

・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	乗用車販売店 （営業担当） 観光名所（職員）	販売量の動き 来客数の動き	・販売量が前年から5%ほど増加している。 ・来場者数が前年比103%と増加しており、好調に推移している。	
	変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・1月はバーゲンがあり、1週目はそれなりに動きがみられたが、2週目以降はプライスが通らなくなる傾向が強く、かなりの単価低下がみられた。
			一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・本来なら1月は新年会が行われる月だが、今年も新年会そのものが減っている。得意先の話によると、新年会の出席人数が10%程度減っているようであり、2次会に流れる客も少なくなっている。そのため酒の販売量も相変わらず伸び悩んでいる。
			スーパー（役員）	単価の動き	・客単価が前年比102.2%、商品単価が前年比100.5%と前年を上回っていることに加えて、買上点数、来客数の伸びが大きいことから、売上は前年比105%台となるが見込まれている。前年比の推移から、売上は今月も好調に推移している。
			家電量販店（経営者）	お客様の様子	・年末需要が一段落して、客の購買意欲が下がっており、大きな動きはみられない。
			家電量販店（店員）	それ以外	・薄型テレビ、DVDレコーダーなどが前年実績を上回って売れているが、全体の売上金額に大きな伸びはみられない。
			その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・今必要な医薬品など、必要最小限のものは購入するが、プラスワンでの推奨品の動きが今一つである。
			その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格の高騰によって節約ムードがまん延している。
			高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・客単価は維持できているが、来客数、特に宿泊客数の減少により、売上は前年から10%以上の落ち込みとなった。
			一般レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・客との会話のなかで、諸物価の値上げや定率減税廃止等による給与の減少等から、生活防衛のために外食頻度を減らしているとの話を聞いている。
			タクシー運転手	来客数の動き	・札幌のタクシーは、12月17日に平均9.2%の値上げを行ったが、景気全般が良くないせいか、値上げ後の効果がみられない。1月の売上は前年をやや下回っている。
			タクシー運転手	お客様の様子	・札幌では、年末に11年ぶりのタクシー運賃値上げがあり、運送収入の増加が期待されたが、現在のところは思ったような伸びがなく、値上げの効果がでない。今冬の灯油、ガソリンの高騰により公共交通機関に客が流れているようである。
			観光名所（役員）	来客数の動き	・引き続き、国内団体客が減少しているが、好調な外国人客の入込により穴埋めできている。来客数は前年比プラスとまずまずの数字を計上できる見込みにある。
			住宅販売会社 （従業員）	単価の動き	・販売量の低下がどん底の状態にある。小口の工事についても頭打ちの状態であり、非常に状況が悪い。
	住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・最近の金利状況や今後の税率アップの話題などから、客が様子見をしている様子が見え始める。		
	やや悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は真冬が続く、冷え込みが厳しかったことから、中高年の来店が減少している。灯油販売店こそ、寒さで需要が伸びたことから売上が伸びているが、全般的には、業種を問わず売上が前年割れとなっている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・スニーカー、ブーツ類の販売が前月より落ち込んでいる。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・灯油の大幅な値上げ、食品の値上げなど、消費者にとって直接家計に響くようなことが続いている。ただでさえ慎重な買い方であったが、更に買い控えが進んできている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・10～12月の来道客数は前年から5～10%減少しており、特に団体客数は15%ほど減少している。原油や生活用品の物価高が、北海道観光の移動費、土産物、食べ物の売上単価を落としている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りから来客数の減少、単価の低下がみられ、大きなマイナスで推移した。月を通して回復傾向はみられず沈んだままであり、ここ2～3か月連続して同じような状況となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・原油高騰の影響により財布のひもが非常に固くなっている。1月に行われた催事でも、余計なものは買わないという様子が見受けられた。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年明けの冬物セールが思惑どおりにいかなかった。昨年末のファッションの不振はセール待ちとされていたことから、その反動で年明けのセールの好調が予測されたものの、好調に推移したのは初日のみで2日目以降は大きく失速している。相次ぐ諸物価の上昇に、客が過敏に反応し、生活防衛に走っているようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比97%となっている。売上が伸びてこないことから、利益確保のために特売商品の限定数量を少しずつ減らしており、そのため総販売量が減少している状況である。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・相次ぐ食品の値上げや灯油、ガソリンの値上げにより、客の生活防衛意識が高まっている。即席めんやカップめんの動きが鈍っている一方で乾めんやパスタの動きが活発になっているほか、米、ハム、ソーセージなどのタイムサービスバーゲンに長蛇の列ができており、商品の動きや客の動きが変化してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・正月明け以降、来客数が伸び悩んでいる。幸いにも客単価は上昇しているが、来客数が戻ってこないことが懸念材料である。就労目的の人口流出が発表されている数字以上に多いとみている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ガソリンの高騰、食品の値上げの影響で消費者の買い方がシビアになっている。1食当たりの購入金額を減らし、なるべく安い特売商品を購入しているようである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低下が続いている。食品の値上げの影響から、同一商品群でも安い商品の購入に特化してきているようである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物衣料の動きが悪く、商店街でイベントを行っても落ち込んだままである。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・初売りは前年並みに売れたが、初売り以降は成約率が低く、薄型テレビや冷蔵庫といった大物商品の販売量が、前年と比べて落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客の入込が特に悪い。天候等の影響もあったのか、観光客の来店は前年から10%も減少している。また通常、週末は平日の約2倍の来客数となるが、今月は1.7倍止まりとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・灯油高と降雪が売上に響いている。ランチと個室は、女性客と団体客が減少したことから前年を30%下回った。地方のレストランは、客単価の減少に歯止めが掛からず、バイキング店では、食材原価の上昇で大打撃を受けている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外ツアー客の入込が良くない。地元客もさっぱりである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数がやや少なくなっている。内訳をみると、個人客に変化はみられないが、団体客が減ってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・観光客の消費は全般的に低単価商品を選ぶか、買上点数を減らす傾向にある。原油高などの影響で財布のひもをしっかりと閉めているようである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油高騰により旅行商品に影響が出始めている。物価高感もあり、業務性以外の商品の先行受注は低調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来店客が前年から5%ほど減少している。

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
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年と比較して1月の受注状況が明らかに悪化しており、客の財布のひもがかなり固くなっている。 ・携帯電話の販売競争が激化しており、安い料金プランを伴った端末購入に客が移行しつつある。そのため客の利用料金の総額が減少傾向となっている。 ・来店間隔が以前よりも長くなっており、それに伴い売上も減少している。売上は、ここ2か月連続して前年から10%程度の減少となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	
		美容室（経営者）	お客様の様子	
	悪くなっている	コンビニ（オーナー）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリンの値上げが大きく影響しており、客の買い控えや単価低下が見受けられる。今回発生した食品の安全問題の影響も懸念される。 ・全体的に客が減りつつある。前年と比べると、間違いなく客が減ってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業（経営者）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・全体の輸送量は少し増えているが、燃料の高騰が大きく影響している。ここ3か月同じような状況が続いている。 ・3月の決算期を前にして商談が少ない。 ・当初は1月期より回復傾向があらわれるとの見通しであったが、実際には前年を下回って推移している。現状、改善される動きはみられず、先行きの見通しも暗い。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・燃油高騰や食品の値上げ等が消費者の生活に与えている影響は大きく、珍味類等の嗜好品の購入意欲が後退している。受注動向から、消費者の購買は必要最小限の生活必需品に限られているように見受けられる。 ・経済環境の急速な変化を受けて、特にハウジングメーカー関連の家具需要の減少が著しい。 ・紙などの原材料や燃料の値上げが進むなか、印刷業界では、いまだに値下げの動きが続いており、厳しい状況にある。また官公庁の仕事も大きく落ち込んでいる。 ・年末から年明けにかけて、資金繰り悪化等による倒産が増えている。原油高や建築基準法改正による工事の遅れ、延期等の問題もあるが、サブプライムローン問題に端を発した金融機関の貸出基準の厳格化が大きく影響している。 ・最近の株価の動きや新興国の経済状況に関する報道が大きく影響しているものとみられるが、取引先から景況感悪化との話を聞く機会が増加している。また来期以降の計画についても緊縮化の傾向がみられる。 ・道内は公共投資と住宅着工件数の減少、原材料価格と灯油価格の上昇などで極めて厳しい状況にある。企業部門は収益の圧迫、家計部門は節約意識が一層強まるなど、共に弱い動きにある。 ・前年と比べて、広告受注量がかなり減っている。 ・不動産取引、建物の新築共、極めて低水準で推移している。
		家具製造業（経営者）	競争相手の様子	
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	
		金融業（企画担当）	それ以外	
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	
		司法書士	取引先の様子	
	悪くなっている	-	-	-
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2月から大学3年生と短大1年生の就職説明会が始まるが、多くの企業で採用枠を拡大する方針であるようだ。
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年明けからの求人広告件数は、前年比、3か月前比とも、ほぼ同水準になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・6か月連続して有効求人倍率が前年を下回っており、雇用環境は厳しい状況が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数が14か月連続して前年を下回っている。特に建設業の求人数は、建築基準法の改正や公共事業減少の影響を受け、2年前の3分の1の規模にまで減少している。 	

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・今月も当社の登録者は増加しており、企業からの派遣オーダーや中途採用のニーズも増加している。登録者の増加に関しては、独自の登録会を積極的に行ったことが要因とも考えられるが、やはり仕事探しに苦労している様子がうかがえる。ただ、若年者については短期間求人への要望が高く、働くことへの執着が薄れているようでもある。一方、求人側の求めるスキルは相変わらず高く、中途半端なスキルの人材に賃金を払える余裕は全くないようである。やはり企業の業績は相変わらず悪いままであり、人材側には危機感が欠落しているように見える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年1～2月は、食品関係の仕事がないことから、食品関係で求人数が大幅に減少することになる。そのことに加えて、建設業や不動産関係の求人が前年から2割以上落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は0.44倍であり、前年を0.03ポイント下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が4か月連続して減少している。産業別にみると、情報通信業、飲食店、宿泊業、サービス業で前年比プラスとなっているが、その他の産業は前年比マイナスとなっており、全体では前年比96.3%となっている。
	悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・今まで例外的に求人件数を伸ばしていた医療、貨物運送・物流が、今月は前年比70%と大幅に減少している。全業種合計でも前年比85%となっている。派遣や請負等は前年比プラスとなっているが、伸びは落ちてきた印象である。

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	家電量販店（店長）	販売量の動き	・前月以降、AV機器関連を中心に好調を維持している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・2年ぶりの冬らしい寒さで季節需要が好調である。新車販売とともに、整備、修理などのサービス在庫も前年を大きく上回っている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年明けのイベントでは過去最高の集客があり、受注につながりそうな新規客も多くみられた。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りでの来街者数に減少はみられなかった。福袋の売行きは値段の高低にかかわらず好調だったが、中身が不明確なものや中途半端なものは苦戦したようである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・秋以降は、来客数、販売量、客単価など、良くなっている分野は1つも無い。客は必要のない物は購入せず、必要に迫られた時にのみ買っているようにみられる。また、手持ちの物に合わせて買い足している客が多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、買上点数と客単価が下落している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・農業が主産業の地方であるが、米は豊作だったもののガソリン価格などの値上げが影響し、景気はあまり良くない。この状態は3か月前と比べて変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・担当しているエリアの約7割の店舗で前年実績を下回っており、相変わらず売上は低迷している。主な原因は来客数の減少である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・以前と比較すると必要最低限の物しか買わないという傾向が強まってきており、買上点数が上がってきていない。
その他専門店〔呉服〕（経営者）		販売量の動き	・天候の良い日は来客があるものの、売上には結び付いていない。	
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末年始の来客数は平年並みであった。客単価低下と原材料価格上昇による厳しい状態も続いている。		

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前の状態も悪かったため、悪い状態のまま変わっていない。客も「よく行く店が何軒も閉店している」と言っている。知り合いの同業者の中には今期限りで廃業する、という人も何人かおり、決して良い状態ではない。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・前年の90%台の実績がしばらく続いており、3か月前と同じような悪い状態が変わらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・正月の曜日並びが良かったこと、首都圏から鉄道を利用して来る個人客が堅調に集まったことはあるが、大幅な増加ではなくほぼ平年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・団体、会社など法人客の利用は前年並みに推移しているが、宿泊、レストランなど個人客の動向に比例する部門では、前年をやや下回る状況がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数は、前年同期と比べても減少している状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始は、例年はずいぶん買いやまとめ買いなどで散財する客が増えるが、今年の場合は福袋など目当ての物だけを目的買いする人が多くなっている。北国の冬においては、灯油代などの暖房費の負担が増えたことが生活に大きく影響している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・天候は、雪が多く気温も低い日が多かったため、年配の客を中心に来客数が減少している。また、ガソリンや灯油が高くなっているため、客の来店回数が減り客単価も低下している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今月の業績は前年をやや下回る。通常の変動範囲と言えなくもないが、月の半ばから始まった急激な落ち込みは、過去の経験からすると全面的な悪化の前触れである可能性もある。また、わずかな額にもつけ払いを申し込まれるなど、客の懐具合は想像以上にひっ迫している様子である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・福袋は好調だったが、クリアランスセールは今一つ盛り上がり欠けている。セール待ちの客が多いように見受けられていたが、再値下げをしてもなかなか購入に結び付かない状況である。特に、コート類の動きが悪く、買上単価が上がらない。客の買い控えは強まっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・1月2日の初売りは、前年より数を増やした福袋が好調で売上は前年を上回ったものの、総入店客数は減少した。初売りでも「手ぶら」で歩いている客が、特に若い年代で目立ったことなど、消費マインドの低下を感じさせる光景が見られた。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・原油の高騰や物価の上昇によって消費者の意識が変化している。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・ガソリン、灯油など物価の上昇により、消費マインドが全般的に冷え込んでいる。百貨店の上位上質客である高所得者層は株価暴落の影響が出ており、非常に厳しい状況になっている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・初売りはほぼ前年並みの状況であったが、その後の冬物バーゲンについては、特に衣料品の売上が低調に推移している。価格が安くなっても不要なものはあえて購入しない、という意識が強くなっているものとみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い控えが目立っている。また、バーゲンハンターと言われる特売品だけを購入する客が増えている。店側としては利益が上がらず、厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月までは既存店売上が前期比99～100%をキープしてきたが、今月に入り大幅な前年割れになっている。一品単価は前期比103%となったが、来客数96%、買上点数98%と大幅に低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原油高の影響で食品メーカーの商品は相次いで値上げしているが、値上げした商品の販売数は激減している。特売時の販売ウェイトが高まり、単価が下落していることから、売上は減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比5～7%程度減少している。2、3か月前と比べて来客数の落ち込みは顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・平日と土日の客の動きが、あまり変わらないようになっており、土日の売上が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・地域柄、暖房しないわけにもいかず、灯油の値上がりりが生活に影響し始めているため、小売に関しては全般的に買い控えが進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料のセールも後半で割引率も大きくなり、例年であれば2、3点のまとめ買いが増えてくるが、今年の場合は1点買いが多く販売数量が伸びない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客は必要最低限の商品しか購入しないため、客単価が大幅に低下している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・下旬からは悪天候の影響もあって、来客数、販売量共に低迷してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪の影響もあったが、個人所得が伸びないなかで、日用品、食料品、ガソリン代などの値上がりなどの影響で来客数は減少傾向である。商談中の案件は契約まで至らず長引いているケースが多く、その結果、新車、中古車共に前年の受注を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・年初は初売り効果で受注の出足が好調であったが、中旬以降は例年以上の降雪もあり受注が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば初売りから1月末まで客足が止まることなど無いが、今年は初売り後の来客数が全く無い。初売り自体は例年並みの成果ただけに、市場の変化に戸惑いを禁じえない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車を購入してから買い換えるまでの期間が長期化している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・孫にプレゼントする学習机、ひな人形などの動きは前年並みであったが、それ以外の一般商品は動きが鈍くなっている。
		その他専門店【化粧品】（経営者）	来客数の動き	・雪国であるため、灯油、ガソリンの値上がりに生活者は不安を抱えており、消費につながらない状況が続いている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・ようやく降雪もあり除雪作業などで土木業者がやっと息がつける状態となっていること、雪国らしい冬祭りに若者たちの意気が上がることなどに期待しているものの、原油高騰に伴う諸物価の値上げで家計は厳しくなり、消費拡大は難しくなっていると判断せざるを得ない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・10、20リットルというように数量を限定したり、1,000円分、2,000円分と金額を指定したりする客が増えている。これは、客自身が節約のための工夫をしているということである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が振るわず、特にディナータイムは1組の客も無い日があるなど、景気は厳しくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に比べても来客数が減っている。ガソリン代やタクシー料金の値上げもあり、外食が控えられているようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・冬期間は県外の客が例年少ないが、今年は特にひどい。「安近短」の地元客が主流となっているが、売店などの館内消費が少ないので売上は伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・各種団体や組合関係の新年会は例年並みの受注であったものの、利用人数がわずかに減少していること、それ以上に客単価が5～7%と大きく下落していることで全体を押し下げている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量の伸びが、前年に比べて少なくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1日の売上が3～4万円程度にとどまっている。燃料費の高騰もあり、会社からは「がんばれ」と言われているが、非常に難しい状況になっている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・前年同月比の客単価の伸び率が、ここ1年間は110%で推移していたが、今月は105%程度に鈍化した。
		遊園地（経営者）	単価の動き	・正月の限定営業（それ以外の日は冬季休業）は、日数は多かったものの、寒波の影響もあり例年並みにとどまった。単価は10%以上下がっているが、特に要因は見付からない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・一般消費が底にまで落ちたような雰囲気であり、本場に狭い範囲での固定客以外に客が来なくなっている。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年の初売りでは4つも5つも福袋を抱えて歩く客の姿を見掛けるが、今年は少なかった。商店街で受け付ける福袋の宅配サービスも、確実に1割は減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・原油高、及び各種商品の値上げで節約ムードが広がっている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	販売量の動き	・不況の時は福袋がよく売れると言われるが、良かったのは1月2日の初売り福袋のみで、とにかく客の購買力が無い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・松の内を過ぎてからは客足がめっきり少なくなっており、3か月前と比べても少ない。同業者や問屋、メーカーも同じように「売上が不振だ」とぼやいている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・ボーナス支給の状況も厳しかったようであり、年金問題もあって個人消費は緩やかに下降している。また、建築基準法改正に伴う住宅着工件数の減少で、プロが使う道具類の販売も落ち込んでいる。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・ガソリン、灯油価格の上昇に加え、各種消費財の値上げもあって、来客数の減少が目立っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・灯油、ガソリンなどの高騰が影響して、客の財布のひもは固くなっており、1月になってからも客単価は前年を下回っている。来客数の増加で補っているものの、売上はマイナスである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・従来はまとめ買いが多かった降雪時、及びその直後も今はそれが少なく、来客数、買上点数の減少傾向が顕著となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原価高騰による各種商品の値上げが始まっており、客の買い控えがみられる。競合店は、値上げに同調していないところもあり、価格の安い方へ客が流れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価や買上点数はそれほど落ちていないものの、来客数が前年比86%と大幅に減少しており、売上も伸びていない。特に、正月期間中の落ち込みが激しかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11、12月の売上は前年同月を若干上回っていたが、今月は前年同月比93%と下回っている。来客数も96%と落ち込んでおり、景気の悪さを感じている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年より5%程度減少しており、3か月前と比べて状態は悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・相変わらずの不景気で先行きが不透明のためか、いまだに買物には慎重であり、特価品でさえ売れない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客は、日用品の値上がりなどで洋服の購入は我慢する、という状態のようである。来客数も少なくなっており、客の買い控えがはっきり感じられる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・建築確認の遅れによるものと推測されるが、店舗によっては売上が10%以上も低下している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数がまるで少なく、お手上げ状態である。食料品などと違い耐久消費財は購入を我慢することができるため、買い控えが顕著に現れている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の宴会が減ってきていること、及び物価上昇の懸念から飲食、特にアルコール飲料の支出が抑制されている様子がひしひしと伝わってくる。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・どこの企業も経費削減に積極的に取り組んでいる。そのため、当店で扱っているユニフォームに関しても新しい物に買い換えたり、追加したりという案件は非常に少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・酒屋、魚屋、おしぼり屋など、出入りの業者の話でも「売上がかなり減っている」とのことである。また、仕入先の市場で聞く同業者の話にも明るい話題は全く無い。当店の売上も良くはなく、「何とか切り抜けた」という状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月の売上も、前月に続き前年比で約10%ダウンしており、実感として現状の景気は悪いと感じている。忘年会も激減したが、新年会も無くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・価格が高くなっている灯油やガソリンの使用量が多くなる時期でもあり、客は家計が圧迫され将来に不安を抱えるようになってきているため、旅行を控えているように見受けられる。

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
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数も減少しているが、それよりも客の購買意欲が低下していることが目立つ。土産物の売上減少だけではなく、客の口に直接入る飲食までもが抑制されている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今や100メートル歩くと美容室があるほど年々店舗数が増えてきている。深夜まで営業する店舗も増え、我々個人経営者はどんどん客をとられている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、金額共に減少している。生活用品の価格上昇やガソリン、燃料、電気などエネルギーの価格上昇によって、その他への支出が極端に抑えられている。
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	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカからの牛肉輸入は20月齢以下に制限されているが、それでは量が少なく、牛タンの高値のまま安定しており、価格面での改善はみられない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅需要はやや持ち直しがみられるものの、住宅資材の単価が厳しく採算改善にはほど遠い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年度の第4四半期に入り、在庫調整もあって取引先からの発注は減少傾向である。値引き対応しているものの、製品が動かない状態である。原価は上がり製品は値下げ、という利益を上げられない状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・製品出荷額はここ2、3か月同水準で推移している。水準そのものは良くないが、落ち込みなどの変化は今のところみられない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の住宅会社は、受注減少がいまだに続いている。
		やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き
	農林水産業（従業者）		取引先の様子	・ガソリン、軽油、灯油の相次ぐ値上げで、生産コストが上昇している。
	食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・売上はどうか前年をクリアしているものの、原材料や資材の値上げで収益は良くない。
	食料品製造業（総務担当）		それ以外	・原材料の価格上昇は、上げ幅、品目数共に前年の秋ごろの予測を上回り、収益面での悪影響が大きくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・原油高に伴う原材料の値上がり企業が収益を圧迫している。そのため各企業は広告宣伝費を縮小していることから、印刷の受注も減少している。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・資材だけでなく生活必需品の値上げもあるため、客は高額な住宅の新築やリフォームを見合わせるようになっている。
	建設業（企画担当）		取引先の様子	・原油高騰の影響で、専門工事会社との契約金額交渉が難しくなっている。
	輸送業（従業員）		取引先の様子	・原油高騰がかなり影響し始めており、取引先企業では輸送調整が続いている。
	悪くなっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として販売単価は低下傾向のなか、既存顧客の引き止めに苦慮しており、新規受注でカバーしようとしているが自転車操業的な感が否めない。
広告代理店（従業員）		受注量や販売量の動き	・不動産関係は堅調な動きであるが、観光関連の仕事が減少しているなど広告宣伝費の減少に歯止めが掛からない。年度末を目前に、費用の出し渋りがはっきりとしている。	
コピーサービス業（経営者）		受注量や販売量の動き	・民間企業の荷動きが悪く、景気の良さは感じられない。また、店頭では来客数が減少傾向になっている。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先は、物価上昇、原油高騰で経営が厳しいと言っている。	
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・1月に入っても春のキャンペーンなどの引き合いが少なく、また年度末にかけての予算消化の動きも無く、新聞、テレビ、ラジオなどのマスコミ媒体は閑散とした状態が続いている。交通広告関係も前年のようなイベントが無く、空き枠が多い。

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
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ収入が3か月前と比べて、あるいは前年同月と比べても大幅に減少している。年末年始後に一時的に落ち着くことは例年のことであるが、今月のように月末までその状態が継続するのはこれまで例が無い。また、収入の減少やリストラなどで新聞購読を止める人が何人もいる。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・行政の案件を手堅く落札できており、3か月前と比べて良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・退職者が出て後も後任を採用せずに、社内で業務分担し乗り切ろうとする傾向がみられる。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・原油高、株価下落の影響が東北地方にも及んでおり、先行きへの不安から、地元の製造業を中心に求人募集の広告は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、派遣・請負業における減少が主因となり、前年同月比24.1%の減少となっている。建設業では、公共事業の減少や新規住宅着工の遅れ、減少から解雇者が発生しており、また、今後解雇を検討している会社もみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.9%の減少であり、改善の兆しは無い。業種別には、卸小売、福祉関係以外のすべての業種で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比の新規求人数が、5か月ぶりに減少に転じている。
	悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で15%以上、実数で300人以上減少しており、求職者数は微増にとどまっているが、有効求人倍率は4か月連続して低下している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で約11%減少しており、前月比でも20%の大幅な減少となっている。また、3か月前と比べても22.5%の減少であり、動きにブレーキが掛かっている。	

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（営業担当）	お客様の様子	・おしゃれな男性が増えてきて、男性1人での来店も随分多くなっている。ウォームビズも定着し、コーディネートできるおしゃれなファッションへの関心が強いようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比109%、来客数も108%と引き続き好調を維持している。
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月に不振であった冬物の衣料品がマークダウンとなり、紳士衣料を中心に子供服、婦人服と、値下げしたクリアランス商品の売上が良くなっているため、昨年よりも売上数値、伸長率が上がっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・数年前の1月と比べ、今年の1月の売上は予想しなかったほど良く、40%上昇している。
	変わらない	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・昨年は約30キロ離れた県中央に買物に行っていたが、ガソリン代が高騰したため地域で買物をするようになった客が多かったことと、雪の積雪量が少ないため、来店が多くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売りは福袋をはじめ、近年最も大きな売上を確保でき、好調な滑り出しをみせたが、中盤以降は失速し、結果として今月の売上は前年実績並みである。消費者はセール品等、価格の訴求には敏感に反応するが、新商品紹介等、プロパー品の訴求への反応は非常に鈍くなっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・中旬以降の最高、最低気温の低下により、防寒衣料が好調に推移している。食品の鍋物関連も動きは良く、食品、衣料品の伸びが寄与し、来客数、販売量は前年比105%と好調に推移している。週末の天候が、降雪もなく安定していることも好調の要因である。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・年明け早々寒波が来たことも後押ししてか、コート類などの厚手の物が比較的好調である。ただし、来客数そのものは3か月前と比べてそんなに増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・正月三が日が終わり、競合の同業者と話をしたところ、小さな車は売れているが大きな車は全く売れないとのことである。小さな車を扱う販売店は意外と伸びているが、大きな車や普通車を扱っているところはほとんど伸びておらず、前年に比べ大分悪いようである。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宴会需要においては比較的長い繁忙期の終わりごろという認識である。宿泊に関しては悪い中にもやや明かりが差したかのような状態であるが、間もなく大手チェーンのビジネスホテルが開業するので影響を受けるのは必至である。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・単価は若干上向きだが、来客数は横ばいもしくは少し減っているため、総じて変わらない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ランドセルの売上、数量共に前年同期と比べ約40%近く落ち込んでいる。
			販売量の動き	・冬物バーゲンが初日こそ良く売れたがそれ以降は不振で、トータルでは前年実績を大分下回ってしまった。客は本当に必要な物以外は財布のひもを解かない。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・特価、売出し慣れなのか、購買意欲がみられない。消費は生活必需品に流れているようで、デジタル化に対する意識はあっても商品購入はぎりぎりまで待っているようである。
		一般小売店[酒類](経営者)	単価の動き	・今月のいろいろな商品の値上げで、原価は上がっているが、価格に転嫁できずに困っているところである。
		一般小売店[青果](店長)	来客数の動き	・客の様子をみると、よほど安いとか欲しいとか魅力があるというような商品以外は、買おうという動きが見られない。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・いよいよ値上げが始まり、商品によっては仕入価格と販売価格が逆転するケースも出てきそうな状況になっている。消費者は低価格に慣れているため、安易に適正価格にはできないので、特に、利益面では厳しい状況である。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・月後半に冬物売り尽くしセールとフォーマルフェアをチラシやダイレクトメールにて実施したが、スーツなどの高額品や冬物値引き品のまとめ買いをする客が大変少ない。単品の購入で済ます客が多かったため、前年比で購入客数はほとんど変わらないが、1人当たりの購買額が落ちている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・石油製品の値上げ等の影響で業界全体がマイナス傾向になっている。将来的な状況が不透明な中、世界的な変動があり、良くなる要因が見当たらない。
		乗用車販売店(販売担当)	単価の動き	・販売量そのものも少ないが、とにかく新車の売行きが鈍っている。単価の安い車、中古の比較的リーズナブルな車はそれなりに売れているが、高額の新車はここ2~3か月売れていない。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・販売量の減少による売上高の落ち込みと、商品原価の高騰による利益率の低下が営業数値を圧迫している。
		高級レストラン(店長)	それ以外	・店舗の運営にかかわるほぼすべての物が値上がり傾向にあり、経営に深刻な影響が出てきている。
		都市型ホテル(支配人)	競争相手の様子	・最近、すぐ近くのホテルが廃業し、それを安くホテルチェーンが買って改装し、進出するということが2軒あった。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・市内の新しい宿泊特化型ホテルの客室稼働率は8~9割いくと思うが、元々の地元の旅館やホテルの稼働率は今のところ65%前後という状況である。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・地方ではまだ景気の良い話はない。若者は就職するところがなく都会に出てしまい、所得が上がらないなかでの物価高、原油、ガソリン高の影響が大きく、地方は不景気のどん底である。
タクシー運転手	お客様の様子	・昨年4月の運賃値上げにもかかわらず、9月以降の運賃収入は伸び悩み、ここ2か月連続で前年を割り込んでいる。利用者の財布のひもはますます固くなっている。		

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		美容室（経営者）	販売量の動き	・1月の成人式の着付け客は前年より増えたものの、7割は貸衣装店からの紹介で、ほとんど利益が取れない状況である。忙しいということもあり、アルバイトを雇って早朝から働いたが、利益にはあまりつながらない。しかしそれでも紹介がないとしたら売上が減少したことは間違いない。厳しい状況である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・最近2度目の車検が結構入って来るようになったが、見積を取り、部品はなるべく交換しないで安くやってほしいという客が多い。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新年を迎え、新規受注があると予測していたが、逆に計画していた仕事が取れないなどの厳しい状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・最近の不景気感は建設、不動産についても例外ではない。完全に買い控えが始まってきている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・雪が降らなかった昨年に比べ、今年は2～3回ほど降り寒くなっているにもかかわらず、来客数の動きは少ない。ガソリンの値上がり等もあるので、冬物の購入は差し控えられている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月は中旬から婦人服の50%オフセールを開催している。今年は昨年より1週間遅れの18日から実施したが、寒気の来襲もあり、久し振りに売上、来客数、品数共に前年比110%の数字を上げることができた。しかし、化粧品部門の来客数は前年より20%以上も減少するなど、予想外の動きに驚いている。全体の売上減少傾向は、今月も止められない。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年末年始は商売のピークを迎える時期だったが、今では平日と変わらない販売量になってしまっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月連続で来客数が減少しており、特に平日が減っている。その結果、買上客数も減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が前年比70%まで落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半は来客数、客単価共に順調だったが、新年会などの飲み疲れも影響しているのか、後半は暇な日が多くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夜9時以降の人通りがほとんどない状況で、新年会も激減している。世の中の流れとして、お酒を飲まない方向になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月の売上はここ数年で最低である。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシーを利用する人が少なく、売上がとにかく少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当地域では年末のボーナスが支給されなかった会社も多く、都市部との差を感じる。こうしたなかで新サービスの提供を提案してもなかなか跳ね返ってこないため、当初の販売目標を50%以上下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・燃料代高騰の中で、特にA重油の急騰が激しいため、現在A重油を使用しない新たな給湯システムを検討している。また、会員権市場も大きく値下がりをしており、先行きが非常に不安である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客や同業者の様子もそうだが、不動産の売行きが非常に悪く、最近は問い合わせ、現場説明会に来る客も全然ないので、大変な状況である。賃貸においても、アパートや貸し店舗の空室、シャッターを閉めた店がかなり増えてきており、当社で扱っている賃貸物件への引き合いも非常に少なくなっている。
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	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年この月になると来る仕事もうやらないからと減る一方で、新たに来た仕事もある。金額的には値下げや競争があるので、忙しい割に利益が出るわけでもない。
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・取引先では特に米国向けのマイナス分もあるが、このところベトナムや中国等の鉱山やインフラの整備で大型の重機や建機等の引き合いも多く、あまり影響を受けていない。現在のところ産業機械、工作機械共に好調に推移している。ただし、当社のような協力工場は、収益面で増収減益のところが多い。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月以降は1割程度の売上減が続き、12月までで3割くらい落ちている。1月は何とか持ち直しているが、これは公共関係の年度末受注であり、他の動きは鈍い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費財関連で客をつかんでいるか、商品価値をうまく伝えることに成功している商店等は、大小にかかわらず、まずまずの業績を上げている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格、ガス、灯油の燃料費の上昇により、やや悪くなっている。
		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・いよいよ体力戦になってきているが、原価の圧迫から赤字になりつつあるという話をどこでも聞くようになっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙代、資材の値上げに対し、売り値はなかなか上げることができないので、大変厳しい状況になっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れ問題の影響が出てきて、出荷が前年を割るようになってきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が5%程度増えたが、材料、ガス代、その他で全部食われており、収益が悪化し始めている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・全般的に荷動きは落ち込んでいるが、燃料高により湯たんぼやあんかなど、家庭向けの省エネ、光熱費節約グッズの荷動きが多少良く、前年より運行状況は良くなっている。しかしながら支払の燃料費の負担高もあり、収益的には上がっていない。
		金融業（店長）	取引先の様子	・原油価格の高騰が続いていることで収益が圧迫されているという声が多く、このままだと資金繰りがうまくいかなくなるという取引先がかなりある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・住宅関連について、サラリーマン世帯の可処分所得低下が一因と思われるが、建売分譲地の販売が鈍化している。建築関係でも建築基準法改正の影響が出始めており、建築及び関連業者の売上が減少している。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店の元旦、3日の売上は前年を上回ったものの、その後が続かず、1月全体では前年実績を確保できるかきわどいところと聞いている。元旦、3日のチラシ出稿量は、従来、年間通して曜日にかかわらずあまり変化のない日であるが、大きく減少して前年の85%となっている。また、1月全体では89%と低迷している。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に例年に比べて激減している上、材料費、諸費用の高騰が大きな打撃である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年中盤から後半にかけての売上不振がいまだに響き、卸、小売店の購買意欲は依然低迷している。1月末に業者対象の大規模な宝飾展示会が行われたが、売上は前年を下回っている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・当地域の建設業者の決算発表は3分の2が赤字で、しかも大企業の赤字幅が大きい。利益を計上できている企業は建築主体の会社であり、土木業の会社の決算内容は大変厳しい。
広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・年度末が近付き、販促費用を抑制する割合が高い。予算消化をするというケースが少ないので、広告受注が厳しい。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・地元一般企業において景気が低迷しているなか、求人広告の掲載企業はやや多い。募集職種を見ると人材派遣が多く、パチンコ店などの遊技場スタッフの募集も大きく目立っている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・11～12月にかけてできた大型店もさほど忙しくなく、ひとところから見て現状雇用も少ない。少し先にアウトレットのテナント増、ホームセンターの出店予定があり、今年はこれから徐々に雇用が発生すると思うが、現状はあまり良くない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・販売やサービス業関係の求人は増えたようであるが、製造関係の電機、電子、自動車関連、住宅関連の募集要件については、かなり縮小してきており、非常に悪いという周囲の意見も出てきている。

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を約20%下回っており、月を追うごとに下回り幅が拡大している。特に、中小企業のパート求人の減少が大きくなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比で21.6%減少しており、5か月連続での前年同月割れとなっている。
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・年明けから企業の採用活動が再開されることを期待したが、直接求人伸び悩んでいる状況である。大半の企業は09年度の採用活動にシフトしているので、今後は中小優良企業を中心に新卒採用計画が出ることに期待したい。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・クライアントの相次ぐ倒産や商店の閉店が目立ち、取引先が広告を差し控える傾向が出てきている。

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
		やや良くなっている	衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・売行きは、クーペ、スポーツタイプは良いが、軽自動車は若干下がり気味である。ガソリン価格が高いと車に乗れないとの声もあるが、総合的に見ると前年をクリアした数値となっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・結婚披露宴の予約件数はそれほど伸びないが、単価がかなり上がってきているので売上増加に寄与している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・輸送人員が若干伸びている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・通常期より料金を割り引いているため、来客数が増えている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・年が明けてから客の購買意欲が戻ってきている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・卸値は上がっているにもかかわらず販売価格に転嫁できないため、利益率は悪化している。一方、設備投資をする会社が増えてきている。
		一般小売店[酒類](経営者)	それ以外	・天候が良く、初もうで客は多かったが来客数は少なく、食べ物屋だけが行列を作るにぎやかさであった。業務店では宴会等が少ないせいか、酒類の売行きが悪い。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・後半はあまり良くなかったが中旬ごろまではまずまずの売行きで、商品の値上げモードがあっても値ごろで感度や質の良い商品は良く売れている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・大口のギフト需要があり前年の売上は維持しているが、必要量のみ購入する客が目立ち、買物に活気が感じられない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・当店及び当店が核店舗となっているショッピングセンターの売上高は前年並みを維持している。大型商業施設については地域によって販売量及び売上高にばらつきがあるが、全体では大きな変動はない。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・初売りは全店で歴代売上を更新し好調なスタートを切った。冬物クリアランスを中旬まで展開し、累計実績は前年比1.6%程度増と堅調である。後半は春物をクローズアップするも気温の低下が影響し、婦人、紳士衣料品は全般的に苦戦している。一方、婦人雑貨では春物の動きが顕著で、素材ではエナメル、色ではブルーやイエロー等ブライトカラーに関心が集まっている。前年来増加傾向の外国人客の動向は免税対象額、来客数共に2けた増で本年も好調である。
		百貨店(店舗政策担当)	来客数の動き	・売上は前年並みを確保できるが、来客数の減少傾向が継続している。必要な物を必要な時にだけ購入する傾向が強まっている。
スーパー(経営者)		販売量の動き	・初旬はそれほど悪くなかったが、天気が悪く、あまり良くない状況が続いている。	
スーパー(店長)	単価の動き	・気温が冷え込んできてはいるが、シーズンを通して冬物商材の動きが鈍い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量も単価もあまり変化は無い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは暖かく天候に恵まれ冬物セールは順調であったが、後半いきなり寒くなったため来客数が減り、売上がダウンしている。客は商品をよく吟味している様子で、余分なものを求める余裕はない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・携帯ゲーム機、デジタルカメラ、大型液晶テレビ、パソコン本体が好調に推移している。一方ゲームソフト、パソコン周辺機器は苦戦し、全体的に売上の伸び率は変わらない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は伸び始めたものの、販売量はそれ程伸びていない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・年始に増客のための企画を実行したところ、来客数は前年比99%、粗利益が102%であった。例年より早めに花粉関係素材が動き出し風邪薬も好調で、前年を上回る成績で推移している。
		その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・新春セールの時期に来客数は非常に増えたが、特に売上は上がらず、例年を割っている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、単価は下がってきており、売上はあまり変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注金額が減少しているため、売上の向上が難しい状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、ケーブルテレビ電話、すべて好調に推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話、すべてにおいて月の目標を上回って獲得している。電話の販売員不足は解消されていないが、加入件数は目標を上回っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談において、原油の高騰から企業の大部分は売上利益や取引拡大といった好況感を感じておらず、全体的に停滞ムードである。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店及びライバル店において来客数に変化がない。
		競馬場（職員）	お客様の様子	・競馬場の来客数は、前年比プラスにはなっているが、いまだに低いレベルで推移している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・サブプライムローン問題等があっても家庭用ゲームソフトに関しては消費者が財布のひもを締める気配は全くないが、面白くない商品は全く売れない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・音楽イベントや大リーグ関連の商品やサービスのうち、ニーズに合うものであれば高額であっても希望する客が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築計画に対するユーザーの動きが悪い。諸物価の高騰により、客が計画に慎重になっており、決断に時間が掛かっている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [印章]（経営者）	販売量の動き	・正月の繁忙や寒さで客が歩かず、路面店には厳しい状況である。
		一般小売店 [生花]（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が悪くなっている。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	お客様の様子	・ギフト需要商品については相変わらず動きが良く単価も良い。日用品については、定番品、特にインポートブランドの需要はあるが一般品の動きが非常に悪い。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	それ以外	・最近は何もかもが物価高騰につながり、商品の袋代や仕入商品について仕入先と10%前後の値上げ交渉が続いている。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・衣料品、食料品及びし好品全般に買い控えの傾向があり、売上全体も昨年同月比で減少の傾向にあるが、サービス業種は若干上向き基調である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数、客単価にはあまり変化がないが、売上は前年を割っている。食品、日用雑貨の値上げが目立ってきており、サブプライムローン問題に端を発する世界全面株安の心理的不安感から買い控えの傾向が見られる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買時の客の選択態度が一段と厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・寒い日が多くなりクリアランスの売上に期待したが、来客数の割に販売点数が減少し、まとめ買いが少なく、売上増に結び付いていない。1月中旬から再値下げが始まり更に単価が下がっている。食料品は堅調であるが、全体では前年を維持するのがやっとの状態である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・正月商戦は福袋については堅調だったが、冬物マークダウンへの反応が今一つである。気温が低くなつてからはカシミアセーター等が動いたが、雪や悪天候の影響で客の出足が悪く、結果的に売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・1月の来客数は103.8%と増えているが、初商いである冬物クリアランスセールについてはまとめ買いが少なくなっており、財布のひもが固く購買行動に依然として慎重な客が多い。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・初商いから来客数が前年に届かず、クリアランスでも1人当たりの購買額や商品単価が前年を割っている厳しい状況である。ただし今月は中旬以降気温がかなり下がったこともあり、ブーツについては前年を超えて好調な動きである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・全般的な値上げ傾向により、価格訴求商品に対しては積極的な購買が見られるが、それ以外については必要な物を必要なだけ購入するというケースが多く見受けられる。結果として来客数が前年をクリアしても客単価が伸びていない。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・非常に気温が低く、鍋物、カイロ等冬の商品の需要は非常に増加しているが、近年にない寒さのため客は外出を控えており景気も不安材料が多く消費自体は冷え込んでいる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・食料品について、品質がやや劣っていてもより安い商品の動きが活発になってきており、景気は少しずつ悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店は売上が前年比99.6%と、もう少しで前年をクリアするところだが、他チェーン店では地域全体の売上が前年比96%と苦戦している。カップラーメン等いろいろな商品が値上げをしているにもかかわらず、消費者が買い控えをしているため売上に繋がらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の前年割れが続き、ここにきて来客数も前年割れしてきており、単価の低下分を来客数でカバーする構図が崩れて全体の売上に影響してきている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・恵方巻きの予約数が前年比10%ダウンしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・厳しい寒さが影響し常連客、新規客共に来客数が減り、冬物セールもピークがないまま終わり売上が悪い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・市場の不景気感から来客数が圧倒的に減少している状況である。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・値下げ品、割引品目当ての客が増え、定価販売時の動きが悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの買換え需要が少なく、動きが悪くなっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・商品価格に対して更に敏感になり、購入までに至らない客が増えており、消費マインドの冷え込みを感じる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は前年比2割ほど減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は買い換えをせず、車検を先に考えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・材料の値上げ幅が今までは上限1割程度であったが、3割、4割の値上げもあり、価格の見直しを迫られている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の動きや予約状況は3か月前と比べて鈍化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会は、本年から中止となつたり、関東地区合同で開催するなど、実施スタイルの変更で受注できないものがあり、宴会の利用人数は減っている。レストランのランチは曜日によってはバラつきはあるものの、来客数は変わらない。また宿泊も集客の方法にネットを活用しているが、宴会の落ち込みがカバーできず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
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年通り新年会や賀詞交歓会等が行われているにもかかわらず、そこから繁華街に流れる客が少ない。特に深夜時間の客が減少しているため、駅構内営業、流し営業共に非常に厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・競合他社との間で工事費等の価格競争が激しくなっており、サービスを解約する客が増加している。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・当社の事業エリア内において競合他社が過激な営業活動を展開しており、当社の客からの解約申出が相次いでいる。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正から建築確認申請の受付等に時間が掛かっているうえ、着工件数も落ちている状況である。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築基準法の改正後、仕事量が増えたにもかかわらず、以前よりも設計料等の単価が下がっている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月、急に来客数が減っている。また以前に比べて坪単価が下がっている。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちてきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の衝動買いが無くなり、必要なものだけ買うようになったため、1人当たりの買上点数、客単価共に減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・先月の商談で1月の発注を受けられそうであったが、サブプライム問題や原油の高騰等で、特に大型トラックは燃料代に加えて設備投資ができないため、商談延期が相当出ている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチは悪いながらも人が来ているが、夜お酒を飲むのを控えており来客数が非常に落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ電話、団体旅行の見積件数は増えてきているもののトップシーズンに比べると少なく、内容も業績に直結するものではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今回の運賃値上げは10年ぶりだが、今までの値上げ後の月に比べて特に悪い。タクシーを必要とする人としれない人がはっきり分かれており、普段の供給の多さと年明けが重なり、駅のタクシープールに入りきれない状態が終電まで続いている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事が業務の約80%を占めているが、最近では、民間の仕事もほとんどない状況である。客は先行きに対する不安感を持っており、新しく家を建てる、あるいは直すといった資金を使わない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事はあるが、建築確認申請の作成等に数倍の時間が掛かり、手間のみ増えている。審査に相変わらず時間が掛かるため、それに伴い入金が大幅に遅れている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・年度末が近づいたこの時期になってようやく客の設備投資に対する検討が進み始め提案機会が増大している。見積提出の件数が伸びてきており、受注件数が若干であるが上向きになっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上共に前年同月の目標を3か月間達成している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の発注状況は量的に変わらないが、原材料が上がったため利益を圧迫している。来年度の新規事業の備品の試作で何とかまかっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は良いものもあれば悪いものもあり、平均すれば同じくらいの展開で安定している。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油の高騰、鉄の値上がりに伴い建設資材が値上がっているため客足が止まっている。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・原油高騰で荷物の動きが今一つ伸び悩んでいる。
金融業（審査担当）	取引先の様子	・低金利を背景にこれまで資金調達に積極的であった企業も、物価上昇、円高、株安等の不透明要素により慎重になっている。		

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	
雇用 関連	やや悪く なっている	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・貸ビル業界ではオフィス需要が相変わらずお盛で、当保有ビルについても、現在はほぼ満室稼働状態となっている。賃料単価も上昇傾向にあり、約1年にわたって各テナントと個別に賃料改定交渉を行い、ようやく全テナントと合意に達しているが、値上げ幅は結果的に当初の思惑よりも低くなっている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。	
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	競争相手の様子	・競争激化のためか、体力のない同業者が倒産している。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正の影響で、住宅関連部品の発注が前年同期比2～3割減少している。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の連絡会等で受注の落ち込みを懸念する声が出ている。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・仕事が無いということはないが、燃料の高騰、首都高速の値上げ、車両代金の値上がりということで大変厳しく、荷主からは更なる値下げの話を持ちかけられている。	
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰を受けているが価格に転嫁できず、非常に厳しい状況である。	
		輸送業（営業統括）	それ以外	・燃料価格が上がっているにもかかわらずなかなか運賃が上がらず、経営的に厳しい。	
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・原油高、材料費等の高騰の影響が引き続き広がっており、利益が確保しづらい状況である。	
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・原油高からくるガソリン高騰により経費が圧迫している。また建築不動産関連業種で確認申請の遅れや受注が著しく減少し、オフィス用品の売上が落ちている。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・来客数が減少しており、中古物件が契約につながらない。	
		税理士	取引先の様子	・住宅関連業種や、ガソリン高騰により運輸業が不振である。	
		その他サービス業【廃棄物処理】（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰や先行きに対する不安感から取引先の稼働状況が悪くなっており、昨年同期比で2割程度動きが鈍っている。	
		悪く なっている	食品製造業（経営者）	取引先の様子	・配送コスト節減のため、仕入先の納品等が週2回から1回に減ったり、一定の金額以下は配送をしなくなっている。
			繊維工業（従業員）	それ以外	・諸物価の値上げが続いたことに加え、消費者の購買意欲が減退しており、商品の売行きが滞っている状況にある。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・法人客が少なく、問屋メーカーへの支払の合計額が3か月前の半分にも及んでいない。
			非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なく、とても落ち込んでいる。
			建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・確認申請がなかなか下りなくなってから、工事量が減少しており、手持ちの工事量確保のために採算を無視して低価格で受注する業者が増えてきており、それに合わせないと受注ができない。
			その他サービス業【ビルメンテナンス】（経営者）	取引先の様子	・材料費は高騰しているのに受注金額が上がらない。
雇用 関連	良く なっている				
	やや良く なっている				
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に限らず求職者数も右肩上がりが増えてきている。	
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣の契約が終了すると、その後は社員で調整するという後任なしのケースが増えてきている。紹介予定派遣は選別が厳しくなってきたり、なかなか決定数が増えない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人案件の依頼は少し減ってきている。		
	学校【短期大学】（就職担当）	求人数の動き	・まだ19年度の求人票の追加募集もあるが、既に20年度の求人票も届いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・正社員よりもパート募集の占める割合が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業、サービス業問わず中小企業の採用活動が消極的になってきている。設備投資による増員等の積極的な募集も少ない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・医療、福祉関連以外の新規求人数は、引き続き減少傾向で推移している。主要産業で減少幅が大きいのは、卸売、小売、飲食、宿泊、情報通信、運輸、建設、製造の順で、新規求人数は3か月前と比べ約14%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業主の求人意欲は低下傾向となっており、新規求人数は前年同月比9%減少している。特に建設業は同27%と大幅に減少しており、公共事業の減少、建築基準法改正の影響が出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が減少しており、特に正社員求人の減少が大きい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の閉鎖や、休業等の雇用調整を行うという相談がある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・面接の通過率が明らかに低下しており、企業の採用姿勢がかなり慎重になってきている。
悪くなっている		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・予算が減っており、広報予算も人材募集広告も控えるという企業が圧倒的に多い。

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	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客単価、来客数共に、前年同月比で増加に転じている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年末から新型車が投入されたため、販売は好調に推移している。来客数も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量、単価共に、動きが若干良くなってきており、売上も伸びている。非常に良い感触がある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年明けから、2、3か月前と比べて新規客が増えている。ただ買い回り客が多く、他ディーラーも見て回っている客が多いので、なかなか受注には結び付いていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末の来客数は予想より少なかったが、年明けから活発になっている。1月の来客数は、例年よりもかなり増えている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・新年会や政治家、企業の新年互礼会などで、週末のホテルでのランチや夜の宴会需要が例年以上に多い。それぞれ、体力を付けてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・スキー客の温泉利用が増えている。レジャーを楽しんでいる様子である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年ならば正月の来客数は増加するが、今年に限ってはあまり増えていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元有名店の営業停止などの問題により、昨年10月以降の観光客の動きは、普段と異なる動き方をしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・例年1月になると、個人経営の飲食店がいくつか閉店するが、今年は少ない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・今のところ、大幅な売上減はない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンが始まっても、客の購買意欲は感じられない。依然として、商品の買い控えが目立つ。
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・年明けのクリアランスセールでは、2日は福袋を買う人が多かったが、3日以降の忙しさは昨年ほどではない。催事への来客数も、徐々に少なくなっている。定番商品を購入する客もあるが、バーゲン品がないなら今日はやめておくという客も多く、客に購買意欲は見られない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・初売りの売上はそれなりではあるが、セール品を選ぶ客の目は、昨秋のプロ野球チームの優勝セール時よりもシビアになっている。セール品でもかなりしっかりと吟味する客が多いため、セール品の動きが鈍るのは、例年よりもかなり早くなっている。その分、定番商品への切替えを早くしている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているが、売上、客単価は95%ほどで推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年同月比で売上は103%、客単価は104%と好調である一方で、来客数は減少している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・引き続き、商品が売れなくなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月割れが継続している。客単価も低下している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が増加している製品、減少している製品の内訳は大きく変化しているが、全体の販売量にはあまり変化がない。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・セール商品の販売量は好調である一方で、定価商品の動きは悪くなっており、消費者の財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰の影響で、依然として客の財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・単価は先月から引き続き上昇しているが、相変わらず限定的である。問い合わせ件数も、例年なら増えてくる時期であるにもかかわらず、横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末に向けて、市場にはある程度の活気が生まれてきている。しかし、従来のような大きな盛り上がりはあまり感じず、国内市場の縮小を実感する。客との会話では生活用品の値上がりの話題が多く、車までお金が回らないという断り文句が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・例年どおり、決算期に向けてキャンペーンに入るが、今年は客の動きが早く、受注量も前年より早く目標を達成できている。ただし、客の値引き要求が厳しく、単価は低い。利益が少ない分、多売できれば良いが、販売量は前年並みの確保がやっとである。ガソリン価格の高騰を背景に、燃費の良い車に台替えされているのが要因である。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・月の前半が良ければ後半が悪く、前半が悪いと後半は持ち直したりと、低調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜間の来客数は減少傾向にあるが、年度末が近いめか、土木工事関係のランチ客が増加傾向にある。
		スナック（経営者）	販売量の動き	・スナックでの飲物は普通ボトル単位であるが、年末からグラスでのシャンパン、ワイン等を始めたところ、少しずつ定着して客単価も上昇しており、全体的な売上は前年より少し増加している。ただし、その動きも一部の客に限定されている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・1月の宿泊客数は、年末までの予約は好調であったものの、年明け以降は予想ほどではなく、結果的に前年並みである。宴会部門も、売上は前年より少し良いが、利益は増えていない。その一方で、原材料価格は高騰しているため、商品価格を見直しせざるを得ない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰に伴い、海外旅行客数は少し伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月の前半は正月や祝祭日の連休が続き、病院、役所や夜の飲食店街が休みであったため、タクシー利用客数は少なかった。しかし月半ばから後半にかけて、新年会などの客も多く、例年並みに戻っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・このところのタクシー利用客数、売上の動きは、ほとんど例年と変わらない。街の人出も依然として少ない。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・インターネットの光回線の注文が増加しつつある一方で、一般電話回線の解約が増加しつつある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・電話料収入は、継続的に減少傾向にある。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・寒さが厳しくなっているが、降雪は少なく、入場者数は順調に推移している。ただし、景気が良くなっているというよりは、天候が主たる要因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		設計事務所(職員)	お客様の様子	・建築確認申請の停滞は何とか解消しているが、以前の水準に戻ったという程度であり、良くはなっていない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅に関する税制改正などもなく、購入の後押しになる話題が少なかったせいか、早く購入しなくてはと焦る客は少ない。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・商店街全体を見回しても、購入した商品を手に上げて歩いている人の数は、少なくなってきた。客は安価な商品なら並んででも購入するが、通常商品の購入は確実に減少している。また、食べ物の持ち帰りも、以前なら1人1個ずつ買っていたが、最近では2人で1個という客が少なくない。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・必要な商品を必要なだけ購入するという購買態度が、一段と定着している。
		一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇を背景に、観光地での消費は減少しており、客単価の低下が目立つ。観光客数も、増加傾向だったのが減少に転じている。
		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・単価を下げたため来客数は横ばいであるが、売上は減少している。財布のひもは相変わらず固い。
		一般小売店[薬局](経営者)	単価の動き	・入居しているビルのテナント店の様子を見ると、人気を失っていた100円ショップや生鮮品の安売り店が、再び繁盛している。それに対して、洋服店ではバーゲンセールを行っても客の入りは悪い。諸物価の高騰がその背景にある。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・年明けから株価が暴落し、気温も急に下がったこともあって、商店街の人出は例年に比べ極端に減少している。自動販売機の売上も例年の1月と比べて非常に低調であり、売上は全体として厳しくなっている。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・諸物価の上昇に伴い客の実質的な所得は減っているため、客は付き合いの範囲を狭くして贈り先を厳選するなど、贈答品の購入を抑えている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・クリアランスセールの上は、開始直後は堅調であったが、中旬以降は不調である。特に主力の婦人服の上は、前年同月比で大幅なマイナスとなっている。また、株安の動きに同調して、高額な輸入特選ブランドや宝飾などの売上の落ち込みも激しくなっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・宝飾品、呉服、特選ブランドなど価格帯の高い商品の売上が、顕著に減少している。婦人服、紳士服の売上も、伸び悩んでいる。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・例年の初売りでは、各店で何個も福袋を購入して、両手に荷物を抱えた客が多く見られた。しかし今年は、福袋でさえじっくり吟味してから買う客が多くなっており、人出の割には売上は増えていない。例年よりも衝動買いやまとめ買いが減っている。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・年明けからのクリアランスセールの売上は、下旬から気温が下がったこともあり、まずまずである。しかし宝石や絵画など外商で扱う高額品の売上は、いずれも前年同月比で大幅なマイナスとなっている。
		百貨店(婦人服販売担当)	お客様の様子	・高額商品を買える人と買えない人の差が、非常に大きくなっている。平均的な所得層の財布のひもは、ますます固くなっている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・スーパーの競争は、一段と激化している。大手食品メーカーによる商品値上げが多く、従来のデフレ傾向は終わっているが、全体の売上は前年同月比でマイナスになっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の出店に伴い、来客数は減少している。単価も、以前ほどの伸びではなくなっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・特売商品を急いで買い求める客が増加しており、特売商品の品切れが早くなっている。保存可能な商品はまとめ買いして確実に買い置きしておき、生鮮食品は適量を購入して冷凍保存するなど、消費者の間で節約志向が急速に広がっている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・商品値上げ、ガソリン価格の高騰により、消費者の生活は困窮してきている。正月明けということもあり、消費動向は堅調であるが、販売点数は減少傾向である。

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
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食料品等の値上げ予定の発表が相次いでいるため、保存可能な特売品を、値上げ前に買い求めようとする傾向が出てきている。競合店との価格競争も厳しさを増しており、各店では利益を圧縮してでも日用品価格を凍結して、安さをアピールするなど、生き残りをかけた厳しい戦いが続いている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・売上は、3か月前に予想していたよりは良いものの、正月三が日の来客数はやはり減少している。ただし、それ以降は例年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・2月から一部のビールが値上げされるが、値上げ前の特需は全くない。こんなことは、これまで経験したことがない。何もかも値上げされるが、給料は増えないので、買いたくても買えないと言う客が多い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・正月休みと3連休が重なったためか、売上、来客数共に、前年同月比でマイナスとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・パンの値上げに伴い、従来の売れ筋でも140円台を超えた商品は売れなくなっている。客は価格に厳しくなっている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・例年なら冬物の動きがピークを迎える時期であるが、全く売れない。年明けから節約試行が顕著になっており、冬物、春物共に、販売量は過去最悪になっている。販売量、売上共に、前年同月比で93～96%である。消費者には買う意欲もない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話では、景気の良さそうな人と悪そうな人の差が激しく、一概には言えないが、全体としては景気の悪そうな人が増えてきている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴う影響が、新築着工件数の減少などに、現在もなお表れている。
		その他専門店 [貴金属]（店長）	お客様の様子	・これまで他では節約しながらも、貴金属にはお金を使っていた客も、最近ではかなりシビアになってきている。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰などを背景に、消費意欲は減退しており、財布のひもは固くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数の伸びは、年末年始にかけてぱったり止まっている。週末の宿泊客数の勢いも、年末から非常に落ちてきている。忘年会の中止や、宿泊宴会の宴会のみへの変更があり、地元客の間で慎重な動きが見受けられる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比でマイナスであり、宴会は横ばいである。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・諸物価の高騰に伴い、個人消費の買い控えが目立つ。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの海外旅行予約が少ない。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・燃油サーチャージその他の値上がりによって、客の動きは良くない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・ジェット燃料の値上げに伴い、燃油サーチャージが上がっており、海外旅行を控える人が目立つ。
		タクシー運転手	単価の動き	・昨年12月半ばの運賃値上げ以降、中長距離のタクシー利用者が少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争の激化に加えて、消費者の節約志向の高まりから、新規契約数が減少している一方で、解約数は増加している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来客数が少ない。また施設の見学のみで、土産などを購入しない。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・11、12月と、入園者数は前年度より減っている。また、客単価も低下している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は寒かったこともあり、来客数が少ない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・サロンの化粧品の価格はスーパーに比べると高いため、最近はスーパーなどで安い化粧品を購入して、間に合わせている客が多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、ガソリン価格の高騰や株価の低迷などの話題が多く、明るい話題は少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年12月の来客数が多いことと、1月は休みが多いため、1月の来客数が減ることは仕方ないが、今年は客単価の低下と来店周期の長期化が加わっている。

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		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は、ますます悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・20日ごろまでは良かったが、それ以降は急に寒くなり、客の出足も悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築確認申請の結果が出るまでの期間が長期化しており、大型物件の着工、完成に遅延が見られる。構造計算の第三者審査が不要な小型物件に頼らざるを得ないため、着工、完成件数がたとえ増えても、完成工事金の伸びは望めない状況にある。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・住宅の増築も含めて、建築確認がなかなか進まないため、増築工事等の件数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年明けには多少期待をしていたが、販売量を見ると、予想以上に悪くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰と中国からの輸入食材の敬遠に伴う食料費の増加を背景に、買い控えが広がっている。購入は、本当に必要なものに限られてきている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの上上がりは好調であったものの、株価の低下に合わせるようにして、その後の売上は前年を割り込む日が続いている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・セールでは、通常価格から50%以上値下げした商品には反応があるが、30～40%の値下げでは反応が悪い。また、安くても冬物には人気がなく、春まで着られる色、素材の商品を買い求めている。毎年展開している定番商品は、更に値引きされるまで待とうという傾向が、従来になく顕著である。まとめ買いも減っており、1点だけ購入する客が目立つ。福袋も、例年なら開店から30分以内に完売していたが、今年は半日から1日掛かるものもある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売店の売上は、前年同月比で10%以上のマイナスである。非常に悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・従来は、弁当類の売上が落ち込んでも、その代わりにおにぎりなど低価格商品の売上が前年を上回っていた。しかし、1月中旬以降、米国のサブプライムローン問題など世界的な景気後退報道に合わせるようにして、すべての分野で売上は前年を割り始めている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン表示をしても、冷やかし客すら入って来ない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単価、販売量など全体的に良くないが、特に来客数の減少が非常に大きい。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・とにかく売上げが伸びず、目標を下回っている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・商品単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販促活動を強化しているにもかかわらず、平日、日祝日共に、来客数の減少、客単価の低下が止まらない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・客に経済的な余裕がなくなっており、来店が途絶えている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・競争が激化しており、この1～2か月で閉店を余儀なくされる競争相手が3件も出てきている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化や、ガソリン、石油製品の価格高騰を背景にした生活用品の値上げなどにより、良い材料は何もない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が急減している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油や食料品の価格上昇に対して、かなりの客が危機感を抱いている。旅行業界でも、原油価格の上昇を背景に貸切バス料金が値上がりしており、取り巻く環境は悪化している。
設計事務所（職員）	単価の動き	・原油価格の高騰を背景に、建築材料の価格も軒並み上昇しており、客は住宅の購入に慎重になっている。また、耐震構造問題で建築界は揺れており、建築士を辞める人も多い。		
住宅販売会社（経営者）	それ以外	・原油や食料品などの値上げを背景に、住宅ローンの返済見直しにも影響が出ており、客は住宅の購入に慎重になっている。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・優良宅地の分譲に伴い、物件周辺のアパートに広告やアンケートを配布したが、反応は全くない。		

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
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	・経常利益が大幅に増加している。
	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	・主要取引先の業績は順調に回復しており、当社の受注も順調に増加している。
	変わらない	紙加工品〔段 ボール〕製造業 （経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの包装資材などの受注量は、変わっていない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前月にはやや上向きになる予測をしていたものの、出版物の広告掲載件数にはいまだ反映されていない。
		一般機械器具製 造業（販売担 当）	受注量や販売量 の動き	・米国市場からの設備投資の引き合いは、増えてきてはいるが成約にはなかなか至っておらず、本格的な回復ではない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・この半年間近く、受注量、売上共に、横ばいが続いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・情報通信分野では、拠点の海外移転に伴う商流の変化を背景に、売上は減少している。その一方で、工作機械やカーエレクトロニクス向けは、海外需要がおう盛であり、売上は増加している。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先からの発注は相変わらずであり、引き続き厳しい状況が続いている。
		金融業（企画担 当）	取引先の様子	・原材料価格の高騰や、米国のサブプライムローン問題の金融機関への影響など、良くない材料がある。しかしその一方で、企業、個人は共に相応に動いており、企業業績も悪くはない。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・企業からの広告受注量は、企画物も含めてほとんど変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量	・関係先企業の出荷量に伸びがない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・大型工場の新設に伴い、アパルトなどの需要は見込めるものの、派遣社員が多いため影響はそれほど大きくない。全体的に、横ばいで変わらない。また、工場の新設がある一方で、本拠地を別の地域に移す企業もあり、目まぐるしい。
		会計事務所（社 会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の冬の賞与の状況を見ると、支給しない企業はないものの、金額は一昨年前の冬や昨年夏の賞与と比べて、増加している様子はない。
		やや悪く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き
		窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量 の動き	・取引先の稼働状況は特に変わらないにもかかわらず、受注量は急激に減少している。当社の製品は消耗品であるが、取引先の製品価格に占める割合が小さいため、今まではコスト削減対象になりにくかった。しかし最近では、細部にわたり経費節減している様子である。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・例年ならば年度末を前に忙しくなる時期であるが、今年は仕事量が少ないという話を、業界内でたびたび耳にする。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・建設機械関連製品を中心に、受注量は前年同期比でややマイナス傾向にある。受注残高も、微減している。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	それ以外	・当社の売上はある程度確保できているが、周囲では売上、利益共に悪化している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先の一部から、製品注文のキャンセル等が発生している。
	輸送用機械器具 製造業（総務経 理担当）	取引先の様子	・ガソリン価格の高騰を背景に、物流業者から運賃値上げの要請があるのを始め、様々な値上げの話が寄せられている。しかし、販売価格への転嫁は難しいため、負担は大きい。	
	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・原油関連を含め原材料の価格が一層高騰しているが、消費者の需要は冷え込んだままであるため、販売価格に転嫁できないのが実状である。	
	輸送業（経営 者）	取引先の様子	・建材関連の客が、在庫調整のため、輸入量を大幅に減少させている。また、消費財関連の販売物量も、例年の同月と比べて減少してきている。	

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	
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格やフェリー料金が高騰しているため、取引先に値上げを要請しているが、なかなか応じてくれない。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際大型貨物は、航空貨物から価格の低い船便に変更されている。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買金額が高騰しているため、未決済物件が増えている。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先では、特に中小企業の業績が悪化している。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・日本版SOX法への対応では、不備の改善に負われており、業務に支障が出ている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社は忙しい状態が続いており、受注も十分にある。しかし、営業担当やライバル企業から話を聞くと、良い話題は全くない。このまま半年も続くと、倒産が相次ぐかもしれない。	
	悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年明け以降、名古屋の商社の卸売単価は、品目によっては約10%も上昇している。しかし、昨年来、建設業界の客を中心に受注が減少しているため、請負単価を値下げせざるを得なくなっている。従来は受注残が平均2か月程度だった客が、約1週間に激減している。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが減少している。
			輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・1月の貨物量は、成人の日までは前年同月を上回っていた。しかし20日過ぎから日を追って、貨物量は減っている。
			会計事務所（職員）	取引先の様子	・石油価格の高騰に加えて、株価の下落も大きく影響している。中小企業者には株式投資家が多く、事業資金から投資資金をねん出しているケースもあり、影響は大きい。一般投資家も、金利が上昇したこともあって、国債等の購入を選んでいる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者の需要動向には、特に変動がない。	
			求人数の動き	・派遣注文は、前年同月比で減少している。特に新規注文の減少が目立っている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・海外向けに事業を行っている企業からは、株価の暴落や米国のサブプライムローン問題に関連して、動きが慎重になっているとの話を聞くことが多い。	
			求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人出稿依頼件数は、年末と比較して増えてはいるものの、件数の伸びに大きな変化はない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は依然として高水準で推移しており、大きな変動はない。	
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数は、中小企業で減少幅が大きい。しかし、求人倍率は落ち着いた動きを示している。厳しさは残るが、堅調に推移している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と同水準である。	
		やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材紹介部門では、転職相談者が増加してきている。
	求人数の動き			・同数の企業からの求人数を前年同期と比較すると、マイナスになっている。その背景として、企業が退職者の補充を行っていないこと、新規プロジェクトが発生していないことが挙げられる。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）		採用者数の動き	・二輪車等の北米向け輸出が大幅に減少しているため、これまで堅調に推移していた採用者数は徐々に減少している。ただし、現時点では四輪車の生産には変動がないことから、影響は小幅に止まっている。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・一般求人広告の件数は、前年同月比90%程度で推移している。輸出型の製造業は引き続き堅調であるが、地場産業では苦しい状態が続いている。	
	職業安定所（職員）		採用者数の動き	・人手は欲しいが、原材料費の高騰に伴う先行き不安のため、採用に踏み切れないという事業所が多い。	
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で19%減少しており、特にサービス業や小売業で減少が目立っている。	

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・最新の12月の新規求人数は、前年同月比で10か月ぶりの減少となっている。有効求人数も、平成19年3月以降11月までは、前年同月比2けた台の増加で推移していたものの、12月は4.4%の増加と、低い伸びになっている。
		学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・企業業績が厳しくなっているため、企業の採用計画は不透明になってきている。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・昨秋以降、求人数は減少傾向にある。年が明けても、この傾向は変わっていない。

6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客は伸び悩んでいるが、レストラン利用客が前月に続き前年同月を上回り、また宴会の利用客も増加している。全体としては前年を若干上回っている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・3か月前と比較して、1人当たり売上単価は変わらないが、正月興行に加え、グレードの高いレースが開催されたため入場者、売上高共に35%の大幅増加となった。
	変わらない	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・店全体の売上は前年割れの状態が続いている。来客数減少の影響もあるが、1人当たり買上点数の落ち込みが特に大きい。また、近隣百貨店の売上も前年を下回っている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ガソリンの値上げからほぼ3か月が経過し、客は高値にも慣れてきた。また値上げしたラーメンなどでは安売り機会が少なくなった反面、別の商品が動いており、全体として大きな変化はない。
		スーパー(副店長)	単価の動き	・来客数は前年の92%、客単価は同100%である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数は前年に比べ変わっていない。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・テレビの販売は引き続き好調であるが、パソコンは不振である。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・サラリーマン世帯の所得は残業のカットやボーナスの縮小などで明らかに減少している。家計ではガソリン価格の高騰に加え、先の見えない景気動向を考慮して更に引き締めているため、車の売行きは低迷している。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新型車の投入が目立った前年の勢いがそのまま続くことを期待して新年を迎えたが、燃料高や株安の影響から、受注状況は厳しい。特に、高排気量のワゴンやRV車の受注不振が目立ち、収益も悪化している。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・企業も学校も1月7日からの始業が多く、年始は好調に動いたが、成人の日の連休以降はやや低調に推移している。売上は客単価の落ち込みが見られないため、ほぼ横ばいで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪があまり降らなかったことや、客が年末年始にお金を使ったせいで、夜の街は平日だけでなく、週末もタクシー利用が少なかった。新年会の開催も例年を下回っている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・ケーブルテレビが提供するインターネット契約は、ADSLサービスからの乗換えを含め堅実な増加傾向が続いている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の新機種が発売されたが、必要な客は12月中に購入しており、今月は停滞している。	
	その他レジャー施設(職員)	単価の動き	・相変わらず、飲食や物販などすべてにおいて前年同月に比べ客単価は下落している。ただ、雪の影響で落ち込みを心配していた来客数は優待券や特別価格設定により前年実績は維持できた。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街での出店のスピードが退店のスピードに追いつけない。
百貨店(売場主任)		お客様の様子	・客は価格が安くても、商品選びのチェックポイントを増やしており、余分なものは消費しない。店内の滞在時間も短くなっている。	

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（営業担当）	お客様の様子	・初売りの福袋は縁起物という考え方から、従来、客は中身を確認しなかったが、今年は中身を見てから購入する客が目立った。また、バーゲン品は再値下げの時期に入っているが、客は必要な物以外は買わないという態度を続けている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品やホームセンターの売上は前年を上回っているが、内容的には12月に売れなかった季節商材が売れただけで、決して良くない。また、来客数はそれなりに増えているが、客単価は前年に比べかなり低下している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・灯油、ガソリンなどの高値推移や小麦、大豆などの値上げから、客はより安い商品を求めて買い回りをしており、消費の落ち込みが一層進んでいる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・例年の正月明けは1万円札での買物が多いため、釣りの千円札や5千円札を相当用意しているが、今年は1万円札が少なく、釣りの紙幣が余った。売上は微減であるが、客の財布には1万円札が少ないように見受けられた。また、収納代行業務の件数はかなり増えているが、ついで買いは逆に減っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・諸物価の値上がり、世界的株安、サブプライムローン問題などが消費者心理を冷やし、来客数も減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・原油高騰、食料品値上げなど家計を圧迫する要因が根深く、客の財布のひもはまだ固い。チラシの特価商材でも慎重に検討するなど、なかなか即決してもらえない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売数量が前年に比べ大幅に減少している。また、受注ベースも前年比で後れを取っている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・ガソリン高騰の影響が続いている。先行きに対する不安から、客は必要な時に必要な物しか購入しない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・3か月前の既存店の来客数は前年比103%であったが、今月は同101%と落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・12月の忘年会シーズンも苦戦を強いられたが、年明けの新年会シーズンは更に厳しかった。特に地元団体の利用が激減した。一方、単価が低い他社の和食新店の大部屋は予約が困難なほど活気がある。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・各旅行代理店の販売が振るわず、大手代理店でも業務の縮小が見られる。また、原油高による諸物価の値上がりから旅館などのサービス低下が心配である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は積雪が少なく、足場が良かったため、タクシーの利用は少なかった。また、最近では会社関係の出張者のタクシー利用が減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客の利用が前年に比べ少ない。特にマイカーによる来客数が少ないが、ガソリン値上げの影響と思われる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月明けは客足も順調だったが、中旬、下旬になるにつれ、前年を大きく割り込んできた。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ローコスト住宅向けの展示場の来場者は横ばいであるが、高級注文住宅展示場の来場者は大幅な減少を見せている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・住宅は低価格帯の物件が中心となり、利益水準も低く、厳しい状況が続いている。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・初売り以降、足場は良かったが、寒い日が少なかったため、ジャケットやコートなどの重衣料が苦戦した。大型イベントの特別招待会では客の1点買いが目立ち、コーディネート販売ができなかったことから、売上は前年の74%と大苦戦した。	
スーパー（店長）	来客数の動き		・原材料高騰による影響を商品売価へ転嫁しないよう努力しているが、1人当たり買上点数は増加するものの、1品単価は下落し、集客にもつながらない。客が高単価の衣料品関連の支出を抑えたことや新規競争店が出店したことが響いている。	
住関連専門店（店長）	販売量の動き		・昨年来の不況に加え、住宅着工の確認申請の遅れも重なり、来客数、販売量共に大幅に減少している。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き		・今年は雪がほとんどなく、足場が良かったため、客足がショッピングセンターなどへ向いており、当店への来客数がかなり減少している。	

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年より少なく、前年の9割弱であった。新年早々の株価暴落や諸物価の値上げなど、先行きに対する不安感が客の中に広がっている。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・客の店内滞在時間が少なくなった。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者） 精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・取引先では販売苦戦から3月末の在庫水準を圧縮する動きがあり、受注面での量的縮小が懸念される。 ・納品先や競合他社等からの情報では、既存の一般眼鏡店の販売量や来客数は、中国商品をメインで扱う低価格量販チェーン店等の影響を受け、かなり落ち込んでいる。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・軽油だけでなく、ほとんどの商品価格が上がってきており、経費が増えている。しかし、運賃に転嫁できないため利益が出せない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・最近の株式市場、為替市場の動きを見て、取引先から警戒感を示す発言が聞かれる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員） 司法書士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・住宅着工件数の低下や流通業界の伸び悩みなどから、折込チラシの出稿が減少している。 ・会社設立、新規事業への融資などの案件がほとんどない。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当） 建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・特売時の1回当たり販売数量が落ちてきている。 ・年度末を控え、受注量確保のため、受注価格競争が激化している。加えて、建設資材の上昇による工事原価がアップし、採算確保が一段と厳しさを増している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（社員）	採用者数の動き 求人数の動き	・質の高い需要に対して、それに対応できる人材を確保できず、契約がなかなか成立しない。 ・派遣社員の求人数は前年に比べ減少傾向にあるものの、おおむね堅調に推移している。しかし、人材の確保が依然として厳しく、求人広告の効果もあまり期待できない。派遣社員の確保が難しいためか、自社内で人材の見直しをする企業が目に付いてきた。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	求人数の動き 周辺企業の様子	・3か月前と比べ、情報誌1回当たりの求人社数が平均40件ほど減っている。 ・ここ数年、問い合わせがほとんど見られなかった雇用調整助成金に関する相談が相次いだ。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年同月に比べ2割以上減少している。

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	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・3か月前に比べると既存店ベースで前年比1.2%のプラスとなっている。特に、肉、魚、総菜が好調であるが、まだ全店では前年を若干下回っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・デジタル放送開始を4月に控え、関連商品への需要が高まっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・予約状況が良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・単価自体は下がっているものの、全体的な販売量としては増加している。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ゲーム機器の売行きが良いため、ソフトの売行きも良くなっている。今後、ゲーム機器の普及台数が増えるにしたがって市場が大きくなるため、ソフトの販売も増加する。	

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
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	来客数の動き	・昨年の晩秋から新築マンションの売行きが冷え込んでいる。年明けは少し和らいだ様子であり、力強さはないものの、現場の集客状況は回復している。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・腕時計の売上は今一つであったが、目覚まし時計がよく売れている。また、健康志向の高まりで万歩計や歩数計もかなりの数が出た。一方で、100円均一で販売をしている店と比べられることも多く、質よりも価格の安い方へ流れる傾向がみられる。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	お客様の様子	・原油高騰のため値上げせざるを得ない状況にあるが、来客数、販売数共に平均的に推移しており、特に変わった状況はない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・客単価の引上げをねらっているものの、来客数の維持が難しく、ほぼ同じような水準で推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月はバーゲン関連商品や防寒関連商品が好調で、全体を押し上げている。ただし、客は値ごろ感のある商品は積極的に買うが、その他の商品については慎重な姿勢がみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年明けのクリアランスセールは例年並みの売行きで10日以降の反動減も例年より少し悪い程度であった。一方、店頭での売行きはやや悪いものの、訪問販売では工芸品、アクセサリが1月とは思えないほど好調に売れている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・生活必需品には動きがあるものの、宝飾品といった緊急に必要でない物はあまり動いていない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・依然として消費は安い商品に向かっている。特に、1月からのバーゲン商材は好調に推移しており、前年の売上を上回っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は微減であるが、客単価が微増となっている。急に寒くなったことでスープなどが非常に売れており、客単価を押し上げている。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・本部が企画したキャンペーンの反応が大変良く、弁当やサンドイッチ、パンといった主要カテゴリーの動きが良くなっている。この3か月は来客数が前年比で30%伸びているほか、レジ前に並べている空揚げやフランクフルト、まんじゅうといった商品を衝動買いする客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・1月は初売りや感謝祭などで来客数は増加したが、販売は依然として芳しくない状態が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前は販売台数が目標に達したが、今月はガソリン代や物価の値上がりの影響で目標に届きそうにない。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、衝動買いの客が増えているほか買上点数が減少するなかで、客単価の低下がみられる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	単価の動き	・円高で仕入価格が低下しているものの、円安時に仕入れた在庫品については、コストに見合う価格で販売できない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1月であるにもかかわらず新年会の団体客はなく、個人的な商談会がいくつかあった程度で、普段の月と変わらない状況となっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・原材料費の高騰分を販売価格に転嫁したことで、来客数は前年に届いていない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・買上単価は年末よりも伸びているが、積極的な消費にはつながっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、特殊団体からの予約や韓国からの訪日観光客が大幅に伸びて売上を押し上げているものの、ビジネスなどの一般客は減少している。一方で宴会は、例年開かれる大型の新年会が、経費削減を理由に開催中止や規模縮小となっている。ただし、小規模な宴会は受注が好調なほか、年始の大型イベントが成功したことで、売上は前年を上回っている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は海外からの観光客に支えられて好調であるが、宴会部門は件数、単価共に下降気味である。一方、レストランは前年の利用人数を上回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・1月に入って国内旅行は前年並みの受注に近づきつつあるが、海外旅行を申し込む客が減少傾向にある。例年であれば海外旅行のカウンターがにぎわう時期であるが、今年は閑散としている。これは燃油サーチャージの高騰による影響が大きい。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・先の販売指数が明らかに落ちてきている。特にこれまで堅調であった高額の海外旅行の受注が不調である。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・財布のひもが固くなるなかで、交通費を節約する傾向は依然として続いている。また、企業によるタクシーチケットの利用も少なくなっている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・景気の悪化を感じている客は多いが、購買動向に大きな変化はない。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・相変わらず仕入価格の高騰傾向が続いており、状況は変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・年初のバーゲンセールは順調であったが、成人式以後は極端に売上が落ちており、1月全体でも前年を下回っている。
		一般小売店[事務用品](経営者)	お客様の様子	・年末までに比べて商店街の人通りが少なく、活気に欠けている。
		一般小売店[花](経営者)	それ以外	・例年1月は売上が減少するが、今年はそれに加えて経費が上昇しており、利益が上がらない。
		一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・来客数は前年比100%であるが、客単価が低下している。ここ1年は二極化傾向が強まっていたが、12、1月と高額品の売行きが悪化している。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・牛肉よりも豚肉や鶏肉が動いている。正月後には例年こういった傾向がみられるものの、雰囲気は例年よりも悪い。
		一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・月中旬から寒くなったことで冬物商材のバーゲンセールではよく売れたが、一般商品の売行きは悪い状況が続いている。
		一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・贈答品については、以前は3,000円以上の商品がよく売れたが、最近では1,500~2,000円が中心となっている。販売数量はあまり変わらないものの、売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	販売量の動き	・毎年この時期は、年末から正月にかけて撮った家族写真のプリント需要がみられるが、今年はデジタルカメラの普及でメディアに保存しておく傾向が強まり、今までは全く様子が違う。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・初売りや福袋のほか、クリアランスセールの立ち上がりは好調であったが、中旬以降は入店客数、販売量共に減少している。特に、特選ブランドや紳士衣料、美術工芸品といった高額品の動きが鈍く、株価低迷によるマインドの冷え込みが影響している。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・中旬以降は特選ブランドといった高額品の動きが非常に厳しい。昨年後半も高額品には振れの大きな動きがみられたが、現在はブランドやアイテムにかかわらず全般的に動きが悪い。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・クリアランスセールでは、値下げ率を吟味するなど慎重に買物を行う客が目立っている。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・1月度は定価品、特価品共に前年割れの状況が続いている。特にプレタブランドやオーダースーツなどの高額品が苦戦している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・年末も売れなかったが、年明けからのカレー粉やラーメン、パンなどの値上げにより、客の間では買い控えの動きが強まっている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・昨年に比べて降雨日数が4日多く、平均気温も低かった影響で来客数が減少している。さらに、食品類の値上げの本格化で値上げ商品を中心に販売量が落ちているが、今はまだ先月の仕入分を販売しているため影響は限定的である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・昨年10月から来客数の減少傾向が続いており、今も歯止めが掛かっている。特に、衣料品の冬物商戦、バーゲン商戦に以前ほどのにぎわいがみられないほか、年始商戦では福袋の販売による集客や売上の押上げが今一つである。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシやイベントに対しても購入に慎重な客が多く、どの部門にも活発な消費はみられない。価格据置き商品などの値上げ対策商品は伸びているものの、その他の商品の落ち込みが激しいため、売上のマイナス基調が続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・相次ぐ値上げにより、買い回り品の動きが価格に敏感になっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・衣料品が季節商材を中心に苦戦しているほか、食料品を買う客も減少している。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・客の間で節約傾向が強まっており、購入が特價商品などに集中する傾向がみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が急に下がったことで来客数が減少している。通常気温変化であれば2日ほどで元に戻るが、先月ごろから客足が戻る気配もなく、良くない状態のまま安定している感がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・食パンやラーメンといった生活必需品が値上がりしたこと、売上が10%以上減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・受験シーズンであるが、急激に寒くなって客足が減ったことで、前年に比べて弁当やおにぎりの販売量が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・既存店売上が前年比で2%減となっているほか、来客数も前年比で4%減と非常に厳しい状況にある。客単価も低下しているものの、それ以上に来客数の減少が大きく響いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上が前年比で80%台と大きく落ち込んでいる。原因は暖冬や生活習慣の変化による重衣料の売上不振である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年明けになって悪い材料がそろってきたことで、非常に客の動きが鈍くなっているほか、買い控えも起きている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、12月よりも1月の方が販売台数が増えるが、今年は1店舗の平均販売台数が12月は26台、1月は22.9台と悪くなっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年末のセールの反動で売上が落ち込んでいる。客の間には、新春で気持ちも新たに何かを買い換える感覚はなく、必要に迫られた場合に、取りあえず安価なものを購入する客が大半である。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザがはやっているため風邪薬が売れているものの、全体的には非常に悪い。昨年末ごろに食品や生活必需品の一部が値上がりしたのに続き、今年に入って値上がり品目が非常に多くなっている。生活品を買いだめしている客もあり、1月は来客数が1割ほど減少している。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	それ以外	・灯油高やガソリン高、株安と消費者心理のマイナス要因が目立つ。1月の冷え込みによる押し上げも生活必需品までであり、余分に消費するまでには至らない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客が出費を抑えているため、前年に比べて年末年始の来客数に増加傾向がみられない。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・平日は日替わりランチを30～40食用意しており、先月まで売れ残りはなかったが、今月はかなり出ている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年は正月休みが1月6日までと例年よりも長く、販売量は良かったが、その後は販売量が極端に落ちた。例年、正月明けは非常に悪いが、今年は極端に悪くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊はビジネス客や受験生の動きが良く、単価も上昇している。一方、宴会では毎年続けていた新年会をやめる企業も出てきており、一般宴会の受注は厳しい状況になってきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・年が明けてから宿泊部門では稼働室数が悪化しているほか、宴会部門では一部でキャンセルが出ている。さらに、レストランでも来客数が落ち込むなど、昨年5月以来久しぶりに全館の売上が前年割れの厳しい状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行に比べて、海外旅行の予約受付の動きが鈍い。これから春の旅行の発売が始まるが、売行き見込みは今一つである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油高騰による燃油サーチャージの上昇により、海外旅行の取扱量が伸びない。

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
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・燃油サーチャージの高騰がここへ来て大きな影響を与えている。家族4人でハワイに行く予定の客が、燃油サーチャージが10万円近くになるために国内旅行へ変更するなど、売上にも影響が出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅で待っていてもタクシーに乗る客は多くないが、街を流しても客がないので駅で待つタクシーが増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末年始にかけての企業のあいさつ回りが例年よりも減ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内は公共交通機関を使う客が多く、路上で乗せる客は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前に比べると落ちているが、先月に比べればやや持ち直している。一方、大寒以降は冬の寒い気候となっているが、思ったほど客足が伸びない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・大手通信会社の販促費引き締めにより、業界全体で販売が低迷している。
		通信会社(社員)	来客数の動き	・加入数が前年と比較して10%ほど減少している。ブロードバンド回線の申込やケーブルテレビの新規加入の伸びについても、消費の落ち込みに伴って鈍くなっている。
		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	・ガソリンの高騰によって、行楽地やレジャー産業に逆風が吹いているが、レジャーマインド自体も株価低迷などによって低下している。
		美容室(店長)	来客数の動き	・当初は予約がそれなりに入っていたものの、キャンセルが相次いだことで売上が1割減少している。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・不透明な経済情勢の影響もあり、ゲーム以外の売上には少し陰りがみられる。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・契約量が前年比で約8%減少しているほか、不動産全体の契約も前年比、前期比共に減少傾向となっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・客に対する銀行の融資姿勢が厳しくなっている。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・1月の住宅展示場への来場組数は、前年比で2割ほど減少している。例年より寒かったこともあるが、住宅取得意欲が低下している感がある。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・近隣の商業施設ではタイムサービスをさかんに行っており、それをねらって行く客が多いなど、財布のひもが固くなっている感がある。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	販売量の動き	・通常この時期は暇であるが、例年の販売量に比べて15%減少している。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・地域的に景気が非常に悪く、客の財布のひもが固くなっている感がある。衣料業界全体が良くないと報じられているが、実態はそれ以上に厳しい。
		一般小売店[家具](経営者)	競争相手の様子	・家具の小売店では、大手も中小も売上不振で困っている。家具メーカーや問屋も次々に倒産している。
		一般小売店[花](店長)	来客数の動き	・来客数が大幅に減少するなど、年末から著しく厳しい状況となっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・クリアランスセールはスタートこそ好調であったものの、手元にある在庫の範囲の買上にとどまり、来客数、買上単価共に落ち込みが続いている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・年初の福袋やクリアランスセールの立ち上がりについては前年の売上を確保できたが、それ以外では紳士洋品はもちろん、婦人衣料も売れていない。
		百貨店(商品担当)	来客数の動き	・クリアランスセールが一段落した後は来客数がかなり減少している。カテゴリにかかわらず全体的に売上不振となっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・競合店が当店の5メートル前にオープンして1か月が過ぎたが、来客数が前年比で20%弱減少している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ピーク時以外の来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・客単価が3か月前に比べてマイナス2%となっている。さらに、前年の1～6日と入込数はほぼ同じであるが、土産などの買い控えの影響により売店客単価がマイナス8%と落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・需要と供給のバランスが取れておらず、今月は例年にならぬほど暇となっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築マンションの売行きが大きく落ちており、今年3月のしゅん工物件については完成在庫が多数発生することになる。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・土地入札案件に応札者のいないケースが増えてきている。昨今の状況から、各社ともかなり慎重な姿勢になっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営者） 輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・建築確認が下り始めたことで、年初は昨年以上に順調となっている。 ・新商品の学習機の売行きが予想以上に良い。
	変わらない	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格の高騰に対応して自社製品の価格改定が徐々に進んでいるほか、年末の需要増の影響もあり好調となっているが、これが長続きすることはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多いが、相変わらず景況感が良い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生産設備の引き合いがあったから、注文に至るまでの期間が長くなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやハイビジョンレコーダーなどのAV商品は堅調な荷動きを示しているが、その他の商品群に目立った動きはみられない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・大型工事はあるものの仕事量は減少傾向にある。また、価格競争は相変わらず厳しい。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・1月の暇な時期ですら、業者からは燃料の値上げが求められている一方、取引先からは運賃の引き下げについての問い合わせが来ている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・先月に引き続き、不動産取引が減少している。
	やや悪く なっている	食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・今年に入っても原材料、資材の値上げ交渉が活発に行われているが、状況を見る限り、値上げ後は売上が減少していることが多い。競合他社が価格を据え置いている場合はそちらに注文が流れるため、全体的に売行きが鈍い。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原油高の影響で加工コストが上昇し、採算が悪化している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・稼働日数を考慮すると大きな変化はないが、1日当たりの受注量、販売量が少なくなっている。また、ポリエチレン関連の納期が、工場事故の影響で大幅に遅れている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料の高騰により仕方なく値上げを行ったが、荷動きがその分悪くなったため売上は変わらない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量を前年と比較すると10%前後落ち込んでいる。特に、土木、建設業向けの出荷状況が悪い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正により建築関連の受注が減少している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正による確認申請の遅れで、例年に比べて建築関係の仕事が2、3割少なくなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正の影響で工事の遅れが続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官需が落ち込んでいるが、特に航空機部門が減少している。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・暖冬により、例年に比べて季節商材の動きが悪い。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドを営んでいる取引先の話では、ガソリンやオイル関係の購入や、洗車機の利用が控えられている。
金融業（営業担当）		取引先の様子	・自動車部品製造業の取引先では、原材料の高騰分がなかなか売価に転嫁できずに減益となっている。また、建築基準法改正による建築確認の遅れにより、不動産業や建築業の取引先でも売上が大きく減少している。アクセサリーなどの小売業者も買い控え傾向の広がりから売上が落ちている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・サブプライムローン問題による株価の下落で、これまで不動産を購入していた富裕層が購入を見送るようになってきている。また、銀行が不動産ファンドに融資しなくなったため、不動産ファンドが売りに回り、相場が下落している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に売上が前年割れしている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油高の上昇が商品価格に響いてきているが、その影響が広告出稿にもそろそろ始めている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の業界全体が建築基準法改正の影響で大きなダメージを受けおり、当社へも影響が及んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コピー印刷を行っている店舗では、古紙配合率の偽装問題により再生紙の取扱いを当面中止している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・仕入先から商品の値上げ通知が届いた一方、すぐには大手の販売先に値上げを受け入れてもらえず、数か月後の値上げになるため利益が圧迫されている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月に入って家庭用品の売上が落ちている。各商品の値上がりや中国食品に対する不信感もあって、財布のひもが固くなる傾向にある。特に、不要不急の家庭用品については買い控え傾向が鮮明である。
	悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正による影響で受注件数が減っている。原油高で生産コストを大幅に上昇しているが、販売価格に転嫁できていない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・確定申告などの会計関係の仕事が増えている一方、それに対する人材、特に短期の求人に応募する人がなかなか見当たらない。また、4月からの契約更新では値上げも考えているが、企業側が簡単に受け入れてくれる状況ではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の多くは、有効期限切れの再求人や退職者の欠員補充となっている。また、看護や技術系、建築現場へは応募者が減っているため、パート、フルタイム共に賃金を5～10%アップする傾向にある。一方、事務職では条件の良い求人に応募者が集まる傾向が強い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人手不足感は一服したが、依然として企業の人材確保の意欲はおう盛である。その一方、新規求職者数は減少傾向にあり、増加には転じていない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・契約社員などの非正規社員の比率が依然として変わらない。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小零細企業の求人は現在も未充足であるが、1月は求人企業数が大幅に減少しており、今までのような採用意欲が感じられない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規登録者の確保には依然として苦戦しているほか、今月に入って企業からの求人依頼も落ち着いてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末年始の求人広告の企画紙面は好調であったが、2月以降の企画については苦戦している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の予算減少によって1件当たりの単価が小さくなり、それに伴って利益も少なくなっている。料金的にもシビアになっており、媒体を選択する際は単価の安い方から検討するようになってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3か月前と比べて新聞広告の動きは悪く、特に地元企業からの出稿に勢いが無い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・大阪の有効求人倍率は1.08倍と、3か月前の1.30倍に比べて0.22ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部で人手不足もみられるが、全体として今年度は求人数の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・中小企業を中心に採用意欲はやや後退気味であるが、製造業の技術者採用ニーズは比較的堅調となっている。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・先行きが不透明であるため、一部の中小企業では採用を手控えるところが出始めている。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年、建設関係の日雇求人が増える時期であるが、前年比で20%減となっている。建築基準法改正によって工事の着工が遅れているが、その悪影響を払しょくできていない。	

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
----	---------	-------	-------	----------------

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）	単価の動き	・秋冬物商材が値ごろで高付加価値商品だったことで、客の反応が今までに良く、客は子供服について、より良い商品をより安く、より長く着られる物を求めている。選択肢は多いが、それに当てはまる商品があれば、売上に期待が持てることを実感している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・昨年ころよりベビーブームの子供たちが成人し、印鑑需要が増えているが、今年の方が更に注文が多くなっている。そうした中、昨年末インターネット会社から、今年は印鑑事業が増えるので、印鑑製作の下請をしてほしいかという話がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セール初日の売上がオープン以来、1日での最高売上を更新した。その後もセール売上は好調に推移した。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比140%と、好調な実績を示している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・原油高等で景気が冷え込む感が報道されているが、当店では昨年の後半に比べて、来客数が増えている。しかしながらいままで好調が続くかは分からない。地方は不景気も遅れてやってくる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数が増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約回線数は前月より増えているが、良いという実感はない。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節柄、天候が悪い日が続く冬は徒歩での客が少なくなり、郊外型大型店舗に流れるが、今年は特にこの傾向が強い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・1月は初売り、バーゲンセールがあり、昨年来の不景気が断ち切られるよう期待していたが、期待したほど売上が伸びず、来客数、売上共に前年比で下回ってしまった。セール後も全体的に振るわない状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・初売りについては初日のみ良かったものの、それ以降厳しさを増し、ファッション関連を中心に前年割れが続いている。いくら安くても必要ないものは買わない購買行動が定着しつつある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ガソリン代は値上がりしているが、主婦層に関しては消費意欲は下がっていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は初売りとクリアランスが同時スタートした。今までなら、福袋を買い求めた後クリアランスという流れだったが、今年はどちらか一方という傾向が強く、福袋を買ったらクリアランスには見向きもしないという状況が見受けられた。食品関係は順調に推移しており、特に生鮮食品の売上が好調であった。また、婦人靴がかなり好調であった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上、販売点数については前年比104%～105%で推移している。ただし、一品単価が前年比95%～97%と、商品の値上げが相次ぐなか客単価が低下しており、客の志向は低単価商品に移行している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数を前年比と比較すると、ほぼ横ばいとなっている。売上も横ばいとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の売上は前年比で100%ぎりぎりなので、景気はあまり良くないと思われる。今月は天候が不順だったのでその影響はある。前年の売上が前年比110%と2けたの伸びだったので、その反動もある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・1月は天候が不順だった割には、売上が良好に推移している。値上げによる寄与もあり、大口の取引は前年比を確保している。大きさの変わらないパイの取り合いと思われるが、今月の当社は良好であった。
自動車備品販売店（経営者）		販売量の動き	・多分に天候の影響を受けている点があるが、全体的な動きは前年比を大きく上回っている。しかし集客用品の動きは良くなく、一進一退の動きである。	

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
		その他専門店 [スポーツ] (経営企画)	販売量の動き	・既存店の販売点数は前年比102.03%であるが、他店の状況を勘案すると変わっていない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年並みだが、先行きについては非常に不透明である。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・1月前半は、宿泊稼働率は低調だったが、後半から予約が活発になるなど、景気の不透明さを表している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊でホテルを利用する客の中で、食事で、レストラン等のホテル内の施設を利用する人が少なくなっている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・良い商品・良い販売店を持っている企業は、景気動向にあまり左右されずに研修旅行や、出張などの受注があるが、石油関連の業種は特に悪い。個人でも同様である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近、金曜日の夜のかき入れ時でも客が少ない。客からも金曜日なのに出入りが少ないという話を良く聞く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・短い距離の客が非常に多くなり、中長距離が激減している。夜の繁華街については、かなり減少し、前年比80%くらいで推移している。観光については3月以降に期待するが、冬の時期は悪い状況が続く。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・例年1月は、需要が落ち込む時期であり、今年も同様であるが、加えて大手事業者の攻勢により厳しい状況が続いている。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・元々閑散期であり、今年は特に寒さが厳しく来客数に影響が出ている。また下旬から休園期間となっており、来客数はほぼ昨年並となった。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・閑散期ということもあり3か月前との比較がしづらい部分はあるが、良くも悪くも特に大きな変化は感じられない。
		ゴルフ場(営業担当)	単価の動き	・同業者の単価を見ると、昨年よりも更に安くなっている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・建設業者の多くが廃業の機会をうかがっている。
		やや悪くなっている		商店街(代表者)
商店街(代表者)	お客様の様子			・接客中の会話において、「ガソリンが高くて」とか「景気が良くないから」といった言葉をよく聞く。外的要因が心理的に及ぼす影響が大きくて、景気が良くない実感はなく、ますます悪くなるようである。
一般小売店[酒店](経営者)	お客様の様子			・得意先である飲食店関係が新年会の予約が少なく、スナックは二次会利用がない。その分、売上が悪化している。中旬から厳寒期になり、更に客の動きが鈍くなっている。
百貨店(営業担当)	お客様の様子			・正月の福袋は例年より売上増とすることができたが、クリアランスについては、年々短期集中となる傾向が顕著になっており、再マーク、再々マーク待ちの客も増えてきている。さらに高額ゾーンでは、自社カードポイントが2月から優待される客が多く、1月での買い控えが発生している。
百貨店(販売促進担当)	お客様の様子			・郊外のショッピングセンターの大幅増床後、初めての年末年始商戦となったが、来客数の減少が激しく、帰省客のマーケットが完全に流出した感がある。例年すぐに完売となる「ブランド福袋」が終日残るなど、諸物価の高騰も一因となり、顧客の購買姿勢は厳しい。
百貨店(売場担当)	販売量の動き			・1月のクリアランスセールは婦人服はやや持ち直し、前年比100%をクリアする見込みだが、ハンドバッグ・婦人靴が前年比95%前後と苦戦している。セール商材が豊富にあっても売れないといった状況が続いている。
百貨店(売場担当)	販売量の動き			・10～11月と売上向上の兆しがみえたが、原油の高騰等の影響で、12～1月のバーゲンセールの売上は期待以下であった。

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
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・月初めよりセールが好調に推移していたが、めったに降らない大雪の影響で来客数が大幅に減少した日があり、累計の売上に大きな影響を与えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原料高による多数の商品の値上げにより、ラーメン類など、商品によっては販売数がかなり落ち込むものも出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価も落ちているが、それとともに買上点数も減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1月になり、カップめんを始め食品の値上げがあった。全体で買上点数は前年比100%となっているが、値上げの影響により客が安い商品にシフトしている様子がうかがえ、客単価が同98.4%と落ちている。売上については前年割れという現状で、景気が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・JR福山駅周辺が再開発に向けて整備中ということもあり、来客数の減少が続いている。当店も昨年比93%で、小売において、売上高＝来客数×客単価という点から考えると、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・平日の来客数が昨年を下回っているにもかかわらず、チラシ広告等の特売日には逆に昨年以上を回っており、価格に関しては非常に敏感になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品は値上げが相次ぎ、売上高は増加しているものの、買上点数が微減となっており、明らかに前月・前々月とは様子が違っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品関係でも節約の波が広がっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の、価格競争の影響により、既存店の来客数が若干減っており、既存店の売上が前年比で99%くらいになっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来店に車を利用する客が多いので、広告を見て買いに来るといよりは、外出ついでに買物に立ち寄りという傾向である。客足が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ガソリン等の値上げで、買物などを縮小する傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・パンやラーメンの価格が上昇し、12～1月と客の買上点数が減少し、客単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全般的な商品の値上げで買上点数の減少がみられ、それが客単価の低下にもつながっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・原材料高騰などで客単価が下げ止まっているものの、来客数の減少により売上が不調である。今後ますます商品価格が高騰すれば、個人消費の冷え込みに追い打ちをかける事になりかねない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物のバーゲンの案内DMを見ての来客数が、例年になく良くない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の売行きの不振が続き、値下げを例年より早く行っているが、悪い状態が続いている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は昨年と比べても売上、来客数共に落ち込んでおり、特に年始の来客数が少なく成人式を越えると更に急激に来店数が少なくなり、非常に苦戦した。1月になり雪が降るなど寒くなったが、今となっては最終プライスの冬物も興味なしといったところである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・競合店の価格をみても、当店に似たような数字になってきている。また、過去2～3年の数字をみても、今までに比べて売上の伸長率が悪くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年比15%前後マイナスとなった。台替需要が大幅減という状況が続いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比87.8%と、前年を下回っている。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・原油高で、物価が上がるとの予測から、景気が悪いという雰囲気になっており、高額なものより価格が安く負担の少ないものへシフトしてきている。ぜいたくをしてはいけなさと感じている人が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・高収益車種の販売台数が伸び悩んでいる。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・とにかく低価格で済ませようとする動きが強い。永く使える物を買うとか、そうしたものを大事にするとかの発想が乏しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・1月に入って客単価の下落が著しい。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・常連客との会話のなかで、「ガソリンも高いし、ぜいたくな外食は回数を減らすしかない」という話があり、実際、客の来店回数が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は雪が2日ほど降り、客の動きが悪い。昔のように新年会もなくなり、特に二次会などは全然ない。景気も悪いようである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・正月の雪のため来客数が前年比で20%と大きく落ち込んだ。また郊外ショッピングセンターの増床に伴い、競合店が増加したことにより、来客数への影響が出てきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・週末や休日など、客の動きが悪い。ガソリンなどの高騰から、外出に若干のプレッシャーになっている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・宿泊部門は健闘しているものの、料飲、宴会部門が低調である。地元客が主体であるランチの売上の落ち込みが目立つ。1～2月の閑散期対策のフェアも、スタートは低調であった。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・年明けからの一般宴会及びレストラン利用客の客単価及び来館者数が伸びておらず、一服感がある。また、原油等の高騰により、原材料の値上げが相次いで、価格転嫁ができていないのが現状である。今後も不安材料ばかりが目につき、総じて景気は下向きである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・鳥取県は様々な面で前年比マイナスの状態がずっと続いている。客の将来の見込みも、あまり芳しい話は聞かない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・生活物資の値上がりなどによる影響が、我々サービス業にはこたえている。年が明けてから若干良くなると思っていたが、成人式の売上も例年に比べてやや控えめであった。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・以前に比べると、客からの問い合わせが減っている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・昨年6月の建築基準法改正の影響による業務停滞が続いている。加えて、原油や建築資材の高騰により建築費が計画予算に合わなくなるケースが多く、住宅ローン金利も上昇している。建築計画の大幅な見直しを迫られ業務が思うようなスピードで進まない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注が、件数は前年比で3割減、金額的には2割減の状況となっている。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・諸物価の値上がり等、明るい話題が少なく、住宅購入意欲が低下しており、契約までに時間が掛かっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・外用の防寒具が売れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始や土日といった、今までのビジネスチャンスだった時期に、来客数が目に見えて減っている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・先日、業界の総会があった。包装材料、加工用の燃料費等、経費の値上がりで、業界としては製品価格を上げたいのだが、消費が今の状態では不安が多く、新茶の時期ぎりぎりまで、結論を見送った。厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量・客単価共に下げ傾向にあり、回復基調はみられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・これといって好調な商品がなく、販売量での前年キープも難しい。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・商店街でもバーゲンが本格的に始まっているが、客足はまばらで、消費意欲があまり感じられない。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・先月までも厳しかったが、今月に入って主力商品の需要が極端に減った。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・この時期の山陰の観光ビジネスは、イメージから来るものか分からないが、いろいろ企画を打っても来客数増に結び付かない。今年も厳しい。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者との会話でも、この2月は一番暇な年の一番暇な月になりそうだという話をしている。実際、店を閉めたり移転したりする店も出ているので、不安である。

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	
企業動向関連	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、高いレベルで変わらない。クライアントからの受注は増えることが目に見えていて、人材不足で行き詰まっているというのが現状である。	
		農林水産業（従業者）	それ以外		・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網船・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で2,000tの増加、水揚金額も2億6,500万円の増加である。今月度単月の前年比では沖合底引網船・中型巻き網船・イカ釣り船が減少したため、水揚数量で45tの減少、率で98.7%となった。水揚金額は沖合底引網船・大中型巻き網船・大型定置網船が増加したため、1億6,600万円の増加、率で125.8%となった。
			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	・大型の建設案件があり、その製造に着手したため生産量は高水準を維持している。
	変わらない	やや良く なっている	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が増加し、契約数も増加した。
			鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はある程度堅調だが、海外からの引き合い・輸出が鈍りだしている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、工場はフル生産で対応している。	
		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、まずまず順調な受注が継続して入ってきているものの、家電関連は年末商戦が予想よりも不振であったため、受注に弱さがみられるようになった。	
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・1月はスポット作業の量が多く、業績は一時的に良くなった。	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの新規商談・受注は停滞気味で、予測を上回る需要の見込みはない。前年比でもほとんど伸びはなく、単価の低下傾向も相まって苦戦が続いている。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では国内販売が伸び悩んでいるが、アジア・欧州向けの輸出好調を背景に受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。	
	やや悪く なっている	やや悪く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社はOEMの商品を主に扱っているが、大口の取引先が生産を控えているため、やや悪くなっている。
			化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の上昇を価格転嫁でカバーしにくくなっている。
化学工業（総務担当）			取引先の様子	・工場での燃料費・包装材料費等の値上げの影響が出てきており、今後の懸念材料である。	
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	・自社製品の売上については、海外向けは特に東南アジアで需要があり、動きが活発化しているが、国内向けは売上の伸びは見られず、引き続き厳しい状況である。	
その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）			受注量や販売量の動き	・原油の値上げにより材料費が高騰し、商品価格を上げざるを得なくなってきたのと、消費者自身も燃料費の高騰により家計を絞らざるを得なくなってきたと、それに伴い販売量の落ち込みにつながってきている。	
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・事業のなかで、建設廃材・産業廃棄物の管理という仕事があるが、昨年の後半から大変落ち込んでいて、1月も回復していない。周辺を見回しても、工事が大変少ない。	
輸送業（運送担当）			取引先の様子	・取引先の運送業の担当者と話しても、やはり原油高騰の影響により、かなり燃料費等の費用負担が増え、厳しい状況の会社がほとんどであった。	
通信業（部門長）			受注量や販売量の動き	・通信関係の販売において、コスト削減をテーマに販売を行っているが、先の見通しが立たないためか新規受注が鈍化している。	
金融業（営業担当）			取引先の様子	・取引先の社長と話をする、年が明けてから仕事がないという話が大変多い。物販においては、物が売れない、前年比1割ダウンというところがある。また、株価が下がった心理的影響も大きい。景気が悪いという言葉ばかりが返ってくる。	
会計事務所（職員）			取引先の様子	・今月は実質稼働日数が短いため、全般的に売上不振が目立つ。特に、販売、建設が良くない。また、今まで比較的順調だった製造業だが、材料費の増加が目につく。そのため、利幅が逡減傾向にある。	
その他サービス業 [建築物清掃業]（経営者）			受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。業務の問い合わせがあっても、検討してあきらめられる率が高い。	

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			
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前に比べると8%程度増加しているが、前年同月に比べると20%を超える減少となっており、特に正社員の求人の減少幅が大きい。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人員不足感を受け、選考基準を落とし、人材の獲得を目指していたが、方針が即座に一転され従来の基準に戻すということがあった。現場の人員不足感は解消されず、あくまで従来どおりの高度なスキルの持ち主が選考対象となり、なかなか採用には至らない。企業の慎重姿勢がうかがえる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人数は増加したが、派遣、製造関係が多く、学生の応募がない状態である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・サブプライムローン問題、株価の動向等で景気不安定要素はあるが、求人の動きについては特段変化の様子はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年と比べ求人数がかなり落ち込んでおり、売上も減少気味である。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・サブプライムローン問題などで景気の先行き不透明感が強くなったことにより、大手企業の採用意欲が以前と比べて減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人は、件数は横ばいだが、求人数は前年比で1割余り減少しており、大口求人の減少が裏付けられる。また、パート求人は2割増加しているものの一般求人は逆に2割減少しており、引き続きパート労働者への移行が進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月と比較して減少している。またパートや、非正規求人の割合が増加している。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前月までの状況と異なり、新規求人、月間有効求人共に減少傾向がみられた。前年比で新規求人は28.1%減、月間有効求人は23.1%減となっている。求人的大幅な減少はこれまでの求人取扱いの厳格化に伴う影響大であるが、企業の採用意欲の減退が当該事象の要因とも考えられる。また求職者に目を転じてみると、新規求職者、月間求職者ともに前年比0.3%の増加をみており、ほぼ横ばいの状態と判断される。このため月間有効求人倍率は低下し、求職者に厳しい状態になりつつある。	
	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場大手の建材メーカーの工場閉鎖がこの3月に決まったようである。良い状況にはない。	
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリン高騰の影響は今のところ、まだ出ていない。しかし、昨年値上げしたカレーやパンなどの食品は、買上点数が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月はバーゲン月であり、秋口から続いているメンズのアウトターの高額商品志向が持続しており、1か月を通して数字が伸びた。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・昨年末に発売された新型車効果もあり、来客数が多くなり販売量も増え始めて、良くなっている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・当社、競合他社共に、新サービス・新端末等が販売開始になり販売量も良く、業界全体が活気づいている。
	変わらない	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前半は前年をクリアして、まずまずの滑り出しであったが、中旬から下降して前年並みとなっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前とほぼ同じ販売量である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・特に大きな変化はない。客から景気が悪いという声も聞かれない。一方で景気が良いという話も聞かない。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・年末に比べ、主力商品の販売がワンランク下のものになっている。客単価は例年に比べ、全体的に5%以上低下している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ガソリンの値上げ、サブプライム問題の影響で、ますます財布のひもが固くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・旅行業界の景気動向は、昨年ごろから横ばいであり、低迷している。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・観光客及び食事予約数は少し増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・急激な気温の低下で中央商店街への客足が落ちている。郊外に流れている様子もなく、消費が冷え込んでいる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高共に前年同月を下回った。アクセサリ・婦人靴等が前年増となったが、ファッション衣料・ブランド商品が低調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリンの高騰に続いて商品が値上がりしているため、客単価・買上点数が減ってきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・マグロの刺身等は、少量パック・低価格のものしか売れなくなってきており、大型パック及び中トロ等の単価の高い商品は売れなくなっている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・今年に入って既存店の売上が前年を下回っている。物価上昇の影響で消費に慎重さがうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1月の冬物セールは、スタート直後に一時的に集客があったが、中旬からの再値下げに対して客の反応は鈍く、来客数・買上点数・客単価で前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客から台替時期の延期や再検討の話題がよく出る。買い控えの傾向が強く現れている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・見積依頼も激減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年後半からの商品の値上げで単価は上昇しているが、今年に入り来客数の伸びが鈍り、売上に繋がらない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。これに加えて、単価が昨年よりも悪いという状況になってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行シーズンでなく年末年始で出費もかさんでいるため、販売もあまり伸びなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・規制緩和でタクシーが70台前後、増車になって労働条件等が悪くなっている。客との会話でも良い話はない。
		タクシー運転手	単価の動き	・回数と1回当たりの単価が伸びなかった。特に年明けの顧客の利用も下降した。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・客の反応が鈍い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・例年より観光客が減っている。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が減っている。		
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・成人式後の来街者数が激減している。寒い日も続いたこともあるが、学生だけが通行しているという状況が続き、大変厳しい状態になっている。	
	一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・年末年始の書き入れ時の売上が非常に悪かった。	
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・ビール4社の価格改定（値上げ）が始まるが、飲食店も厳しく納入価格改定には、全く取り合ってもらえない。	
	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリンや食品などの値上げのニュースを頻繁に聞くようになってから、客の財布のひもは非常に固くなった。	
	その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	お客様の様子	・食材コスト・ガス単価・人件費の高騰の影響が出ている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・昨年、タクシーも値上がりして、客が減っている。新年会もなく飲みに出る人も少なく、売上が伸びない。	

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	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数・売上共に過去最低である。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・値上げが続いて消費意欲が薄れ、来客頻度が低下している。	
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手（会社）の人員削減が顕在化してきている。道路特定財源の懸案は、業界にとって大きな不安、不透明感を助長している。	
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	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年初からの景気不安情報によりマインドは冷えているが、クレーンの実稼働は良好である。ゼネコン・物流大手は、人手不足と資材の大型化から機械の絶対量確保に注力している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業からの引き合いは増えているが、受注には至っていない。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として受注できても満足できる受注価格ではない。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・土木関連については、やや落ち着きが見られるが、宿泊関連は、稼働率が40%を切るホテルが多数出ている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正の影響で、出荷量が落ちている。	
	やや悪く なっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・小売価格の修正交渉が続いているが、なかなか理解が得られず、採算がとれない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、引き合いが極端に少なくなってきている。排ガス規制車の乗り入れ禁止地区（関東、東海・関西の一部）以外では中古車需要が強く、顧客間の売買等も多く見られ景気の悪さを反映している。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・競争が激しく、受注しても適正な利益が確保できない。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引各社の初荷は例年どおり出たが、前年の数量を大きく下回り、その後も出荷量は減少している。	
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・法人の特需で販売量は増加しているが、それを除くと低調である。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・建設業関係のマネージャーから「マンション・アパート等の新築工事は回復が見られるが、一般住宅・2階建ては着工件数が少なく、昨年6月の改正建築基準法の影響で仕事量、単価共に厳しい状況が続いている」と聞く。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・同業者から非常に調子が悪いと聞いている。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・原価上昇がインキや用紙関係に反映され始めたが、売価には反映されていない。	
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の試算表・決算書等で前月及び前年との比較では、ほとんどの業種において、売上が下落し原価率が上昇して利益がその分だけ少なくなっている。	
		悪く なっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・今回の冷凍食品の影響が出ている。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格が安定しないため、価格に転嫁できず、全体の売上高も低迷している。	
	雇用 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	-	-	-
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は、前月を0.04ポイント上回る0.81倍となった。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数を前年同月と比べると、ここ半年ほど2ケタ以上のマイナスが続いている。	
やや悪く なっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・特に事務処理系が下降気みである。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年と比較して求人数が減っている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・四国の企業への就・転職希望者は減少しているため、地元企業が求人にかかる広告予算が削減されている。	
	民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・特に事務系において正社員の割合を減らし、派遣社員で対応しようとする企業が増えている。		

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
	悪く なっている	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用保険適用事業所数は、減少率が増加している。

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(営業担当)	販売量の動き	・セールに入ると同時に気温の冷え込みが深まり、稼働していなかったアウターが動いた。ただし、福袋・セールは売上としては好調であるが、まとめ買いが減っている。また、セール2日目の落ち込みが大きかった。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・物価が上昇する気配があり、商品単価自体が上がったという見方もできるので必ずしも景気が上昇しているとは即断できないが、全店が前年実績を割るという状況から、やや前年をクリアする店が出てきている。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・例年に比べ1月は比較的客の来店頻度が向上している。正月以降は財布のひもも固くなりがちであるが、今年は多少緩みがちである。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・3月決算を前に、今月から客の出入りが多くなりつつある。
	変わらない	一般小売店[鮮魚](店員)	単価の動き	・客単価が下がっている。いろいろな物が値上がりし始めたため今後は客単価が上がらないといけなのだが、なかなか難しい。
		一般小売店[茶](販売・事務)	単価の動き	・お茶が好きな客はお歳暮でお茶をもらっているため、1月は毎年店内売上が減少する。そのため、外販時に事務員の方に自宅用の特売品を宣伝し、売上げにつなげている。徐々に注文は入っている。
		百貨店(企画)	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めが掛からない。売出し時など一時的に来客数が増加することはあるが、月次では減少している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・原油等の値上げで価格が上がり、販売点数が減っている。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・寒さが厳しくなっている割には衣料品の売上が伸び悩んでいる。客の買い控えがまだまだ続いている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・競合店の出店が相変わらず続いており、業界にとっては厳しい状態が続いている。
		コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き	・店で使えるポイント制のセールを行うが、ポイントの対象商品があまり売れておらず、客はポイントを活用していない。必要ものだけを買っていくためである。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・量販店向けは前年比113.3%、コンビニは同95.3%、ローカルスーパーは同114.0%とほぼ3か月前と変わらない。予算を満たすためにいろいろな企画に取り組んでいるが、なかなかプラスアルファの売上が増えない。
		衣料品専門店	販売量の動き	・冬物衣料が最盛期のこの時期、半額にすれば例年売れるのに、それでも慎重に選んだり、買わなかったりで、この時期としては売上が上がらず困惑している。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・セール品の下見をして価格が下がるのを待っていたらしく、30%オフから50%オフにした途端、一気に売れた。セール売上自体は前年を上回っているが、客の買い方の内容にシビアさを感じる。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・初売りからの来客数はここ数年多くはないが、初売りでのプライダル家具等の高額商品の売上が少ない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・1月の燃料油の仕入価格は12月に比べ下がったので、小売価格も下がった。それでも前年に比べ小売価格は高いので、客からは節約している様子がうかがえる。ただし、灯油などの販売量の大きな減少はない。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・NHK大河ドラマの放送による効果から県外客は少しは入ってきているが、反比例して市内の人の動きが鈍くなっており、全体としては横ばいである。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・月前半は年末年始の好調の反動が、来店数は少なかったが、後半は良くなった。しかし、出発日ベースでは国内・海外とも前年を下回っている。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・原油の高騰による海外旅行費用が上昇している。景況感が大幅に良くならない限り、娯楽性の需要はなかなか伸びない。

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		タクシー運転手	来客数の動き	・市内には日中でも入の出入りが少なく、買物客も少ない。今になって市内で大きな会社やガソリンスタンドがつぶれている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・年度末調整で仕事量は増加しているが、前年比での売上高は減少傾向である。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・新商品、新サービスの人気は高いが、売れ筋商品の在庫不足により、販売数が伸ばせない状況にある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月～年末年始以降、宿泊・ゴルフともほぼ前年並みであった。また、プライダルフエアもにぎわった。
		商店街（組合職員）	それ以外	・商店街の空き店舗調査によると、空き店舗が20%を超えている。1年前からの貸店舗、売店舗がそのままの状態である。店主の高齢化と後継者不在の店が多いため、この状況は拡大する。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は暖冬のため買物を控えている。灯油の高騰等があり、政治の動きが主婦層の間でも話題になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールシーズンだが盛り上がり欠けている。年々のことだがセールで盛り上がる期間が短くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・灯油や食品等、生活に密着した商品の値上げから、客は必要とするものしか買求めている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ギフトお買得セール等の割安感のある催事は大盛況であるが、例年盛況だった駅弁大会や質流れ市等の嗜好性の高い催事は伸び悩んでいる。嗜好品の購入意欲の減退傾向が一層強くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・物価上昇と株安の影響もあり、高額品を中心に全般的に消費は不調である。なかでも昨年より値上げが続く海外特選ブランドや、宝飾品等が苦戦しているほか、衣料品も動きは鈍い。リビング用品と食品のみ昨年を上回っている状況である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客全体に購買意欲が感じられない。特選商品、高級ブランドの売上が前年を下回っている。催事関連も、まとめ買いの動きが全く見られない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・1月はクリアランスであるにもかかわらず子供服を除くすべての衣料品で前年比90～95%で動いている。同様に身の回り品、関連商品も良くない。前年9月以降、来客数は前年比99%程度であるが、売上は同96%台と、来客数に対する買上が少ない。食料品の単価は上がっているが、衣料品は落ちている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売場にいる実感として、客の洋服の買い方が慎重になっている。他の店と比較したり、更に安くなるまで様子を見る等、下見では来店するがすぐその場で買上につなぐことが少ない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・一部のこだわり品やトレンド商品、独自の仕掛けを実施した商品については好調なもの、最終的な月合計では、来客数、買上客数、客単価とも昨年実績を下回っている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・報道が原油高、物価上昇のニュースに集中しているせいか、先行きの不安だけがあおられている状況にあり、客も買上に非常に慎重になっているのがわかる。また、商品価格の改訂から、買い回り品である高額品において、以前購入を検討していた客が、価格が上がったため買わないということも起こっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品の値上がりとともに買上の点数が減ってきた。1人当たりの買上点数が0.3点くらい減っている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・物価の上昇もあり、節約意識は非常に高まっている。生活に直結する食品はそう落ち込んでいないが、衣料品は価格を下げただけではなかなか売れない。よほど欲しい品以外は我慢している。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が平常で1割ほど落ちている。年明けからのガソリンの高騰で、客の消費動向が鈍っている。		
衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セール時期で利幅も低く、割引率も日を追うごとに大きくなるが、販売量は安くなったからといってたくさん売れるというわけではない。結果的に、利幅が減って買上数は変わらず、厳しい結果となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・主力の婦入服の売上は、ミセスが前年比8%減、ヤングが同3%減で売上単価も低下している。バーゲン時の来客数は前年並みだが、平日・土日とも売上が減少しており、月間の平均単価が落ちている。また、宝飾品の売上単価が大幅に落ちている。時計の売上が前年比20%以上減少した。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・以前の初売りとは異なり、ついで買いが極端に減り、客は必要な物しか買わなくなっている。福袋の売行きも悪かった。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・燃料の高騰、株価の下落が心理状況に現れ、販売台数が伸び悩んでいる。来客数は変わらないが、成約率が以前に比べ落ちている。コンパクトカーはまずまずであるが、大型車が鈍っている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・新年を迎えてから客足は良くない。昼の弁当の注文等、今まで行っていなかった施策で売上は少しは立っているが、それでも本業の来客数が増えないので、店を支える要素にはなっていない。
		観光型ホテル(営業担当)	単価の動き	・競争相手の要因もあるが、総合的に料金の低価格が続き、薄利多売の営業をせざるを得ない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・年末の忙しさからの反動があったほか、今年は先行き不安による客足の鈍さが目立つ。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・単価を下げて来客数を回復できない状況になりつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は、金に関してかなり渋くなった。食料品等の生活必需品には多少値上がりしても金を使うが、それ以外は節約し、タクシーもかなり影響を受けている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・バスでの観光客は増えているが、タクシーでの客は減っている。夜の客も増えていない。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・販売量から見ても、3か月前の増加率に比べ減少しており、客の財布のひもが締まってきている。原材料価格の高騰に伴う消費低迷が背景にある。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光施設については前年より10%来客数が増えている。今はNHK大河ドラマの効果が少しずつ出てきているが景気浮揚感はなく、良くなった感じはない。また、ゴルフ場の来客数は前年より少し落ちている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数、入場者数の動きが年明けから悪く、天候は悪くないにもかかわらず入場者数がここ4~5年で一番落ちた月になった。
		競馬場(職員)	来客数の動き	・発売金の落ち込みより来場者数の落ち込みが著しい。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客は必要な物以外は買わない。本当に寒くなってくると防寒物に手を出す、少々のことでは我慢するという購買行動になっている。
		一般小売店[青果](店長)	それ以外	・来客数、単価、客の様子、競合相手の様子、すべてが悪い。温暖化の影響から県外で雪が降らず野菜が飽和状態で、価格が下がり、箱代も出ない状態で販売している。その分客単価も下がり、かなり厳しい状況にある。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・各企業のボーナスの厳しさ、ガソリン価格の高騰、今後の経済の不安等があり、来客数はそう変わっていないが1人当たりの単価の下落が顕著であり、従来になく深刻な状況である。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・昨年末のボーナスの減少に加え、ガソリンや食料品の原料の高騰による値上げ等によって、客単価が大幅に減少し、昨年実績を下回った。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・年初以来客足が途絶え、石油製品の値上げの影響もあってか買い控えムードがまん延している。初売りも全く効果がなかった。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・いろいろなものが値上がりしている。じわじわと影響が出るようで、客の財布のひもも固くなっている。我慢の時期がずっと続きそうである。
		高級レストラン(経営者)	競争相手の様子	・当県で3本の指に入る料亭が12月末で廃業している。売上減少に歯止めが掛からなかったためであり、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
		都市型ホテル (総支配人)	単価の動き	・原油高騰による商品の値上げが続くと予想され、消費者の節約傾向が見られる。そのため、提供料金において競合各社の低価格競争が激しさを増している。
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	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・加工メーカーからの原料肉の引き合いが強く、需要に応じられない状況である。ただし、1月に入って少し寒さも緩んだにもかかわらず、居酒屋、スーパー関連は予想と違い少し落ち込んでいる。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売価格は据え置きだが、比較的安定した受注がある。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・原材料、特にガスの値上がりりが利益を圧迫している。現在、陶磁器でも中国製品の品質的な状態を調査するため、上乗の原材料等に関する様々な調査が行われている。日本製品の注文も入るようになってきているが、やはり原材料の値上げ等があり、単価の抑えられた状態では厳しい。
		建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・民間工事の入札では、明らかに資金繰りのためと思われる低価格入札が多く、落札できない状況である。適正価格での入札は絶望的である。
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・企業間はもちろんのこと、業種間でもかなり差が見受けられる。自動車工場の増産から自動車部品工場が設備投資をするという発表など良いニュースがある一方で、建設業者はいまだに厳しく、業種間、企業間でかなりの格差がある。
		不動産業	競争相手の様子	・分譲マンション・賃貸マンションが供給過剰となっており、売れ残りや空室が多い。以前のように、新築だからといって満室とはならない状態である。中古マンションも多く残っており、なかなか売れていない。
	やや悪く なっている	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・建築申請認可の遅れから住宅メーカー、マンションデベロッパーのしゅん工物件が3割以上減っている。その影響で、家具の売上も落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業(取締役)	取引先の様子	・全体的には景気は下向きである。メーカーでも大手と中小・零細企業で市場格差がだんだん出てきている。燃料、資材の高騰で中小企業は特に業績が悪くなっている。
	輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が少なくなっている。ただし、中でも高級ペットフード等、高級雑貨は売れており、庶民的なものとは二極化している。以前であれば高級なものは売れたが、今はメーカーがターゲットを絞って新製品を出しているためである。	
	金融業	取引先の様子	・中小企業の資金繰りは厳しさを増している。特に建設業、食品製造業などが厳しい。改正建築基準法の施行、原価の上昇が要因である。	
	金融業(営業担当)	取引先の様子	・電気工事業で、継続する受注単価低迷及び建設資材(銅線等の金属)の価格の上昇に加え、ガソリン代の上昇が続き、利益が出せていない状況にある。	
	金融業(営業職 渉外係)	それ以外	・原油高騰や株価急落の影響を受け、家計や企業活動に大きな影響が出てきている。特に小売業者は消費者の購買意欲が減退し、売上は前年割れで推移している。運送業者も燃料高騰で収益、資金繰りとも悪化している企業が多い。	
	金融業(調査担当)	取引先の様子	・原油等の一次産品価格の高騰を受け、価格転嫁が困難な中小企業において、広範な業種で収益が圧迫されている。	
	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・売上が苦しいところが非常に多い。さらに石油価格、原料価格の高騰でその分をどこかで節約しなければならぬと、どこの企業も節約を心掛けている。全般的に消費購買力は減ってきている。	
	その他サービス業[物品リース](従業員)	取引先の様子	・取引先における設備投資意欲のバロメーターとも言える引き合いの案件がここに来て大幅に減少している。また、案件も小口化の様相を呈ってきている。	
悪く なっている	繊維工業(営業担当)	競争相手の様子	・取引先の状況も悪いが、今年に入って競争相手が3件倒産した。団塊世代がものを買わなくなっているという影響もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体を含む電子部品関連全般において、大手、中堅企業とも今年度に入って非常に動きが鈍くなっている。精密機械部品も同様に先行き不安感が一層増している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類小売業の12月ギフトの動きが前年比20%減と動きが鈍い。ビールの消費も悪く、経営が先行き不透明になっている。
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）	周辺企業の様子	・取引先企業の業績が徐々に上向き、新規事業を予定するなど少し活発になっている。それに伴い雇用の需要も見込まれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動きは昨年9月以降12月まで前年比20%台の増加と高い伸び率を示している。特にパートは前年比40%増となり、人手不足感が目立っている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末需要が増加してきた。特に人材派遣では、販売、受付、経理等の単発、短期の案件が増加している。ただし、従来のような長期も含めた案件の増加はない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業務停止になった派遣会社の代わりに問合せが数件あった。軽作業等の人材の問合せが多く、人数も多かったが、一時的なことである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・改正建築基準法の施行による建設関連への影響や、ガソリンの値上げなどによる影響が懸念されたが、求人においては今のところ目立った変化は見られない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・アメリカのサブプライムローン問題の余波で、輸出関連の製造業からの求人募集が減少気味である。また、改正建築基準法の施行による住宅着工の減少で、住宅関連業界の求人募集も減少気味である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が昨年7月以降下がり続け、前年比でも9か月連続で下回っている。12月は0.62倍となり、2年前の水準に戻った。
		職業安定所（職員）	それ以外	・今月に入り事業所閉鎖や廃業が増加している。また、12月の求人数も前年に比べ15%以上減少している。特に正社員求人の減少幅が大きい。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年始からの景況感悪化のあおりを受け、企業側が採用枠を縮小し様子を見ている。
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・長期契約の注文数が前年割れとなった。2008年度の料金改定もほとんど受け入れられない状況にある。	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にある。理由としては前年は高い気温により本土でプレイしていたプレイヤーが戻ってきたことが挙げられる。また、基本的にプレー代に対するクレームが無い。売上としては結構良い傾向にある。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・稼働件数が前年同月比で103%に増加している。入域観光客数の伸びに比例して稼働件数も伸びている。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・パンの売上が前年を超えるなど、価格値上げによる部門レベルへの好転は見られるが、売上全体の底上げにはつながっていない。客の購買意欲が低い状況が続いているためである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今年の1月は暑さのためか冬物が良い状況ではない。しかし、春物は例年と変わりがない。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・稼働状況は、11月からほぼ前年並みで推移している。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・修学旅行の人数は減少したがスポーツキャンプが前年を上回り、売上をカバーしている。

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
		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19年10月は前年同月比で108%である。今月は1月27日現在で108.4%と前年同月と同程度の伸びとなっている。平成19年10月以降、沖縄観光は弱含みの状況で施設利用者数も伸び悩んでいる。1月の入域観光客数も前年並みを維持するか少し上回るくらいで、それほど大きい伸びはないものと思われる。来園者は、一般団体、家族等が中心である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年同月比で75%となかなか上がらない。来客数も前年同月比約90%と減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・時間帯によっては客が集中するが、客が途切れて暇になることもある。客単価が前年同月比で良いためか、売上の確保はできている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・各商品の値上がりが出始め、買い控えが進んでいる。買上点数・単価等にマイナスが出始めている。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。ここ数年来で最大の落ち込みである。当店だけでなく業界全体的に落ち込んでいる模様で、景気の冷え込みが懸念される。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・CD、レコード販売の売上の減少が続いている。民謡・沖縄関連・三線等の観光産業関連も同業者の増加と観光客のリピーターの増加で前年の売上から大幅な減少である。団塊の世代の観光客や修学旅行・海外の観光客が増えれば現状維持につながる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	単価の動き	・文具業界、書籍業界も石油高騰のあおりを受けて、売価の値上げをせざるを得ない状況になっている。真っ先に文具商品の値上げが決まり、徐々に書籍の単価も値上がりしていく。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は競合ホテルの増加により限られたマーケットが分散されており、完全な週末型となっている。また個人型形態により1部屋当たりの宿泊人数も2.1名で少人数化により客室売上も伸び悩む。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客足が悪く、売上が伸びない。
	悪くなっている	百貨店（担当者）	販売量の動き	・初商いは過去最高の動員数となり好調にスタートする。成人式までは冬物セールの動向も比較的堅調に推移するが、成人式明け以降客単価、売上が急落する。特に主要衣料の販売点数は軒並み10～20%減少、客単価においても前年比で20%の低下となる。要因は中旬以降に前年より気温が2.7度上昇したことであり、冬物セールが不振である。また春物商品の入荷遅れも大きく影響し、異常なマイナスとなる。原油高騰等による不景気感、生活防衛感の高まりが衣料部門において顕著に表れている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が例年1月より20%減少している。12月を除けば、ここ半年、前年の来客数を越えた月が無い。週末は満席になるが、平日地元客の動きが全く無い。ここ1か月前ぐらいから、水曜日だけは、ノー残業デー実施のせいと週末並みの動きがあるが、カバーしきれない。
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	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・荷主からのニーズはあるが、受注価格が抑えられ収益自体は伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	建設業（経営者）	それ以外	・改正建築基準法の影響で建築確認及び着工が遅れている。
		会計事務所（所長）	それ以外	・ガソリン価格の高騰、サブプライムローン問題の影響を受けている。
コピーサービス業（代表者）		競争相手の様子	・1月は正月休みもあり1月15日ごろまでは仕事が少ない。また、年始回り等で仕事をする日が少ない。前年の同月より、競争激化を実感している。当社が市場の競争原理で売上を増加させるには、ハード（設備）がポイントである。夏には建設中の当社の工場が完成する。それまでは我慢である。	
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（経営者）	求人数の動き	・新規で沖縄営業所開設のスタッフ募集や既存ユーザーからの追加派遣依頼、4月以降の次年度用のスタッフ依頼など、派遣スタッフの依頼数が増えている。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度用の求人票が届いているものの数的には特に増減も無く、また業界もIT関連に偏っており、他業界を含め全体が良いとはいえない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県内企業経営者に景気の不透明感が広まっており、求人に対して慎重な見方が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2007年12月の常用求人数が1,790人で3か月前と比べて11.5%減少、前年比は11.5%減少している。新規求人数が2,260人で3か月前と比べて22.3%減少している。また、就職率が3か月前や前年と比べていずれも悪化している。
	悪くなっている	-	-	-