

・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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・今月はポイントサービスの販促により、客単価が上昇しており、販売点数も前年比102%と増えている。	
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・今月は総会などの懇親会後の2次会での利用があり、前年と同様の売上があった。	
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・本州からの観光客数は、横ばい又は減少傾向にある。しかし、宿泊単価及び付帯収入を含む総消費単価は好調に推移している。単価上昇分が入込客数の減少分をカバーするまでには至っていないが、上向きに転じる方向にある。	
	変わらない		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・灯油や食料品の値上げによりマイナスの影響が出ている。大雪や低温の日が続いたにもかかわらず、冬物の最終処分セールは上向かず、コートなども大して売れていない。春物の動きも、例年よりも遅い。すでにスプリングコートを始め、春物が立ち上がっているのに、見るだけの客が多く、購買につながらない。価格に対して非常にシビアである。
			スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・食料品や日用品の動きをみると、それほど悪いという印象がない。ただ、すぐには影響が出ないようなマスコミ等の情報に翻ろうされている面もあるようだ。
			スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・メーカーからの商品価格値上げの動きに対して、価格据置きや価格引下げを実施している商品の販売点数が大幅に増えており、客の価格に対する意識がますます高くなっている。同業者間の価格競争も依然として激しい。
			スーパー（役 員）	販売量の動き	・今年は2月の営業日が1日多いが、その要因を除いても前年比107%台の売上を確保できている。中国製品の安全問題の影響で冷凍食品が前年比で15%ほどのマイナスとなっているが、それ以外の各カテゴリーにおいて、メーカーの値上げラッシュや国産品購入の影響により、客単価が上昇している。また、今後、値上げが予想されるような商品においては、値上げ前の仮需要により買上点数が増加している。これらのことから、客単価が前年比103%、来客数が前年比105%と順調に推移しているが、現在の環境からみて、一過性の現象と判断している。
			コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・来客数や買上点数は、この半年間増加しているが、高額商品の動きが悪く、週末の売上が低迷している。
			家電量販店（店 員）	来客数の動き	・来客数は前年から微増となっているが、客単価が低下しており、全体としては変わらない。
			タクシー運転手	来客数の動き	・札幌では12月17日にタクシー料金の値上げが実施されている。値上げ後の利用客の乗り控えはあまり感じられないが、2月はさっぽろ雪まつりなどのイベントがあるにもかかわらず売上が前年よりも減っている。
			タクシー運転手	お客様の様子	・長距離を移動する場合は、極力電車やバスを利用するとの声が客から挙がっている。
			通信会社（企画 担当）	競争相手の様子	・自社、競合他社を合わせた通信サービスに対する契約数が横ばいである。また店舗での来客数にも変動がない。
			観光名所（役 員）	来客数の動き	・さっぽろ雪まつりが終了した月半ばから、国内、海外とも団体客を中心に来客数が急減しており、前年比10%以上のマイナスが見込まれる。
			住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・建築件数が低迷している状態が相変わらず続いている。
			やや悪く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子

分野	景気の現状判断	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	・本当に必要なものしか買わないという慎重な買い方が続いているが、特に最近は、何もかもが値上がりするので、少しは我慢しようという客の言動がより多くみられるようになった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・悪天候の影響もあり、さっぽろ雪まつり終了後は売上が落ち込んでいる。月後半は、ほとんどと言っているほど、春物の動きがみられない。冬物についても単価が最低ラインとなっているため、結果的に売上も上がっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は寒さが厳しいことから、客の購買行動が後ろ向きになっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・原油高騰のおおりのを受けて、高額品の動きが悪い。気温が低いことから、春物の動きも厳しく、ミセス、ヤング、紳士関連の春物のスーツやコートなどの動きがとも悪い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・まとまった金額の受注が減っている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・消費者の購買欲はそう落ちていないと思われるが、とにかく単価が低い。同じ機能であれば、より安価なものを求める傾向が顕著である。
		スーパー（役員）	単価の動き	・商品価格の値上げによる影響が一番大きい。値上げへの警戒感から、商品の買い控え、あるいは別の商品のニーズの高まりなどから、結果として売上が上向いていない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の低下に加え、来客数の減少もみられる。また価格上昇の流れにより、今まで以上に安売りへの客の反応が強くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・継続している原油や小麦の値上げ等により、消費者の購入意欲は抑制され、景気回復に更に悪循環を与えている。消費者は無駄なものを買わずにいるため、来客数は維持しているものの、依然として客単価が低下し続けている。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・年末商戦が一段落した後ということで、先月に引き続き客の購買意欲が薄れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて販売台数が10%以上も少ない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・顧客の高齢化が進んでいるので、ここ最近の大雪の影響により、客足が遠のいている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・観光客の来客数は、例年1月が底であったが、今年は2月も厳しい状態が続いている。今月の売上は前年比で15%の減少となっており、前月比でもほぼ横ばいとなっている。特に、ディナーの客単価の低下が目立っている。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・札幌の高級店では昼、夜共に売上が前年比で30%のダウンとなった。特に、道内客の減少が目立っており、各地の飲食店で単価を低下させている。またバターや乳製品を始めとした、食材の値上げとともに、各店で料理の評価を落とすことも多くなってきている。インターネットでの書き込みなどで料理や飲食店への不満の声が増えてきたことも、悩みの種である。
		一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・1～2月と食事メニューの売れ筋商品が今までより安いメニューに移行している。その結果、食事メニューの単価が50円ほど下がっている。
		観光型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・原油高の影響などにより、高額旅行商品が少なくなっていることから消費者の動きは鈍くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依然として、個人向けの添乗員付きの商品が低調である。一方で業務性の個人商品は堅調である。航空会社の商品価格の動きに翻ろうされている感がある。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・販売数が減少している。また販売単価も低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油高騰の影響による様々な商品の価格上昇が家計を圧迫していることから、旅行を控える動きが続いている。燃油サーチャージの価格上昇による旅行代金の高騰も旅行控えに拍車を掛けている。中国産冷凍ギョウザの騒動で中国の印象が悪くなっていることから、特に中国方面の旅行が控えられている。全体的に明るい兆しすら感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用客数は天候などに大きく左右されるが、全体的に利用客が少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・中国産食品の安全問題が出てきたことから、国産食品にシフトする動きが出ているようである。これまでのガソリンや灯油の高騰に、食品の問題が加わったことで、余分な出費を更に抑えようといった内容の話が、客から多く聞かれるようになった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客が慎重になっている。また銀行の貸出姿勢も慎重になっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の減少と買い控えや商品単価傾向が見受けられ、月間を通して上昇傾向がみられない。また甘栗販売店では中国で発生した食品の安全問題の影響を大きく受けた。
		一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・さっぽろ雪まつりでアジア人観光客が増え、全体的なパイは広がっているが、国内の旅行者が減少していることから、あまり活発な消費には結び付かなかった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、天候の荒れる日が多く、降雪量も増えているせいか、歓楽街への人出が大変少なくなっている。また最需要期を迎えている灯油を始め、色々な物価が上昇してきていることも、飲食業への出足を鈍らせている。得意先の飲食店の売上は大変苦戦している。
		コンビニ（オーナー）	単価の動き	・様々な商品の値上げの影響はかなり大きい。商品1つ1つの単価をみても、全体的に安い方に集中してきている。観光客の来店が減少していることも大きく影響している。当店は元々アジア人観光客の利用が多いが、今年は国内観光客の利用がほとんどみられず、アジア人観光客に頼っている状況にある。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・3か月前と単純に比較できない面もあるが、薄型テレビや冷蔵庫といった大物家電の需要が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べると、夕食の利用率は非常に高いが、昼食の利用率が15～20%低下している。市中心部の空洞化の影響が明らかにしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・原油高による暖房用灯油の高騰により、個人消費が鈍くなっており、個人客の利用控えが顕著になっている。ただ、社用利用者の落ち込みはみられない。
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・建設関連大手企業の支店規模の縮小、支店幹部の更迭、建設業で潤っていたすすきの飲食店の廃業等、年度末を控え建設業の低迷ぶりを露呈する現象が目立ってきた。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は悪いが、先行指標である受注が活発になってきた。特に請負物件の受注が良い。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費者の中国産食品に対する購買敬遠から国内産商品の需要が高まっており、安全安心な高品質、高価格商品の水産食品にも受注の増加が見受けられる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・依然として、運輸業においては燃料代が高止まりしていることが響いている。ただ、競争相手がやや縮小しており、その恩恵を受けている面もあるが、全般的に燃料の高騰が響いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・古紙不足で製紙工場での生産調整が行われており、輸出紙に影響が出ている。
	やや悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・鉄骨加工業の仕事量は半年ぶりに急増した。しかしながら、鋼材を中心に値上げが実施されるなか、請負単価に値上げがまだ反映されていない。
		食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰により、製品価格、販売価格の価格改定がイメージどおり進んでいない。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・土木建築関係に限らず、道内上場企業では、赤字又は実質赤字決算に近い会社が続出している。従業員の給与に手を着け始めた会社もあり、与信管理が大変な状況になってきている。また建築基準法改正の影響で遅れていた建築物件が更に遅れ始めており、着工が新年度の下期以降にずれ込む物件が多くなってきた。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先企業の大部分が来期の計画策定時に慎重な計画を立てているという話を聞く機会が増えている。	

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
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は大手企業が押し上げているが、道内中小企業は投資マインドが冷え込んでいる。また大半の企業は、原材料価格の上昇に対して、価格転嫁が困難である。個人消費は、所得環境が厳しいなかで厳冬期における灯油価格の上昇もあり、弱い動きが続いている。官民共工事量が減少しており、総じて景気は停滞感が強い。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・公共投資、民間設備投資が停滞している。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・住宅建築が少なく、土地の売買も少ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業における採用枠が増えており、大学への求人依頼も多くなっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前比及び前年比でも求人件数に大きな変化はみられない。ただ、地元でも派遣の需要が若干だが増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は7か月連続して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）	求職者数の動き	・派遣社員として働いている若年求職者や、3月末の退職を見越して在職中に求職活動をしている退職予定者が増えている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・今月、当社のセミナー会場において新卒採用の合同説明会と中途採用のための転職フェアの計2回のイベントが開催された。当社もイベント参加企業の募集のため営業活動を行い、計150社ほど訪問したが、どの会社も優秀な人材の必要性は感じているものの、現状の業績では参加費用をねん出できないという企業がほとんどであった。どの業界も業績は前年割れ、良くて横ばいという企業が多く、景気は低迷している状況とみられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数や求人企業が例年になく少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・コールセンターの求人件数は前年に比べ大きく伸びているが、飲食、建設、貨物、病院等といったその他の主要業種では、求人件数が前年比でマイナスの企業が多い。底を打ったと思われるスナックも一段と求人件数が減っている。今まで好調だった人材派遣業の求人も前年並みである。
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	・新規求職者数が6か月連続して減少しており、新規求人数は5か月連続して減少している。有効求職者数及び有効求人数もそれぞれ5か月連続して減少している。この結果、有効求人倍率は0.46倍となっており、前年より0.02ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数が減少している。特に建設業やスナックが厳しいとの声が多く聞かえる。

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	観光名所（職員）	来客数の動き	・降雪が遅くまであり雪見の客が好調で、来客数が伸びている。特に台湾からの観光客の入込は予約、飛び込み共に目立っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・雪のため受注が遅れ気味になっている影響はあるものの、建て替えの客層から確実に受注が見込まれている。
	変わらない	百貨店（広報担当）	競争相手の様子	・原油高騰のため、自家用車での来店客が激減している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・平年並みの降雪で、暖冬少雪であった前年より来客数は減少しているものの、買上単価は上昇しており、景気が上下どちらに動いているか判然としない。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・来客数の落ち込みが一段落し、悪い状態ながらも安定してきた。買上点数は変わらないが、客単価は3%程度下落しており、上昇の気配はみえない。	

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	・販売量の動きに増減はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みになってきたが、客単価がなかなか回復しない状況が続いている。必要な物以外は買わない、という状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない上に、訪問による営業も伸びない。当然、販売量も少なく単価も上がらない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒い日が続き、春物はまだ早い、という実需型の傾向が年齢にかかわらず強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最需要期に入ってきたにもかかわらず、販売量が伸びてこない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量が前年を下回っている。また、売り急ぎの動きが出ており、差益の減少も続いている。そのため、周辺のガソリンスタンドでは廃業や販売拠点の整理統合の動きが続いている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・昼の入込は非常に伸びているが、夜の来客数並びに客単価は落ち込んでいる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・前月と同様に売上不振が続いている。うるう年の関係で営業日が1日多いにもかかわらず、前年割れの状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・過当競争にはなっているが、企業進出などもあり、設備投資が進んでいる当社は現状維持で推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・遠距離の客が少なく乗車回数も減っているなど、状況は良くも悪くもなっていない。伸び悩んでいる状態である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・市内中心部の商店街であるが、食品スーパーを除くすべての業態で前年実績を下回っている状態である。収入は伸びず家計支出は増加するという最悪のスパイラル突入を思わせる景況であり、各店からは悲鳴が上がっている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・食材の値上がりに伴い、ランチの値段を100～150円上げた飲食店が多くみられる。サラリーマンの大半は「仕方のないこと」とその状況を受け入れているが、一部にはコンビニのおにぎりセットなどの昼食に切替えている動きもみられる。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・前年同月と比較しても動きが悪くなっている。単価は変わらないが、「安くても必要の無い物は買わない」という動きが定着している。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少は1月に引き続き天候が悪かったこと、及び灯油代などの値上がりが要因になっている。1人当たりの来店頻度の低下もみられる。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・2月は、客単価は横ばいであるものの来客数が減少しており、全体の売上は前年比でややマイナスである。医薬品を購入する意欲は衰えていないが、客には経済的な余裕が無くなっている様子が顕著に感じられる。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年であれば、卒業、入学シーズンでスーツを買い求める人が増えるが、今年は全体的に春物の動きが悪い。いまだにセール品、特にコートなど防寒衣料を買い求める人が目立っている。	
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前年より寒い日や天候が荒れた日が多く、その影響もあってこのところ来客数が減少し、売上も低調に推移している。特に婦人衣料の動きが悪く、その中でも50～60代をターゲットとした商品の売上が悪い。団塊世代の層だけに、今後の消費に与える影響が気掛かりとなっている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からない。気温低下により冬物のセール品が好調であったり、バレンタイン商戦が堅調であったりしたが、来客減による下げ圧力が非常に強く、結果的には悪い状況から抜けられずにいる。	
	百貨店（経営者）	販売量の動き	・前年の2月は暖冬で積雪もなく春物衣料に動きがあったが、今年は寒さも続いており春物衣料を中心に苦戦している。	
	百貨店（販促担当）	お客様の様子	・冬物セールの動向やまとめ買いの減少傾向をみる限り、客の節約志向は強まっている。	

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（経営者）	お客様の様子	・天候の影響もあるが、衣料品を中心に冬物クリアランスの売上は持続しているものの、春物の動きが低調である。バレンタイン商戦は、チョコレートの購買単価が上昇したが紳士小物の動きが低調であり、総額で見ると減少傾向である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・「にっばち」といって2月と8月は売上が振るわない月ではあるが、それにしても買い控えやバーゲンハンターが目立っており、利益が上がらず苦慮している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・1、2月は暖房用の灯油代がかさむ時期でもあり、また食品の偽装問題に加えて中国産冷凍ギョウザによる中毒発生もあって消費は低迷しており、来客数は低位に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリン、灯油価格の高騰及び原料高に伴う食品メーカーの商品価格上昇もあって、来客頻度が低下している。来客数とともに買上点数も前期を下回っており、非常に厳しい情勢となっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当店では商品の値上げに伴い客の買い控えがみられるようになっており、スーパーとの競合も激しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・主要道路に面しているが、とにかく車が止まってくれないようになってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月の中旬から今月にかけて来客数の伸びがみられない。景気が厳しくなっている状況がスーツの需要に敏感に反応し、来店が控えられている。特に、30～40代の客層はその傾向が顕著である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・入学式、入社式などの需要により来客数は増加しているものの、例年に比べ客単価は大幅に低下している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年比ではややプラスになっているものの、前月、前々月と比べれば動きが悪くなっている。客単価は前年比でも低下しており、景気はやや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の新型車が好調であるものの、当店に限ったことか不明ながら、購入の際にクレジット審査が通らない客が増えている印象がある。
		その他専門店 〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・雪も多いため生活防衛意識が高くなっているとともに、景気が全体的に良くないという風評が客の間に広がっている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・酒もそうであるが、ほかの商品でも値上げが相次いでおり、買い控えによって景気が後退している様子が見え始める。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・数量や金額を指定して給油する客が増えている。これは価格の高騰に伴う客の節約対策だとみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これまで主婦層を中心に堅調であったランチタイムも、2月の来客数は低調になっており、財布のひもがかなり固くなっている様子である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・外食産業でも、来客数の減少がみられるようになってきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前月は前年同月を上回ったが、当月は下回っている。企画募集の集客はあるが、一般団体の入込が良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・様々な商品の値上げによりマインド的にも厳しい経済情勢となっている。消費者の財布のひもは固く、よほど付加価値の高い物でなければ売れない。外食を控える動きもあり、レストランの客単価は落ち気味である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・悪天候が続き、中高年層に圧倒的支持を得ているレストランへの客足が遠のいている。宿泊もネット販売価格を下げたものの伸びていない。また受験生の宿泊需要も競合先に流れた模様である。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・景気は悪化、特に個人消費は弱いと受け止められており、ホテル利用に関しても積極的にはなりにくい雰囲気になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少なく、特に真夜中になると激減する。自転車やバイクで移動している人が増えているが、交通費の節約のためとみられる。

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
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・先行きの不安からくる買い控えが顕著である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月ごろと比べて来客数が減少するのは時期的に当然であるが、不振であった前年同月との比較でも更に悪くなっている。それだけ客の来店サイクルが長くなっているということであり、支出を切り詰めている様子である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・どの業種に関しても「消費が完全に止まった」という話しぶりがほとんどである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数の減少が著しい。客は必要な物以外は一切買わないという様子で、財布のひもがより固くなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・天候の要因もあるが、資材、素材などの価格上昇に伴い商品価格も上昇していることから、来客数が大幅に落ち込んでいる。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・冬物クリアランスセールの際も芳しくないところに、雪が多く気温も上がらない天候が続き春物衣料への移行も進まない状況が重なっている。また客の生活防衛意識も継続していることから、来客数の減少も相変わらず続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・気温などの影響が要因の一つと考えられるが、来客数の減少と、春物ファッションへの関心の低さが目立っている。オケージョンニーズはまだ良いほうだが、今必要の無い物に対してはシビアである。セール期間になってから来店する客が多く、気温だけの問題ではないような疑念もある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・個人の可処分所得が減少している状況であり、来客数も減少傾向を示している。競争の激化もあり、明るい材料は一つも無い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今が最需期である灯油の値段が高止まりしていることに加え、中国産冷凍ギョウザの事件以降は冷凍食品関係の売上が20%以上ダウンするなど、食の安全安心にかかわる客の不信感は続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は中国産冷凍ギョウザの一件以来不信感を強めており、冷凍食品、中国産の加工食品全般で買い控えがあることから、そのまま販売数の減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・前月には当店のある商店街の南側に大型商業施設がオープンし、南北の大型店に完全にはさまれるような形になり、婦人服店が2店舗、肉屋が1店舗廃業している。今後数軒は営業をやめるような話も出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年より雪が多いということもあるが、それよりもガソリンやその他諸物価の値上がり販売量に大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物のバーゲンと春物の立上げが重なる時期にもかかわらず、来客数は戻ってこないことから、悪い方向にあると判断している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ガソリン、灯油、日用品の値上がりに対する不安感が高まり、1月から客の買い控えが顕著である。洋服は我慢する対象になっているようである。また寒い日もまだ多く、春物衣料の動きも遅い。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・例年であれば高額商品が売れる時期にもかかわらず、今年は極端にそれが少ない。客の認識は、高額車すなわち不経済、との方程式が成立しており、その言動から敬遠されているのが分かる。そのような傾向もあって、販売単価は低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・年々売上が悪化しているが、1、2月はいまだかつて経験した事のない下げ幅となっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が20%以上低下しているが、何が起きているか分からず心配である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・1、2月は通常でも売上が少ないが、それに加え同業他社が近くで次々と展示即売会を実施した影響もあって、当店への来客はほとんど無い状況である。競争はますます厳しくなっている。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・原油の高騰に伴い、扱っている商材もすべて値上がりしており、またトラックの運賃なども上昇している。取引先の企業は、経費削減策としてユニフォームの無条件配布を見直しており、発注量に影響している。	

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） その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き お客様の様子	・販売量の動きだけではなく、来客数、1人当たりの単価、客の様子を含め、すべて良くない。 ・原材料、燃料の価格高騰により、法人客は自動車修理を控えたり減車したりするなど、車両費の上昇を抑えようとする傾向が強くみられ、修理の見積依頼すら来なくなっている。	
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	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・牛タン原料の相場高はアメリカでのBSE発生以来ずっと続いており、同業者には廃業したところもある。また、農薬入り中国産冷凍ギョウザの件も、食品産業には影響を与えている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量には変化がみられない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因もあるが、物価の上昇が響いており、大口工事は無く小口のリフォームだけの状態である。	
		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	・季節商材の販売や営業日が1日多いこともあり月間の出荷数は伸びをみせているが、利益の軸となる定番品の動きが悪い。飲食店などでの回転が良くない。	
		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	・前年の果樹農家の収入は、その前年に比べて85～90%程度に減少しているが、農薬などの価格上昇により経費は増加している。
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年並みの受注量確保が難しい情勢である。原材料の値上がり予想以上であり、収益面でも厳しくなっている。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月から受注が減り始め、状況はどんどん悪化している。どの業種でも全体的に景気は悪くなっている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・工業団地内の半導体関連事業が低迷し、一部では受注量が3分の1にまで減少し人員整理を開始するなど、総じて仕事量が少なく年度末を迎えても状況は厳しくなっている。一方、近隣に大手半導体工場の立地が決定したが、期待と不安が入り混じり、複雑な心境である。
			電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・価格の変動は少ないが、販売量の見通しは以前より下方修正される局面が増えてきた。また購入部品を中心とした材料費の高騰がじわじわ影響を及ぼし始めている。
			建設業（企画担当）	取引先の様子	・原油高の影響は、ガソリンなど一部であったものがあらゆる製品に広がってきている。発注サイドは値上がり前に契約しようとするが、受注サイドは値上がりリスクを負えないため、契約締結に至らない状態が続いている。
	輸送業（経営者）		取引先の様子	・荷主の原材料高騰対策が、当社との取引に影響する懸念が高まっている。	
	輸送業（従業員）		取引先の様子	・輸出輸入共にかなり数量が落ちている。今まで毎日扱っていたものが、週に数回などとなり、数量も減少傾向にある。	
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・競合他社による攻勢の影響もあり、既存契約の解約が目立ってきた。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・2月という特性を考慮しても、折り込みチラシの量が、地元企業に限らず、異常なまでに少なくなっている。商業活動はある特定の企業だけが活発なのではないかとの印象を持っている。また小規模の事業所では、経営状況が厳しく新聞購読をやめているところもある。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店、飲食店などが原材料高に耐え切れず値上げに踏み切っているが、客は値上げを受け入れてくれず来客数が徐々に減少している。		
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・改正建築基準法の影響が尾を引いていること及び大手住宅メーカーの進出もあって、取引先である地場の住宅会社は受注量が激減している。		
	悪く なっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、自動車の国内販売不振の影響を受けている。また、急激な円高により輸出環境が悪化している。	

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
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・2、3月は活発な動きがみられる時期だが、今年は全く不振を極めている。特に印刷関係、マスコミ媒体が落ち込んでいる。大手スポンサー、遊技場関連が出稿を見送っているものとみられる。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げが12月ごろから続いているが、値上げた商品は動きが無くなっている。消費者に受け入れられていないということであり、対応に苦慮している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末に向かい、退職後の後任採用業務に多少の回復感がある。
	変わらない	新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・相変わらず地元企業からの求人は増えていない。製造業では原油高に伴う原材料費の高騰により、求人をするまでの余裕が無いのが現状である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年4月以降は増減を繰り返しているが、4か月ぶりの減少となっている。一方で公共事業の減少や改正建築基準法の影響に伴う新設住宅着工件数の減少から、建設業、不動産業やその関連業種で企業整備を実施、検討している事業所がみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員を直接雇用の社員にする相談が想定外に増加傾向にある。また行政関連の案件では、長期契約の見直しにより来期の入札実施が決定したが、随意契約を想定していたため不安定化の要因ととらえている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣先の予算が限られており、人手不足感がありながらも派遣料金は上がらない。派遣社員を直接雇用へ切替える動きもあるが、賃金は安く社員の手取りは派遣時と変わらず、せつかくの申入れを辞退するケースもある。人件費にお金は回っていない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人案件が前年の同時期に比べて少なくなっている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣のオーダー自体は堅調に推移しているが、登録者の減少により採用ができずにいる。また、労働者側より契約更新を断られるケースが多く、派遣者数が減少し続けている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・これまでは仕事の少なくなる冬場でも労働者を解雇せずに雇用していたが、持ちこたえられず解雇している事業所が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は減少傾向にある。特に、ここ数か月は大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月からすれば減少幅こそ小さくなっているものの、前年同月比での減少傾向には歯止めが掛かっている。特に、製造業、サービス業の減少傾向が深刻である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で連続して減少している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ここにきて製造業やサービス業、建設業など倒産や人員削減が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で約30%も減少している。また、3か月前との比較でも2割近く減少しており、急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）	販売量の動き	・決算セールの中中で非常に多くの客が来店しており、特に紳士服のイージーオーダーにおいては6、7割増しという状況で、連日70～80人規模の客が来店している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は雪が多く、道路事情が悪い割には集客が良く、前年比で売上が107%、来客数が106%と引き続き好調である。
	やや良くなっている	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・1月末に他社が当地域から撤退したため、その分の客が当社に流れた結果、良い取引先と契約でき、販売に貢献できている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・車検を安くという構図は変わらないものの、微少であるが車検台数が今年最高の在庫量となっている。前年度を1割以上超えるのは、数年ぶりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・正月から毎週雪が降ったこともあり、来客数が少ない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年末に比べ、商品量の動きはそれほど悪くないが、2月は週末の度に雪が降って来客数が落ち、売上低下につながった分、販売量が落ちている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・日用食品等、生活必需品の売上は確保できている。また、食の提案に対する消費者の反応は良く、物産展等の食品関連催事は好調である。しかし、婦人服を中心とした春物新作商品の動きはまだ鈍く、トータルでは前年並みである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月は大きなセール、売出しをかけ、冬物の衣料品関係が非常に良かったが、食料品の売上は単価の低下等により、衣料品や住まいの商品に比べて伸び悩んでいる。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・気温の低下、降雪により防寒衣料、服飾雑貨が前年同期比112%で推移している。食品はガソリン、灯油の高騰と、中国産品への不信心、小麦を主原料とする商品の値上げ等による消費の冷え込みが懸念されたが、来客数の伸びが大きく、前年同期比110%を越え、買上点数は同99%と慎重な買物姿勢ではあるが、全体傾向として同108%と好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・給料日前は購買力が下がるが、給料日後は高くてもおいしい物が売れている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は季節的に端境期で、例年在庫数量も落ち込む時期である。今年はやや寒い日が続いたため、春物に手を出す客が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば今月くらいから新卒者を中心に車両購入する時期となるが、今年はそのような動きがみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夜の街を歩いている人の数が本当に少ない。歩行者だけでなく車の量も減っているようである。2月はもともとそれほど人出のない月なのだが、それにしても少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・週末は早い時期からの予約である程度埋まっていたため、平日をいかに埋めるかが課題となっていたが、予想外に団体集客が伸びた反面、月末の個人集客が思ったように伸びず、結果としては横ばいを若干下回る形となっている。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・食品問題等で中国への渡航希望者が少ない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きを3か月前と比べてみると、さほど伸びはなく、横ばい状態で推移している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・じわじわと首を絞められている感じで、相変わらず、悪いままで変わっていない。仕事が少なく、相談で訪れる客も少ない。公共物件も年度末が目前のせいか発注がなく、かなり深刻な状態になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲住宅は物件のよしあしよりも販売価格の勝負になりつつあり、適正利潤が得られない状況にある。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・取扱商品について、特に食品の賞味期限や原産国表示チェックが細かくなったと感じる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・朝から夕方までピークというのがなくなり、夕方の退勤時も客が来ないという本当にひどい状態になってきている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年の暖冬傾向に比べると平年並みの寒さなので、衣料品の春物の動向が悪い。家具類、食品は前年並みだが、店全体の売上は若干前年を下回っている。
		スーパー（統括）	競争相手の様子	・企業努力で抑えていた値上げが各社とも現実的になっている。それと同時に輸入商品に対する不安が広がり、全体的に成績が上がってくる好条件があまりない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月までは客単価の落ち込みが大分あったが、今月は極端に来客数が落ち込み、厳しい状況である。近くの学校ではしかが流行り、学校閉鎖という形で半月くらい厳しい状況が続いた影響が大きい。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客単価が低く、購買客数は同じくらいであるが、昨年と比べ高級品やスーツなどの高額品を購入する客が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比70%台から4か月も脱出することができない。

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
		任関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・25日前の売上高が顕著に低下している。必要以外の物の購入も控えられていると実感している。必需品の低価格品のみ販売が伸びている状況である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・市内に活気がなく繁華街の人出もなく、宿泊者が減少している状態が半年続いている。宿泊料金を低く設定しても売れず、金額うんぬんではなく、市内来訪者の減少が響いている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・周辺に宿泊料の安いホテルがオープンしたため、客が取られている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・燃油サーチャージ等の料金上昇により、購買力が落ちている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年に比べ、予約の受注量が極端に少ない。団体旅行は少ない時期だが、個人客やグループ客の動きも鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜飲み歩く人の姿が減り、飲食店からの依頼も目に見えて減少している。空き店舗も目立つ。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・原油価格高騰がまだ続くなか、節約ムードが更に高まっている感があり、商品が動かない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・身の回りの生活用品ほとんどが値上がり傾向にあるなかで、客は少しでも出費を抑えようとしており、我々の販売しているインターネット接続サービスは、もう少し様子を見ようということで、後回しにされている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・プレー費は数年据え置いているものの、最近は予約時の値引き交渉がますます強くなっている。単価減、プレー費の見直しなど、頭が痛い問題である。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・2月上旬から約半月間、雪によるクローズが続いた。その後も低温が続き、融雪費用等が非常に掛かっている。また、燃料費高騰は本当に深刻な状態になってきている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・ピーク時の来客数は変わらないが、ピークの時間が短くなっている。1週間のうちでは週末間際になってからがピークで、1日のうちだと深夜がピークであるが、深夜のスタートが遅くなり、切り上げる時間が早まってきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・石油製品の値上がりによって、物価が不安定になっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・地元の建築会社の1社が倒産、1社は廃業した。昨年6月の建築基準法改正の影響が確実に顕在化しつつあることを実感している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・何年か前の金融不安の時のように景気の閉そく感があり、客の動きが鈍くなっている。欲しくても我慢するようになっているようである。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・ガソリン、灯油の値上げによって、すべての商品の動きが鈍くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・2月に入ってから全くといっていいくらい客の動きがない。そのくらい冷え込んできている。来ない客を待っているような状態なので、何が売れる、何が売れないの問題ではない。それ以上にやはり社会的な不安もあるのか、精神的な部分で消費行動に移るようなゆとりがないようで、来た客も買物には動かない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%と悪く、単価も落ちているため、販売額は下降している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年2～3月は卒業、就職シーズンで、中古車など高額、低額問わず売れつつあるが、ここにきて極端に販売台数が減っている。
		任関連専門店（店長）	販売量の動き	・業者向けの木材、資材関係の販売が極端に低下している。また、買上点数も1人当たりマイナス0.1点と、この1年間では最低である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・中国食品の安全問題が消費者の不安をあおり、当店のような一般営業店にも影響が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売促進部を設け、学校関係、公務員関係、各企業製造関係など担当を分けて集中的な営業を実施しているが、思ったほど伸びていない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・県内の建設業界では、民事再生の申請をした業者が数社あり、業界内にその余波がないとは決していえないので、厳しい状態である。

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 (経営者)	競争相手の様子	・前月もそうであったが最近では分譲地の売行きも悪く、かなり売れ残りが目立ってくるようになってきている。チラシを入れてもさっぱり客も来なくなっている。また、貸家、貸店舗等についても、問い合わせ、引き合いがほとんどない。本当にどうしてこんなに悪くなってしまったのか知りたいくらいである。
企業 動向 関連	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・環境の開発装置は、行政の3月予算に向けて、複数の受注が見込めそうである。
	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	・昨年7月から今年の12月までと前期の同時期を比較すると売上が5%くらい伸びているが、諸物価高騰の折、経費が1割以上上がってしまい、トータルでは赤字になってしまっている。景気そのものは変わらないが、同じことをやっても諸経費が高騰しているの で、その分、利益を食われている状況である。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	取引先の様子	・一部の高級国産ワインは健闘しているものの、低コストワイン、中級ワインは輸入ワインに押され、苦戦を強いられている。
		一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・油圧機器、建設機械の受注が堅調に推移するとともに、例年と同様、期末に向けて忙しい状況は変わらない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月同様、客先からの受注が不安定であり、新機種生産の動向も不透明である。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・昨年に比べ物量は増加しているが、燃料価格の高騰により利益は低下している。荷主などへの運賃転嫁を交渉中であるが、なかなか荷主も原材料等の高騰があり、妥協点を模索中である。
		金融業(店長)	受注価格や販売 価格の動き	・食の安全問題もあり、外国産肉から国内産肉への消費傾向が強い。それに伴い、仕入価格が高騰傾向にある模様である。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・大豆市場が相当に厳しくなっているが、当社ではまだ価格転嫁できていないのが現状である。前月からまた高騰し、相当に利を取られている。4月をめどに価格交渉に入り始めている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・注文量が減っている。また、予算がこれしかないと言われ、単価が下げられている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・既存の受注が減少し、営業回りをしても全く取れない状況である。資金繰りも苦しくなっている。
電気機械器具製 造業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き	・先行きの見通しがあまり良くないせいか、各企業とも設備投資を控えているようである。	
金融業(経営企 画担当)		取引先の様子	・預金については300万円未満の個人預金が低調である。融資においても総量規制の影響と思われる需要は若干見られるが、総じて資金需要がなく、個人向け消費者ローンは低調である。	
広告代理店(営 業担当)		受注量や販売量 の動き	・新年度広告予算を作成しているクライアントの状況を見ると、特に雑誌広告への出稿を抑える傾向がある。ページ数、出稿月を減らしており、値引き要請も目立つ。費用対効果を厳しく見る傾向が強い。	
新聞販売店[広 告](総務担 当)		取引先の様子	・この冬は寒さが続き雪も多いためか、ホームセンターなどでは使い捨てカイロやエンカル(塩化カルシウム)などの融雪剤の売行きが良いと聞いている。灯油の売上は横ばいとのことである。チラシ出稿量は、昨年の2月よりも1日、日数が多くても96%と低迷が続いている。	
悪く なっている	窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・この時期は多少売上増が期待できるが、目標には届かない状況である。住宅メーカーから宅地造成整備の相談を受け、新製品の提供が実を結ぶかが、唯一の明るい材料である。	
	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・売上は前年比で10%程度増えているが、実際には原材料価格等の上昇分を転嫁した分に止まっている。原油高で原材料も更に上がってきており、その他の材料関係も値上げがめじろ押しで、収益が追いつかなくなっている。	

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
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・販売店の不振から売上は昨年より大幅に減少している。また、プラチナは昨年暮れから33%、金は8%価格が上昇しているため、受注販売が難しいだけでなく、カタログ販売用の商品はコストを割ってまでの納品価格になっており、今後収益をいかに保てるかが問題である。
		建設業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・公共事業主体の当社にとっては、安値受注の状況が依然として続いている。売上を確保しても利益に結び付かない。一般経費をまかなうことができない状態である。
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	求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・ここにきて各地区共に求人広告の受注が少なくなっている。前年度比ではやや落ちてきている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は減少傾向を示してきているが、要因は派遣求人の減少が影響しているためである。その分を差し引くと求人は横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	採用者数の動き	・大手企業からの仕事が安定していない。忙しくなったと思うとすぐ暇になったり、大変である。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・製造関係の求人は募集減の傾向にある。サービス関係の清掃業務や販売の一部では依然として求人が残っている。周辺企業の担当の話では人材不足の傾向にある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・派遣契約の解消などの不安要因が生じている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人は前年とほぼ同数であったが、有効求人は依然として約15%落ち込んでいる。新規求人は製造業、情報通信業、卸、小売業が減少している。
	学校 [短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・ほとんどの企業が09年度採用活動にシフトしている。今春向けの新卒求人をしていない企業もあるが、技術系を中心とした専門職や営業職が多く、そのため、短卒女性の可能性も縮まってきている。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社 (経営者)	それ以外	・広告出稿が減少している。	

4. 南関東 (地域別調査機関 : (財) 日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー (店長)	販売量の動き	・中国毒物事件を契機に健康志向が強まり、手作り商材が稼働している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・気温が低く冬物の動きが大変良い。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・2月の商戦は毎回悩むが、今年は寒さが戻り冬物をいつもより安く多く仕入れ、冬物を買わない人にも春物を選べるように展開し、販売量は前月比113%となっている。
		住関連専門店 (統括)	来客数の動き	・2~4月にかけて住宅需要の影響があり、下見の来客数が増加している。
		通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・販売量が増加している。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・来日選手による試合が高額商品であるにもかかわらず客からの引き合いが強く、ニーズにマッチした商品に対する消費意欲の強さを感じる。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・客は中国製の商品にアレルギーを持っており、完全に棚から降ろしている状態である。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・寒さが続いており、灯油の販売、袋絞りの酒かす等の動きが良い。ビール等の卸価格の値上げがあったが、販売不振のため販売価格の値上げはできない。
		一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	・春物への入替を早めたが、寒波が続いたため失敗している。冬物の上質な厚物のセール品は良く売れ、何とか昨年並みを確保している。
一般小売店 [茶] (営業担当)		販売量の動き	・小口のまとめ買いが目立ち、売上は前年比を越すことができたが来客数は減少している。	

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
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	販売量の動き	・相変わらずギフト需要は好調で、売上も来客数も2割ほど上昇している。一般品については天候の影響もあるが初春物の動きが悪い。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・降雪と厳しい天候に見舞われ来客数が前年を下回り、春物衣料が稼働せず苦戦している。婦人服はドレスが前年を上回るも、その他のアイテムで前年割れしている。紳士服は春物の買換え需要が伸びず、スーツ、ジャケット等の主力アイテムが前年を下回っている。一方プライダグやひな人形等、オケージョンニーズは好調である。香港、韓国を中心に外国人の来客数は相変わらず2けた増で、銀れんカードの取扱額は月計で最大となっている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・期末セール月のためセール目当ての客でにぎわっているが、プロパー商品には相変わらず反応が鈍く、春物の出足は今一つである。
		百貨店(店長)	単価の動き	・来客数は前年比104.0%と増えているが、春物商材のファッション衣料は特に婦人服を中心に売行きが良くない。買上単価も10～15%ダウンしており、引き続き購買行動に慎重な客が多い。
		スーパー(仕入担当)	お客様の様子	・節分に積雪となり恵方巻きを始め節分関連商品の動きが悪い。中国産冷凍ギョウザ問題を受けて中国産の商品、冷凍食品の動きが悪く、手作りの弁当材料や中華材料の動きが良い。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は伸びたり縮んだりしているが、全体として多少下降気味である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・客単価がやや低下しているなか、維持していた来客数が減る店舗も目立っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・低温となりダウンコートやセーターを割安販売したため、商品単価は下がったが来客数は昨年比15%増となっている。
		家電量販店(統括)	販売量の動き	・週末の天候が大きく影響し、販売量、単価共に下落傾向が続いている。競合店における価格競争も激化している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は引き続き順調に入り、販売についても大口契約があるため昨年並みの販売量となっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・2～3月は決算商戦に入り来客数が増える月だが、例年と比べるとかなり少ない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・市場が冷え込んでおり、販売台数は前年と変わらない。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・販売台数は前年比0.6%の微増で推移するも、商品需要に偏りがありボリュームアップにつながらない。中古車販売も売り玉不足が影響しており前年比6%減である。土日の悪天候の影響で来客数が減っていることも売上苦戦の要因である。
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・夜の法人客の単価は若干上がっているが一般客の単価は下がっており、来客数はほとんど変わらない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・中国製食品の問題で中華街へ行くコースの参加者が減っている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・通常不動産繁忙期に入り新入居者の契約が1年の中で伸びる月だが、例年より動きが少なく契約が思わしくない。
		通信会社(企画担当)	来客数の動き	・引越しのシーズンで解約が多い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビは加入目標超えが若干厳しい状況であるが、インターネットは電話加入に引っ張られて好調である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・サービス加入まで慎重に検討するケースが多く見受けられる。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・ライバル店にも当店の来客数にも特に変化がない。
		競馬場(職員)	販売量の動き	・売上は、前年度比、前年同期比共に変化がない。
設計事務所(所長)	それ以外	・改正建築基準法に対し、多少は確認申請期間が短くなっているが、建築事務所が多少慣れてきただけで、実際的には何ら変化なく手間のみ増えている。		
やや悪くなっている		商店街(代表者)	それ以外	・雪と寒さで商店街の人出がかなり悪い。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・昨年来続いている菓子業界の食品安全問題で、客が菓子の購入を控えている。

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
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・原油の問題等で消費者が買い控えをしている。扱っている商品が昔ながらの物なので客の来店はなかなか難しくなっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・石油高騰で商品の価格が上がっている。文房具関係は来客数はそれなりにあるが、単価が上がっても販売量が少なくなっている。また再生紙の偽装問題等で供給されていない商品が多分にあり、売り損じが相当多くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	それ以外	・物価高騰のおおりに受け、コーヒー等の仕入れが高くなってきており、麦茶やお茶のティーバッグ商品の包材コストも軒並み高くなってきている。そのため各社取引業者がいっせいに価格を値上げしており、結果、当社も利益確保のために安く商品を提案できない状況下にある。
		百貨店（管理担当）	単価の動き	・生活必需品の販売高を見ると客単価が明らかに下がっており、必要最小限の商品を購入している様子で、値引き商品すら購入の対象になっていない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・初売りは好調に推移するも、消費者心理に影響する内外的要因に加え、今冬期は厳冬や積雪の天候与件も重なり商力は下降気味で、特に来客数の微減が続いている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・個人差は多少あるが、総じて購買態度は慎重さを増してきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が冷え込み、冬物を買ってはいるものの必要な物だけで、先物にはほとんど関心を示さない。今までにない傾向に不安を感じている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い婦人アパレル全般の動きが芳しくない。堅調に推移していた服飾関連についても防寒関連商品の動き以外は厳しい状況で、春物の動きはほとんどない。食料品ではバレンタインが好調で一時的な売上増は見込めるが、全般的には販売価格の値上げにより売上を維持している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・降雪による来客数の減少が売上に影響しており、うるう年のプラス効果が相殺されている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており非常に厳しいが、販売点数、単価はなんとか前年をクリアしている。中国産冷凍ギョウザの事件があったから、ギョウザの皮やひき肉、青果のニラ等は売れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・加工食品を中心とした値上げを踏まえ、駆け込み需要があるかと思われたが、ほとんど影響はない。客単価は前年を上回っているものの、競合各社との競争により来客数が前年を下回っているため売上増に結び付かない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客は中国産等、海外に原料を頼っている商品について非常に敬遠しており、その分類の商品群の売上が大きく落ち込んできている状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・必要なものを吟味し、余計な商品は購入しないという生活防衛的な動きがこのところ顕著である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価の値上がりによって消費者は買い控えをしており、今までもよりも安価な食品を求めているため、売上も相対的に落ちている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量は前年と同じくらいで100%をぎりぎりクリアしているが、来客数が多い割には客単価が少し下がっている。ATMの利用や公共料金の支払い等のサービスに関しては利用が増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が下がっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雨の日や給料日前の来客数の減少が著しく、売上に大きく影響している。一方、公共料金の支払いやたばこの購入は増加しており、コンビニ利用の理由に変化の兆しが見える。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物セールに対する反応が悪く、極端な値下げをしても興味を示さない。初春物にも大きな動きは無く売上は低迷し、客が何を購買したいのかが読み難い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の商品以外の購入が少なく、ついで買いがない状況で、客の買い方が非常に慎重になっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・寒暖の差が大きく、衣料品の販売はセール中にもかかわらず動きが鈍い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・商品の単価が下がってきているため販売量が増えても実際に利益が生まれない現状である。

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	
		家電量販店(営業統括)	販売量の動き	・客は商品購入に慎重になっており、販売量、販売単価共に下落してきている。	
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・客は購入意欲はあるものの、先行きの見通しが不安だということで検討に相当時間を掛けており、価格についても相当強い値引き交渉に出ている。	
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・販売台数は非常に伸び悩んでいるが、単価も非常に悪い。客からの値引きの要求が非常に多く、また部用品の売行きも非常に悪くなっている。	
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	競争相手の様子	・ドラッグストア他社が全く値上げしないため弊社も値上げしづらく非常に利益を圧迫している。中国食品への影響も大きく、中国製と書かれている食品は50%以下の売上になっている。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が少なく予約がないとき、店は空席が目立つ。ケータリングで何とか昨年並みの売上を確保している。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・中国製食材の問題は原因究明が遅れているため外食全般に漠然とした不安を与え、来客数にも影を落としている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・婚礼部門の競合が厳しく受注が伸びない。また法人宴会も問い合わせはあるものの説明会やセミナー利用で飲食を伴わないものが多く、社全体の売上も伸びない。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行の稼働率が相変わらず落ち込んでいる。沖縄への団体旅行が動く時期だがその兆しが見えない。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客との商談からは好況感を感じる話が出てこない。一部の企業には設備投資意欲があるが、全体的に投資よりコスト削減策に一層の意欲が感じられる。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売状況が思わしくないことに伴い、地上デジタルテレビ放送の加入世帯数も前年に比べ落ち込んでいる。	
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・営業の多様化で目標件数は達成しているが、解約件数が増加傾向で純増加件数は落ち込んでいる。	
		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争相手が強力な営業活動を展開しており、当社の顧客からの解約申出がきている。	
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・工事請負者の見積に対する発注者の査定内容が厳しく、発注者側の事業費の絞り込みが見られる。	
		悪くなっている	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・買おうとして来店する客はほとんどおらず、日本人よりも東南アジアの客の方が購買意欲がある。
			一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・来客数も減少しているが、特に単価の低い商品に需要がある。1万円以上の靴を履いていた客も、3,000円どころか1,000円程度の靴を喜んで購入している。
百貨店(広報担当)	お客様の様子		・原油価格、原材料価格等の高騰を受け、必要以外の物は買わないという傾向にある上、2月は毎週末悪天候に見舞われ来客数、買上数共に減少している。購買傾向も重衣料を購入せずにアクセサリー類を購入する傾向があるため購買単価が上がらない。唯一食料品は中国製品等の影響で、少し高くても安心して口にできるものを、という意識から購入者数が増えている。		
百貨店(販売管理担当)	来客数の動き		・バレンタインでは前年を上回る売上だったが、春物婦人服や宝飾、時計等の高額品が不調である。雪で来客数が減少した分を除いても、厳しい状況である。		
コンビニ(経営者)	お客様の様子		・客はついで買いを控えており、買上点数、単価共に低下傾向である。一部商品の売価が上昇したにもかかわらず、総売上高は変わらない。		
その他専門店[眼鏡](店員)	単価の動き		・客の購買意欲が鈍く、全店で販売量、単価がダウンしている。		

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(経営者)	それ以外	・行政の仕事量が昨年に比べ減少している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅の販売現場において来客数が極端に減ってきており、成約件数は激減している。また個人所得が増えていないところにアメリカのサブプライムローン問題で景気がまた悪くなってしまったという不安感を客が持ち始めており販売に結び付かない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・販売不振が続いていて客先の在庫が増えていることから、注文が出ない状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・年度末になり自粛していた予算消化もあることから、提案件数や見積提出件数が伸びており、受注件数が増大している。しかし1件あたりの受注金額は小規模なものが多くっており、受注額で見ると良くなっているとは言えない。
	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	・入札や新年度に向けての商品の動きが活発化してきて少し忙しくなってきたが、長続きするような様子は見られない。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・依然、建設資材が値上がりをしており、見積価格が上がってきているにもかかわらず利益幅は少ない。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・荷主の様子を見ていると、荷物が急に増えたかと思うとまたすぐ止まってしまうという状況が続いている。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・金融機関の融資が厳しくなったようの中堅の建売業者は苦労している。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・オフィス賃貸部門は空室率の低下、賃料のアップが図られており、相変わらず好調が実感できている。一方、マンション分譲部門では、建築費の高騰が顕著で当初予定していた販売価格から値上げせざるを得ない状況になっている。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・所得税の確定申告において前年比で伸びは認められない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・材料の高騰分を製品に転嫁できずに利益が下がる一方である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・計画があっても実行されないケースが非常に多くなっている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・燃料、工具、油などすべてが値上がりし、業者としても簡単に値上げするわけにはいかず、客も最小限しか購入しないため、悪循環に陥っている。
		輸送業(総務担当)	それ以外	・主要荷主の出荷量が当初の計画より大幅にダウンしている。同業他社においても輸送量が激変していると聞く。
		金融業(支店長)	受注量や販売量の動き	・建設業は、建築基準の確認の遅れが尾を引いており、受注、売上がかなり減っており打撃を受けている。土地関連も若干土地が動かなくなっているようで、不動産建設業は下火になっている。その他の業種も燃料の高騰が経費を圧迫している状況で、かなり景気も悪くなっている。
		金融業(審査担当)	それ以外	・不動産の売行きが鈍化し、資金繰りがひっ迫し始めた不動産業者が増えている。
経営コンサルタント		取引先の様子	・原材料の仕入れ値が上がっているものの販売価格にそのまま転嫁できず、利益率が減少傾向にある小売店舗もある。	
悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・仕事の受託量が減少している。	
	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・客単価が急激に下がっている。	
	繊維工業(従業員)	それ以外	・急速に強まっている値上げ攻勢により、消費者に買い控えが起こっており、景気は一気に下降線をたどっている。中国からの多少の回帰現象が見られるものの原価は中国並みを要求され、OEMの企業では採算割れであっても注文を断れない状況にある。	
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メインの得意先の受注量が半分になっている。	
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼、鉄筋材料が高騰し、他の材料も便乗して値上がりしている。6月から確認申請のダメージが続いており、材料の高騰とダブルパンチを食らっている。

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			
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	採用者数の動き	・年度末で広告を出す企業が多く、採用数は増えている。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・取引企業の年度末繁忙によるニーズは比較的高いが、長期的な派遣利用依頼は前年より多少多い程度で、逆に経費抑制を理由に契約を打ち切る企業が増え てきている。
		人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・人件費の削減で人員の縮小を実施していた企業は残っている人に負荷が掛かり、新年度において予算を増加して対応している。一方人件費の経費を削減している企業もある。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・比較的需求者の数は出ているが、特に新しい案件が どんどん出ている状況ではない。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・08年度の求人票が届き始めているが、前年同期に比 べ出は少ない。最近はインターネットの求人が大半で 紙面での求人は少なくなっている。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比でほぼ横ばいである。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・例年求人が少ない時期ではあるが、特に今年は目新 しい求人が全くない。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・医療福祉関連業等の一部を除く新規求人数の前年同 月比で減少が続いている。新規求職者数も前年同月比 で減少が続いているが、減少幅は縮小している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比16%減少している。航空便 が原油高の影響によりコスト高となり、船便の利用が 増加しているため空港関連の物流業務が減少してい る。
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・新規求職者は、年齢が高くなるほど増加しており、 事業主都合離職者も高齢者で増加している。在職中 の求職者も同様である。製造職で、派遣社員から直接 雇用になったが、残業等が減って賃金が低くなったた めに辞めたという相談があった。	
職業安定所（職 員）		周辺企業の様子	・工場の閉鎖、人員整理、倒産の数が増えてきてい る。	
民間職業紹介機 関（職員）		採用者数の動き	・採用者数自体は前年比20%程度伸びているが、前年 末より毎月伸び率は鈍化しており、やや停滞局面へ突 入している。	
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			
	やや良く なっている	スーパー（総務 担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価は前年同月比で 4.3%上昇している。
		スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・冷凍ギョウザの中毒事件の発生に伴い、それらの製 品を扱っていたスーパーの客が当店に少し流れてい る。ただし、当店の冷凍食品の売上も影響を受けてお り、中国製品への不信任は雑貨、衣料などにも広がっ ている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・増販期を迎えていることもあるが、市場には盛り上 がりがある。各社が様々な増販キャンペーンを打って いるため、客の動きが非常に活発になっている。ただ し、その分、値引きなど販売条件も悪化している。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・時期的に決算も近づいており、新卒者の購入など市 場はかなり上昇している。新車を見に来店する客が増 加している。
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・大きく改善しているとは言えないものの、底は脱し つつある。
変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・来客数が回復傾向にある。ただし、客単価が低下し 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
		商店街（代表者）	単価の動き	・客単価の低下が続いている。和菓子の店頭売上も、前年同月比96%である。また、レジの金種を見ると、100円玉と10円玉が例年より圧倒的に多い。箱単位ではなくバラ売りが中心になっている証拠である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額商品、特にブランド品を始めとする特選関係は、贈答用、自分用共に動きが悪い。買い控えが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れが続いている。無駄な物は買わない傾向が顕著である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・冷凍ギョウザの中毒事件の影響は、あまり出ていない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・予想したほどには、来客数は落ち込んでいない。自動車製造業関連の好調の余波がまだ続いている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・消費者の堅実な買物姿勢は続いているが、売上は前年同月を何とか上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・白物家電は、単価が上昇しており好調である。ただし、テレビとパソコンの単価は逆に低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・月前半は寒い日もあって、季節物がそこそこ動いている。後半は暖かくなり、動きは例年とあまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は、良くはないが悪くもない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・決算期を迎えて、例年どおりにぎわっている。ただし、新車購入の際のオプション品は、必要最小限である。整備も同様であり、単価は昨年と比べても明らかに低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・必要に迫られての台替需要は多少あるが、積極的に新車を購入しようという雰囲気はない。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・月前半が良ければ後半が悪いといった状況で、相変わらず低迷している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門の売上は、前年同月比で8%程度の減少である。宴会部門も、非常に苦戦している。レストラン客の出足も鈍い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・毎週末に雪が降るなど天候が悪かった影響で、来客数が減少している。旅行計画にも影響が出ており、3月の卒業旅行や4月の花見旅行などの動きも良くない。
		タクシー運転手	単価の動き	・寒い日が続いているため、早い時間帯のタクシー利用はあっても、深夜の利用客は少ない。また、中長距離客が少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪祭りの開催などイベントによる誘客を期待していたが、若干の伸びで終わっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・毎週末の悪天候により、来場者数は大きく減っている。
		設計事務所（営業担当）	単価の動き	・他業者との価格競争が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・大型物件の建築確認が遅れており、分譲マンション、賃貸マンションの着工や完工が予定より遅れている。物件の確保が難しいため、相変わらず販売や入居仲介ができない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・気温がここ数年と比べて低く、降雪日も多くて、来客数は極端に減少している。来客数が少ないため、自動販売機の売上も極端に悪い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・取引先の高級飲食店の来客数は変わらないが、庶民的な店の来客数が減少しており、売上に影響が出ている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客単価はどんどん低下している。誕生日や御見舞などの花も、税込みで1,500円、2,000円が多くなっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客は所得の状況に合わせて付き合いの範囲を狭くしており、贈答品の需要も減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・週末に雪の日が多いため、観光客数が5%ほど減少している。また、土産物の1人当たりの購入量も減少しており、客単価は前年同月比で10%低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が減少している。来店客も、見ているだけでほとんど買物しない。以前は会社の昼休みの客が多かったが、今はフロア全体が閑散としており、売上は減少している。

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
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ここ数が月間は婦人服の動きが鈍かったが、今月に入り紳士服の動きも近年にないほど良くない。他方でバレンタインデーの食料品の売上は堅調であったが、婦人服、紳士服の売上減少は極めて大きく、店全体が不振に陥っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気候による影響もあり、主力の婦人服の売上が低調である。客の財布のひもは固くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、悪化している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・様々な催事で客を何度も勧誘したが、来客数は少ない。売上は前年同月の6～7割という状態である。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・客に経済的な余裕がなく、例年ならば春物が動き始める時期であるが、今年はおく一部の上客以外には全く売れない。寒さや中国製品の不振もあるが、経済的な余裕がないことが一番の原因である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・購買に非常に慎重な客層が、明らかに増えている。また、特典など少しでも得になりそうなことに、客は敏感に反応する。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・国産製品の値上げに伴い、消費者の購買意欲は冷え込んでいる。野菜、果物などを少しでも安く買おうと買い回るなど、客は必要最低限の商品でも慎重に購入している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・大型店の開業に伴い、地域の商店の来客数は激減しており、壊滅的である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により、以前ほどではないにしても、来客数の減少が続いている。一方で、客単価はあまり大きな変化がない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・冷凍ギョウザの中毒事件や相次ぐ食品偽装などにより、消費者の不信感が高まっている。ほとんどの客が、商品表示をよく見て慎重な買物をしている。特に中国を始め外国製品を敬遠する傾向が強くなり、買上点数は減少している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・冷凍ギョウザの中毒事件の影響で、冷凍食品を始め中国製品が全く売れなくなっている。1人当たりの買上点数が激減していることに加えて、来客数も減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価を下げる代わりに買上点数を増やす戦略を立てているが、来客数は前年並みである。そのため、単価の低下が際立っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・寒い日や雪の日が多いため、来客数はかなり減少している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・寒さのためか、単価、販売量共に悪化している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・節分豆やバレンタイン商材など、季節商品の動きがかなり悪い。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・値上げ商品が増えている中、低単価商品を打ち出しているが、販売量は伸びない。低所得者を中心に、コンビニの利用自体が減ってきている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・例年ならば2～4月は忙しい時期であるが、今年は販売量が減少している。
		衣料品専門店（企画担当）	単価の動き	・このところ単価はやや上昇していたが、降雪などの天候要因もあって、今月は春物の正価商品が動かなくなっている。値下げした冬物商品は、数量的にはよく動いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・天候の影響もあり、例年のような活発な動きが見られない。来客数は前月より減少している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・建築確認申請の問題は改善されているが、新築件数はなお減少している。着工遅れも続いており、建築業界全体が低調である。ゼネコン、設計事務所共に、正常時の60～70%である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・降雪日が多かったこともあり、来客数が減少している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・冷凍ギョウザの中毒事件の余波で、当店では日本産手作りギョウザがよく売れている。しかし、前年の売上をカバーするにはほど遠い。客の経済的な余裕がなくなり、来店の途絶えている客が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年2月は静かな時期であるが、今年は特に雪のちらつく日もあり、人通りは全体的に少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		その他飲食[仕出し](経営者)	それ以外	・原油高に加えて、中国製品不信任に伴う原材料価格の高騰により、販売価格を維持するのが厳しくなっている。		
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・地元企業の収益が良くないため、地元客は食事や宿泊などに金を使わなくなっている。その一方で、東京からの来客数は前年より数%増えており、落ち込みの一部をカバーしている。		
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・今月に入り、客足が完全に止まっている。特に個人客が全く伸びない。		
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・客は宿泊料金の比較をして、安いホテルに流れている。宿泊客の飲食も、単価は少し下がっている。		
		都市型ホテル(営業担当)	単価の動き	・石油関連製品や食材などの原価が高騰し、値上げを余儀なくされている。		
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・寒い日が続き、客の出足は鈍くなっている。スキー客も減少している。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は1年で一番暇な時期であるが、昨年、一昨年と比べても人出が非常に少ない。		
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数が伸び悩む一方で、解約数は増加している。		
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・入園数が減少しており、周辺の商店が閉店している。		
		テーマパーク(総務担当)	来客数の動き	・客単価が低下している。		
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。		
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年2月は暇な月であるが、例年以上に来客数は少ない。		
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・例年2月は来客数が減るため、ダイレクトメールやチラシ、フリーペーパーへの広告掲載をするが、どの店も広告費以上の売上は得られていない。		
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が、徐々に長くなっている。		
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の来店間隔が長くなっている。今まで月に1回の客が、1か月半に1回になっている。		
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客は、手ごろな価格まで下がった物件を購入している。また、今後も価格が下がるのを待っているような様子もある。		
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産物件への問い合わせ件数が、激減している。		
		住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・客は競合他社の見積と比較して、なかなか結論を出さない。		
		悪くなっている		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・新作商品の発売やセール、割引、ポイントキャンペーン期間中の来客数は多いが、それ以外では減少している。特に平日の来客数の減少が顕著である。また、下見だけの来店も多くなっている。
				衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・寒波のため来客数が減少している。春物の購入はますます少なくなっている。
				その他専門店[貴金属](店長)	お客様の様子	・高額商品の売上が伸びないため、客単価は大幅に落ち込んでいる。
				高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・降雪日が多かったことを差し引いても、平日、土日祝日を問わず、来客数の減少は大幅である。
				一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・1月も良くなかったが、今月はますます客の足が遠のいている。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き			・寒さのためか、徒歩や交通機関を利用して来店する客が減少している。		
旅行代理店(経営者)	販売量の動き			・例年2月の旅行は少ないが、夏場にかけての予約注文はある。しかし今年は、予約数も激減している。		
美容室(経営者)	お客様の様子			・雪の日が多く、客の動きは例年の2月よりも悪くなっている。		
理容室(経営者)	お客様の様子			・相変わらず客の回転が悪いことに加えて、寒さのためか来客数は更に減っている。		
設計事務所(職員)	単価の動き			・石油価格の高騰に伴い輸送費がかさむが、建材価格もかなり高騰している。		
企業動向関連	良くなっている			-	-	-
	やや良くなっている	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件数は、順調に増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・取引先の動向には、ほとんど変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、ほぼ横ばいである。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・半導体製造業向けの製品受注が活発である。一般製品の受注は、やや鈍化している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量は前年同期比でわずかに減少しているが、今期中の仕事量は確保出来ている。その一方で、コスト上昇が徐々に業績に影響を与えつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種によって若干のばらつきはあるが、全体的には、この半年間ほど、ほぼ横ばいである。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・軽油価格の高騰などコストが高が続く中、利幅確保のため、安値での新規受注を手控えている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油や鉄を原材料とする企業では、コスト削減によって何とかしのいでいる状況である。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・受注量、広告の出稿量共に、前年と変わらない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先に目立った動きはない。
		やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子
	金属製品製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・建築確認申請関係の混乱に伴い、荷動きは最悪である。原材料の再値上げも懸念される。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）		受注量や販売量の動き	・国内の自動車販売量が少ないということもあり、受注件数は減少してきている。
	輸送業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・トラック燃料である軽油の価格が高騰しており、運賃への転嫁を進めている。客の一部は値上げを受け入れていないが、他業者の価格が低いと小幅の値上げに止まったり、中には値上げに応じず他業者に移る客もあるなど、単価はなかなか上昇しない。客の出荷状況も総じて良いとは言えず、運賃など原価に対する関心が以前より高まっている。
	金融業（従業員）		取引先の様子	・保険料などのコストを削減する動きが、かなり広がってきている。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子		・企業に対する提案はあまり受け入れられておらず、足踏み状態が続いている。	
経営コンサルタント	競争相手の様子		・駅前の富裕層向けも含めて、住宅は売れ残っている。地価も、これまでは上昇してきたが、高い値段では売れなくなっている。	
公認会計士	それ以外		・中小企業の業績は悪化傾向にある。中小企業に勤務する従業員の給与水準も、低下傾向にある。	
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	・昨秋以降、住宅着工件数が減少しているため、窯業界にも大きく影響している。かつてなかった程の減産を、余儀なくされている。	
	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・2月初めから、鋼材価格はどの品種でも30%ほど値上がりしている。販売単価は、段階的な値上げ又は、据置きであるため、収益に影響が出ている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰により、収益を圧迫されている。また、建築確認申請の審査の遅れが、受注減少につながっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の業界不振により、受注量は更に減少している。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の審査の大幅な遅れの影響で、受注競争は厳しさを極めている。それに加えて、建設資材の価格高騰により、請負業では適正利益を確保することが困難になっている。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・大動脈である東名阪を結ぶ路線のトラック積載荷物が、減少している。大型タンカーも減少していることに加えて、トン当たり単価も低下している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員のあっせんや紹介予定派遣の受注が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・全体的には、客のニーズは相変わらず堅調である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・依然として企業の採用意欲は高く、求人数も高水準で推移している。就職件数も、前年度と同水準を保っている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月よりも増加している。一部に弱い動きは見られるが、有効求人倍率は高い水準で堅調に推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人、個人共に、求人数が少ない。そのため、求職者に十分な仕事を紹介できていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの依頼動機を見ると、増員対応による依頼件数は減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の求人広告件数は、3か月連続で前年比95%ほどとなっている。特に正社員募集の減少が顕著である。高齢者の雇用環境も厳しい状態が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・原油価格の高騰や株安により先行き不透明であるため、企業は採用数を抑えている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は若干増加しているものの、就職者数は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ2か月間の求人数は、前年同月と比べてそれぞれ減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で10%減少している。特に派遣業の減少が目立つ。
悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・原油価格の高騰に伴う燃料費の増加分を、運賃へ転嫁できていない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・建築着工件数の減少に伴い、建築関連の求人は確実に減少している。これに関連して、警備員や清掃員などの求人も伸びていない。	

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	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年同様に、会社の貸切りや接待などで売上は比較的良かった。ただし、個人客からは景気が悪いという話を多く耳にする。
	変わらない	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・例年は婦人ファッションを含め春物の衣料品、インテリア商品などを探す客が増えるが、今年は増えていない。来客数、売上共に前年に比べて悪い日が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・冷凍食品問題の影響から、特売を行っても従来の6、7割しか売れない。特に中国産冷凍食品の落ち込みが大きい。反面、ギョウザの皮やひき肉などの売上は3、4割増加している。また、値上げ食品の売上は若干増加しているが、当然ながら数量的には減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客はガソリンや食品の値上げに慣れてきている。一品単価が上昇していることから判断して値上げによる買い控えは生じない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下しなかったため、来客数の増加がそのまま売上の前年比3%増につながった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・初旬に大型イベントを開催したため、受注ペースは順調に推移していたが、下旬にはペースダウンしている。総受注では前年並みを維持しているが、計画比で1割程度遅れている。ガソリン高騰等の影響が大きい。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・商品の下見客は多いが、買上につながらない。今後値上げが予想されるため、客は慎重になっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・中国の冷凍食品事件によりスーパーの食材、飲食店の原材料等に消費者が厳しい目を持つようになった。しかし、冷凍商品は弁当の惣菜として重宝していたため、一時的にサラリーマンの弁当派が「安全・安心」を確認できる飲食店メニューにシフトした感があり、落ち込みはほとんどなかった。		

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
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊単価は前年比105.6%と上昇した。しかし、総売上は館内の消費が落ち込んだため同97.8%と前年実績を若干下回った。姉妹館は総売上で同92.1%、宿泊単価で同107.9%となったが、館内消費では特に飲料が悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒い日や雪の日など冬らしい天候が続き、利用客はあった。また、イベント開催などで人出はあったが、夜の街は週末でも寂しく、諸物価の相次ぐ値上げのせいか、交通費の節約ムードが一段と定着した。全体としてはあまり良くない月であった。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・2011年7月の地上アナログ放送停止に向け、ケーブルテレビのアナログ契約のデジタル契約移行を進めているが、国の移行計画に比べ地方ではまだまだ遅れているのが実態である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の新機種登場にもかかわらず、販売数が伸び悩んでいる。端末価格が高くなっていることで、客も機種の入替えに慎重になっている。新規契約に関しては携帯電話会社間の競争が激化している。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・最近、地元ではマンション建設が多くなり、いろんなマンションが選べることや、新聞チラシの量も増えているため、戸建て住宅に目を向ける客が一層減ってきている。
	やや悪くなっている	一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・販売量が伸びない。個別に見れば良い客もあるが、全体的には低調である。
		一般小売店[事務用品](営業担当)	お客様の様子	・1月早々に文房具の値上げなどがあり、また古紙含有率問題などが足かせになり、厳しい状態が続いている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・天候の不順もあるが、春物商品に対して客の買い控えが見られる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・雪が積もったり、寒い日が続いたため、客の購買意欲が弱かった。冬物衣料は既に飽きられ、春物は寒さで出足が鈍いなど厳しい状況となり、店頭の婦人服の売上は前年の83%と大苦戦した。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・消費支出の減少が避けられないなかで、消費者の購買態度はますます慎重になっている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・年間最大の需要期ながら、土・日曜日の来客数が伸び悩んでいる。受注状況も前年を下回り、新型車がそろっているにもかかわらず、低迷している。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・例年、動きの悪い時期であるが、今年はより一層客足が遠のいている。販売促進策を打っているが、春向け商品の買い控えが見られる。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・料亭部門は回復の兆しが見えない。特に銀行関係と官庁の利用が激減している。洋食部門は広告などの販売促進により、ようやく低単価ランチの注文が来る程度で、過去1年間で最も厳しい状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・回復しつつあったレストラン利用客数が前年を大きく下回っている。また、宿泊客数も同様に低調である。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・海外旅行などの料金は表面的には変わらないが、燃油サーチャージなどでびっくりするような別料金があるため、客の旅行意欲を失わせている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地元の海岸の高波被害でマスコミ関係者のタクシー利用が増えたことや、一時的な降雪で多忙になったこと以外は、夜も含めて静かな月であった。
		その他レジャー施設(職員)	来客数の動き	・週末にかけて雪がよく降り、来客数が激減した。寒い日が続いたこともあって、平日の動きも若干悪かった。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・1、2月は来客数、売上共に前年に比べ大きくダウンしており、景気の落ち込みが心配である。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・原油高による資材の高騰により、建築価格の上昇傾向が見られる。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・展示場への来場者数は前年並みに推移している。しかし、原油高の影響で諸物価が軒並み上昇し、客の消費生活が厳しくなっていることや、春の賃上げも厳しいと判断しているためか、商談につながらない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・天候の悪い日は人出が極端に少ない。また専門店では、目ぼしい商品があっても衝動買いはなく、何回か来店して更に値段が下がるのを待つという傾向もある。

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
		スーパー(店長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・いろいろな商品の値上げが一斉に始まり、客は店内で生活防衛のことを口にしてしている。 ・売上が下降し始めてからもう1年になるが、回復の兆しが見られない。商品全体に値上げ傾向が進んでおり、客単価は前年並みに回復しているが、来客数が下げ止まらない。 ・天気が悪く、来客数、売上共に前年比10%以上の大幅悪化となった。子どもの財布のひもも固くなり、10円駄菓子やファーストフードのコロケなど、リーズナブルな商品へ買物がシフトしている。 ・主力のAV商品の単価下落が激しく、売上に大きな影響がある。また、買い控え傾向も顕著である。 ・輸入車について客の消費意識は急速に「エコ」へ向かっている。低燃費、低価格、小型化を志向し、何社も見てから購入条件で決める傾向が強くなった。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	
		家電量販店(店長)	単価の動き	
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	
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	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・製造コストが高くなっているため、需要に見合った数量しか製造できない。仮需が無いため数量減はやむを得ない。
		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	・昨年10月以降、受注が減少したまま変わらない状況が続いている。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・電子部品の在庫調整が始まっており、取引先の決算の兼ね合いもあり、3月まで受注が減少する。ただし、4月以降はある程度回復する見込みである。
		税理士(所長)	受注量や販売量の動き	・取引先の精密部品メーカーでは海外を中心とした需要見通しが比較的底固い。また、建設業では確認申請の遅れた分の着工見通しが明るい。
	やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	それ以外	・自社だけでなく、業界全般に言えることであるが、原料の高騰や供給量の減少及び原油価格の高騰による燃料費、包装資材費、輸送費などの値上がりの影響が収益を圧迫している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内、国外共に市場の動きが良くなく、受注面での厳しさが目立つ。特に数量面では前年に比べ減少している。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・材料、部品等の仕入先、製品の販売先からの話では、国内における中・高価格帯商品の1、2月の動きは、前年同期に比べ落ち込んでいる。一部の低価格商品についてはそれなりに動いている。
		輸送業(配車担当)	それ以外	・原油などの高騰が製品価格に上乗せされ、荷物の動きが鈍っている。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・雪が比較的少ないため運行面では助かっているが、軽油価格は前年に比べても高く、運賃も上がらない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・原油、仕入材料の高騰が取引先に対して少なからず影響を与えている。
	悪くなっている	建設業(経営者)	取引先の様子	・未収入金の管理に注意していたが、2月には対象会社の中から倒産による回収不能の債権が発生した。
		建設業(総務担当)	それ以外	・鉄骨、鉄筋などの工事資材価格が上昇したため、工事採算が悪化した。
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)	求職者数の動き	・年明けから需要件数が増加せず、またスキルを要求される人材探しに苦労している。さらに登録者数も伸び悩み状態である。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・今年に入り求人数の減少が続いており、売上も前年ほどの伸びがなくなっている。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・求人広告の件数が減少している。企業の広告や人材派遣業の件数の目減りは企業ニーズの実態を物語っている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・有効求職者数に対する就職率が昨年10月以降、下がり続けている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・紹介、派遣共に求人数が12月以降、前年実績を下回っている。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年同月比約15%減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
----	---------	-------	-------	----------------

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〔精 肉〕（管理担 当）	それ以外	・中国産冷凍食品の問題から、冷凍食品そのものに対する消費者の嫌悪感が強まり、結果的に生鮮食品に対する需要が高まっている。その結果、来客数、客単価が大幅に上昇し、2月としてはかつてない好調となっている。
	やや良く なっている	スーパー（経営 者）	販売量の動き	・前年に比べて気温が低い分、鍋商材など高単価品の動きが良いほか、野菜も相場高となっている。前月末の中国産冷凍食品の問題以来、国産品の動きが良いほか、手作り志向の高まりを受けて食材もよく動いており、単価の上昇や販売点数の増加につながっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・原油高騰による値上げで販売単価が上昇したほか、今のところは販売点数も伸びている。ただし、中国産冷凍食品の残留農薬の問題もあり、仕方なく高い商品を買っているという面が強い。
		スーパー（広報 担当）	販売量の動き	・気温の低い日が続いたことで、冬物商材を中心に好調となっている。一方、食品の値上げが増えているため、価格を据え置いた商品の動きは好調となっている。
		スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・食品の売上が前年比で約2%増加しており、特に畜産部門が好調である。しかし、衣料品は相変わらず前年を割り込んでいる。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・デジタル家電の販売量が増加しているほか、オール電化関連の需要も増加している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前に比べて、入場者、売上共にわずかながら増加傾向にある。
		その他住宅〔情 報誌〕（編集 者）	お客様の様子	・新築マンション購入者の動きは、落ち込んでいた前年の秋から冬に比べるとやや回復している。低価格物件や好立地物件に限られるものの、販売状況には改善傾向がみられる。
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・3か月前から景気が低迷しており、特に今月は客足の減る時間が早い。夜の7、8時以降は急激に人通りが少なくなるため、商売にも悪影響が出ている。	
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は稼働日数が少ないほか、雪が続くなど条件はあまり良くなかったが、来客数、販売量共に落ち込みはみられない。ただし、子どもの受験用の腕時計や、共働きの親の代わりに子どもを起こす目覚まし時計など、必要に迫られた買物が多かったため、客単価はあまり上がっていない。
	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・紳士服フロアへの来客数は多くないことから、売上は目標に若干届いていない。ただし、雪の日が急に増えたことを考慮すれば、状況は良い。	
		お客様の様子	・当月はバーゲンセールで夜の来客数が増え、売上は好調に推移している。ただし、客は価格に対して非常に敏感であり、以前よりも高額品の動きが弱まっている。	
	百貨店（売場主 任）	単価の動き	・厳しい寒さで防寒アイテムはセール品を中心に好調であるが、単価は低い。一方、ラグジュアリーブランドでは、特にユーロ高で値上げのあったブランドなどが苦戦しており、実需中心の動きが続いている。	
	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・カード顧客向けの企画により、しばらく低迷していた店頭売上が大幅に伸びている。その一方、訪問販売では、宝飾品や美術品といった高額商品の売行きが先月と同様に悪い。	
	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・冬物商材のバーゲンセールが始まっているが、客の動きは今一つである。	
	百貨店（サービ ス担当）	お客様の様子	・寒気が例年よりも強く、冬物衣料を中心にバーゲン商材が好調に推移している。売上は前年実績を確保できるものの、下半期の目標を大きく上回るような状況ではなく、あくまで一過性の動きである。	
	スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・冷え込みが強く、鍋物商材を中心に堅調な動きとなっている。食品の残留農薬問題による影響は限定的である。	
	コンビニ（経 営者）	お客様の様子	・依然として近隣の定食屋にランチの客を奪われている。弁当類の売上減少に伴い、客単価の低い状態が続いている。	

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 (営業担当)	販売量の動き	・ガソリンなどの物価の上昇で客の動きが鈍くなっている一方、2、3月の目標台数は前年よりも高いため、達成が難しい。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・値上げの影響で前年の11、12月ごろにまとめ買いが増えたため、前月と同様に食品雑貨の動きが鈍い。一方、風邪薬は前年並みの動きとなったものの、厳しい寒さでインフルエンザ患者が増えて病院へ行く傾向が強まったため、栄養剤などの動きが少ない。
		その他専門店 [スポーツ用品](経理担当)	単価の動き	・長引く寒さで例年になく冬物商材の消化が進んでいる一方、ガソリンや灯油の高騰、小麦粉の値上がりなどで消費が増えにくい状況もみられる。
		その他専門店 [宝飾品](販売担当)	それ以外	・仕入先の倒産が相次いでいる。
		観光型旅館(経営者)	競争相手の様子	・今月は例年であればオンシーズンであるが、周辺の旅館では空室が目立つ。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・前年に比べて、客の動きに活気がみられない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇で海外旅行の予約が不調であるものの、国内旅行が若干伸びていることから、全体的には前年並みとなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・法人客は相変わらずの状況であり、増加しているのは高齢者の需要のみである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅の周辺で客を待っているが、非常に寒い日を除けば、タクシーの利用は必要最小限となっている。雨の日や寒い日には客が動くものの、それ以外は低調な状況が続いている。
		通信会社(企画担当)	それ以外	・人気の高い家庭用ゲーム機向けのソフトは堅調に動いているが、ゲームセンターなどのアミューズメント施設の集客力に悪化傾向がみられる。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は14,634円と、11月の14,660円よりも若干低下した。一方、場外発売は12,400円と、11月の12,120円を若干上回っている。
		美容室(店長)	販売量の動き	・前月に落ち込んだ反動もあり、今月の売上は何とか前年を上回っている。
		美容室(店員)	単価の動き	・カラーやパーマなどの提案も普通に受け入れてもらっており、今のところは景気の悪くなった感はない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・建築資材の価格高騰で新築住宅やマンションの供給に影響が出ている一方、中古市場は堅調で売買件数が伸びている。
		やや悪くなっている		一般小売店[衣服](経営者)
一般小売店[食料品](管理担当)	単価の動き			・商品の動きは例年並みであるが、価格の低下によって利益は減少している。
一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子			・中国産冷凍食品の問題や食品価格の高騰により、高級部位が売れないほか、鶏や豚を中心とした動きとなっている。忙しい割に売上の伸びない状態が続いている。
一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き			・来客数が少なく、売上は前年比で約15%減少している。
百貨店(売場主任)	販売量の動き			・株価の低迷で高額品が動いていないほか、婦人雑貨などの身の回り品の動きも鈍くなっている。ただし、バレンタインデーの売上は前年比で2けた以上伸びており、オケージョン需要に限っては堅調に推移している。
百貨店(店長)	来客数の動き			・寒さや天候不順の影響もあるが、今月は来客数がかなり減少している。街全体で客の動きが鈍いといった感がある。
スーパー(経営者)	お客様の様子			・12月にパンが値上がりしたほか、1月からはラーメンやカレー粉が値上がりするなど、食料品全体の価格が上昇したことで、客の間で買い控えが起こっている。
スーパー(店長)	お客様の様子			・食品や日用雑貨などの値上げに伴い、プライベートブランド商品や、生活応援キャンペーン商品は好調に売れている。その一方、気温の影響などで衣料品の動きは鈍くなっている。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・中国産冷凍食品の問題で、客の間では商品の安全性を求める傾向が強まっている。特に、冷凍食品の売上が半減しているほか、衣類や寝具関係にまで影響が広がっており、中国産の表示があるだけで敬遠される場面も多くみられる。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・中国産冷凍食品の問題で、冷凍食品の売上が落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・高校生までの子どもの小遣いが減っており、あまり買物をしないようになってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年より気温が低いほか、中国産冷凍食品の問題により、売上が減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・当店は駅前に立地しているが、沿線に新駅ができたことで来客数が減っているほか、最近の値上げによって販売量も減少している。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・大きな外部環境の変化がないにもかかわらず、主力商品の弁当やおにぎりなどの販売が今月になって急に鈍化している。特に、ランチ需要の来客数が前年比で10～20%程度減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、客の購買意欲はあまり高くない。質の高い商品を欲しがると一方で、実際は無理をしてまで買わない。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・客が買物に慎重になっており、特価品でも売れなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年、2月と8月は底といわれるが、今年は特に落ち込みが大きい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中古車の買取りについては、1月が229台、2月が331台となり、合計で560台となっている。前年は672台であったため、大きく減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・在庫量が例年に比べると少なく、今年に入って暇な状況が続いている。自動車ディーラーは3月決算であるため、例年は忙しい時期となるはずが、売上も来客数も今一つである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・通常月よりも来店を促進しているため、来客数は増加しているものの、メンテナンスの依頼が多い。販売台数は前年比78%と低調となっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料価格の上昇に伴って当社商品も値上げしているが、取引先が価格をみて購入を見送るケースが増えている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・購入に際して、これまで比較的ちゅうちょのなかった30、40代の客がかなり慎重になっており、購入を即決することが非常に少なくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数で前年割れが続くなか、最近は更に厳しくなっている。特に年明け以降は、来客数の減少を客単価の上昇で補っている状況である。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・燃料高騰などの影響で収益が圧迫されているほか、値上げで来客数も減少傾向にある。特に今月は寒さも重なったことで、来客数、購買意欲共に悪化している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は前年よりも営業日が1日多いにもかかわらず、前年の実績を下回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて12%程度落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネス客を中心に活発で、前年を大きく上回っているほか、韓国からの団体客も安定的に動いている。その一方、婚礼を中心に宴会は大きく落ち込んでおり、企業による飲食を伴う会合の減少傾向も続いている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・低価格のレストランに大きな変化はみられないが、高級店の来客数が減少している。一方、宿泊部門では海外からのインバウンド客は相変わらず好調であり、全体的には国内客の悪化を海外客でカバーしている状況である。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・ここ1～2か月は、特にビジネス客や観光客などの宿泊の落ち込みが大きく、ホテル全体の売上が悪化している。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は受験生や契約企業の動きが良いものの、月の中ごろから個人客の動きが極端に悪くなっており、インターネット予約も伸びていない。一方、宴会では一般宴会の受注が良いほか、特需の宴会も入るなど、久しぶりに良い状況となっている。

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
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・雪や寒さによる影響もあり、海外旅行を中心に4月以降の予約受注が前年割れとなっている。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・客の購入単価が下がっているほか、来店しても相談だけで購入しない客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この業界は2月と8月が暇になるが、今年は特に客が少なく、夜の営業が非常に厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雪が降ると多少は乗客が増えるものの、状況は次第に悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は非常に寒くなり、雪や雨の悪天候も多かったものの、今一つ売上が伸びていない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・年末の契約数は前年比マイナス20%程度に落ち込んだが、今年に入ってから伸びていない。販売量はそれなりに伸びているものの、解約数の増加で純増分が少なくなっている。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	お客様の様子	・ガソリンの高騰などにより、車でのレジャー客の来場が減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年配層の客が多いため、寒さによる影響で来客数が減少している。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・今月に無料体験キャンペーンを行ったが、例年よりも参加人数が少ない。
		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	・物販系の売上で前年割れが続いているものの、レンタル売上がようやく前年を上回っている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・インターネット経由の問い合わせ件数が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・マンション販売が非常に不振であり、分譲マンション用地として購入した土地の転売や、販売時期の延期が増加している。
		その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場者を見ると、ハウスメーカーと契約前の相談者が増加しているなど、メーカー選びにかなり慎重になっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客のある時間帯が限られてきている。平日は夕方の数時間であり、特に土日は客足の引きが早い。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	お客様の様子	・消費者の財布のひもが固く、高額商品、低額商品共に売行きが非常に悪い。
		一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・来客数が減っているほか、購買意欲も低い。この地域には零細工場などが多いため、地域経済の悪化による影響を強く受けている。
		一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き	・健康ブームや禁煙ブームで喫煙者が減っており、たばこの売上が落ちている。
		一般小売店[花](店員)	来客数の動き	・前年よりも寒い日が続いており、来客数が激減している。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	来客数の動き	・例年2月になるとプリント需要が低下するが、今年はこれまで記憶にないほど落ち込んでいる。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・2月に入って寒い日が続いたことで、春物衣料が売れていない。また、来客数の減少傾向にも改善がみられない。
百貨店(商品担当)		販売量の動き	・客が購入するまでに時間が掛かるようになっており、購入を見送る客も増えている。	
スーパー(管理担当)		単価の動き	・依然として販売単価が低い傾向にあり、販売計画は達成しても利益目標は未達成の状態が続いている。	
コンビニ(経営者)		来客数の動き	・近隣に競合店がオープンして2か月が過ぎ、客足が少し戻ってきている。ただし、ピーク時の客さばきを良くするためにレジや店員を増やしたため、経費が増加している。	
コンビニ(店長)		来客数の動き	・来客数が前年比で5～6%減少しており、売上にも影響が出ている。	
衣料品専門店(経営者)		お客様の様子	・バーゲンセールが終わったものの、春物商材の動きが鈍い。春物商材が動かないのは寒さの影響であるが、先行買いの傾向もみられないのが今年の特徴である。	

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
		衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・冬物商材の受注、販売が例年よりも早まった一方、春物スーツなどの受注の立ち上がりは遅れている。
		その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・宝石、貴金属の販売は女性客がメインであるが、女性の購買意欲が大幅に低下し、来客数も減っている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・宴会では5千円超のメニューのオーダーが少なく、材料も吟味される場合が多い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・値上げの影響で来客数が減っている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・食材価格が上がるなか、当店は値上げを行っていないものの来客数が減少している。さらに、気候の影響もあるものの、客の財布のひもが固くなっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月に入ってから客の入りは最低であるが、これは天候や気候よりもっと大きな要因によるものである。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の購買意欲が著しく低下し、モデルルームへの来場者数が大きく減少している。販売価格の高騰といった報道もあり、客が様子見の状況となっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売 量の動き	・これまでと同様にAV関連商品が堅調であるのに加え、今月は気温の低い日が続いており、エアコンなどの冬物商材が好調な荷動きとなっている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・大手電機メーカーの堺工場の建設により、当社にも仕事が入ってきている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・不動産価格が伸び悩むなかで住宅の付加価値を高めるため、電線の地中化に対する問い合わせが増えている。顧客からの値下げ要求は厳しいものの、受注は伸びている。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・取引先の建売業者では、昨年契約した注文住宅の引渡しを、ようやくこの3月に集中して行えるようになってきている。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・業界では例年、1、2月が特に悪いが、今年は受注量、販売量共に今まで経験したことのないほどの悪さとなっている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・自動車関連商品の動きと、建築関連商品の動きの差が拡大するなど、業種間格差が大きくなっている。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・鉄関係の製品全体が高騰し、上昇に歯止めが掛からないため、販売価格の見直しが追いつかない。
		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、それぞれの案件が受注につながっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・取引先のプラントメーカーは相変わらず多忙であるが、材料の値上がりに伴ってコスト面では厳しくなっている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・建築基準法の改正による確認申請の遅れにより、工事の着工がずれ込んでいる。仕事量を確保するために低い価格で受注したため、鉄筋の急激な高騰に苦しんでいる。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売 量の動き	・新規購読数が増えた一方、解約も増えている。
	やや悪く なっている	繊維工業(企画 担当)	それ以外	・一般の店舗に比べて、直営店の売上が軒並み前年割れとなっている。
		繊維工業(総務 担当)	受注量や販売 量の動き	・年明け以降、受注量が前年比で20%減っている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・今月に入って、同業他社からは設備の稼働状況が非常に悪いとの声が聞かれる。
		出版・印刷・同 関連産業(情報 企画担当)	受注量や販売 量の動き	・学校や団体からの注文はある程度来ているものの、企業関係の受注が少ないことで、2月の販売量は低迷している。現在は、再生紙の古紙配合率の問題もあり、業界としても対応に苦労している。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・売上は前年並みであるものの、原材料やガソリンの高騰でコストが増えている分、状況は厳しくなっている。

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		
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・重要顧客の大手パンメーカーでは、値上げを行った途端に販売が落ち込むなど、販売価格への転嫁が難しくなっている。一方、一部の油脂原料が品薄状態であり、一時は原料メーカーからの供給保障が得られないほどの異常事態となっている。		
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の減少で年度末の案件が非常に少なくなっているため、競争が激しさを増している。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数が少し回復してきているが、まだ厳しい状況が続いている。		
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰による原材料価格の上昇が更に進んでいるが、その分を価格転嫁できないのが実情である。		
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事は小規模工事でも受注額の下落が続いており、利益の確保が難しい。		
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の取扱いが前年よりも減っている。		
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・分譲マンションや分譲住宅の用地需要は依然としておう盛であるが、銀行からの融資の承認が得られにくくなっており、物件の成約に時間の掛かるケースが増えている。		
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・銀行が融資を行わなくなったことで、国内の不動産ファンドが物件を買えなくなっている。そういったファンドが売り手に回ったことで不動産価格が低下している。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注が落ち込む時期であるが、今年は特に落ち込みが大きい。		
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・電気業界の取引先が多いが、相当景気が良くないという状況である。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先のスーパーでは仕入価格が次々に上昇しているが、そのまま店頭価格を上げることはできないため、利益を圧縮して販売している。特にスーパーでは、ガソリン価格の高騰などにより、余分な購入を控える客が目立っている。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・原材料の高騰によって仕入価格が上昇している。取引先に値上げを要請しているものの、回答を先延ばしにされており、利益が圧迫されている。		
		悪くなっている		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・原材料の高騰による物価上昇や中国産冷凍食品の問題により、消費者の間で買い控えが起こっている。
				繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末需要では最低限の水準が確保できたものの、今月の受注量は前年比で激減している。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・販売先で在庫調整が行われているため、製品の出荷が遅れている。		
金融業（営業担当）	取引先の様子			・不動産業や建築業の取引先では、建築基準法の改正による影響や、消費者の買い控え傾向によって売上が減少している。また、紳士服などの小売業の取引先でも、買い控えから売上が落ちているほか、売上減少による廃業も出てきている。さらに、中小企業のメッキ業者やファッション時計などの企画販売会社が破産するといった例も出てきている。		
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、受注が前年の水準を大きく割り込んでいる。		
雇用関連	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	・企業の間では正社員の採用意欲に陰りがみえてきたが、派遣需要については今のところ変化はない。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は減少傾向であるが、企業の人材確保の意欲は依然として高い。一方、新規求職者数でも減少傾向が続いており、増加する動きはみられない。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・技術職や専門職では求人未充足状態が続いているほか、建設関係や飲食関係、パート求人全般への応募が少なくなっている。その一方で、事務販売系では採用が順調に進んでいる。		

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年であれば求人が増える月であるが、建築基準法の改正による建築確認の遅れで、建設業の日雇求人も大きく減少している。大手電機メーカーの堺工場による効果も当てが外れたとの声もあり、閑散とした雰囲気となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用活動も2009年3月の卒業予定者にシフトしており、2月から企業セミナーも本格的に行われているが、今のところ大きな変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・2月に入り、今まで活発であった企業からの求人依頼が減少してきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、1月中旬から2月にかけては求人数が伸びる時期であるが、今年は伸びが少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の特集紙面のセールスは毎回のように苦勞し、売上も前年を下回る状況が続いている。新規企画による効果も一時的でしかなく、手詰まり感がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3月末から紙面が新しくなるが、求人広告の紙面に変化はないため、相変わらずインターネットによる求人が強い。企業も費用対効果を重視するため、料金の高い広告は敬遠されている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・大阪の有効求人倍率は1.04倍と、3か月前の1.23倍よりも0.19ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人の減少に伴い、就職者数も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が2か月連続で減少しており、今月は前年比で3.5%減となっている。受注減に伴って休業するという電気関係の事業所からは、雇用調整助成金の申請に関する問い合わせが来ている。
	悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学内の就職セミナーに訪れる企業の採用担当者からは、活気が感じられない。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・優秀な人材を確保するために、求人広告主はインターネットや折り込み広告、雑誌といった様々なメディアを活用しているものの、予想以上に正社員の動きが悪い。積極的な転職が控えられている感がある。	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・2～3年前の市町村合併の関係で、電話番号の市外局番が変更になるため、ゴム印等の受注が多い。
	やや良くなっている	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・春物商材の動きはまだ鈍いが、冬物の売り尽くしセールは好調に推移し、来客数も前年比で大きく増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月を通して見れば、取引先によるばらつきはあるが、売上は順調に推移している。内容的には新規の取引先の獲得や前年末の値上げが寄与している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタルが始まりフォローの風が吹き、商品によっては前年を上回る数を売り上げている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや良くなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月前半に記念レースがあり、電話投票等によって、売上金額が増大した。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく売上が減少している事に尽きる上に、大雪が追い討ちを掛けている。当市では「食フェスタ」が開催されていたが、休日でも雪のために平日の半分程度の人通りしかない有様だった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月初旬、この時期としては初めて春物の催事を開催したが、春物よりまだ冬物、防寒衣料の方が良く動いた。今年は寒さが長引き、前年売上を伸ばした春物の動きが今一つ良くない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2月は例年売上が落ちる月ではあるが、今年は前年比91～93%程度となっている。前年11月ころからずっとこのような状況であり、回復の兆しが見えない。

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（売場担当）	販売量の動き	・今月は、冬物処分と春物新作展開の端境期に当たり、冬物中心の売場は好調であるが、新作が多く値の張る春物中心の売場は厳しい。したがって客単価が前年比で落ちている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は改装売り尽くしセールを行っているフロアが多く、そういったセール売場では来客数が多いが、プロパーの春物を扱っているフロアは厳しかった。一方、今月2回ほど物産展を開催したが、特に京都展では前年を上回る来客数・売上を確保することが出来た。客は、国産の食の安全に対する信頼が高く、その購買が売上につながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ何か月とずっと、販売点数が前年比103～105%という数字を確保している。今月は商品の値上げによるものと思われるが、初めて客単価が101%と前年を上回った。その分客はこれから生活防衛に入っていく。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・冷凍ギョウザ事件以降、客が賞味期限の確認はもとより、産地まで気に掛けている様子が見え始める。また安くても必要な物以外は買わないという姿勢が、定着しつつある。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・既存店の客単価は2月21日現在前期比101.84%だが、同業他社の状況を見ても変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数で見ると、3か月前で見ても、前年比で見てもほぼ横ばいであり、売上全体も横ばいでの推移となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・2月は節分、バレンタインデーというイベントがあり、節分の恵方巻については、まずまずの売上であった。しかし、バレンタインに関しては、売上・数量共に前年を下回った。また、全般的な値上げ傾向で、客の買物に対する姿勢がシビアになっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・一段と商談が長引くようになってきており、燃費の良い車の需要が高まって、小型車志向になってきている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・前月に続いて新車販売数が前年比130%程度で2月は終わる。来客数もやや増えており、新卒車の需要も増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤの値上げが3～4月に見込まれることから前倒しの売上は好調に推移しているが、その他のセルフ商品等は伸び悩んでいる。この部門が伸びるようであれば先行きに期待が持てるが、季節的要因や値上げ前の動きでは景気の動きの判断が難しい。
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・当店でも高級品の動きは良くなく、他の店舗でも高級品を扱う所の客足が鈍い。
		その他専門店 〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%程度で推移しており、ここ数か月と比べると若干持ち直してきたが、まだまだ前年比でマイナス状態である。良い兆しがやや見えるものの、はっきりとしたものではない。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・予約状況は今のところ前年並みで、これから先は不透明である。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・あくまでも過去3年間との対比になるが、売上、販売量共に良い数字を出している。今年は、雪もよく降って、スキー客も少なからず利用している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き 来客数の動き	・乗客の話には、景気の良い話がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間・夜間共に乗客は少ない。長距離の乗客も少ない。客はバスや電車などの公共交通機関を使用して、交通費を節約している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は大型ショッピングセンター等の週末の様子を見ても大きな動きはなく、日中は市内も閑散としている。病院等への送迎の手配はあるが、平日の夜の繁華街はなかなか客足が伸びず、週末だけに偏っている。ただし、週末だけは景気の回復の兆しも若干感じられるが、やはり消費者の財布のひもは固い。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・この時期は需要が落ち込むが、今年は例年並みの契約獲得状況である。解約件数は、引き続き大手事業者の攻勢により厳しい状況にあるが、解約抑止のための営業活動の効果も出てきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設備投資意欲がほとんど無い。施設修繕も最低限の発注である。

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(経営者)	競争相手の様子	・3か月前から、売上が減少したままで変わらない状況が続いている。同業者からも同様の声が上がっている。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客は、以前にも増して慎重な様子で、将来へ向けての計画が抑え気味なものになる傾向が、強くなってきている。	
			商店街(代表者)	来客数の動き	・先行き不安も続き、原油高騰による物価高もあり、購買意欲が低調である。客が外に出ないせいか、商店街も人通りが少なく、全般に低調なムードである。
			商店街(代表者)	単価の動き	・私が関与しているクレジットの売上情報を見ると、1月下旬から2月にかけて、来客数・客単価減の二重苦に陥っている。2月に近隣に出来た大規模ショッピングセンターの影響がどうなるか、息をひそめて注目している。
			商店街(代表者)	お客様の様子	・2月は、初めて6割引というバーゲンセールを実施したら、客の食い付きが良かった。やはりインパクトがあったようである。客はより安くより付加価値の高い商品を求めており、状況は非常に厳しい。
			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は、毎年、2月は売上が低調となるが、今年はその低調さが数か月続いている。さらに今月は週末になると積雪や降雪があり、客足が鈍くなった。
			百貨店(営業担当)	競争相手の様子	・2月中旬まではほぼ前年並みの推移であったが、下旬の競合商業施設のオープンから売上が減少している。
			百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・降雪こそ少ないものの、前年と比べ温度差が10度前後ある日が続き、極めて寒い2月となっている。そのため春物の動きが低迷し、特に、リクルートを中心としたヤングゾーンの苦戦が顕著である。反面、冬物処分へのニーズは高いが、逆に取引先の生産調整もあり、適当な商品が確保できない状況になっている。
			百貨店(電算担当)	販売量の動き	・売上は前年比で同じ程度であるが、常設売場の売上は苦戦している。催事の売上が貢献し全体としては、前年売上をキープしたが、何か仕掛けをしないと、消費者は動かない、財布のひもは解かない状態が続いている。
			百貨店(売場担当)	販売量の動き	・婦人衣料の春物の出足が前年比80%程度で推移している。冬物のセールが何とか前年並みであるが全体を押し上げるほどでない。最後の週末も雪で大幅前年割れになっており、最終売上は前年比98%になった。
			百貨店(売場担当)	販売量の動き	・催事の集客も悪く、宝石などの貴金属の買い控えも目立った。
			スーパー(店長)	販売量の動き	・小麦などの原料高、また配送コストの負担増によるコストアップによる値上げなどにより、1点単価は上昇したが、数量の落ち込みが非常に大きい商品類も数多く出てきている。また、客の安い店での買い回りも多く見受けられる。
			スーパー(店長)	競争相手の様子	・中国問題で輸入の原料が入らなくなっていて、納入業者によっては倒産が起きている。
			スーパー(店長)	お客様の様子	・駅前が再開発工事中ということで、周辺交通事情が悪くなっており、車での来客数が激減している。
			スーパー(店長)	お客様の様子	・価格高騰の影響で特売日に客が集中し、平日の動向に関しては来客数・買上点数共に前年を大幅に下回っている。
			スーパー(総務担当)	来客数の動き	・相次ぐ食品の値上げにより、売上自体は増加しているものの、来客数が前年比で2%程度減少している。客に話を聞くと「値段が高くなったので、必要なものは仕方ないけど、スーパーに行く回数を減らし節約しよう心掛けている」と言われた。
			スーパー(経理担当)	販売量の動き	・いろいろな物の値上げで、客は節約モードに入っている。
			スーパー(財務担当)	来客数の動き	・既存店での買上点数は上がっているが、来客数が減少している。
			コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・2月初旬に1.5km余り離れた所に競合店が出来たことと、前年の売上が良かったその反動も現れたために、売上が前年比で1割程度減少した。また、今年は天候が悪く雪の日が多いので、この影響も大きい。
			コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・ロードサイド店舗の週末における来客数が減少している。ガソリン代の高騰の影響が考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒いので冬物の最終セール動きはあるものの、春物の売行きがさっぱりである。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売数共に減少傾向にある。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の処分品は何とか売れているが、例年なら春物が動き出す時期なのに、今年は全く動いていない。	
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は春物投入も寒いため来客数自体が少ない。まだまだ特價の冬物を購入する人の方が多いくらいである。月末になりやっとレディースの春物が動き出した。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・競合店の価格を見ても非常に安く、また、過去2～3年の数字と比べても、今月の売上は今までに減少している。	
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売量は前年比80%と大変厳しい状況である。山口県全体でみても前年比95%と、このところ前年割れが続いている。	
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・価格が小さくなりつつあり、大きい金額を提示すると保留にされることが多い。何に対しても盛り上がり欠け、やる事が小さくなっている。	
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・高額商品の伸びが極端に鈍って、売上は小額商品に集中している。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夜や土日のファミリー層の来客数が非常に減少している。アルコールの販売数も減少傾向に歯止めが掛からない。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・天候が悪いにもかかわらず来客数は健闘しているが、客単価の落ち込みが激しく、売上は安い商品にシフトしてきている。	
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・2月は、レストラン・宿泊とも、売上は前年比を下回った。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価がどんどん値上がりしていくなか、消費者の外食の頻度は少なくなっているようで、レストランでのランチ等の一般客の数が減少気味である。	
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・原材料の値上げ等により原価経費が上がっているなかで、値上げに対して客の目が厳しいために、価格転嫁ができていない。マイナス材料しか見当たらない現状からみて、景気後退感ある。	
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・寒い時期であるが、やはりガソリン問題が直接消費者の懐に響き、旅行をするなどというゆとりのある状況ではない。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・飲酒への各社の対応が厳しく、歓送迎会も取りやめるといって各社が撤退している。売上は前年比を下回っており、景気は悪くなっている。	
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・もともと閑散期であることに加え、気温も低い日が多く、来客数に大きく影響している。	
		テーマパーク（広報担当）	お客様の様子	・大雪の影響で来客数が激減している。ガソリン代高騰のせいか客も近場の人ばかりで、中距離以上の客は減少している。	
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・2月はここ数年と比較して降雪が多く、来客数が大幅に減少している。	
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・予約状況が良くない。3か月前の状況からあまり増えていない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎年2月は、12～1月に来店されたりリピート客がかなり多いのだが、今年はなぜか来客数が減少している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話でも仕事がなくて暇だという声をよく聞く。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築主から景気の先行きが不安だという理由で、建築計画の中断を申し渡された。長期の経営見通しが不透明であることに加え、建築費の高騰や金利の上昇が、大きく影響した。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心市街地にある商店街について、来客数・販売額・通行量などすべて減少している。季節的要因を省いても減少傾向に歯止めが掛からない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の寒波が長過ぎて、高齢者を中心として客が街に出てきていない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・大手企業は別として、賃金は上がらないし、石油・物価高、年金の不安材料が多く、消費のマインドが上がらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲がかなり低下している。来客数はあっても、売上金額は減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・昨年の秋以降、慢性的に来客数の減少が見られ、販売点数も落ち込みが激しい。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・昨年2月と比較しても来客数が減少している。特に夕方6時以降の客が少ない。売上もそれに伴って減少している。
		住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・購入価格をできるだけ低く抑えようとする動きが止まらない。品質と価格のバランスで判断するのではなく、表示価格のみで判断する客が増えている。
		その他専門店〔布地〕(経営者)	来客数の動き	・雪の日が多く寒い天候が続いたため、春物を求める客がほとんどいなかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・2月は天候が悪く毎週のように雪が降って寒い日が続いたので、それだけでなく2月は暇なのに、そのため非常に悪かった。
		観光型ホテル(経理総務担当)	お客様の様子	・2月はもともと、閑散月ではあるが、それにしても全館で苦戦している。例年ならばほぼ満室になる土曜日でも空室が目立つ。外来の飲食客も天候が影響してか、来客数が伸びていない。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・全く需要増の傾向が見えない。通常年度末は上がってくるものだが今年は厳しい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・毎年2月は、売上・来客数共に減少するが、今年は特に来客数が減少し、その分売上も減少しているの、これからが不安である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新製品の好調な立ち上がりにより、受注量が増加している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・大規模工場跡地に大型SCが3月オープンし、地場大手衣料品店の同SCへの移転など好材料がある。選挙結果も、経済界にとってはプラスに働く。
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・OEMの製品を製造しているが、春から夏にかけての製品が取引先の事情により止まっていて、増産体制がはっきりしていない。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の上昇分の価格転嫁が難しくなってきた。
		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	・3月納入開始の大型案件の先行製造を実施中のため、生産は高水準で推移する。原材料価格は高騰の途で、価格転嫁が大きな課題である。
		鉄鋼業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注は堅調だが、電力・ガス等のエネルギー関連費用の増大が収益圧迫要因となっている。
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・依然として鉄鋼生産は、アジア方面を中心に需要がおう盛であり、現在もフル生産を継続している。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・これまでどおりに受注量は多く、工場はフル生産で対応している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月も変わらず受注を受けている。好景気をキープしている。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・主要受注先では、国内販売と北米への輸出は伸び悩んでいるが、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・増益基調を維持している。
	やや悪くなっている	化学工業(総務担当)	取引先の様子	・最近になって、燃料費・物流費の見直し要請が目立つようになり、コストアップ要因となってきた。
		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	・相変わらず国内市場は冷え込みが厳しく、展示会を開催しても客の買い控えが見受けられる。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・携帯関連は春モデルを中心に、そこそこ受注はあるものの、今までのような強気の受注が入ってこなくなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、年末から年度末にかけてが業務のピークで、建材販売や建設廃材の受け入れが悪いなりに増えてくるのだが、今年は例年になく落ち込んでいて、減少さえしている。
		建設業(経営企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・土木工事の減少により、大手を含めて建築部門に力を投入しており、受注価格が低落傾向にある。また原材料価格の上昇が見られ、利益率の低下傾向に歯止めが掛からない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・回線数的には伸びているが、法人向け通信サービスの新規受注は単価が低く、従来型高品質回線等の更改・解除分をカバーするまでに至っていない。収益面で年度末目標値クリアするのは相当難しい。
		通信業（部門長）	取引先の様子	・新規案件への取組は、自動車関連では予算化が図られているが、価格がかなり抑えられて厳しく、他の業界に当たっては、次年度への持ち越しも厳しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の出金需要は運転資金の赤字補てん資金がほとんどである。例えば老舗のメガネ屋は、周囲に安売りの店が何軒かできたために新規客は離れ、固定客も回転が悪くなる。そうすると、経費の支払が間に合わず、赤字補てん資金を申し込むという構図である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共事業関係の会社では、例年ならこの時期は、経営者に昼間会うのはなかなか難しいが、今年は必ずしもそうではない。また、官公庁の入札においても電子入札が一般化した影響からか、受注単価が低下傾向にあり売上の確保に苦労している。
	悪くなっている	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・大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で204tの減少、水揚金額も3億8,200万円の減少となった。今月単月の前年比では水揚数量で1,300tの減少、率で59.6%、水揚金額では6,900万円の減少、率で86.8%である。水揚数量の減少理由は沖合底引網船・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が減少したためである。また、水揚金額の減少理由は大中型巻き網船・小型イカ釣り船が減少したためである。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年及び3か月前と比べると、共に20%程度減少している。内訳をみると、パート求人の減少が目立っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は先行きの不安から減少傾向にある。しかし在職中の求職者は、前年比で毎月増加しており、転職はしたいが、退職してから探すのは不安と感じている求職者が多いことがうかがえる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材不足感は相変わらず存在している。新規で求人依頼を受けた企業にヒアリングすると、特殊な仕事内容でもなく、地域的に通勤困難な場所ではないにもかかわらず、「公募しても応募者ゼロ」という企業が何社あった。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・3か月前と比較して、登録者数が減少傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の正社員志向が高く、派遣スタッフとして就業を希望する方が以前より少なくなり、ミスマッチが増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の交通費・交際費が今まで以上にきつくなっている。求人広告も同様で、今後も続く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸売・小売業での減少が目立ち、全体でも件数・人数共に減少した。要因としては、原油価格高騰から企業収益が悪化していることと併せて、消費者の購買意欲の低下も重なり、それが求人にも影響している様子である。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前月同様、ハローワーク岡山の新規求人・月間有効求人共に減少傾向で推移している。前年比で見ると、新規求人37.0%減、月間有効求人33.6%の減とそれぞれ減少している。原因としては「求人の厳格化」に伴う影響が大きい。また、企業に採用意欲はあるがボリュームを小さくするなど、採用意欲の低下もあげられる。また、求職者については、新規求職者5.0%減、月間求職者0.1%減と減少しているが、減少幅はそれほどでもない。求職者が横ばいで求人数の落ち込みから、新規・有効求人倍率とも減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・地場中堅製造業において、求人が出た最初は正社員採用であったが、途中で「正社員としての採用ではリスクがあるため最初の1年間は契約社員としての採用」に条件変更されるなど、雇用方針を変更する企業が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	-	-	-	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・2月は寒かったため冬物単価も下がり、12月、1月の勢いをそのままに良い物が売れ、売上は5%増になっている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算前であることに加え新型車が好評につき、来客数は増え、販売量が通常月と比べて少し良くなった。	
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2月、3月は最需要期であるため大量に広告宣伝を行い、さらに新型車効果もあり、来客数・販売量共に前年を上回った。
	変わらない	商店街（代表者）	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入って寒さのために、来客数が全然伸びていない。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べて来客数及び売上共に下回った。昨年からのファッション（特に婦人物）が苦戦した。クリアランスも前年維持となった。食品については、リニューアルもあり引き続き好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・生活にかかわる高額商品の売行きが止まり、単価の低い物、セール品の動きが活発化している。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・食料品の原価高騰の影響は、少しずつ店頭価格に現れているが、中国産に対する不安もあり、安全のため少し高い商品でも売れるようになっている。	
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・客の職種にもよるが、高額車両の購入比率が増えている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・企業決算期を3月に控え、例年であれば来客数も増えるが、昨年から来客数が増えていない。	
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・商談に発展することが少なくなった。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・国内旅行が活発でなく客が増えない。若い世代も旅行離れしており、団塊の世代も予想したほど旅行していない。	
		通信会社（支店長）	単価の動き	・来客数・販売共に低調で、客単価も低下傾向である。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年行う通行量調査の結果、通行量の減少傾向に歯止めが掛からない。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・財布のひもが以前にも増して堅くなってきている。必要なもの以外の衝動買いは減り、まとめ買いも少ない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・バレンタイン関連商材及びひな祭り商材も昨年と比較してあまり動かない。	
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・原材料の値上がり及び販売商品に転嫁されており、消費者も慎重になってきている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年2月は冬物最終セールと春物立ち上げの両方でセット販売を行うが、今年は気温が低く寒いため春物の動きが特に悪く、冬物セールも今一つである。	
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・購入の意思はあるものの、購入と結び付けることが難しいケースが増えている。財布のひもが一段と固くなってきている。	
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・中国産への不信感から冷凍食品の売上が減少しており、他の部門でその落ち込み分をカバーしきれていない。	
都市型ホテル（経営者）		来客数の動き	・来客数が減ってきている。販売単価の低下が、1～2か月続いている。		
タクシー運転手		販売量の動き	・依然として客の利用が少ない。毎年の傾向であるが、この時期が一番減少する。		
通信会社（管理担当）		販売量の動き	・業界全体において、割引サービス等の料金値下げの動きがあり、市場の活性化につながる状態であるが、現時点では大きな動きがない。		
観光名所（職員）		来客数の動き	・入場者数が前年度に比べてかなり減少している。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・閑散期ということもあるが、前年に比べて来場者数が6%落ちている。			
美容室（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が特に少ない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	設計事務所（職員）	競争相手の様子	・仕事量の総量の減少及び価格競争による低価格受注が恒常化しており、利益率が低下している企業が多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・バーゲンも始まってかなり経つが、必要な物しか買わない。パレタインがあったが、義理チョコもかなり数を絞った買い方である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、かなり景気が悪そうで、物を買うにもなかなか決まらなかったり、物を買ってあげたという感覚の客が多い。購買意欲が減っており、単価高い商品が動かなくなっている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・売上が悪く、続々と値上げの要請がきており、収益的にも厳しくなっている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・酒類、加工食品メーカーは続々と値上げを発表して、卸値も値上げを通告してくるが、納入料飲店はメーカー、卸と同時期の価格改定値上げをなかなか受入れてもらえない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・駅前のお店よりも、郊外店舗の売上の落ち込みが大きい。ガソリン、小麦等の値上がりのニュースが出るたびに、落ち込みが大きくなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・結婚式・会合・野球のキャンプ等もあったが、自家用車・送迎バスを利用している。夜に街に出るのも5分の1くらいに減り、前年同月比で売上高は2割低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・値上げの影響で乗り控えを感じる。夜も飲みに出ている人も少なく、なかなか乗ってもらえない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年同月と比べ来客数は同じくらいではあるが、単価が低く押さえられ厳しい状況にある。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法で着工数が落ち込んだが、年度末を控え、自社ブランドで売り出したマンション向けの部材の売上は増加している。個人住宅の着工数は落ちていないので、個人住宅向けの部材も売上増に寄与している。ただし、建材メーカーは低調に推移している。
	変わらない	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄筋はじめ資材の値上がり著しく、受注時より高い場合がある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・業種によって差はあるが、造船関係等については、かなり受注量が増えている。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・小売店への価格修正が、今月もまだ全部はできていない。少しずつ修正できているが、十分とはいえない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型クレーンの引き合いは強いものの、高所作業車が電力電気関係及び通信業界の工事量減少により、総需要で前年比割れとなる。小型クレーンもトラック需要の低迷のあおりを受け前年比割れとなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず引き合いが少ない。大手競合他社の四半期決算の状況を見ても、原油の高騰、鉄鉱石・穀物価格等の先高感の影響が出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手の景気が、ここにきて下降したような感じがする。製紙会社の設備工事をしているが、契約単価がなかなか決まらず、そういったことが顕著になってきている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関係の一部では出荷量が大口化し、大きく増加しているところも見られるが、総じて前年割れで低調に推移している。
		輸送業（役員）	取引先の様子	・企業の物流合理化要請が強く、運賃値下げや輸送手段の変更等が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・経営不振で、得意先の経営権が実質的には他社に変更になっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料の高騰が進んでいる。用紙については、古紙偽装の関係から値上げはもう少し先になる状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各関与先企業の月次試算表あるいは決算書等を見ると、前年比でマイナスになっている企業が75%ある。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・今回の冷凍ギョウザで、冷凍食品が売れない状況になっている。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・例年なら、年度末の予算消化のための工事がかかり出てくるのだが、今年はほとんど出てきていない。	

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
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（編集者） 求人情報誌製作 会社（従業員）	求職者数の動き 求職者数の動き	・依然として愛媛や四国への転職希望者は減少傾向にあり、四国内の優秀な人材は中央へ流出している。 ・求人企業は多くあるが、求職者の動きが鈍い。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・1年のうちで、一番依頼の多い時期であるにもかかわらず、前年割れである。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・今まで求人をしてきた企業が、求人を取り消したり、期限切れの求人の更新をしなかったりするケースが、最近目立つようになってきている。
		職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・就職件数は、対前年比11%の減となっている。特に正規の採用数が減っている。
民間職業紹介機 関（所長）	求人数の動き	・求人数が前年を下回っており、企業側の疲弊感が感じられる。決算時期を控え、業種間の格差はあるが、売上が前年割れ、または前年並みの企業が多く、求人を出すゆとりがない。		
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	スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・ここ数か月前年割れをしていた衣料品も、寒さの影響もあり前年を上回る売上を確保できた。
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・22日（土）の雨天や13日の降雪による来客数の減少が大きく影響したものの、その他の日は大きな天気の崩れはなく、来客数も回復した。前年の暖冬とは打って変わった2月本来の冷え込みが続き、鍋・ホット関連商材である生鮮・和日配・調味類の動きが非常に良く、客単価を押し上げた。2月の催事商材である恵方巻やバレンタイン商材は、百貨店からコンビニまで食品を取り扱うあらゆる小売業での競争激化（品揃え・ブランド・価格等による差別化や訴求）により前年よりも苦戦する結果となった。
		スーパー（経理 担当）	販売量の動き	・前年と比べて冬らしい寒い日が多く、値上げ商品については数量は落ちたものの販売額での差はほとんどないため、売上は良かった。また、中国製冷凍食品の問題が影響し冷凍食品の売上がかなり減ったが、素材（農産・水産加工品）や日本製商品の動きが良い。
		コンビニ（販売 促進担当）	販売量の動き	・売上をみると、量販店が前年比115.3%、コンビニが同114.1%、ローカルスーパーが同112.0%と、いずれもほぼ1割伸びている。全体では前年比104.5%で、いろいろな販促、企画がかるうじて販売につながった。
		住関連専門店 （店長）	販売量の動き	・徐々にではあるが販売量が増えてきている。1人当たりの購入数が伸びてきている。
		その他専門店 【コーヒー豆】 （経営者）	販売量の動き	・前年に続きコーヒー豆の販売量自体が増えている。先物相場等は上がっているが、それと逆行してコーヒーの需要が年々増加している。
		ゴルフ場（従業 員）	単価の動き	・県外からの冬場のツアー客が非常に良くなってきており、客単価が上がっている。しかし、地元、県内のプレーヤーの多くは安いゴルフ場に行っている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の様子からすると、3か月前と変わらない。本当に必要な状況にならないと買わないという傾向は全く一緒である。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・来客数が極端に少なくなっている。原油の値上がり原因の一つであるが、生活にこれほどの悪影響が出るとは思ってもみなかった。
商店街（代表 者）		来客数の動き	・相変わらず景気は低迷している。毎年この時期は地域の祭りが開催されているが、特産品売場の売上が前年を下回り、催し会場の入場者数も減少している。他都市でも同様の祭りが開催されていることや、天候不順が影響している。しかし、催事のおかげで来客数は伸びている。	

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲が減衰している。全店で割引催事を開催しても来客数、購入客数共に前年に届かず、売上に占めるバーゲンのシェアも低下した。来店客の購買率は高まったが、買上単価は前年割れである。特に紳士と雑貨が落ち込んでいる。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・来店客数の減少傾向に歯止めが掛からず、業績も好転の兆しがみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・寒暖の差が激しく、冬物商品の売行きも鈍化し、全体的な売上も前年割れとなった。来客数は前年並みだが、客単価は前年割れである。客の財布のひもはまだ厳しさが続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・気温の低下に伴い、ホットドリンクの売上は前年より若干伸びているが、今から伸びなければいけない調理麺、冷麺の方がまだ動きが鈍い。全体的にまだ前年を上回る売上にはなっていない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・最も売上が低い時期ではあるが、コートについてはセールになって売れ始めている。客も先物買いというよりは、今着る物を安く買うという傾向が定着している。客はよほど気に入ったものがないと買い求めない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・改装前の売り尽くしセールをして、ようやく前年並みの売上である。しかし、セールを終えて春物を立ち上げた同フロアの店はかなり苦戦していたので、セールをしていなければ前年割れだった。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・停滞気味である。特別にこれといった売れる商品がない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の動きは、先月はやや回復した感があったが、今月になり、やはり以前の芳しくない状態になっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、毎月のキャンペーンは順調に回復しているが、店売り、来客数は相変わらず少なく、客単価も低い。学童機のシーズンであるが、思ったように動かない。
		高級レストラン（専務）	お客様の様子	・NHK大河ドラマの影響で県外客は入ってきているが、県内の消費は格段に悪くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・ここ数か月、原油高騰の影響により消費者の財布のひもが固く、販売単価が上がらない状況が続いている。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・海外旅行の売上が改善しない。法人需要においても、好況企業でも動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・バスの団体やツアー客は増えているが、思ったほどタクシーの利用がなかった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規加入者数の獲得が目標値に達せず、販売量が目標数値を満たしていない。身の回りの景気が良くないからである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ほぼ見込み通り、プロ野球、Jリーグキャンプが行われ、宿泊施設ににぎわいがある。ゴルフも堅調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設ではNHK大河ドラマ放映の効果が出ており、前年比30%程度来客数が増えている。ゴルフ場については、ほぼ前年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地に関する問い合わせ等が、年度末にもかかわらず減っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者数が、月後半寒かったせいもあり前年より悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・冷え込みがかなり厳しく、高齢者が多い商店街の来客数は減少している。また、ガソリン、灯油の値上がりのため、買物に来る回数が減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物の在庫がなくなり、悪くなっている。また、悪天候も影響している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年の11月頃から来客数が大幅に減り、単価も下がった結果、販売量も減ってきている。そのような状況が底なしのように続いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・客の様子、競合店の様子もすべて厳しい。寒さで来客数が少ないのと、寒さで野菜が高騰し売りづらい。逆に寒さに影響のないものは安すぎて、販売していく上でかなり難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・冷え込みが厳しいと売れる商品が、今年は例年とは違い全く売れない。通常まとめ買いする客も、近日に使う分だけの購入になってきている。我慢できる商品には金を掛けないようになってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格訴求の決算催事にも動員が掛からない。気温も安定せず、婦人服の売上が特に厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額品の売上が不振であり、低単価のものでも目的のあるものしか購買がない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・商店街の空き店舗数が増加している。埋まるとしても商業以外のもので埋まっており、商業地区としては疲弊が進んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・商品の価格がいまだに上がり続けている。ユーロ高による値上がりが終わったかと思えば、原材料関係での値上がりが起こっている。値上前に若干売れたが、値上後は売れない。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・客単価、一品単価とも前年より3～4ポイントほど落ちている。来客数は前年を上回っているが、売上は約4～5ポイント低下しており、特に衣料品、身の回り品関係が悪い。気温が低いことが影響している。一般的な家庭用品関係は、無駄なものを買わない傾向からかなりポイントを下げている。食品関係も高単価商品の売行きが悪い。ただし、紳士服衣料品で春物展開が若干遅れ、冬物が残っていることで、売上は健闘している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ガソリン代、食料品等の値上げで、客の買い方が非常に慎重になっている。客は、これまでは洋服全部を買い換えていたが、中のシャツだけ買い換えるという状況である。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前年より、来客数の減少傾向が続いている。サブプライムローン問題や原油価格高騰に加え、株価の低下など、厳しい環境が続いている。客は環境保護、無駄の排除といった消費行動へと移り始めている。一方で一部の客は、自分流や、こだわりの商品、限定物等には大きく反応している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・原油高をはじめとする素材の高騰による物価への転化、並びに食品に対する安全性の問題が報道されている中、客の消費に対する慎重さはより増している。客は価格の変更に敏感になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・中国の食品問題や小麦粉等の食品の値上がり等による買い控えがみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・中国産冷凍ギョウザ問題や輸入原材料の高騰で、販売数や単価にかなりの影響が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品関係の値上がりから、客の買上点数が落ちている。実際に1人当たり買上点数が0.5点ほど減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特に食品において、中国の問題等が大きく影響を及ぼし、冷凍食品の売上が前年の7割程度である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・当店は郊外型ショッピングセンターであるが、来客数が前年を若干下回っている。ガソリン高騰による影響である。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・イベント開催等で来場者数はますますであるが、受注が決まってもローン会社の承認がもらえない数が、以前に比べ少し多くなっている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の販売量は前年を下回っており、ガソリン、灯油等を節約している様子が客の言動でもわかる。
		その他専門店 〔書籍〕（代表）	来客数の動き	・来客数が減ってきている。商品別では、雑誌の売行きが悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月はプロ野球のキャンプがあったため当店は調子が良かったが、周りはかなり厳しく、経済効果はあまり見られない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・時期的に客の動きが鈍い月であるが、先月と同じく横ばい状況である。特に同業他社のオープン等が影響している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・原油価格上昇に伴う値上がりは確実に収支悪化につながりつつあり、販売価格の改定を検討しなければならない。販売に影響が出るのは避けられない。

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		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・客は、旅行商品の単価が高い春休みを避け、2月に旅行する傾向がある。しかし、寒かったせいか前年までは届かない。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・地域の催しがあったが、来街者の動きが少し悪く、タクシーを走らせていてもそれを感じた。団体客が多いので、歓楽街に流れ込む観光客が非常に少なかった。財布のひもも非常に固く、タクシーの利用に結び付く客はほとんどなかった。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー料金が上がっても売上はマイナスが多く、給料も減った。		
		通信会社(業務担当)	来客数の動き	・売れ筋商品の高価格化と在庫不足もあるが、競合他社への流出が進み、例年と比べ卒業生を含めた10~20代の来客数が平日・週末ともなかなか増えない。		
		競輪場(職員)	販売量の動き	・来客数が増加しているにもかかわらず、発売額が減少している。		
		美容室(店長)	来客数の動き	・毎日のようにシャンプーに来ていた客が、ここ2、3か月来店しない。時々シャンプーをする客も来ないため、景気が悪い。		
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者の県組織の理事会で毎月4~5社の退会、廃業がここ1年くらい続いている。景気は悪い。		
	悪くなっている	衣料品専門店	販売量の動き	・以前は半額セールになると売れたが、今は安くしても売れない。景気は悪い。		
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・2月に入っても買い控えムードが続いており、商店街から客が消えている。		
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・売上は前年を下回っている。主力のミセス婦人服は、売上単価の低下、販売量の減少がみられる。来客はあるが買上率が大幅に下がってきたことが原因である。ヤング婦人服、宝飾品、時計、着物、インテリア等、全ての商品が前年割れとなっている。		
		その他専門店[書籍](店長)	来客数の動き	・3か月前とは違い、中国産の食品に対しての警戒意識から、割高でも安全な食品を選ぶ傾向にある。また、原油価格の上昇に伴う食料品の値上げが相次ぐようになり、書籍のような非必需品への出費は抑えられている。		
		高級レストラン(経営者)	競争相手の様子	・繁華街にある老舗料亭が売上不振により廃業した。ちまたには3月にも廃業する料亭のうわさが浮上しているが、いずれも法人関係の利用減少によるものである。料亭組合員数が20年程前に比べ半減している。景気は悪い。		
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年2月は悪いが、例年に比べても悪い月になった。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月の落ち込みは開店以来最悪で、かなり厳しい状況になりつつある。		
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・市内でのコンベンションが少ない関係もあるが、これまでは単価を落とせばインターネットでの予約が入っていたが、今はそれでも入ってこなくなった。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的に物価が上がっており、客の動きが悪い。タクシーも乗らないし、スーパー等にもあまり客が入っていないようである。		
		企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			やや良くなっている	通信業	受注量や販売量の動き	・以前に比べ受注引き合いの量が増えてきた。
			変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・鳥業界の流れとしては、前年から国産志向が高まり、物不足と言われるくらい好調である。また、ここきて中国産冷凍ギョウザ問題でなお一層引き合いは強くなっている。
一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き			・自動車関連等で引き合い、受注があるものの、液晶や半導体関連は、以前のように受注の話をあまり聞かなくなった。		
輸送用機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き			・仕事はあるが、単価的に非常に低いので採算割れする。		
	金融業(調査担当)		取引先の様子	・大企業は、好調な輸出を背景に生産拡大が続き、比較的好調であるが、中小・零細企業は原油などの一次産品の価格上昇分を価格転嫁できず、収益状況が悪化している。		

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
	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	・住宅、マンション等の建築確認申請の遅れはまだまだ解決していない。建材メーカー等も、出荷量が半分との情報もあり、家具の販売も前年比30%減の状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残が前年より大分減ってきている。商社の話でも、今後の売れ行きが芳しくなく、先々どうなるかわからないとのことである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いの減少が前年に比べ著しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連のリードフレーム、コネクタ等の金型生産は、大手・中堅企業とも不透明感が増している。生産状況も先が見えない。精密機械加工も同じような状況である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・合板などの価格は安くなってきているが、鉄筋、鉄骨等の資材が値上がりし、工事原価が高くなってきている。しかし、受注価格に転嫁すれば契約には至らない。
		輸送業（従業員）	競争相手の様子	・同業他社を含め2月は非常に荷動きが悪く、前年より日数が多いにもかかわらず前年割れが懸念される。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・建設業関連が多い地区であるが、ここ最近、倒産を含めかなり業況が悪化している企業が多い。景気は後退している。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・原材料の高騰による仕入値の上昇を、販売価格に充分転嫁できていない。それにより企業の業績は収益悪化となっている所が多い。また中国からの輸入企業においては、中国産冷凍ギョウザ問題等により取引解消となり、業績悪化となっているところがある。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・引き続き取引先からの設備投資案件が縮小化傾向にあり、あわせて年度上期まで好調であった当社契約高自体も減少傾向が続いている。
		悪くなっている		繊維工業（営業担当）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・半導体市況が非常に落ち込んでおり、受注量がものすごく減少している。原材料費、燃料の高騰等もあり、厳しい状況にある。
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き			・飲料、食糧、飼料その他もろもろの雑貨関係の動きが非常に悪かった。入庫も出庫もかなり落ち込んでいた。ただし、鋼材、鉄等の重量物関係はそれなりの荷動きがあった。
経営コンサルタント	取引先の様子			・確定申告の時期で個人客と話をするが、皆ことごとく厳しいと言っている。2月は飲食店が特に厳しく、あまりに客が少ないので臨時休業にしたという話も聞く。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（社員）	周辺企業の様子	・年度末の人材に対する需要が盛り上がり欠ける。販売、営業関連の需要は底堅く伸びているが、事務派遣等の派遣業務は冷え込んでいる。また、年度末に向けて派遣契約の更新依頼が少ない。一方で、派遣契約料金の新年度改訂交渉については、諸物価が上昇している中でも比較的堅調に交渉が進んでいる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先の企業は安定はしているが、あまり景気が良いとは聞かない。現状維持の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・採用件数は年度当初より順調に増加しており、3月までに1,500人を超える見込みが立った。求人の増加もあるが、求職者が年々減っている中で就職の数が伸びているため、企業の採用意欲の表れである。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人意欲の高まりが具体化する時期になり、活発な求人・求職活動が展開されている。ただ、求人意欲の高さそのものは3か月前から大きな変動はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・例年3月を前にして一番採用の多い時期ではあるが、今年の受注は5割減少している。企業の期間満了も多く、需要が減少している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・製造業においては、人員削減が数箇所でも同時にあり、大幅な人数が契約終了となった。景気は悪い。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・3～4月にかけて派遣社員の需要期であるが、長期案件などの問合せが少ない。特に建設業に關係する業界は深刻で、営業所の閉鎖、廃業、人員削減などが進んでいる。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社取り扱いの求入件数が、ここ2か月前年割れが続いている。市場全体でも前年割れの傾向が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告費を含む予算の縮小が一段と厳しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・製造業などの雇用は比較的堅調だが、一部の大手企業がけん引している感が強く、底固いとは言えない。求人広告枠、大手企業は相変わらず大型枠での出稿が多いが、中小零細企業の小型化が進んでおり、勝ち組と負け組の差がつきやすい状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人減少、新規求職者の増加により、前年10月より月間有効求人倍率が前月比、前年比とも下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人は12月と比較して28.3%増加したものの、前年比で建設、石造、情報通信、運輸、卸・小売、サービス業を中心に25%減少し、6か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・銀行の融資打ち切りが原因の事業廃止が相次ぎ、事業主都合離職者が増加している。景気は悪い。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度末を迎える2、3月は、最繁忙期であるにもかかわらず普通の月とほとんど変わらない状況である。求人依頼数も前年同月割れであるし、顧客の採用姿勢も極めて慎重である。
悪くなっている	-	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・稼働率が、前年同月比で110%と好調に推移している。観光客のレンタカーの利用が前年以上に伸びている。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・飲料等の落込みが顕著だったが、単なる気候の影響ではない。飲料自体の値上がりはないが、他食品の値上がりがあり、その影響で購買自体を控えている傾向がある。結果購買数減、来客数減と悪循環になっている。
		衣料専門店（経営者）	お客様の様子	・客が衝動買いをしなくなっている。その日は考えてから後日来店する客もいる。結構悩んで買うのをやめるなど、より慎重になっている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・ここ3か月、前年を少し上回る稼働率で推移している。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・旅行代理店の情報によれば沖縄への送客は他の都道府県に比べ好調とのことであるが、前年同期比や売上目標達成率などそれほどの変化は無い。
	やや悪くなっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・暖冬の前年より冷え込んでいるので、その反動から若干だが県内へのゴルフ客は微増している。ただ、基本的にはパイを奪い合っている状況がみられる。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・例年の2月と比較して寒さと悪天候続きで来店者数が2割減、売上も1割減少している。2月は1年を通して最も売上の少ない時期だけに厳しい結果となっている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・以前より、客が買物に対してより慎重になっている。何回も下見した上で購入する場合や、ウィンドウショッピングが増えている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・買上点数減少、単価割れの動きは止まっていない。
家電量販店（総務担当）		販売量の動き	・光ディスク業界の大きな動きに対する不信感や、テレビパネル製造に関する提携のニュースを受け、客が待ちの姿勢になっている。	
その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・国際通りの通行客数も売上も前年を大きく割り込んでいる。他の部門も売上減で、数字の維持さえもこれからは厳しい。		

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
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	販売量の動き	・目に見えて販売量が減ってきている。以前なら10冊入荷して10冊売れたものが、今では8冊程度しか動きがない。作品の質が落ちたという訳ではなく、単純に購入する客が減ってきている。
		観光型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・3か月前と比べて、総売上で15%減、前年同月比では15.3%減と大幅に減少している。他に婚礼を中心としたバンケット部門の売上では前年比25%減、レストラン等の付帯部門も13%減となっている。宿泊客数も5%減少し、厳しい状況である。
		通信会社(店 長)	来客数の動き	・2月下旬から緩やかに状況が改善しているが、前年の今頃に比べると来客数は減少している。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・平成19年10月以降沖縄観光は弱含みの状況である。当施設の利用者数は、3か月前の平成19年11月は前年同月比で109.3%であった。今月は2月25日現在で99%で、前年同月を割り込む利用状況となっている。2月の入域観光客数も前年同月を維持する程度になるものと思われる。来園者は、一般団体、学生の卒業旅行等が中心である。
悪く なっている	百貨店(担当 者)	販売量の動き	・2月は1月に続き天候不良に苦戦している。月初めは気温の低下、雨により客数が少なく衣料を中心に苦戦した。特に婦人衣料の悪化が顕著である。季節的には春商品の展開時期であるが、入荷が遅れ天候不順と合わせてマイナスの要因となる。	
	その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	それ以外	・観光客は増加しているが、地元客の外出回数が格段に減っている。外商、外配、イベント、チケット、メニュー替え、固定客へのアタック等で、辛うじて売上目標はクリアしているが、食材の値上がり分を売価に上乗せできないのと、宣伝費の増加、従業員の賃金の値上がりで、経費の上昇が止まらない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	コピーサービス 業(代表者)	受注価格や販売 価格の動き	・前年は売上競争が激しく、当社の精一杯の原価計算で見積に望んでもなかなか受注できなかった。そこで、今年は受注できない理由は何であるか再検討して、売上件数を優先して多少利幅を下げて受注に専念したところ、売上につながってきている。
	変わらない	通信業(営業担 当)	それ以外	・1つのプロジェクトでソフト開発の赤字が発生し、前年の秋ごろからコスト割れの状況が起きている。原因は、受注の際の問題が大である。顧客との調整も不調に終わり、単年度の利益を食いつぶしている状況である。
	やや悪く なっている	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・引き合い件数の低下、及び改正基準建築法の影響で、建築確認がなかなか下りない。
		輸送業(営業担 当)	競争相手の様子	・引き続き燃料の高騰による収益圧迫や荷主からの要望による物流費値下げの動きが続いている。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣の求人依頼が前年12月頃から伸び始め、今月からは落ち着いてくると予想していたが、今月になっても依頼は増え続けている。年度末と言う単発で時期的なものもあるだろうが、新規の中長期の依頼も増えている。
	変わらない	学校〔専門学 校〕(就職担 当)	求人数の動き	・業界にもよるが、新規求人に関しては、県内・県外とも順調に求人票が届いており、人材不足感は続いている。また求人数も増加している。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・県内企業の求人の活気は、前年の同時期に比べてやや弱くなっている。ただし、県外の求人は相変わらず多い状況である。
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	周辺企業の様子	・株価下落、円高、原油高による大手企業への影響度がか心配である。それに伴い中小零細企業へ及ぼす影響もある。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成20年1月の常用求人数が2,349人で3か月前と比べて16.1%減、前年同月比で13.8%減となっている。平成20年1月の常用求職者は、4,337人で3か月前と比べて3.5%減、前年同月比で13.1%減となっている。
	悪く なっている	-	-	-