年比で減少している。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・新型車の発表があったが、車を見に来る客やカタログの請求も少なく、沈滞している。

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（営業担当）	販売量の動き	・半年前から前年割れが続いている。2月、3月の需要期に入り来客数は増加しているものの、成約に結びつかず、成果は前年割れとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・「前はよく来たけど、今日は私の送別会だ」という人が多くなっている。これから団塊の世代の退職者が増え、来客数がだんだんと減少するのではないかと不安である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・売上はまあまあの状況であるが、宿泊人員や来客数が増加していない。客の様子などは、少し景気が良くなってきている状況であるが、宿泊人数は前年比で減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月は旅行にはあまり適していない時期であるため、来客数、売上ともに目立った動きはない。ただ、受験シーズンで東京への航空券、ホテルの手配は多くなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・営業回数が伸びず、1回の単価も良くない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は閑散期のため暇な時期ではあるが、来客数は過去最高である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は、前年同月比で増加傾向ではあるが、暖冬の割に客足が悪く、相対的には変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ダンピングの受注や、職員を減らしている事務所が出てきている。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・予算の少ない客が多い。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・景気が上向いたから商品を購入しようというのではなく、どうしても必要になったから購入しようと思った、ということが客との会話からわかる。また、景気上昇による給与などの上昇の話も聞かれず、大きな変化は無い。
やや悪くなっている		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・暖冬のため、ハウス物や草花が一気に早く咲きすぎて、価格が下落し、市場で安く売られているので、いくら売っても売上が伸びない。このまま続くと価格が安定しないので心配である。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物商材（衣料のアウトター、鍋物など）の動きが悪いが、ビール・アイスクリームなど、動きが良い商材もある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬にもかかわらず、メンズ商品などは上下とも前年比をクリアしているが、レディース商品は商品サイズが大きく変わっており、単価の下落と数量の減少が全体を押し下げている。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・商品の予約はあるが、引取り状況がだんだん悪くなってきている。全体的に、手持ちのお金が少なくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているというものの、高知においては全くその実感がないという経営者がほとんどであり、ホテルの予約状況も勘案すると、景気は若干悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は暖冬の影響で乗る客が少なく、また、日数の関係で稼働日が少ないため、売上が若干減少している。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・昨年末から年度末にかけて、同業で数社が廃業又は廃業予定となっており、業界の厳しい受注状況を反映している。総事業量も減少傾向にある。
悪くなっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店（飲食店）への売上が落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・暖冬の影響で、取引先料飲店の来客数は前年比で確実に増加している。そのため、販売数量（リッター数）も伸びている。しかし、低単価の商品が動いているため売上金額はマイナスが続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金・土にサラリーマンらが街に出なくなっている。平日1回出てくるか出てこないかという状態である。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製紙会社、電子部品会社の設備投資が非常に好調であり、向こう1年くらいの仕事の計画が立てられるような設備工事がある。

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
		輸送業（役員）	取引先の様子	・年度末や、引越シーズン（進学、就職、定期異動など）に向け、人、物の移動が活発になりつつある。また、ビル、官舎などの建て替え需要ともあいまって、移転作業もここ数年顕著に増加している。
		通信業（営業担当）	それ以外	・「個人消費の伸びがポイント」との会話が客との話の中によく出るようになってきている。客により「良くなっている」と「伸びが悪い」との両方の声を聞くが、来月からの春の商戦、消費者動向でどちらに動くかが決まる。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・新年度に向けた商材が大きく動いている。首都圏での景気上昇がようやく受注に結び付いて来ている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売が順調な得意先とそうでない先があり、好景気であるとは断定できない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月、2月の売上は日数の関係で良くないが、前年比では20%伸びており、新商品を中心に売上が伸びている。しかし、原料の高騰で収支は大変悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・期末調整需要が一段落し、また、新長期排ガス規制のメーカーの動きに対し、ユーザー側が買い換えに慎重になっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・赤字受注の解消が精一杯で、販管費を引いた営業利益では依然として大幅な赤字である。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・業界の会合でも全く荷動きは鈍化したままであるとの発表が異口同音に聞かれる。
		公認会計士	取引先の様子	・客の資産表、決算書などを見ると、前年比でプラスになっている企業が非常に少ない。売上、利益共に例年とほぼ変わらないか、マイナスの企業が多くなっている。
		やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子
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	・1月、2月と末端での販売が非常に悪く、売上も非常に厳しい。	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・求人広告の出稿も良い状況であるが、その際に派生する会社案内パンフレット、ホームページ、研修、企業PR全般など、2次発生事業が更に好調である。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数が大型店舗テナントの出店影響で非常に多くなっている。また、今後の計画も聞こえてきている。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・企業側の採用意欲は高まっており、求人件数は増加傾向にある。また、採用者決定数も前年の2割増で推移している。採用については、新卒採用にどの企業も苦心している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・登録者数は上向き傾向である。その要因としては、年度末を迎え、4月以降の新たな仕事を探している人が増加していることである。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣登録しているスタッフに仕事を案内する際、正社員で決定しているケースが増加している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・夜、市内中心部の飲食店街に行く機会があるが、本当に人の出が少ない。タクシーや代行業に聞いても人が少ないと口をそろえている。家計が外食を許さない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について、前年同月比10%を超える減少となっている。有効求人数は前年同月比でほぼ同数であるが、これらの数字をみると、景気はやや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3割以上あった就職率が、2割台まで落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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 やや良く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が高かった事もあり、春物の動きが堅調であった。カットソーとスプリングコートが好調に動いている。売上構成比は低いがワンピースがトレンドアイテムとなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・暖冬で気温に恵まれ、来客数がかなり増えている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・前年と比較して販売量の動きが好転している。特に生鮮品の動きが良い。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が数か月ぶりに前年をクリアした。	
	家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビやDVDレコーダーの価格がますます安くなり、地上デジタル放送の認知度が高まるに伴って販売数が伸びている。	
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・来客数は多くなってきたが、その分他社との競合が激しくなっており利益がなかなかでない。	
	乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・最大需要期で来場者数が多く、販売台数も増加した。	
	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・販売量も買上点数も落ち込みがあまりなく、好調さを維持している。	
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・例年2月は動きがないが、今年は暖冬により、来客数が増加した。	
	その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・個人の購買意欲が上がっており、リフォーム等の商品も高級志向で単価上昇の傾向がみられる。	
	高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・少し人の動きが出ており、高級料理も出始めた。	
	都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・受験以外大きなイベントがないが、予約が非常に好調に推移している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・長崎ランタンフェスティバルがあり、かなりの盛り上がりを見せた。タクシーの利用客が増えている。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・スポーツキャンプに伴い2月は集客、売上ともに前年比プラスとなった。ゴルフも継続して好調である。	
	競輪場（職員）	販売量の動き	・入場者数は横ばいであるが、発売額が上昇している。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末から商店街に来る来街者数が減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、購買量共に増えていない。欲しいという行動は見受けられるが、購買に直接結びつかない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・卒業式用の花束の注文があまり入っていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服は、リモデルによる売場移動、縮小のため売上が前年割れである。従来は「さよならセール」での集客・売上が得られたが、今回は客の動きが鈍い。一方、催事場や店外のサテライトショップの集客、売上は好調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬による衣料の販売不振が続いている。一足早く春物衣料を展開しているが、今一つである。商圈内の店舗での閉店セールにより、地区の消費はセール商材を中心に活性化している。
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・暖冬の影響で既に春物が活発に動く気候だが、一向に販売量が伸びない。	
百貨店（業務担当）		お客様の様子	・売出しも初日はそこそこ盛り上がるものの、2日目以降は動きが鈍くなる。客は購入に慎重で、衝動買いは見受けられない。高額品の動きが見られるものの、長く使いたいという購買頻度の減少につながる購入が多いのも特徴である。	
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・天候に恵まれ客の出足は良く、販売量は健闘しているが、前年の実績維持にとどまっている。	

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は若干の前年割れである。衣料品においては暖冬と言われながらも、紳士、婦人服の処分品及び春物についてはやや好調に推移している。食料品は昨年並みを維持しており、客単価、1品単価は若干のアップになっている。ただ家庭用品はずっと良くない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・バレンタインデー等のイベントはまずまずであるが、日々の生活では出費を抑えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冬物商品の動きが悪い。天候・気温共に不安定で、売れるのは冬物商品か春物商品かの検討がつかない状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品は全社的に見ても好調さが続いているが、衣料品は暖冬の影響により買上点数が前年比99%となっている。ただしランドセルや子どもの卒業式スーツなどは客単価が同10%ほど上昇し好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は総じてやや上向き傾向にあったが、衣料品関係の売行きが乏しい。特に紳士、子ども、肌着関係等この時期値下げして売る冬物衣料品の売上や販売量、来客数の伸びが今一つなかった。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品、住居用品が暖冬の影響をもろに受けてかなり厳しい状況が続いている。一方、食料品についてはほぼ前年並みをクリアしている状況である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大半の客が目的買いで来店しており、依然としてついでに買うという行動がほとんど見られない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・寒暖の差が激しく、冬物商材の販売動向が鈍い。客単価下がり、総じて売上が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・若干、来客数が増加したものの、客単価の低下により結果的に売上は減少となった。
		衣料品専門店	来客数の動き	・2月は例年動きが鈍いが、特に老舗のデパートが閉店セールを行っていることもあり、そちらに客が流れている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の買物のし好が変わって来ている。客の高齢化が進んでおり、その変化についていっておらず、厳しい。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・暖冬で春物の動きは早かったが、スプリングコートやセレモニー用のスーツが主で、カジュアル物の動きがなかった。販売量は前年並みだった。冬物のファイナルセールは、かなり価格を落としてようやく前年を上回る売上を取ることができた。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・家電関係では薄型テレビの動きが良いが単価が安くなっており、利益はそう変わらない。またパソコンも新製品が出たが、単価が下がっているので売上は伸びていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は前年比95%で推移しており、減少傾向の動きは変わっていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・婚礼家具の動きが少しあり、売上はまあまあだが、来客数は少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は2月に入り、下げ基調となった。ガソリンの出荷量は前年とほぼ変わらないが、ただ灯油は暖冬により前年を下回っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・暖冬のせいか例年に比べると深夜の客が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴席数は前年より増加しているが、小型の宴席が多く、金額では前年割れしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は順調であるが、客単価は下がっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・学生を含めて、旅行の動きは好調である。旅行代金の安い時期に集中する傾向がある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・人の動き、物の動きが非常に活発になってきたが、単価が上がらないので景気としては横ばいである。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・有力販売代理店の獲得により販売量は増加したが、さらなる増加は望めない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量が若干減っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設については入場者はほぼ前年並みである。ゴルフ場は暖冬のため前年比20%増しの来場者数である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（従業員）	販売量の動き	・入場者数は昨年並みの動向である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・2月は特に売上が悪く、前年と同程度の来客数である。同業者からは、これほど悪いときはなかった、閉店も考えているという話を聞いた。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・公共の建設事業は発注量が減少し、受注する側も低価格で受注しダンピング傾向は変わらない。民間の建設需要もマンションなどの業種に限られている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ひな祭りでは人通りは多くなっているが、なかなか購入に結びつかない。空き店舗等を使って商品を展示しており、人の入り良く、菓子等の土産は売れているが、一般の客の消費が大変鈍い。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・客は中心部の競合店へ移っており、客の動きが悪い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・依然として客の出足が悪い。
		商店街（組合職員）	それ以外	・複数の空き店舗が売り物件となり1年以上経過している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・来店客の中で高齢者の割合がかなり多いが、単価の高いものを差し控える傾向が強くなってきた。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	単価の動き	・客単価が下がってきているのに加え、来店頻度も上がらない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・暖冬の影響も大きいですが、来客数は減少している。大型店の売出し攻勢の影響も大きい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ワンピースが売れる代わりにジャケットが売れない等、客のニーズに添った品ぞろえやヒット商品の決め手に欠けている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・周りの商店街の空き店舗がさらに増加している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・駐車場利用の来客数は変わらないが、他の交通機関利用の来客数は極端に減っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・冬物衣料がほとんど売れない状況で、前年比72%で推移している。冬物半額値下げをしてやっと売れる状況となっており、衣料品は苦戦している。生鮮食料品は青果の相場が上がってきたので前年並みで推移している。一般的に特売商品が価格面で厳しい限界にあり、全体的には前年比97%で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬が続き、冬物商材が動かないまま春を迎えそうである。去年の年末から傾向が変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数がピークだった昼休みの時間帯の客が極端に減っている。朝晩の来客数も減っているが昼ほどではない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店が前年比98.7%、コンビニエンスストアが同99.6%、スーパーが同100.8%で推移しており、3か月前より若干落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・暖冬により、冬物セールを引っ張りつつも春物にはまだ早いという中途半端な状況で、セール品の動きも鈍い。春物の動きも一部以外あまり動かず、全体的には売上が落ちている。前半はまだ良かったが中盤以降失速した。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬で衣料品、重衣料のコート、毛皮が全く振るわなかった。ヤング衣料部門は香水や雑貨類が売れ、前年比は増加した。ミセス婦人服は単価が下がっており、前年割れであった。着物類も振るわず前年割れとなり、宝飾品も来客数が前年より減少して前年割れとなった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・高額商品でも購入する客がいる一方、欲しくても購入出来ない客も多く存在し、二極化が顕著になってきた。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・イベントにより来客数は増えたが、低価格で客に奉仕するイベントであったため、特に利益は見込めなかった。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・例年になく来客数が少ない。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・全体的に宿泊単価が上がらない。またネット等の普及により多くの施設の情報が得られるようになり、旅行形態が変わってきた。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めは悪かったが、月末にかけて人の動きが突然良くなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・思っていたより稼働率が悪く、夜の飲食関係が伸びず売上も上がらなかった。運転手仲間も悪戦苦闘している。
		通信会社（業務担当）	競争相手の様子	・携帯各社の品ぞろえを行う量販店の販売台数が伸びる一方、専門店も各社とも苦戦している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事を獲得するために単価を安くする状況である。
	悪くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・昨年後半にオープンした大型ショッピングセンターや大規模スーパー等の影響が依然として大きく、来客数が減少している。また、暖冬により、例年買上単価を底上げする鍋物・ホット商材の動きが非常に悪く、客単価も減少している。販促強化のタイムバーゲンセールや5倍ポイントサービスデーを実施しても落ち込みをカバーするまでには至っていない。その中でも節分商材やバレンタイン商材は展開タイミングの早期化や商品見直しにより、前年よりかなり伸長した。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2月も1月同様客足がぼったりと途絶え、売上ゼロの日が続いている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年シーズンオフで暇であるが、それでも暖冬の時には海岸にある関係で少しは忙しいのだが、今年は全く振るわなかった。
		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・大手ビジネスホテルが出店し、パイの奪い合いが生じ、大変悪くなった。
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（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受注は多い。特に、オフィス家具の需要がおう盛で各メーカーともかなり在庫の積み増しを行った様子である。バブル崩壊以降久しぶりに生産量が大幅に上がっている。ただ、家庭用家具の動きは鈍く、一般家庭での財布のひもは堅い。
		金融業	取引先の様子	・取引先の中小企業から、景気の悪い話はあまり聞いていないが、悪いなりに何とか黒字を確保しており、前年度決算より上向きの様子である。
	不動産業	受注量や販売量の動き	・転勤者、就職者等からの賃貸物件仲介の受注が増えた。	
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・受注関係も原材料の使用の仕方も1、2月と変わっておらず、前年度よりも少なくなっている。同時に競争同業者間では少人数のところでは組合を辞めるところが出ており、廃業も出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残を抱えていたので、今月は受注が落ち着いてきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注の引き合いはかなり出てきたが、材料の高騰と納期の短縮化で厳しい状況である。納期の短縮化から残業が増えている。
		通信業	受注量や販売量の動き	・発注者の投資が活発で受注量が前年よりも多少多くなっているが、単価は大変厳しい状況となっている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地は建設業関連の業者が多く、年度末に向けての工事の受注がかなりある。それに伴い若干資金需要はみられるが、厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・地場建設業については、受注は増加しているが、単価は低水準なままであり、利益の増加までは至っていない。
やや悪くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鳥インフルエンザの影響があり、前年を大きく下回っている。居酒屋関連はあまり変化はないが、スーパー関連の小売納品は2割ほど落ち込んでいる。加工メーカーへの納品も一部風評被害もあり納品量が減っている。加えて海外からの関連加工品も増えており国内生産に影響を与えている。	
		農林水産業（従業者）	それ以外	・えさが非常に高くなっており、プロイラー生産処理施設については今後非常に厳しくなる。
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・中堅どころの建設会社が倒産した。38億円ほどの売上高があったが同額ほどの負債があった。倒産の原因は銀行の融資が出なかったことである。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前なら、ある業界は悪くても、他の業界に活況があったりするが、今はどの業種をみても動きが良いところがない。	

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
	悪く なっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品の出荷が悪い状態が続いている。半導体関連商品の出荷も減っている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。前年比プラスが続いていた貸出残高が9か月ぶりに減少に転じた。
	悪く なっている	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	・引き合い案件の件数が減少しており、今まで順調に推移してきた契約高も若干伸び悩み、増加にストップが掛かってきた。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・飲酒運転問題で特にローカルの飲食店の酒の売上ダウンは前年比30%である。それに伴い酒販店の落ち込みがひどい。ほとんどの酒販店の売上は前年度を下回っている。
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・依然として求人数が前年を上回って推移している。
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・人材紹介による正社員登用が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数自体は微増で、欠員補充による増員という募集理由が目立っており、1件あたりの求人数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人と有効求人共に伸びは前年に比べて鈍化はしているが、依然前年比増と伸びている。最近では派遣求人が増えており、小売、サービスへのパート求人も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末に落ち込んでいた新規求人、新規求職とも年明けから増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・季節需要もあり、求人案件が増加している。特に、金融関係、建設関係の事務派遣、データ入力案件が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人数は、2007年度卒業見込者を対象に確実に伸びており、既卒者を対象とする求人も散見される。採用側の求人意欲は高い水準にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・再就職支援部門もリストラが一段落したせいか、案件も停滞低迷し、先行き具体的な見通しが立たない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度の変わり目は、長期の案件を含め求人数の動きが活発になるが、今のところ伸びはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新卒の採用が堅調だが、あくまでも退職者補充が主で景気回復とまではいえない。北部九州地区は自動車関連産業の工場進出で雇用が期待されるが、特定企業の一時的なもので同じく景気順調とは呼べない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・大規模ショッピングセンターの進出の影響により、業績が悪化し、複数店舗の閉鎖に追い込まれた地場企業がある。	
やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社が独自で調査している求人市場件数（アルバイト・パート雇用中心）が前年度に比較して2ポイント程度、低下している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少していることに加え、正社員求人比率も減少している。	
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	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年同月比128%と良く、過去5年間の中でも最高を記録している。味、量、価格、作業動線を徹底的に改善し、インパクトのある企画を月初めから打ち出し、半径3キロ以内の徹底した外商活動を行ったことが功を奏して急激に伸びている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成18年11月は前年同月比で111.7%、今月は2月25日現在で123.7%と高い伸びとなっている。暖かい沖縄に誘われ、入域観光客数が前年同月比で増加しているものと予想される。来園者は、一般団体、就学旅行、家族連れ等が中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・現在、沖縄キャンペーンを展開している旅行代理店からの送客数が好調に増えている。また、プロ野球キャンプの観戦のための移手段としてのレンタカー利用も前年に比べて伸びている。

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
	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103%と、なんとか増加している。2月上旬は例年並みだったが下旬に例年の3月並みの売上があり、暖冬も影響してかTシャツ部門で前年同月比126%と好調なのが売上アップの要因である。
		百貨店(担当者)	販売量の動き	・主力衣料の苦戦が予想された2月であるが、おおむね堅調に推移し店舗計で1~2%の伸長を見込んでいる。春物の入荷遅れと動向不振が予測されたが、ヤング・キャリアを中心に春ファッションが好調である。25~35歳前後のOL、キャリアをターゲットとした売場において5~7%の回復がみられ、衣料全般をけん引する。衣料以外においては食品部門のバレンタインを初めギフトの動向が良く最終的に食品計で3~4%の伸長となる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・年齢層が幅広くなっている。中学生、高校生が目立つようになってきているのと、観光客の場合は大量に買物をするので単価、来客数も上昇傾向である。
	変わらない	衣料品専門店(経営者)	客の様子	・来客数は少ないが、販売量、単価共に変化は無い。
		家電量販店(従業員)	販売量の動き	・商品構成は売れる状況になってきているが、客の購買意識が追いついてこない感がある。社会情勢に対する不安が払しょくできてないことが要因だと推測される。
		その他専門店〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・年始の需要は少し上向いていたが2月は少し停滞気味である。全般的に去年より厳しくなりそうな雰囲気がある。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・稼働率は、3、4月ともほぼ前年並みの動きである。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・客の買い控えがみられる。
	やや悪くなっている	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・3か月前と比べても来客数の減少傾向は変わらず続いている。さらに、昨年度より暖かいためアイスクリーム類は好調だが、それ以上に中華まんやおでん、ホットドリンクといった冬商材の落ち込みが大きくトータルでは減少している。
	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	○	○	○
	変わらない	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・大型案件で受注が確定しているが、提供時期は来年度第2期以降である。2月現在の販売量は横ばいである。
		会計事務所(所長)	受注量や販売量の動き	・各社の広告費に関しては、今後も伸びる要素がみられない。
		コピー業(代表者)	受注量や販売量の動き	・いまだにぱっとしない。今から4年前のこの時期は忙しかったが、今はなかなか好転しない。営業も内部の従業員も危機感を持って必死である。先日上京した際には中小企業も景気上昇の波に乗っているようにみえたが、沖縄県の印刷業では、好転の気配がみえない。
	やや悪くなっている	食料品生産業(管理部門)	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較した結果、一部の製品群で受注量が減っている。円安と金利上昇の影響もある。
		輸送業(営業・運営担当)	受注量や販売量の動き	・全体的に物の荷動きが停滞する時期ではある。さらに、食品業界においては期限切れ原料使用問題に絡んで品質問題がクローズアップされ、品質管理の強化を物流業者に対して強めているところもあり、管理費用の負担も大きくなりつつある。
	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	求人情報誌制作会社(営業担当)	求人数の動き	・企業の人材獲得需要はあるが、募集に対する応募が減っている感がある。それに伴い求人控えの動きが感じられる。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新年度を目前にし各企業の次年度採用活動も本格的に動いている。特に県外企業に関してはIT関連を中心に好調を維持しており、これまで求人が少なかった他の業界からの求人数も増加している。企業の積極的な求人活動は業績の上向きを感じさせる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外で採用活動が早まっている。また、観光及びITの求人が継続しておう盛である。さらに県内の建設業が持ち直して求人を増やしている傾向にある。また、県知事の失業率改善意欲に伴って県内の雇用環境が良くなる感触がある。
	変わらない	—	—	—
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年1月については新規求人数は前年同月4,411人に比べ大幅に減少している。一因として自動車メーカーが直接管轄の職安に求人を提出する月とメーカーの関連会社の派遣会社の沖縄事務所から当所に提出する月があることが挙げられ、その影響が少なからずある。月間有効求職者数及び有効求人数はそれぞれ前年同月の17,226人、9,676人に比べ減少している。新規求職者が前年同月5,006人に比べ微増しており、就職率は前年同月から変化は無い。有効求人倍率は前年同月より低下している。一方2006年10月の新規求人は3,526人で、2005年10月の3,992人に比べ大幅に減少していた。2006年10月の新規求職者は4,459人、2005年10月は5,386人であった。2006年10月の就職率、就職数はそれぞれ7.8%、1,327人で、2005年10月は6.9%、1,374人、2006年10月の有効求人倍率0.57倍、前年同月0.5倍であった。