

・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	コンビニ（エリア担当） 通信会社（企画担当）	お客様の様子 販売量の動き	・今までにない傾向として、夕方の女性客が増加しており、弁当や総菜以外の調理品の動きが良い。 ・携帯端末では冬の機種種の販売が好調である。また、法人企業において、コスト削減の意向が強まっていることから、通信機器への設備投資が増加している。	
	変わらない	スーパー（店長）	販売量の動き		・2月の販売量は前年比101%と前年をわずかに上回っているが、依然として不景気感をぬぐえない状況にある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子		・長年低調に推移していた水産部門の売上が引き続き回復傾向にある。また、青果部門、食肉部門、豆腐やこんにやくなどの日配部門の売上も堅調に推移している。巣ごもり消費による内食化の傾向が強まっており、食材を提供するスーパーにとってはやや追い風となっている状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き		・引き続きタスポの恩恵を受けていることから、売上は好調を維持している。3か月前と比較しても大きな変化はみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き		・とにかく新車の商談が出てこない。新車オーナーが中古車に買い換えるケースも増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き		・2月はハイブリッドの新型車の売行きが好調と報道されているが、四駆の設定がないため、北海道では好調とまではなっていない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き		・相変わらず必要品のみ購入者が多い。店内を見て、目新しい物を見つけようとする意識も薄い。
		タクシー運転手	来客数の動き		・相変わらず電話での注文数が減少しており、来客数も減少している。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き		・来客数は4か月連続で前年を下回っている。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き		・冬のイベントを行っているが、航空便の減便に伴い観光客が減少していることから、中心街の飲食店の売上は軒並み前年の80%台まで落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	単価の動き		・引き続き冬物セールを行っているため、ある程度の集客がみられるが、単価の低い商品に客が流れている傾向があり、3か月前と比べると客単価がかなり低下している。
		商店街（代表者）	来客数の動き		・商店街への来街者の数がまばらであり、週末においても店舗に入店している客の数が少ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き		・食品の物産催事については、入店客、買上客共に非常に良い結果が出ているが、衣料品関連については、トレンドがはっきりしていないこともあり、春物の動きが非常に鈍い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き		・併設している婦人服店の来客数が前年に比べて極端に少ない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・バレンタイン商戦にも不況の影響が出ている。千円を超えるやや高めの価格の商品は敬遠され、義理チョコと思われる手ごろな価格の商品のまとめ買いだけが動いている。ファッションは、最終処分価格で出しているセール品は前年を上回っているものの、客の購買態度は相変わらず慎重であり、春物の立ち上がりは厳しい状況にある。
		百貨店（役員）	単価の動き		・高額品の購買意欲が低下している。まとめ買いも減っており、客1人当たりの買上単価が低下している。
		スーパー（企画担当） コンビニ（エリア担当）	お客様の様子 来客数の動き		・政局の混迷で明確な景気対策を実行に移せない現在の状況が客の消費マインドを後退させている。 ・製造業の比率の高いエリアの店舗において、来客数の減少、客単価の低下が顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客単価が低下している。必要な家電品以外は、壊れるまで買うのを我慢する傾向がみられる。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・今月は平日も悪かったが、週末も想定以下であった。雪まつり期間中は、観光客の目に触れやすい広告を出した店は混雑したようだが、高級店には恩恵がなかった。各地の高級店では、低単価のメニューを提供するなど、来客数の減少を何とか食い止める努力をしている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊客が減少している。インターネット利用の個人客と外国人客はまずまずの状況であるが、天候不順の影響もあり、道外からの団体客が大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年2月は売上が落ち込むが、今年は特に落ち込みが大きい。夜の繁華街は人影もなく、日曜日に買物に出歩く人も少ない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・以前は気にならなかったが、ここ数か月、年金支給月に来店が偏る状況が顕著にみられる。年金生活者が支出を控える様子がつかえる。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・年度末を控え、仕事量が日々減少している。民間建築工事の設計はほとんどなく、あるのは補正予算で発注された公共建築工事の設計のみである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・前年の石油製品の高騰以来、客は完全に生活防衛型の消費になってきている。高額品はもとより、セールに対する反応も非常に悪い。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・1月の売上は過去にないくらい厳しいものだったが、2月はそれを更に下回る状態である。
		スーパー(店長)	それ以外	・道内百貨店の民事再生法申請により、地元店舗の撤退が報道されている。また、仕入先の倒産も相次いでおり、派遣社員が解雇される動きもみられる。今まではテレビ報道だけであったものが、現実にも身の回りで起こり始めており、地元の不景気感が強くなってきている。
		スーパー(店長)	それ以外	・今月の売上は前年から約5%のダウンとなっている。全国の傾向とほぼ同様に、特に衣料品や住居用品の動きが悪くなっている。食品に関しては内食傾向となっているものの、来客数の減少や客単価の低下がみられ、前年実績をクリアできていない状況にある。
		コンビニ(オーナー)	単価の動き	・客の買物の様子はシビアになってきている。自社ブランドの低単価商品に購買が集中しているのが目立つほか、セール時の値下げ幅を重視する客が増えてきている。
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・半年ほど前から、薄型テレビの客単価が毎月5千円ずつ下がってきている。少しでも安い商品を選ぶという客の傾向が月を追うごとに強まってきている。
		高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・昼食の利用客が落ち込んでおり、前年を10%下回っている。単価も急激に低下しており、最悪の極みである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は冬まつり、雪あかりなど、多数のイベントがあったが、観光客の入込が少なく、飲食店街の客は大きく減少した。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・2月は閑散期で観光客の少ない時期であるが、例年と比べて飛行機の搭乗率が低下していることから、宿泊予約の問い合わせ件数も激減している。主要観光施設の来客数も極端に減っている。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊予約の状況を見ると、ビジネス客、観光客共に前年からは2けたの減少となっている。また、予約のタイミングも遅くなっており、インターネット利用客が料金が下がるのを待って予約を行うケースが多くみられる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行は円高の影響で若干回復傾向にあるが、低単価のため、売上は前年をやや下回っている。国内旅行は添乗員付きの低単価商品は前年を20%上回るなど順調であるが、売上は相当悪化している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年、3月は人が動く時期だが、今年の予約状況を見ると、売上は前年を20%ほど下回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・2月の販売予定額は前年の70%強となっており、落ち込みが激しい。

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
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・市場に活力がないため、消費者ニーズに合わせた価格訴求型の商品造成が目立っており、薄利多売傾向が強まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は雪まつりなどのイベントがあったが、観光客の入込が少なかったことから、タクシー利用客が減っている。2月の売上の落ち込みは10%以上になる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年比の落ち込み幅が、年明けから拡大している。
		観光名所(役員)	来客数の動き	・国内外共に団体客を主とした観光入込客の減少が続いており、これまでに経験したことのない落ち込みとなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・円高及び不況の影響が鮮明に出てきている。前年の11月以降、海外客が激減しており、国内客も減少している。今月の利用客数は3か月前の63.6%であり、前年の91.4%まで減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず生活必需品以外の消費が非常に冷え込んでいる。マンション需要の落ち込みも顕著であり、家具市場に悪影響を与えている。
		その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・販売商品の出荷量はやや回復している。
	やや悪く なっている	食料品製造業(団体役員)	受注価格や販売価格の動き	・内食傾向が強まっていることから、前年並みの販売量があるものの、外食産業、スーパー量販店において、商品の低価格化が進行していることから、問屋やバイヤーからの価格引下げ圧力が強まっている。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・製紙工場の生産調整が拡大しているため、輸送量が減少している。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引や建物の新築が少ない。景気の悪化に加えて、金融機関の貸し渋りが影響している。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量の動き	・少ない発注量のなかで価格競争が激化している。
	悪く なっている	食料品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・年明けから急激に荷動きが悪くなり、受注量も減ってきている。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・鋼材、一般雑貨、輸出入貨物などの港への入荷量が前年を3割ほど下回っている。なかには4割近く下回っている貨物もある。
通信業(営業担当)		取引先の様子	・取引先において、業績の下方修正、来期設備投資計画の延期など、慎重な姿勢がみられる。	
金融業(企画担当)		それ以外	・建設業関連で大型倒産が相次いでいる。また、個人消費の不振もあって、小売業の売上が急速に落ち込んでいる。設備投資の先送りも目立つ。	
司法書士		取引先の様子	・相変わらず土地売買、建物新築が少ない。また、土木関連企業の倒産が多くみられる。	
その他サービス業[システムハウス](経営者)		競争相手の様子	・周辺から作業のない従業員が激増しているという相談を受ける。	
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	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・前年の11月以降、求人広告件数が減少傾向にあったが、少し下げ止まり感が出てきている。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・大学3年生や短大1年生に対する採用活動が本格化してきているが、会社説明会への参加企業数はほぼ前年並みであることから、採用状況に変化はみられない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・中途採用を手控える企業が増加している。特に大手企業において雇用調整圧力が強まっており、中途採用をしばらく見送る企業が多くなっている。また、建設関連の中小企業においては技術者の余剰感が強まっている。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を3割下回るなど、非常に厳しい状況となっている。清掃関連、加工製造業関連は前年をわずかに上回ったが、農業関連は横ばい、その他の職種は前年を大きく割り込んでいる。病院が半減したほか、ホテル関係が7割減となっており、自動車関連に至っては9割減と大きく落ち込んでいる。特に、下請の自動車部品関連が深刻な局面を迎えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1月の新規求職者数は前年を32.7%上回っている。特に事業主都合による離職者が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・一般貨物運送業や建設機械販売業の倒産により、大量離職者が発生しており、総合相談会や事前説明会の開催が続いている。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・予想以上のペースで求人数の減少が進んでいる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1月の有効求人倍率は0.34倍であり、前月に引き続き求職者が増加している。特に、事業主都合離職者の急増が目立っている。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に増加している。不況慣れのためか、客からは景気に関する話は聞かれなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型のハイブリッドカーなど、燃費が良い大衆車の動きが良くなってきている。また、軽自動車も若干動きが出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・従来、輸入車志向の客は、台替えの際も輸入車を購入するケースが多かったが、最近では、輸入車を下取りに国産車を購入するケースが増加しており、消費者はより堅実になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・低公害車への乗り換えで消費税分5%を助成する県独自の消費刺激策により、販売台数が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・日用品や食料品は比較的堅調に推移しているが、マスクミによる過剰な不況報道の影響で消費マインドは冷え込んでいる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費者は、既に限界まで節約している様子であるが、医薬品のような必需品に関しては、底なしに売上が落ち込む状況にはなく、横ばいに推移している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・優良客には買い控え傾向がみられず、来店頻度にも変化はないが、それ以外の客層では、必要な物以外は買わないという消費傾向が顕著にみられ、中でもフリー客は、セット買いをせず手持ちの物に買い足す傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・2月は販促強化により、売上は前年を上回っているものの、販促経費が増加して収益面ではマイナスの影響が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・円高により、輸入商品の仕入価格やガソリン価格が低下しており、景気は回復傾向にあるが、チラシ掲載の特売品の売行きが増加していることから、単価が伸びず、売上は微増となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みを維持している。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・生鮮食品は、野菜と鮮魚の買上単価が大幅に低下しているが、買上点数の増加で売上は前年並みとなっている。加工食品についても買上単価が低下している商品も一部にあるが、売上はほぼ前年並みとなっている。また、買上客数は食料品以外で前年を下回っているが、全体では前年並みとなっている。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・デザート、雑誌、化粧品は落ち込んだまま回復していないが、たばこのほか、主力の米飯、ソフトドリンク、菓子パンは好調を維持しており、売上は前年比110%となっている。また、冷凍食品は、小分けタイプの低価格のオリジナルブランドを発売してから、270%の大幅な増加となっており、価格に敏感で買いだめをしない客の消費傾向が顕著となっている。	

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
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果によりたばこの売上は増加しているが、その他の商品は低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果によるたばこの売上や来客数の増加が落ち着いてきている。また、客単価については、前年を下回る状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・値ごろ感がある商品の動きが良くなっている一方で、単価が高い商品の動きが鈍くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・冷やかし客が減少し、購入する意志がある客が来店している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年間最大の需要期であるにもかかわらず、販売台数が低迷している。不景気に加えて4月から実施される自動車優遇税制への期待から、購入を様子見する客が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レストランで食事することに罪悪感を抱く風潮がまん延しており、来客数が減少している。
		遊園地（経営者）	それ以外	・景気悪化の材料には事欠かないが、今のところ学校、団体の予約に変化の兆しはみられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注までの期間が長くなっており、計画受注が困難になっている。一方で、雪害による小口の改修工事が増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の核となる大型店のリニューアル工事の影響で、商店街への来街者数は減少傾向にある。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少もさることながら、買上点数が減少しており、非常に厳しい状況となっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・カード会員を対象としたポイントアップセールの効果は薄くなっている。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・冬のクリアランスセールに入り数が月経過しているが、客単価の下落傾向が続いている。価格以上の価値のある商品でなければ、客の購買意欲は喚起されない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・食料品は比較的堅調に推移している。一方で衣料品は、春物のコートに一部動きがみられるものの、まとめ買いが減少し、低調に推移している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少よりも、1人当たりの買上点数や買上単価の低下幅が大きくなっており、特にアパレル関係でのまとめ買いが減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・高単価商品を避ける客の消費傾向が強まっており、買上単価は低下傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、チラシ掲載の特売商品に敏感になっており、少しでも安い商品を購入しようという様子がうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・工業団地や歓楽街を商圈とする店舗は、不景気による影響を顕著に受けており、来客数や売上、客単価が大幅に落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・新年度を控えてフレッシュマンの来店が集中する時期であるが、その他のビジネスマンや一般客の来客数は、前年に比べて10～20%程度減少している。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・1月下旬から2月上旬にかけて実施した催事では、新規客の来店があったが、その後再び来客数が減少して、売上は前年を下回っている。		
その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・将来への不安から、客の買い控え傾向が続いており、客単価が低下している。		
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・売上が増加しても利益率が低下している販売店が増加している。		
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬や大河ドラマ効果などにより、1月以降、観光客が増加し、観光施設では売上が増加しているが、当店では、景気悪化によるマイナスの影響が大きく、売上は減少している。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・客の買い控え傾向が強まっており、10リットルや1,000円単位で給油する客が増加している。また、来客数も価格が安くなる週末に集中している。		
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・新規客が増加傾向にあるものの、来客数、客単価共に低下している。		
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上は減少しているが、周辺では閉店する店が増加するなかで、営業を継続できるだけまだ良い方である。		

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
悪くなっている		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・マスコミによる不況報道の影響により客の節約ムードが高まり、来客数が減少している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・中心街区の買物客は減少し、郊外型のショッピングセンターに流れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・土曜日のみ満室となっているが、それ以外の入込数はこれまで経験がないほど減少している。温泉街全体の入込数も同様に減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・予算削減により、キャンセルや規模を縮小する客が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・駅前立地というメリットもあり、歓送迎会などの一般宴会は堅調に推移しているが、宿泊部門では、近隣の競合ホテルの開業に伴う稼働率低下を回避するため、単価を下げざるを得ない状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数が減少しており、特に夜の時間帯の落ち込みが大きくなっている。23時以降、自転車で帰宅する飲食店勤務者が多く見られるようになり、節約している様子がうかがえる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数は20～30%、売上は30%程度落ち込んでおり、厳しさを増している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比で10%の減少となっており、減少幅が拡大している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価は下落傾向にあるものの、消費マインドは落ち込んだまま回復していない。不要な物を買わないという客の消費行動が顕著となっており、婦人服の動きが極端に悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の人通りが減少している。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・魅力ある商品がない、もしくは商品自体への不信心などにより消費が低迷している。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・周辺の繁華街では、店を閉めて東京に働きに出ているところもあり、街は深刻な状況となっている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・卒業式や入学式、入社式などの季節需要を期待できる時期であるが、節約ムードが高まっており、洋服を買わずにコサージュやスカーフなどの小物を購入する傾向がみられる。	
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少しており、売上減少につながっている。特に前年の11月ごろより外国人観光客が減少しており、施策の見直しが急務となっている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・残業代が減少するなか、消費者の生活防衛意識が高まり、来客数、客単価共に低下している。特に夕刻時の来客数の減少が顕著となっている。	
	百貨店（経営者）	来客数の動き	・これまでは、客単価の低下傾向が続いていたが、ここにきて来客数も減少している。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向の高まりを背景に、市内のディスカウント店の売行きが好調であり、また、チラシ掲載の割安感がある商品を買回る消費行動が顕著に現れている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2月の来客数は、前年に比べ700人の減少となっており、売上では35万円の減少となっている。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の買い控え傾向が強まり、来客数、客単価共に低下している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価の低下傾向が続いており、特に、20代から30代前半の客層で大幅に低下している。一方で、高齢者の客単価は、相変わらず高いまま推移している。	
	コンビニ（経営者）	それ以外	・客の買い控え傾向が強まっていることから、買上点数が減少し、客単価は前年比で97.2%と5か月連続の低下となっている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年、冬物の処分セールで来客数が増加する時期であるが、今年はセール以外の日より少ない状況となっている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減している。また、客は買物に慎重になっており買上率が低下している。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が全くない日が多くなっている。		

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
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・景気悪化のニュースが毎日のように報道されるなか、来客数が減少している。決算セールにおいては、割引率の高い商品の売行きが良く、値引き交渉をするケースも増加している。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・前年に比べ、ビジネスマンの来客数は70%で推移しており、スーツ以外でもカジュアル関係の売上も減少している。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・客の買い控え傾向が強まっており、売上が減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・法人、個人客共に先行きへの不安から、新車購入を控えている状況にあり、売上は前年に比べて40%減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・低公害車への乗り換えで消費税分の5%を助成する県の景気対策への関心が、需要期を迎えてようやく高まっているものの、購入を決断するまでの期間が長期化している。また、車検については、見積後に決断する客が増加しており、価格に対して非常にシビアになっている様子がうかがえる。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・高級品だけでなく普通の価格帯の商品も売行きが悪くなっており、前年に比べて売上が大幅に減少している。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・日を追うごとに来客数が減少しており、営業が困難な状況になっている。
		その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・雇用不安が高まるなか、マスコミによる過剰な不況報道が消費者心理を更に冷え込ませ、必要な物までも買い控えする事態となっている。会合の席では、アルコール消費量が驚くほど減少しており、売上は落ち込んでいる。
		その他専門店 [酒](営業担当)	お客様の様子	・客の節約志向が高まり、来客数、客単価共に落ち込んでいる。人員配置や販売方法について抜本的対策を講じているが、今のところ効果は薄く、非常に厳しい状況が続いている。特に雇用情勢悪化の影響が大きい地方の落ち込みが大きくなっている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・繁忙感はあるが、売上に結び付かず、過去最低となっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	それ以外	・景気悪化に伴い、車の燃料需要が減少しており、燃料以外の商品やサービスの売上も減少している。また、土木、建築関連企業を中心に支払状況が悪化している。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・企業の交際費の削減により売上は大幅に減少している。女性を中心としたランチタイムの来客数があまり減少していないことが唯一の救いとなっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・多くの企業では業況悪化に伴い、従業員の給与は削減され、賞与が出ないところもあると聞いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・身近に感じる不景気の影響で客の購買意欲が減退しており、客単価は横ばいであるものの、来客数が減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・新年会シーズンが終了してから、人の流れが途切れ、売上が減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・12月は仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果により、売上が前年並みとなったが、その後大幅に落ち込み、2月は前年比で15%の減少となっている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客単価の低下もあるがそれ以上に来客数が減少しており、売上は10.6%減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年度末を控え、先行き不透明な状況が続いており、消費マインドは更に冷え込んでいる。来客数の減少もさることながら、客からの追加オーダーが少なく客単価が低下傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・企業の出張経費節減の影響により、宿泊客の減少傾向に歯止めが掛からない。市内のホテル全体の稼働率も前年に比べて10%程度低下している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・企業業績の悪化に伴い、定例の会合のキャンセルが増加しており、レストランや宿泊などの個人利用も確実に減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客数の減少に伴う競争激化により、運賃を引下げするタクシー会社が出ている。

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
		競艇場（職員）	お客様の様子	・製造業労働者の所得減少や、政治、経済の先行き不安により、個人遊興費が減少しており、客単価、売上共に落ち込んでいる。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に激減しており、売上は前年比40%程度となっている。近隣の商店も客はまばらで、中には来客数が全くない日があるという衣料品専門店もある。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界は数年前からこれ以上悪くならないところまで落ち込んだままの状況が続いている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はこの4か月間、前年比90%で推移している。一方で価格を抑えている他社は売上が好調であると聞いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、新規案件に対して消極的であり、受注のきっかけが容易に作れない状況が続いている。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直売所に農産物を出荷しているが、価格が安い競合農家の売行きばかりが良くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・必要な物しか買わないという客の消費傾向が強まっており、特に百貨店において顕著となっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁や学校からの受注はあるが、民間企業の動きが鈍くなっている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事やマンションの建設工事が減少しており、受注が減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・定期オーダーがある商品を扱っている企業でも受注量は減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・売上は、これ以上悪くならないところまで落ち込み、前年に比べて50%程度の減少となっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先企業の大半が、景気低迷により売上が減少しており、法人預金の取り崩しでしのいでいる状況にある。
		金融業（広報担当）	それ以外	・個人消費が縮小しており、県内の自動車販売台数は6か月連続で前年を下回っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・取引先からの折込チラシの依頼数は、景気の状況や商売の意欲を示すバロメーターであるが、前年に比べて大幅に減少しており、かつてないほどの厳しい状況となっている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店、スーパーからの受注が減少している。
	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	・農業資材の価格が上昇する一方で、桃やりんご、なしの価格は、前年の60～80%と低迷している。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の購買力はますます低下しており、受注量が減少している。
木材製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが崩れ、採算割れの販売競争が続いている。	
出版・印刷・同関連産業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・売上が前年比で2割減少しており、受注単価も競争激化により低下している。	
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車部品については、受注が急激に減少しており、新しい受注情報が入る度に下方修正している。	
建設業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・官公庁からの出件が多少あるものの、件数の減少傾向が続いている。	
輸送業（従業員）		取引先の様子	・企業の生産調整などの影響により、輸送量が大幅に落ち込み、先がみえない状況になっている。	
広告業協会（役員）		取引先の様子	・求人広告の申込数は、製造業は激減し、小売やサービス業も減少傾向にある。また、地元テレビ局は、多くの利益をもたらす番組スポンサーが減少しないよう値引きに応じていることから、ラジオの予算をテレビに振り向ける広告主が増加している。屋外広告は高額の掲出料を支払えず中止する広告主が増加している。	
広告代理店（経営者）		受注量や販売量の動き	・例年、年度末には駆け込み発注があるが、今年はそれさえも抑えられている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ベンチャー企業の中には、資金が续かず廃業を考えている企業が出ている。
		公認会計士	取引先の様子	・売上減少や仕入単価の上昇で損益が圧迫され、資金繰りが急速に悪化しているクライアントが増加している。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁からの受注が低迷しており、受注量は前年を大幅に下回っている。
		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	・大手量販店やコンビニでは、低価格のプライベートブランド商品が好調であるが、当店が扱っているナショナルブランドのメーカーでは、15%程度価格を下げて競争力強化に努めている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・人材派遣会社への発注が減少していることから、景気は厳しさを増している。
		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・組合企業の受注の減少幅は月を追うごとに拡大し、3か月前に比べ70～80%減少している。底打ちする兆しは全くみられない。
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	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に減産が行なわれ、一時帰休を実施する企業が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で2か月連続の増加となっているが、有効求人数は相変わらず減少傾向が続いており、有効求人倍率は低下している。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・同業他社では民間からの受注が極端に減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年に比べ30%増加する一方で、新規求人数は25%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効求人数共に前年に比べて減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・当社の大口派遣先企業である半導体の大規模工場を持つ大手企業が、会社更生法適用の申請をするなど、厳しさを増している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣契約終了や料金引下げ、一時帰休の実施、操業時間短縮などの相談や要請が後を絶たない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・雇用情勢が悪化するなか、職業安定所は求職者であふれ、求人への問い合わせも殺到している。求職者は、雇用不安から安定を求め、安易な就職を望まない傾向にあることから、人材が市場に大量に滞留している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人意欲が低下している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数が増加せず、採用基準も厳しくなっている。企業では、現在より少ない人員で業務を遂行しようという傾向が強くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・派遣社員の求人はほとんどなくなり、求人件数の激減が続いている。一方で地元の農業法人は求人を掲載しても集まらない状況にあり、求職者は業種を選別している状況がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・各企業では、生産活動の低下に伴い雇用を控えており、求人数が減少している
職業安定所（職員）		それ以外	・製造業では、受注の大幅な減少、販売業では、消費者離れが深刻化していることから、雇用情勢は厳しさを増している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・サービス業の派遣を中心に求人の落ち込みが大きくなっている。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・製造業を中心に受注減少が続いており、一時帰休による雇用調整を実施している事業所が増加している。	
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に受注減少に伴う減産が行なわれ、一時帰休を実施する企業が増加していることから、助成金の相談や申請が急増している。		

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	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が123%、来客数が126%で、引き続き好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・学販が始まっており、注文は昨年の11～12月前半に取っており、例年と同じくらいの販売量がある。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・最近では来客数が増え、購買意欲があるせいか、売上に貢献している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の需要では燃油の価格が低下しており、4月以降の海外旅行の申込が前年に比べて増えてきている。
	変わらない	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は、前年比10%ほど増加している、単品買いが多く、客単価が低くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の先行き不安の影響から、買い控え傾向が一段と高まっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が去年と同じである。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・客は価格について敏感になっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・今月は雨が異常に多かったが降雪は非常に少なく、客単価は低いものの来場者数は増加している。また、融雪剤や除雪に関わる人件費の削減にもなっている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に、ほぼ横ばいである。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	それ以外	・全体的な売上は少し上向きである。また落ちるかもしれないが、今月はなんとなく下げ止まっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は減少しているが、常連客の利用が多いので単価は昨年と変わらない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士服業界全体では、非常に厳しい状況が続いている。婦人物は、そこそこの水準であるが、紳士物の来客数は7～8割となり非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は、あまり変わらないが、客単価が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量の動きだけではなく、来客数も月を追って悪くなっている。特に高額品、例えば宝飾、ビーズ工芸等は売上減少している。ファッション商品、アパレルも春物は全く動かず、今必要な物以外は購入しないという消費の傾向が確実にみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当店は観光地の売上構成が高いが、スキー人口の減少に加え、暖冬で降雪が少なかったため、スキー場などの需要は芳しくない状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・消費者は、メモを持つなど計画的な姿勢が見受けられる。買上点数が減少傾向のなかで、生活防衛意識の高まりからか、日替わり目玉商品だけは数量の伸びが著しい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・3か月前と比べると来客数は大きく減少していないが、客単価が減少している。販売量は若干減少している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前半、フォーマルスーツ等の動きがあったため客単価が高く、売上が好調であったが、中旬以降は客単価、来客数共に停滞している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在も買い控える状況が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・自動車関連の仕事をしている客には休業日が週4日になったり、給料が基本給の6割に減給されている人もいる。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・前年と同規模の販促でも、売上が確保できない。来客数よりも買上点数の低下が顕著である。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・近隣の大型商業施設が撤退して以降、人通りが激減していて、閑散とした状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数の減少よりも客単価の減少が目立つ。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価及び外食の回数が減少している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、海外旅行の販売が不振である。今月は国内の近場が売れるくらいで、あまり良い材料がない。
		通信会社（事業担当）	お客様の様子	・今までの商品価格について、高いというコメントが多くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地域企業の従業員はこの先仕事があるのか判断が付かない人が多い。農家は先行きに大きな不安を抱えているため、新たな出費は抑え気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が減少している。そのため全体的に売上が悪い。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・1月に引き続き在庫量は増えているが、中身は良くない。軽自動車で更に増え、全体の45%を占めている。客は修理にお金をかけない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・受注の動きもあまり良くない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が少ないという同業者からの声は大きい。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・来客数、問い合わせはほぼ横ばいだが、成約までの期間が徐々に延びている。それだけ顧客が購入に対して慎重になっていること、買い控えが進んでいることが考えられる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅展示場や現場見学会への来場者が減少している。価格に敏感に反応し、販売単価も減少傾向にある。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・今年の新入生の場合、先輩や近所の人のお下がりの靴を使う人が全体の25%まで増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・1日の売上がゼロの日が散見するようになり、先行きの見通しが全く立たない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・1月に増して人の動きが悪くなっている。特に出張客が激減している。
		一般小売店[衣料](経営者)	来客数の動き	・学生服関係の販売が始まっており、多少の動きはあるが、良い様子はない。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・客が商品の購入に対して非常に慎重になっている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・衣料品は安くなっても、売上が減少している。食品は原価割れの超目玉商品が売れているが、通常商品はほとんど売れてない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・依然としてアパレル、服飾関連は厳しい。また、比較的堅調であった食品の売上も縮小傾向である。物産展等の食を切り口にした大型催事は集客を見込めるが、それ以外の商品の売上増加には至らない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、買上点数が減少しており、夜間の売上減少が顕著である。生活防衛がはっきりしてきている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・生活用品は厳しく、企画販促で来客数が伸びても客単価は大幅に減少している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・1品単価は低く売上を押し下げている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・冬物のバーゲンセールでは、客の購買意欲が全く見られず、不振である。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・チラシによる集客効果が減少している。安いからと衝動的に商品を購入する客が減少している。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・無駄な物は買わなくなっており、消耗品も無くなってから買う企業が多い。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・1月も同様であったが、2月のミニ展示会の来場者は少ない。土日の2日間で土曜日が3名、日曜日が5名である。展示会を開催しても来客数がほとんどない。
		住関連専門店(店長)	単価の動き	・先月に引き続き相変わらず高額商品、家電、電動工具等の動向が良くない。
		住関連専門店(開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数に変化はみられないが、買上点数の減少と低価格志向がみられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夜の家族客が激減している。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・週単位、月単位の常連客の来客数が減少していたり、先方の経営破たんのうわさが聞かれる。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・1月から極端に悪く、夜の8時以降はほとんど人の流れがない。歩行者だけでなく、車もほとんど走っていない。人が全く動いていないのを感じる。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・ともかくこの景気の中で客足が衰えている。
		観光型ホテル(営業担当)	お客様の様子	・1月の売上は新年会の需要で多少伸びたものの、2月に入ってから特に地元客の来館頻度が下がっている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・自動車産業が主体の市のため、減産、派遣打ち切り、期間工打ち切りにより関連企業の出張が減少し、稼働数も激減している。

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
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・予約状況が、前年比で15～20%悪くなっている。宿泊、会食、宴会、いずれも前年比15～16%来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年に入って極端に大手企業関係の宿泊が減少している。15～20%客室稼働率が下がっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・業績の悪くない企業でも、不安感からか、慰安旅行を控える傾向にある。3月末決算の会社は、終わるまで動かない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数の減少に加え、企業の出張も激減している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1月までは運行回数、運行収入共に前年並みであったが、2月は前年比80%台に落ち込んでいる。積雪がなかった点も多少影響している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3時間に1回くらいしか営業出来ない時もある。1日の売上で1万円を下回る日が数日ある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も、全体の動きが悪いが、特に深夜の動きが悪く、収入は前年比で24%の減少である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・継続的に続いている景気不安から消費に対してかなり消極的になっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比15%減少である。経費の切り詰めも随分しているが、攻めの営業をする余裕はない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・取引先の廃業、倒産が相次いでいる。また、仕事の需要も減少している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資が止まっているため、影響が大きい。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ずっと悪い状態が続いているが、今月は客の話に明るい話題が出ることは一切なかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・テナントとして入っている会社が倒産し、家賃が不払いである。家賃値下げの交渉は毎日のようにある。アパート等についても、やはり家賃の値下げの強要が発生しており、退去等も出ている。賃貸業も非常に空室が多く、非常に悪い。
		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）
やや良くなっている	-		-	-
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）		取引先の様子	・特注品の受注が多少あったものの、店頭商品の受注状況が思わしくない。
	金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先も皆仕事が無く、当社の取引先では月5回、土曜日以外の平日に休みを取っており、その関係で当社も休まざるを得ない状況になっている。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・週休4日で乗り切っているが、多少動きが見え、少ないながらも生産が始まったので、2、3月が底である。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・12月より、落ち込んだまま変わらない。金土日を3連休にしたり、時間短縮をしながらしのいでいる。3月末には、整理企業や倒産が出る可能性がありそうである。
やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・2月になれば少しは受注量が増加すると思っていたが、1月より更に悪い。
	金属製品製造業（経営者）		それ以外	・月を追うごとに、受注量は減少傾向であるが、材料、特に鋼板類の価格が大幅に低下しており、収益的には大きく改善している。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・各得意先とも、在庫調整のため、大幅に工場の稼働日数を減らしている。また、例年であれば期末の駆け込みで試作開発案件の受注が伸びるが、今年はそのような動きは止まっており、閑散としている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・まだ2、3社は良い会社もあるが、受注量、販売量等が減少している会社が多い。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・景気の低迷により、大幅に予定輸送量を下回っている。今後の運賃が厳しくなるという状況にもなり兼ねない。全体的には、運収は前年比1割減である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・建設会社の話で、年初から今月にかけて受注、あるいは受注予定だった物件が次々に中止又は白紙に戻されている。設備投資は、かなり慎重になっている。今月のチラシ出荷量は94.5%で回復の見通しはまだまだ見えて来ない。
		司法書士 その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量 取引先の様子	・だんだん落ち込んでいる印象である。 ・客の受注状況や、目先の仕事量が減少している。また、先が見えず、不安定さが更に悪化要因になっている。
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が2月になってから急に10%落ち込んでいる。景気の減速がいよいよ足元に及び始めている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比2割減少でかなり悪い。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は大幅な赤字である。受注はほとんどない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・最近の円高を回避するために、親企業は海外生産を計画しており、国内で生産していたものも海外に移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社も含め、同業者は皆受注が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減少しているので、生産高も11月の75%まで減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、2、3月は受注量が多くなるが、受注は前年比40%強の減少である。経費、その他、支出をまかないきれない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ますます悪くなっている。売上は前年比で半減、前月比で3割減である。店頭での宝飾品の売上は減少の一方で、先行きが見えない。展示会を開催するも集客、売上単価共に減少している。商品は低価格なものに重点が置かれ、華やかなジュエリーは売れていない。宝飾離れが進んでいる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一般競争入札では、同価格だとくじ引きになるが、5～6社での抽選のため、2月は受注ゼロになってしまった。相変わらず、設計金額の20%引きの価格でのくじ引きという状態なので、受注ができたとしても利益が計上できない。
		金融業（店長）	取引先の様子	・自動車部品製造業者の中には受注9割減、金型製造業者は大手からの試作品開発受注見送り等、中小企業は厳しい。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・納入業者が、販売量の落ち込みがまだ続いており、価格交渉も厳しいと言っている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・今年度は赤字決算が確定という大手取引先が目立つ。企業が広告予算を減らすと、中小の代理店にとって死活問題である。
		経営コンサルタント	それ以外	・経営相談会を催すと、主催者、開催場所を問わず、必ず少なからぬ企業経営者が相談に来る。以前は、相談者を連れてくるのが一苦労の場合があったが、その時と比べ様変わりしている。資金繰り、売上等の業績維持、ギリギリのなかでの更なる経費削減、資金調達と銀行対策といった資金絡みの相談が圧倒的に多く、業種はすべてに及んでいる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・連鎖倒産がちらほら出てきている。倒産まではいかないまでも、厳しい会社が増えている。
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	-	-	-
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で41.0%増となり、これに伴い有効求職者数も33.1%増加している。そのほとんどが会社都合による解雇や契約の打ち切りといった非自発的な離職である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1月の新規求職者数は前年比で25%増加である。増加幅は小さくなってきているが、依然として増加傾向が続いている。
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	・製造業の求人が激減している。正社員のリストラが表面化してくる気配がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・2月における求人社数、求人者数共に例年より少ない。求人業種も限られている。人材派遣会社の動きがほとんどない。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・住宅関連の請負については、減量のため売上見込みが見られないということから、人員の整理があった。周辺企業も人員削減を迫られている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・雇用不安が、生活不安に連鎖している。社会不安から、個人の生活レベルにまで景気悪化が直撃している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業では求人をする企業はほとんどなく、希望退職などを行っている。また、零細企業では会社整理を行っている。求人広告掲載企業は以前の半分くらいである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・昨年、一昨年と、人材派遣会社からの求人募集広告が各社かなりあったが、現在はほとんど止まっている。また、依然として各地区の広告掲載件数が非常に少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・経費削減で広告量が減っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に仕事量の減少から休業を実施、又は予定している企業が増加している。

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	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の85%と、久しぶりに目標の50%を超えている。景気が良いとは言えないが、3か月前に比べ明らかに良くなっている。10～12月に動くはずだった客が、平成21年度の住宅ローン減税大幅優遇のニュースと住宅ローン金利の引下げに敏感に反応し、今年に入るのを待っていたかのように動き出している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量だけ見ると、3か月前と比べて2倍になっている。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きに変動がある。3か月前と比較して、徐々に上向きになってきている。しかしながら、買上点数等が若干減っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車効果がいつまで続くかは不安であるが、新型のハイブリッド車の発売で来客数が増えている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・春からの企画の問い合わせ、申込が増えている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・機種変更の動きが活発となり、総販売台数が伸びている。
	変わらない	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・ゲーム業界の展示ショーが行われ、活況を呈した。新製品は、今までは豪華な物が多かったが一転し、手軽な価格の物が出品されている。また、来場者数も前年比百数十%を記録している。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・2月は季節の行事がないため売上の山があまりなく、さほど落ち込みは感じられない。雨も少なく温暖な気候が続いているので、来客数もさほど変わりが無い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・当店の扱っている商品が趣味の物なので、やはり客の買い控えが感じられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・卒業、入学用の母親向け需要について、前年はスーツ（上下セット）で買い求めていたが、今年は上着（ジャケット）のみで購入する客が多い。スカートは手持ちの物で間に合わせている様子である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、買上単価が前年の200円ダウンであり、販売点数はそこそこであるが追い付いていない状況である。客は、安くても不必要な物は決して買わない。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・昨年と比較して、買上点数がわずかではあるが減っている。集客手段の商品だけが売れて、客は余計な物を買わない傾向になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこ以外の売上で見ると、微増である。単価で見ると、前年比、前2～3か月比とも、不安定である。

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(統括)	単価の動き	・A V機器は百数ベースでは前年比を大きく伸ばしているが、単価ダウンの傾向はますますエスカレートする一方である。かたや、白物家電はエコをキーワードに堅調である。収益構造に大きな影響を及ぼすA V機器の対策が急務である。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	競争相手の様子	・全店舗中2店舗が、競合店の影響で前年比70%台に落ち込んでいる。その他の店舗は、物販は落ちているものの、処方せんの伸びを併せると前年比100%以上となっている。しかし、2店舗の落ち込みをカバーすると前年並みか前年を少し割ってしまう。ドラッグストアは日用品を扱うため、景気よりも競合店の影響を受けやすい。
		その他専門店 [服飾雑貨](統括)	来客数の動き	・平日の集客に減少傾向がみられる。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・周辺の大手企業の客を、ランチタイムでも見掛けなくなっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・昨年と見積件数は変わらない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・薄型テレビの売上の鈍化が懸念されるが、安売りの効果もあり、プラスマイナスゼロになる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・変わらず良くない。新規加入が横ばいなのに対し、転居等による解約が増加している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・今月は、土日がやはり多少晴れたことにより客が増えている。観光地のため、月によってかなりの変動があるので、3か月前とはほとんど変わっていない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・来場者数は、前年1~2月期とほぼ同数、あるいはやや多くなっている。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・特定のイベントへの客のニーズが高く、関連商品、サービスは、高額であるにもかかわらず販売が好調である。それに続くイベントのニーズも底堅い。その一方で、ホテルは特に宿泊の落ち込みが続いており、苦戦を強いられている。
		その他サービス [結婚式場](従業員)	単価の動き	・宴会で、飲食以外に予算が掛かるものは持込みをする客が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・注文住宅の商談について、今までのように2~3か月で契約まで至るケースが難しくなっており、客がじっくりと腰を据えて考えている。また、子世帯が単独で家を建てる場合でも、最終的に親が、まだ今の時期はと云って流れるケースも出てきている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・客の価格に対する考え方が二極化している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・大型店、スーパーが前にあるので、客は1円でも安く、我々の商店の前を素通りしてそちらの方に行くような状況である。しかし、スーパーの店長は、確かに来客は増えているが食料品以外は全部駄目であり、客は非常に小刻みな買い方をしており、スーパー自体も非常に厳しい状況だと言っている。
		一般小売店[家電](経理担当)	それ以外	・世の中全体の様子や動向で、良い材料がない。今のところ当社は比較的影響が少ないようだが、良くない声をよく聞く。
		一般小売店[酒類](経営者)	単価の動き	・来客数も数える程度である。業務店への配送頻度も低い。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・2月に入り、冬物は値ごろ感のある商品一辺倒に切り替えて、まずまずである。春の明るい商品がぼつぼつと売れている。中高年の値ごろ商品は強い。しかし、前年比の92%である。
		一般小売店[茶](営業担当)	単価の動き	・特売コーナーを設け、昨年並みの売上を確保したが、客単価が目に見えて下がっている。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	単価の動き	・2月末に新入学用のスプリングセールを行ったが、天候が大変悪く、最終週は雪も降っていたので、落ち込んでいる。また、必要のない物は衝動買いはしないという傾向が多分に表れてきており、客単価は低くなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	単価の動き	・営業活動時だけでなく、電話等でも客から1品単価の値下げ要望や、契約金額の新年度に向けての値下げ要望の声も聞くようになってきている。

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
		百貨店（管理担当）	単価の動き	・来客数は、前年同月比で同水準レベルであるが、客単価並びに1品単価が減少している。天候に左右されての減少ではなく、世界的な同時不況に対する不安が客の自己防衛を強くさせており、消費支出をますます控える傾向がつかがえる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今の客の様子は、目的のみの購買であり、関連商品は必要としない傾向である。化粧品などは最後まで使い切る意識が強く、現在、サイクルがかなり長くなっている。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・2月に入り、テナントの倒産や業績不振による退店が立て続けにあった。昨年10月以降の急激な売上の落ち込みに耐えられなくなってきているテナントが増えている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ターミナル立地にありながら、来客数の落ち込みが目立ち始めている。駅構内の様子から考察すると、現在、店内に立ち寄る様子もなく足早に通り過ぎる人が目立っている。それに伴い、食料品の伸びの鈍化が見られ、全体的に売上は厳しい状況となってきた。店頭では婦人服、服飾雑貨などでプロパー低価格商品の展開を行っているが、まとめ買いも少なく、単価、来客数ダウンといった二重苦に陥り始めている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客の来店が前月より減っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・特に衣料品で春物動向の初動が遅く、昨年に比べて、購買意欲がうかがわれるような下見も少ない。集中的に注目されたり、問い合わせを受けるアイテムの不在も、今後の初動に影響するものと懸念される。食品のようなデイリーニーズについては動向があるが、単価は低下傾向にある。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・最近の傾向と同様に、今現在も食品はある程度前年をキープしているが、婦人服、紳士服、重衣料を中心に単価が下がり、売上の非常に厳しいという傾向が顕著になってきている。春物等もまだ動かず、全体的にはセール品もなかなか出ないので、数字を押し上げる要素は何もなく、非常に厳しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・多少だが、悪くなっている。客数はそれほど変わらないが、客の買上点数が多少減っており、なかなか厳しい状況になっている。買ってもらえる場合も、高いものは売れなくなっており、今までより単価も点数も抑えて買って行く傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年は中国産冷凍キョウザ問題以来、内食化に伴う特需が一部あったが、それも薄れてきていて、さらに単価もダウンしている状況である。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客数は増えているが、1品単価並びに客単価が落ちている。昨年の売上は何とかクリアしているが、非常に厳しい状況である。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客は、価格訴求した頻度品の卵、砂糖等に対しては、朝から行列を作っても並んで買おうとするが、それを買い回ってしまうとすぐレジに並ぶ。他の物を買って帰るといふ様子はあまり見られない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年であれば1月より2月のほうが5%ほど来客数が良くなるが、今年来客数はまだ3%前後しか増えていない。また客単価が減っている。来客数は伸びはないものの順調だが、客単価が落ちていることが少し気になる、心配である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と共に客単価の下落が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はタスポ以降10%以上の増加を維持しているが、徐々に単価が前年割れを起こし始めている。客の目がセール品や低単価商品に向き、それらの販売数が上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天気も悪いいため、春物の動きが非常に悪い。冬物処分も終わり、春物の動きが悪いので、売上が非常に厳しい。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・商圏内のライバル店の撤退等で、来客数は微増している。商圏内の消耗戦になっており、客の購入意欲は薄くなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・全体的に景気の流れが悪くなってきているため、客の買い控えが増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		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2月の50%減になっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの全国の需要が、前年同月と比べると関東で53%、全国で56.4%と、軒並み前年の半分になっている。トラックに対する設備投資をユーザー自身が考えられないほど、景気が悪くなってきている。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売がそれに結びつかず、売上は下がっている状態である。	
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・平均の注文数よりも少なく、通常は大口の受注が1か月に1～2度入るのだが、それもない。	
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここ3か月ほど徐々に来客数が減少しており、3か月前と比べて140名ほど減になっている。また、料理単価も下がっており、高級店ほど厳しい状況である。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当社の客はサラリーマンの年配層が多いので、客の声を聞くと、急に不景気になって飲みに来られなくなっていると言う。固定客の来店頻度が減ったことにより、来客数が減っている。	
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客からの問い合わせ数が減少傾向にあり、単価も下落している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの来客数が前年比で2割、売上も2割減少している。また、宿泊客数も2割弱減少し、売上も同様に減少している。宴会場の利用も客数にして1割、売上も1割5分減少している。全社で、客数1割、売上1割強の減少である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・フリーの客が激減し、定期的に利用する客を中心とした動きになっている。07年度は後期に運賃改定があり売上が伸びたが、今年は前年比で10%下回っている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経済的な事情から、インターネットサービスを価格の安い他社へ乗り換える客やサービスを解約する客が予測の数値を上回っており、目標数字の達成は厳しい状態になっている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、電話の純増が厳しい。競合が多くなり、新規販売競合と他社乗換えによる解約が増加している。	
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・年明けから、当社の大口顧客である分譲マンションのいくつかで管理組合臨時総会を開催し、当社を解約して競合他社へ切り換えることを決定している。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・CATVという商品上、景気が後退してもすぐには影響はないが、ここにきて、次第に契約数の減少傾向が見られる。競合の影響も考えられるが、業界全体的に足踏み状況なのを考慮すると、やはり景気の影響と判断せざるを得ない。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月は、月額料金の負担が軽減される安価なネットと電話のサービスは好調を維持しているが、月額料金の負担が増える多チャンネルサービスについては契約件数が減少傾向にある。	
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・客の入り方を見ると、平日夕方のピーク時間の来客数が以前より減っている。夕方の客は一般の勤め客が多い。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築、設計では、計画がストップしており、今やっている仕事でも資金回収が非常に難しくなっている。競争相手の様子はまだ表立ってきていないが、当社同様にこれからますます悪くなっていくことは十分予想される。	
		設計事務所（職員）	それ以外	・社内の経費節減の方策がより一層強化されている。また、業務増加の兆しも見られない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・比較物件での値引き競争の激化から、客はマンション購入の決断に慎重になってきている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・店の入れ替わりが早くなってきている。退店がオープンを上回っている。クレジットカードの取扱も前年同月比で落ちている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者の通行量が、今年に入ってから1月は少し減ってきたような感じがしていたが、2月に入ってからはかなり減っている。また、来店客は価格にかなり敏感に反応し、低価格志向になっている。
商店街（代表者）	お客様の様子		・町へ来る客は、以前と同じように近くのショッピングセンターの方へ向いており、ただ楽しんでくる、食べてくるといった客がほとんどである。買物はしていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・1月は何とかがまだ少しずつ、客は減ることなく来ていたが、2月に入って陽気の関係や不景気ということもあり、来客数のがたっと減っている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・最近には店に客が来ても、買うのが買わないのか分からない。焦点が定まらないという感じで、商売に結び付けるのが非常に難しくなっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が非常に少なくなってきた。メディアが100年に一度の不況だとかあまりにも騒ぎすぎると、客自身も縮んでいる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前より日に日に消費欲が落ちている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・客数も悪いが、客単価が非常に落ちてきている。やはり消費者の価格を見る目が大変厳しくなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月に入り、状況は更に厳しさを増しており、ファッション関連の 카테고리 については前年比70%後半～80%前半で推移している。食料品に関しては95%強で推移するも、全体数字の底上げまでには至っていない。来客数についても、前年比90%に届かない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売数量、単価共に低下している。百貨店の2月のイベントであるバレンタインデーこそ昨年並みであったが、衣料系のみならず、堅調であった食料品も昨年を下回る状況に陥っており、大きな危機感を抱いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・12月以降3か月連続で、プロパー売上は1割超のマイナスが続いている。2月は春物が本格稼働する月だけに、マイナス幅は大きい。特に婦人、紳士、宝飾の落ち込みが大きい。顧客の心理を反映し、衣料品を中心にこの時期異例のセールを展開しており、そのシェアは15%程度である。一方、食品とリビングは、バレンタインのギフトなど、顧客心理に沿った店頭展開が功を奏し、前年並みに好調である。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食料品以外、すべての品目で売上がダウンしている。前年を超えていた化粧品も、不調品目の仲間入りをしてしまった。不要不急の消費を控える傾向がとて強くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・宝飾品、海外ブランド品、美術品、外商など、富裕層対象の商品群の動きが止まっている。バレンタイン商戦も客単価、個数ともに減少し、OL層といえども不景気の影響を受けている。今まで比較的安定していた旅行売上も、2月に入ってキャンセル発生、新規申込者の減少など、低迷し始めている。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・来客数も減少してはいるものの、減少幅はこれまでの傾向値である。しかし、単価が衣料品や食品などでも落ち込んでおり、1月からのクリアランスも、2月に入ってから最終値下げで何とか動きが出てきた感がある。客は価格にはかなりシビアになっている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・単価の見直しや案件の縮小などが行われている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期と比べ、来客数の減少はそれほど多くは見られないが、販売量についてはかなりの落ち込みになっている。消費者が1品1品、本当に必要な物だけをよく吟味して買う動きが、ますます強くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同月比約30%以上の落ち込みであるため、非常に悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの売上増で数字を作ってきたが、一般品の売上が大幅ダウン、特に弁当などの単価が下がり、売上総額で5%の減となり、厳しさが増している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物整理の月であるため、物によって3～5割引は当たり前であるが、更に値引き交渉をする客も目立ち、また、それでも迷っている様子である。今まであまり経験したことがなく、戸惑っている。春物は目的のある人だけが見ている様子で、あとはあまり関心を示していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が非常に減っており、商店街にも人が歩いていない。来店してもなかなか購買に結び付かない。顧客も客単価が減少している。近年に無い閉そく感を、店も客も感じているようである。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は15日以降から急激に売上が悪くなり、前年比も82%とかなり厳しい。月末は金策に動かなければ、支払も厳しい状態である。客は商品を見るも、買上まではいかない状況である。
		衣料品専門店 (営業担当)	単価の動き	・ちょうど季節のはざ間でることと不況の影響もあり、売上が前年度より2割程度ダウンしている。
		家電量販店(営業統括)	単価の動き	・高価格帯商品の動きが完全にスローダウンしている。雇用不安に政局の不安定などが絡み合い、消費者心理が加速度的に悪化している。マスコミの報道もすべてがネガティブで、消費行動そのものを否定しかねない内容になっていることが気に掛かる。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の新車販売の状況は、前年に対して輸入車が数10%、国産車は20数%の減少になっている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・2月販売実績は前年比60%前半とかなり苦戦している。来客数はそこそこであるが、財布のひもはかなり固い。新聞紙上で毎日のように、自動車業界の不況が取り出され、拍車を掛けている感じである。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・需要喚起の兆しが見えず、依然として販売苦戦が続いており、販売は前年比マイナス45%の見込みである。中古車市場も在庫不足と買い控えにより、前年比マイナス25%の販売で推移している。購買支持があったコンパクト車、ハイブリッド車、軽自動車などの販売低迷が要因となっている。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・当店の周辺は工場群が多いため、客の実収入は減り、財布の中身が非常に厳しい状況になっている。マスコミが騒ぎすぎている。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・値段が安くても売れないのだから、どうしようもない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・とにかく来客数の落ち込みが激しく、止まらない状況である。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・得意客の動きはそう変わらないが、大きい宴会がなくなっている。2月は宴会が案外あるが、普通の客が来たものの大きい宴会が無くなったことで、売上自体はかなり落ちている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前月に引き続き、海外からの観光客の激減、近隣大型施設のイベントの縮小、一般法人関係の宴会、集会の激減ということで、まともに影響を受けている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・婚礼が、初期見積りから更に金額を下げる傾向にあり、当初の予定人数より減少するのが通例になりつつある。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・大手米証券会社の破たん以降、年内は持ちこたえていたが、年明けからマイナスが顕著である。全体的に1割弱の比率で売上が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街中、空車タクシーで一杯である。夜間、一般自家用車の通行妨害で警察に110番が相当入っているようで、毎晩何人かのタクシー運転手が取締りに引っかかっている。ここに来てタクシー会社が台数を削減しているようであるが、客が減っているのに逆に台数が増えている感じがする。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は一層悪くなっている。3か月前と比べて30%減、極端に言えば35年前の営業収入くらいしか上がらない。これからどこまで落ちるのか、非常に心配である。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・今月の集計をしたところ、無線配車件数、チケット換金額共に大幅な減となり、大変厳しい数字が出ている。更に一般利用客も少なく、特に夜の繁華街は閑散としている。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・客の利用が大変少なくなってきた。終電が終わったあとも、全然客がいないというくらい減少が続いている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・ユーザーを訪問しても、前向きな話題が皆無である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・地上デジタルの改修工事の問い合わせが、減少している。契約されるサービスプランは、単価の安いものが増えている。

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
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・当社サービスの1つであるテレビの契約数について、解約が加入を上回り、初めて純減している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルがまだ鈍っている。
		その他サービス [立体駐車場]（経営者）	来客数の動き	・来客数はもうこれ以上減りようがないと思ったが、少ない客がまだ減っている。
		その他サービス [フィットネスクラブ]（マネージャー）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の仕事は約8～9割が行政からの受注である。しかし、受けたのは平成20年の仕事であり、この2～3月ですべて終わってしまう。先が全く見えない状態になっている。民間の仕事は全くない。行政の仕事も、耐震診断のみとなっており、これから先、どのように考えていったらいいのか分からない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・どこに行ってもますます厳しいどころか、具体的に仕事がない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・バブル崩壊以来の最悪の事態である。この不景気を乗り切るのは大変だが、建設業界は全くの不況であるため、打開の道は全くない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・分譲のワンルーム系に関しては、各事業主が土地の売買等を一切行わないという方針を出している。守りの世界に入ってしまった、計画等の依頼は皆無である。
		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、アメリカの影響や銀行の融資が厳しいことから、法人、個人への不動産の販売が全く進まない。建設業についても、新規設備投資の見合せなどにより、受注が激減している状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地、建物共流通が更に悪くなっている。客の慎重度も更に厳しくなっている。契約、売上共に、前年比大幅ダウンしている。
その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・客でも受注量が増えるような前向きな話が無く、厳しい状況である。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・役所からの年度末に向けての発注が多くなっているため、今月は普通の月より仕事量は増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べればやや良くなっているが、例年なら来月に受注していたものが前倒しになったり、突発的に入った仕事の分が上乘せされているだけである。その分を除いて考えると、前年実績を割り込んでいる。
	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	・今月は入札があったが、信じられないような、有り得ないような単価で、これでいいのかというくらいの値段で落札されている。当社は通常の見積りより少し下げたくらいで参加したが、全く話にならなかった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は内需関連企業であるからか、自動車関連のような輸出の落ち込みによる影響は今のところない。省エネ、健康、環境といったビジネスに近い製品を扱っている点もプラスになっている。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・金融機関の貸し渋りは相変わらずである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、法人関係が非常に低迷しており、相変わらずだが、やや下向きである。個人の方は、同じく少し上向きになっている。
	その他製造業 [鞆]（経営者）	取引先の様子	・当社の製品は、デパート関係で販売されることが多いが、デパートは最近特に客数が減っている。また、中間あるいは安物の動きが非常に悪いということである。一流デパートでも信じられない程の安い品物を店頭に出しているということも聞こえてくる。	
	その他製造業 [化粧品]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社の販売量も年明けから悪化している。また、取引先の話聞いても同様である。	

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	
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・マンションの建設代金が回収できなくなったとか、仕事が取れても採算が合わないので廃業するとかという暗い話ばかりで、同業者の間では明るい話題が全然ない。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・大手自動車メーカー、半導体メーカー等は建物を新築せず現状維持とし、新たな設備投資を行わない方針を打ち出している。大規模な物件は見込めない。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・地元商店街では、イベント及びセール等を開催しても、売上の増加に結び付かない。消費者の購買意欲は一層減少していると感じている商店が大半である。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・買取業者は相変わらず苦しんでいる。事業用の賃貸物件も60万円以上の物件は難しくなっている。	
		経営コンサルタント	それ以外	・毎週同じ場所、同じ時間に、ある駅前からタクシーに乗っているが、最近客待ちのタクシー台数が増えている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・半導体製造装置関係の中小企業では、4月以降の受注がない。自動制御などの制御系ソフト制作会社では、4月以降の仕事が6分の1に減少見込みで、70人のうち30人程度の希望退職を募らざるをえない状況にある。公共工事の前倒し発注を期待している建設、工事会社もある。	
		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。 ・取引先の建設業者は少し特殊な技術を持っており、景気が悪くなる昨年の夏までは仕事はいくらでもあったが、今では仕事が全然無くなってきている。そのため、外注で大勢抱えている職人を大分手放していかなくてはならなくなっている。建設自体が延期されたり中止になったりしており、単価も結構落ちている。	
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	受注量や販売量の動き	・予定していた受注が、景気後退により、数件無くなってしまった。	
		悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・贈答用の商品が売れなくなって来ている。
			繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2～3月に秋冬物の展示会があるが、製品の注文が全く入ってこないか、それに近い状況にある企業が多い。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注量について、例年の6割程度、つまりマイナス40%ということなので、非常に動きが悪くなっている。		
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・大手受注先である住宅関連部品の受注が半減し、今月はかなりの赤字は覚悟しなければならない状況に追い込まれている。		
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子		・自動車関係の客先の在庫が多くなり、発注が完全に止まった状態になっている。		
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・今までに経験のない受注量の落ち込みをしている。自動車、建機の機械加工が、まさに昨年10月まで外需頼みだったことがわかる。海外の買い控え、円高の影響を受けている。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・客の中には、仕事を引き上げるといふ会社も出てきている。これは経験したことがないようなことである。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・緊急資金の借入で、何とか持ちこたえられそうな気がする。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注がほとんど途絶えている1か月である。ただし、積年の納入品のメンテナンスその他は増えてきているので、それで経営が繋がっている。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・もう50年近くこの仕事をしているが、このように一気に真逆様に景気が下がってしまうのは経験したことがない。今、自動車産業はメーカーが皆8日、10日と休んでいるため、全然材料も動かない。また、当社へ出入りしている業者ももう駄目だと言っている。注文が無いので仕方ないことであるが、全然先が見えない。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・今は大変な時代である。3か月前と今を比較すると仕事は3分の1である。現実には仕事が無い。		
その他製造業 [鞆]（デザイン担当）	取引先の様子		・取引先の一つである、大手企業の子会社の大幅な人員削減が、突然行われている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資がない。
		建設業（経営者）	それ以外	・下請業者も仕事が無くなってきている関係で、金額も単価が下がってきている。新規の業者もここ最近、飛び込み営業が多くなっているようである。話を聞くと、受注が激減しているとのことである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカーが生産量を落としている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に何度足を運んでも、取引先も受注がないということで、我々輸送の方までとても回って来ない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が激減している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・12月以降、受注が伸び悩んでいるが、2月は特に不振である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・また数社取引先が倒産している状況を見ると、まだまだ油断ができない。不動産関係は多く、これからも増えそうである。また、WEB業界もかなり不況のようで、投資関係はIT企業を対象にしているため、倒産している会社が一段と増えている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・これまでは建設、不動産、又は自動車関連の客だけが受注減となっていたが、今はどの業種も通常の3～4割の売上しかない。従業員の経費もまかなえないような状態で推移しており、かなり悪くなる方向に向かっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車メーカー減産の影響で、下請部品メーカーは受注急減、売上減少で資金繰りが大幅に悪化している。セーフティネット保証制度はあるものの、落ち込みが激しく、中小企業資金繰り支援策としての効果は限定的である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントから業務縮小、統合などを理由にオフィススペースの一部返還申し出が相次いでいる。ただ、全面解約（移転）が少ないことがせめてもの救いである。また、貸会議室も、この時期は企業の会社説明会で使用されることが多いが、新規採用を抑えているのか、説明会の開催頻度が減っている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度の取引先の宣伝予算が3～5割削減となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・昨年後半から売掛金回収に関わる経営相談が多くなっている。その多くは建設業であったが、最近、その業種が多様になり、金額も小口化してきている。アパート経営などの不動産賃貸、配食サービス事業者、造園事業者、食品卸など、100万円を切るような金額も少なくない。これらの金額の回収困難は、これまでなかったわけではないであろうが、相談機関に駆け込まねばならないくらい切迫した状況の所が増えているということである。
		その他サービス業【ビルメンテナンス】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約内容の仕様下方変更に伴う、契約金額の減額が数件出てきている。
		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	・客先工場の稼働率悪化の影響が大きく、売上減少状態が続いている。また、同業他社との低価格競争も発生している。
		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	・取引先数社から臨時休業の案内が届いている。
その他サービス業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・単価の見直しや案件の縮小などが行われている。		
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	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が全く伸びない。新しい求人がない。それに対してリストラの影響が、求職者数が数倍に上っている。非常に状況は良くない。

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		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人件費抑制のため、どこの企業も採用に関してかなり動きが鈍っている。そういった動きが、景気がなかなか動かない、業績が上がらないというところにつながっている。		
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・派遣から直接雇用へと言えば聞こえは良いが、実質的には10人の派遣を切って1人直接雇用というのが世間の実情である。昨今の派遣たたきは、一層の格差を生むと感じている。現在のマスコミ等の報道が、仕事をしたくてもできない人をますます増やしている実態を、きちんと分かって欲しい。		
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・2月は毎年、求人数は通常月より減少する傾向にあるが、それを考慮しても求人数が少ない。		
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同期比で大幅に増加している。また、新規求職者に占める事業主都合の離職者の割合も増加している。		
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月比37%と急増している。派遣契約の停止や有期契約の雇止め等、事業主都合による離職者が増加している。併せて住居喪失に伴う相談も増加している。一方、新規求人数は同10%減少している。		
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年度末に合わせ雇用調整を行う企業からの相談が増えている。		
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は12月以降、前年同月比で3割強の増加となっている。雇用調整に関する助成金の相談、申請が大変多く寄せられ、その対応に追われている。		
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・現在は昨年並みの求人が届いているが、企業訪問をしてみると、求人をする予定はあるが、何人採用するかは未定であるという言葉が多い。今後の景気の動向を見て採用人数を決めたいという企業が多い。		
		悪く なっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月期を迎えるにあたり、契約終了が相次いでいる。また、コスト低減を求められる件数が増えており、受注減に加えてますます薄利になるため、最悪の業況になりつつある。
				人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・購買意欲、採用の低迷、業務再構築による人員の見直し等、新規派遣の依頼は低空飛行を続けている。
				人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人件数が大幅に減少している。また、派遣契約も満了終了になる件数が増加している。
				人材派遣会社（支店長）	それ以外	・オフィス派遣分野においても、年明けから、契約満了のピークを迎える3月で企業都合により更新なしとなる案件がかなり増えている。受注も例年と比べると半減しており、業績は右肩下がりとなっている。
				求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・人材紹介には求職者が殺到しているが、求人はそれをあざ笑うかのような超プロフェッショナル職種の募集ばかりで、全く紹介できない。人材紹介会社は売上が上がらず、バタバタ倒れている。
				新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・募集件数はそんなに伸びてはいないものの、今のところはそれなりにあるが、応募件数が比喩物にならないほど多い。運転者の募集や倉庫要員などちょっとした募集で、普通なら5、6件や良くても10件くらいのところに、50件とか100件以上の応募がある。
職業安定所（職員）	求職者数の動き			・新規求職者の激増に加えて、新規求人数が激減している。		
職業安定所（職員）	求職者数の動き			・新規求職者数は前月は前年比約20%増であったが、2月は約30%増となる見込みである。一方、2月の新規求人数は約30%減となる見込みである。		
職業安定所（職員）	求職者数の動き			・例年の同じ時期に比べて、求職者数が増えているのはもちろんのこと、職業相談の件数も例年と比べて増えている。		
民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き			・メーカー系の取引先が多く、在庫調整のために減産に入っている。先が見えないということから、採算の問題もあり、生産ラインだけでなく事務職も随分減らそうという動きが出ている。ただし、技術系についてはさほど削減の動きはない。		
民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き			・採用決定者数の前年比が月ごとに落ちている状況である。		
学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き			・求人獲得件数が前年同月比で20%以上マイナスで推移している。		

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

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（経営者） 乗用車販売店（経営者） 美容室（経営者）	来客数の動き 販売量の動き それ以外	・伊勢神宮への参拝客が増加しており、それに伴って、売上は増加している。 ・前年比で見ると、販売量は減少している。しかし、昨年末の厳しい状況と比べれば、来客数は増加している。 ・例年ならば2月の来客数は少ないが、今年は気温が少し高いためか、非常に忙しい。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は、低い状態が続いている。そのため、販売量、売上共に増えてこない。客は必要最低限しか買わない状況が続いている。
			単価の動き	・前年同月比は、愛知万博の反動減のときと同じ程度、落ち込んでいる。来客数は少なく、単価も上昇していない。
			単価の動き	・単価の低下が著しい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・仕事が減った人が多いため、昼間の立ち読み客が増えている。来客数の増加に伴い、売上も少しは増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・景況、客の購買意欲共に、1月のクリアランス期とあまり変わっていない。ただし、商品品質の確保や適度な価格提案に努めている結果、広告に対する客の反応などは悪くなっていない。衣料品などの高単価品の動きは良くないが、安全面、価格面で他業態と比べて優位である食料品の動きは、引き続き安定している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・高単価品やファッション商材の売上不振が続くなど、全体的に購買意欲の低さは継続している。ただし、パレンティンデーのチョコレートなど、食料品の一部には堅調な動きもみられる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客の購買意欲は上向き様子がなく、低いまま変わらない。パレンティンデーの需要を見込んで営業時間を延長しているが、夜8時を過ぎると売場は閑散としている。効果はほとんど感じられない。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・購買意欲は著しく低下しており、買い控えは富裕層にも広がっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・年末商戦の売上は前年同月比96%であったが、今月の売上も同96%ほどと、3か月前と比べてあまり変わっていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、3か月前とほぼ同じである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同月をわずかに上回ってはいるものの、ほとんど横ばいである。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・この数か月間は、地域の労働人口の減少に伴い、販売量は大きく減少した。しかし今月は、やっと下げ止まっている。ただし、前年同月比で見ると、依然厳しい。
	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客足は相変わらず遠のいている。また、来店しても、最低限の整備や修理をするだけである。	
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・購買単価は、引き続き低下している、必要な商品以外は買わない傾向が続いている。	
	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。特に夜は、10時を過ぎると客はほとんどいなくなる。	
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・春休み商戦は、冬休み商戦並みである。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の客が減少し、終電が終わると人出が少ないという状況は、10月ごろから続いている。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年は積雪がないため、温泉施設への来場者数は順調に推移している。また、祭りの人出も過去最高となっている。ただし、食事等の利用はやや節約されている。		
テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・気温がやや高く推移しているため、来場者数は前年同月と比べて30%以上も多く、2月としては過去最高である。		

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		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・天候や気温に恵まれ、来場者数、売上、予算共に、好調に推移している。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量は、12月と変わらない。12月の販売量は例年少ないため、それと同水準であるのは厳しいが、落ち込んではいない。	
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・賃貸アパートやマンションでは、販売量が相変わらず落ち込んでいる。	
			商店街(代表者)	販売量の動き	・低単価品はよく売れている。値下げすると売上は増えるが、良くなっているとは言えない。
			一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・伊勢神宮への参拝客は10%近く増加しているが、財布のひもは相変わらず固く、客は最小限の金しか使わない。
			一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・例年2月は来客数は少ないが、今年は更に2割ほど少なくなっている。ただし、単価はあまり変わらない。
			一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・昨年12月の売上はますますであったが、1、2月と非常に悪くなっている。得意客の一部が来店しなくなっている。
			一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・客は商品価格を見比べるなど、相変わらず慎重である。ただし、売上の前年同月比は、極端に悪いことはない。
			一般小売店[贈答品](経営者)	来客数の動き	・客は付き合いの範囲を狭くしているため、来客数はかなり減少している。それに伴い、売上もやや悪くなっている。
			一般小売店[総菜](店長)	単価の動き	・セール商品はそれなりの結果を出しているものの、全体の売上は伸びていない。百貨店でも、低価格志向が浸透している。
			百貨店(売場主任)	来客数の動き	・客は外出を控えている様子で、来客数は減少している。
			百貨店(販売担当)	お客様の様子	・セールを2月第4週まで延長したため、売上は確保できている。しかし、定価商品の売上が落ち込んでいる。客の財布のひもが固く、セール品があればそちらに向かっている。
			スーパー(経営者)	お客様の様子	・買い控えは、必需品にまで広がっている。また、大手スーパーでも値下げを一段と進めており、ディスカウントストアのようになってきている。
			スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が伸びていない。客は必要最低限しか買わず、状況は依然として厳しい。
			スーパー(仕入担当)	お客様の様子	・食料品の売上は、前年同月を上回っている。しかし、衣料品の冬物バーゲンの動きが悪く、前年同月比90%で推移している。必需品以外は可能な限り節約する傾向が続いている。
			コンビニ(経営者)	お客様の様子	・最近、パートをクビになったのでどこか良いパート先はないかと、夫の給料が減ったのでパートに出ないと食べていけないといった話を、客から聞くことが増えている。
			コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・タスポ効果が弱まっている。また、商品単価が前年同月比で1割も低下している。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・バレンタインデーのチョコレートは、全く売れていない。消費の冷え込みを象徴している。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客の買上点数が減少している。そのため、売上は少しずつ減少している。
			衣料品専門店(売場担当)	販売量の動き	・前年同月の売上を何とか維持してはいるものの、客の購買意欲の低下は続いている。客は必需品以外は買っていない。
			家電量販店(従業員)	販売量の動き	・売上は前年同月比で1割ほど減少している。
			家電量販店(従業員)	来客数の動き	・来客数は、前年同月比約94%である。単価も低下傾向にある。
			乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ファミリー層の動きが全くない。若年層の動きも限定的である。軽自動車の引き合いが少しあるくらいである。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数はそこそこあるが、受注量の減少が著しい。			
乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・売上から客の様子まで、全ての面で良くない。来客数は少なく、販売台数も少ない。売れる車も安い。ただし、やっと底が見えた感じはする。			
一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・来客数の減少に伴い営業時間を短縮する同業者が増えており、閉店する店も2~3店ある。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・景気悪化に関する報道や政治不信により、買い控えが進んでいる。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客が中心である昼食、夕食の来客数が、鈍化してきている。売上は前年を割り込んでいる。	
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・仕事量、受注量共に減少している。また、客は皆、景気が悪いと言っている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価が極端に低下している。そのため、売上も減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・このところ、売上は毎月3～4千円ずつ減っている。月曜日の夜が特に暇で、朝7時から夜2時まで働いて、やっと4万円ほどの収入がある。今までは良かった金曜日でも、5万円台の売上となっている。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来場者数は、極端に減少している。	
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・居酒屋の来客数は、毎週来ていた人が2週間に1回のペースになるなど、激減している。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の回転は、相変わらず悪い。	
		美顔美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店間隔は変化していないが、関連商品を買って控えている。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業のため来社する人が増加している。	
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・現場見学会、展示会への来客数が、かなり減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売れるのは、安物ばかりである。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の動きは、1月もあまり良くなかったが、今月は前年同月比10%以上のマイナスと、一段と落ち込んでいる。来客数、客単価も、マイナスが続いている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）		お客様の様子	・取引先で閉店する飲食店が、例年よりも多い。	
	一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・売上、客単価共に低下している。	
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）		販売量の動き	・客の来店間隔が長くなっている。また、必要最小限しか購入していない。来客数、販売量共に、前年同月比で30%以上も減少している。特に2月第3～4週の落ち込みが激しい。	
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）		販売量の動き	・企業から個人へと、不況が広がりがつつある。	
	百貨店（売場主任）		お客様の様子	・平日の来客数が減少している。また、商品の質問をしても、買わない人が増えている。また、バーゲンも焼け石に水である。	
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・食品、リビング関連は堅調であるが、ファッション商材の動きは非常に厳しい。健康を損なうと医療費が負担となり、仕事も失うため、外見よりも健康や安全を優先させて消費する傾向がある。		
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・来客数は、前月に続いて前年同月比で2ケタのマイナスである。売上も同様であり、非常に厳しい。		
スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の八百屋の来店頻度が減っているため、売上は減少している。			
スーパー（店長）	お客様の様子	・夕方の客の帰宅が早くなっており、夕方の売上が減少している。			
スーパー（店長）	単価の動き	・客当たりの買上点数は3か月前と比べて変わっていないが、客単価は低下し続けている。売上も特に夕方6時以降の落ち込みが激しく、単価も下落幅が非常に大きくなっている。客は商品のブランドにこだわらなくなっており、価格が安いほうを購入している。特売品の購入割合が高くなっている。			
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前月比で3%のマイナスと極端に低下している。特売品、見切り品の動きは良いが、定番品の動きは悪い。また、適量を求める傾向が強い一方で、特売時にまとめ買いしようとする傾向も強くなってきている。			
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・プライベートブランド商品など、割安品しか買わない客が多くなっている。セール時のまとめ買いすらも、減少してきている。非常に厳しい状況が続いている。			

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・パンは横ばいを維持しているが、弁当など比較的高単価な商品の売行きが、極端に悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が減少しており、買上単価も低下する一方である。恐怖心に近い危機感がある。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・気温がやや高く推移しているため、来客数は少し持ち直している。しかし、客単価は前年同月比93～95%と落ち込んでいる。 unnecessaryな商品や高価格商品の買物は敬遠している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少以外の面でも、非常に悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物商材が出そろったにもかかわらず、例年のように季節商材を先取りする動きは見られない。来客数は、前年同月と比べて極端に減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比20%のマイナスで推移している。客の様子を見ても、悪くなっている
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・客は必要品以外は買わない状況が続いている。また、隣接しているテナントでは、旅行代理店、美容室、100円ショップなどが入店しては退店している。全ての分野で来客数が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上の減少が止まらない。年初は少し良くなってきたと思ったが、どん底である。客の話を聞いていると、諦めるしかない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注量、販売量共に前年同月比7割ほどで推移しており、利益率の落ち込みも著しい。例年ならば決算に向けて盛り上がる場所であるが、この落ち込みは非常に苦しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月と同程度の売上进行を予想していたが、現実には前年同月比7割ほどと、全くの販売不振に陥っている。また、大きい車はほとんど売れておらず、小型車に集中している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・買い控えが顕著であり、販売台数の前年同月比は大幅なマイナスである。7割も維持できていない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築件数や民間設備投資が減少していることもあり、インテリアの仕事も影響を受けつつある。
		その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・将来の不安を口にする客が増加しているため、非常に慎重であり、特に高額商品は買い控えが進んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が減少している。客単価も急速に低下し始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなっており、来客数は減少している。
		一般レストラン【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・人通りや自動車の往来が減っており、来客数も減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年になって街の人通りが減っているが、売上の前年同月比は4割ほどと、落ち込みはそれ以上である。開業以来23年間で、最悪の状況である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・個人客の予約が止まっている。宿泊客数は、前年同月の25%にまで落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは非常に悪い。製造業の落ち込みが、サービス業にこれほど影響を与えるとは想像もしていなかった。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊の落ち込みが著しい。歓送迎会などの宴会の問い合わせ件数も減っている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・企業の経費削減に伴い、出張利用による宿泊が前年同月比30%減と落ち込んでいる。また、低単価の部屋から予約が埋まるため、高単価の部屋が売れ残っている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・慰安旅行を自粛する企業が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春休みやゴールデンウィークの旅行の申込件数は、かなり悪い状況である。また、客は価格に対しても、非常にシビアになっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・出張など法人の動きが鈍くなっている。個人旅行も節約が進んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・4～6月の職場旅行の予約状況は、壊滅的である。実施する企業は半分以下である。経費の節減やリストラが進み、福利厚生費は真っ先に削減されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体のタクシー客数が減少しているのに、タクシー台数は増加しているため、1台当たりの乗車回数は大きく減少している。		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数が新規契約件数を上回っているため、契約件数は減少している。		
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線によるインターネットサービスは、新規の申込件数と同程度の解約件数がある。		
		通信会社（開発担当）	それ以外	・これまでの業務の終了により、事業所の人員は3分の1に縮小されている。		
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、非常に悪い。		
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	来客数の動き	・低単価の公演でも、販売数は前年同月と比べて減少している。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店間隔は、1か月の客は2か月へ、2か月の客は3か月へと、どんどん長くなっている。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、稼働日数が減っているといった話が多い。		
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転が、とにかく悪い。これだけ悪かったことは、今までにない。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても反応がない。		
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	販売量の動き	・受注が減少している。問い合わせもない。		
		企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の調子が上向いており、仕事量が増加している。
変わらない	金属製品製造業（従業員）		取引先の様子	・仕事量は、例年よりやや少ない程度である。		
	電気機械器具製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・依然として厳しい。生産量の回復といったニュースもあるが、実際にはまだ増加していない。		
	電気機械器具製造業（営業担当）		それ以外	・当社の受注環境に、大きな変化は見られない。しかし、周囲の企業の業況や消費動向には、重苦しい閉塞感がある。		
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・相変わらず厳しい状況が続いている。客の様子にも変化は見られない。		
	金融業（企画担当）		取引先の様子	・自動車業界を中心に、受注量、売上の減少が続いている。		
	出版・印刷・同関連産業（経営者）		取引先の様子	・住宅関連企業の業績不振により、広告出稿量は減少している。		
やや悪くなっている	化学工業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・経済危機に伴う影響が、少しずつ出始めている。特に輸出産業では、円高の影響が深刻である。		
	一般機械器具製造業（経理担当）		取引先の様子	・受注量は、それなりに確保できてはいるものの、減少が続いている。大口取引先からは、現金から手形への支払条件の変更要求があり、資金繰りが懸念される。		
	輸送用機械器具製造業（財務担当）		受注量や販売量の動き	・今月の生産量は、3か月前の生産見込みと比べて、3割以上の減産となっている。業績への影響は非常に大きい。		
	輸送業（経営者）		受注量や販売量の動き	・輸出貨物の減少に続き、輸入貨物の減少も大きくなってきている。食品以外の生活必需品の流通量も、落ち込んでいる。		
	輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・到着荷物の量が、目に見えて少なくなっている。		
	輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・貨物量は、前年同月比で20%減少している。3か月前との比較では、5.5%減少している。		
	広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・定期的な広告制作物も、少しずつ減少し始めている。		
	新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が続いている。新聞の購読中止も出始めている。		
	経営コンサルタント		競争相手の様子	・アパートでは、家賃の滞納が増加している。		
	行政書士		受注量や販売量	・顧問先の輸送業では、出荷量が減少している。		

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
	悪くなっている	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・自動車メーカーの減産が続いており、良い話題が無い状態である。
		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	・臨時休業する取引先が増加している。それに伴って、受注量、販売量共に減少している。
		印刷業(営業担 当)	取引先の様子	・自動車関連では、平日も休む企業が増えている。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・食品関係以外の製造業の工場稼働率は、極端に悪くなっている。
		化学工業(人事 担当)	受注量や販売量 の動き	・消費財関連の製造業では、ほとんどの分野で生産量を落としている。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・生産量は、3か月前と比較すると半分、1年前と比較すると3分の1になっている。取引先の設備が稼働していないため、打つ手がない。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	それ以外	・人員整理を実施したため、増益になっている。しかし、売上は減少している。
		鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は、前年同月の50～60%になっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は、日々減少する傾向にある。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上は、前期比で55%ほど落ち込んでいる。自動車載用のマイコン、F A工作機向け部品など、主要品目のすべてで売上は半減している。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	それ以外	・周囲の企業では、急激な生産調整と投資抑制が行われている。
		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	・売上は、前年同月の3分の1にまで減少している。収益も赤字である。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・新規物件の販売が全く不調である。特に自動車関連企業が多い地域の不調が目立っている。
		建設業(総務担 当)	競争相手の様子	・仕事量の減少に伴い、取引先の取り合いが始まっている。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・荷物量は、例年と比べて15～20%減少している。木・金曜日に休業したり、全く残業がなく定時に営業が終わるため集荷の時間を早くしたりする荷主も多い。荷主によると、メーカーでは生産量を3割以上も減少している企業が多いようである。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷物量の前年同日比を見ると、3か月前と比べて20ポイント近く落ちる日が出てきている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・航空貨物の輸出取扱量は、昨秋と比べて30%以上減少している。
		通信会社(法人 営業担当)	取引先の様子	・取引先では設備投資を控えており、現状維持が精一杯である。
		不動産業(経営 者)	それ以外	・資金繰りに急を要する案件が多くなっている。
		広告代理店・新 聞販売店[広 告]	受注量や販売量 の動き	・広告出稿量は、前年同月の3割ほどである。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・企業の採用状況が不透明になっており、新規採用も鈍化している。
		公認会計士	それ以外	・民事再生の申立依頼が増加している。また、業績悪化に伴い、顧問報酬の減額を要求する顧問先企業が増加している。
		会計事務所(職 員)	取引先の様子	・確定申告の時期になって、売上減少の大きさに驚く個人事業者が多い。
会計事務所(社 会保険労務士)	取引先の様子	・売上、所得共に、極端に減少している顧問先企業が続出している。		
その他サービ ス業[ソフト開 発](社員)	それ以外	・平日休みが多くなったという同業者が増加している。		
その他サービ ス業[広告印刷] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は、減少し続けている。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・自動車メーカー、部品メーカーの求人意欲は、依然として低い。求人数も、前年同月比20%程度で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は減少している。例年と比べて3割ほども求人数が減少している同業者もある。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・新規求職者の大幅増加が続いている。会社都合による退職者数や契約期間を満了した退職者数の前年同月比は、それを上回る増加となっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・離職票の発行件数は、高止まりしている。派遣契約の雇止めが増えており、外国人求職者数も増加している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数の減少は続いている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・不動産、自動車、ソフト開発などの業界では、求人数がかなり減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・顧客の研究開発ニーズは、大幅に後退している。契約の打ち切りが大量に発生している。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人はあるが、要求水準が高くなっている。また、それにもかかわらず、単価は低下している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は激減している。正社員採用の中止や求人の取り下げが続出している。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・自動車産業による減産の影響が、製造派遣だけでなく一般事務派遣にも及び始めている。派遣需要は、前年同期と比べて半減している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・派遣労働者数が激減している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・4月以降の派遣契約を更新しないケースが目立っている。前年同月と比べて、3分の1ほどしか更新されていない状況である。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・派遣先企業の人員調整は、まだ続いている。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・契約更新をしない企業が多くなっている。それに伴い、売上は徐々に減少している。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・求人数は減少の一途である。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人広告数の状況は、一段と悪くなっている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・雇用環境は、一段と厳しくなっている。特に製造業が厳しい。一般求人や転職の募集広告数は、前年同月と比べて半減している。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・求職者数が急増しているため、求人検索端末や相談窓口の待ち時間が延びている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・自動車製造業が多い地域では、新規求職者数が前年同月の2～3倍に増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で25%以上も減少している。
職業安定所(職員)		求職者数の動き	・新規求職者は、前年同期比で8割以上増加している。毎日大勢の人が、就職相談や雇用維持のための助成金の申請等に訪れている。	
職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・新規求人数が大幅に減少している一方で、新規求職者数は増加しており、有効求人倍率は1倍を割り込んでいる。		
民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・東海地域の求人数は、約4割も減少している。		

6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- :回答が存在しない、 :主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の買換えやプランの見直しが増えてきている。
パチンコ店(店員)		販売量の動き	・景気が底を打ったのか、売上が若干上向いてきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前年同様に降雪量が少なかったため、客の動きは良かった。1件当たりの契約金額は減少しているが、契約件数は増えた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客から買物意欲の向上が多少感じられるものの、依然として生活防衛の意識があるため、財布のひもを緩めるまでには至っていない。お買い得品や必要なものしか買わない状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の売上は前年の95%である。決算に合わせた催事やバーゲンなどを実施したが、冬物は暖冬の影響もあり不発に終わった。春物の早期導入を図っている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・買上単価自体は前年並みであるが、集客は前年から上昇傾向となっている。買い控え傾向は続いているが、車種によっては新規顧客が増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・個人客を例年の実績まで確保しようとすると、単価を20～30%下げなくてはならず、売上の確保が厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・利用客数はほぼ前年並みとなったが、客単価は前年を下回っている。特に夜の客の減少傾向が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊を除いてレストラン、宴会の売上は順調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行企画の提案案件に増減は見られない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・アナログ放送からデジタル放送への移行が多様なメディアで宣伝されていることも追い風となり、ケーブルテレビの新規契約数は着実に伸びている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めが掛からない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・見込み客数が増加していない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・通行量調査によると、米国発の金融危機以来、当商店街の通行量は平均で1割程度減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲の低下が著しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・人通りが極端に少なく、道路も恐ろしいほどすいている日がある。外出をできるだけ控えて、家で過ごす時間を多くする傾向が強くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	単価の動き	・客の動きは例年と比較して鈍く、販売単価、売上高の悪さが目立つ。客も購入商品を厳しく吟味している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	単価の動き	・客の目が厳しく、商品を価格、質などあらゆる面から比較しており、その影響が特に客単価に表れている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1か月や1日平均の来客数は前年を上回って推移しているものの、特売日やポイントサービスデーなどに集中しているため、これらの日以外は極端に減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品部門では来客数は前年並みであるが、1人当たり買上点数が減少傾向である。衣料・住居関連部門では依然前年に比べ大きく落ち込んでいる。当地では大型店の進出等があり、競争が激化している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているが、1品単価の下落により客単価が低下傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微増が続いているものの、客単価は2か月連続で前年割れとなった。客は安い商品を購入する傾向が強まり、客単価は更に低下している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・出勤前に立ち寄り常連客は、買上点数が減少し、1人当たり単価も落ちている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上は引き続き前年比10%以上落ちており、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・2月の新車販売の状況は、前月の受注残が比較的多かったため、登録件数では受注台数を上回っているものの前年比では84%程度である。しかし、売上の先行指標である新車の受注台数は前年比68%と極めて悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数を始めとして、厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・工場からの需要は約2割減と急速に落ち込んできた。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・既存店舗平均で1人当たりの買上点数が5.4点から5.3点へと減少している。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・1月中旬以降、来客数が落ち込んでいる。外食から内食に変化しているためか、ディナータイム及び土・日曜日で減少が見られ、製造業等における勤務シフト縮小の影響から深夜でも減少している。またランチタイムでは、客単価の安い店舗やコンビニ弁当に客が流れている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上、宿泊人数、宿泊単価は、前月から回復しているものの、前年割れ傾向が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・出張や旅行の見直しが一段と厳しくなってきた。元気があるのは料金の安さが売り物の旅館だけである。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・景気の悪化も影響し、新規入会者数が減少している。これに伴い会員数が減少し、売上高の減少につながっている。
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・12月までは悪いながらもそれなりに推移したが、1、2月は目に見えて売上が落ちた。宴会、外食が急激に減ってきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・時間帯別の売上をみると、特に会社帰りの客を含め15時以降の来客数が減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・入・卒園や入社などのセレモニーを控え、ファッション需要が増える時期であるが、今年は非常に小さい。従来は、洋服、バッグ、靴などまとめ買いをする傾向が見られたが、今年は、そのうちの1点を購入するか、何も購入しないかのいずれかである。ファッションに対して財布のひもは依然固い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、購買確率が低下してきた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は本当に必要な物、チラシに掲載されている安い商品だけを買っている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前年の秋以降、衣料品の売行きが低迷している。客は生活に欠かせない食品、日用品は購入しているが、その他の商品は買い控えている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年比88%、客単価は同96%で前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・製造業における休日増加により、朝の通勤時間帯の来客数が前年末と比べ30%減少し、客単価も同40%減少し300円台となった。たばこ1つを買い求める客が大幅に増加し、ついで買いの客が全く見られなくなった。全体として、2月の売上は販促費を多く使ったにもかかわらず、販促費を使わなかった前年に比べ5%減少している。
		コンビニ（店長）	それ以外	・近隣に競合店が開店した影響が大きく、またタスポ効果も薄れ、売上は急激に落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今季は雪が降らず暖かかったが、来客数が伸びず、売上が前年比10%の減少となった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土・日曜日を含め、来客数の減少が続いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来店客は将来的な購入を検討しているが、非常に慎重になっている。また、今まで以上に値引き要求が厳しい。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・得意先の子会社が解散・合併するなどの動きがあったため、売上が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず自動車関連の不況報道にブランド、グレードを問わず振り回されている。商談も模様眺めで前進せず、結果的に成立しない場合が多い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・受注に伸びがない。年初は前年比20%程度の減少であったが、最近では40～50%減にまで落ちている。低炭素車普及促進税制案の影響により、最大の需要期である2～3月の受注も4月以降にずれ込む懸念が大きい。また、この税制案も話題にならないほど、受注は低調である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・経済環境は極めて悪化し、車の販売台数はますます減少している。全く底が見えない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		任関連専門店 (店長)	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、買上客数、客単価、1品単価がダウンし、全体の売上を落としている。客は安い商品でも慎重に選んでいる。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・消費者は無駄な物は一切買わないため、商品が動かない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・常連客の中でも団体の2次会が全くなり、売上は例年の7割弱となった。「この2、3か月の資金不足が大変である」という客の話が聞かれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・建設関係を中心に倒産が相次ぎ、夜の街は週末でも閑散としている。当地ではイベントが開催され、人出は前年より多かったようだが、節約のためマイカーでの来場が多くなった。また、失業者がタクシー会社に入社するケースが多くなり、1台当たりの売上が減少し、売上確保のために長時間労働となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年割れとなっている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・個人、グループ、一般団体、企業団体の動きがいずれも鈍くなっている。特に、海外からの観光客は前年の5割程度の水準で推移している。個人の落ち込みが少ないため、全体では前年の2割弱の減少にとどまっているものの、団体客は年度末を控え、キャンセルや規模縮小により大幅に減少している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・2月の1人当たり購買金額は今年度最低であった。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・着工件数が減少し続けているなか、価格の値下げが目立つようになってきた。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・リフォーム展示会への来場者は見られるが、新築の展示会では少ない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・製造業の生産調整や建設業の事業停止が多く見られ、個人消費が落ち込んでいる。		
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	司法書士	取引先の様子	・会社の廃業や解散が多い。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・原料高騰の影響を緩和するため前年秋に値上げを行ったため、売上高は前年に比べ増加しているものの、徐々に受注量の減少傾向が見えてきている。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・悪い時期が続いてきたが、ここに来て生産調整にまで追い込まれてきた。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・1、2月の受注が約7割減少している。3月の受注は更に下回っている。
		税理士(所長)	それ以外	・輸入関連や、すき間産業で、ビジネスチャンスを見つけている一部の中小企業で良くなりつつある。しかし、製造業の一部、大手の下請などでは業績が急速に悪化している。
	悪く なっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出関連及び自動車関連の受注が大幅に減少している。また、ユーザーの期末在庫削減の動きもあり、受注環境の厳しさが増している。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・衣料関係では春夏物が小ロット対応に追われている。また非衣料では車両関係が1月以降、受注半減の状況が続いている
一般機械器具製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・90円台の円高が続き、海外からの受注が止まっている。特に米国では在庫が減らず受注が出ない状況にある。内需も自動車産業の低迷により受注が止まっている。	
建設業(経営者)		競争相手の様子	・建設会社の倒産が多く、中には売上高がピーク時の6分の1まで減少している企業もある。これだけ公共事業が減ると、地方の大手、中堅業者は、所帯が大きい分だけ経営破たん確率が高くなっている。	
建設業(総務担当)		それ以外	・輸出企業を中心とした製造業で設備投資計画を凍結することが多く、同業者からの見積依頼件数が激減した。	
輸送業(配車担当)		取引先の様子	・物が売れないため、商品の動きが鈍い。生産工場では在庫を抱えたままの状態、物流の動きが悪くなっている。	
輸送業(配車担当)		受注量や販売量の動き	・荷動きが急激に悪くなっており、明るい兆しが見当たらない。	

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
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年の暮から、製造業を中心に減産傾向が強まっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人、法人共に不動産取引の動きがない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・出稿チラシのサイズダウンが相変わらず続くなど、売上高は前年に比べ15%のマイナスである。競合他紙もマイナス幅が拡大しており、ここ数か月はどこまで落ち込むか分からない。
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	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年と比べて、求人数が4割程度落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の人材需要は皆無に等しく、すべての業種で人材需要が落ち込んでいる。加えて、更新による利用がなく、中途解約の件数も増えてきている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年明け以降、派遣社員を増員する企業はほとんど見られず、雇止めだけが目に付く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・週刊の求人情報誌1回当たりで比較すると、3か月前に比べ求人件数が平均で100件以上少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・2月の広告売上を見ると、前年の5割でしかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新聞の求人広告掲載数が減少を続けている。ハローワークの求人票も年明け以降激減している。合同企業説明会に参加する企業数も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が大幅に減少している。特に、製造業では前年に比べ半分以下となった。一方、新規求職者数は、事業縮小、廃止や非正規社員の雇用契約解除等による事業主都合離職者で大幅に増加している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用維持にかかわる助成金の相談、届出件数が急増している。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人に関して紹介・派遣共に全く低調である。さらに派遣切りが拡大している。	

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	コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店が改装で休業していたほか、たばこの販売量が増加したことで良くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・過去2、3か月は急激に落ち込んだため、今月は客単価が若干上がっている。ただし、結納関係の高額品が一時的に動いただけで、全体的に良くなった感はない。
		コンビニ（マネージャー）	販売量の動き	・昨年11月からコンビニの主力商品である弁当や調理めんの販売が悪化していたが、今月中旬から若干上向いており、客単価もほぼ前年並みに戻っている。ただし、今まで弁当を購入していたサラリーマンが、低価格でボリュームのあるパンを購入するようになるなど、出費を抑える傾向も目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数が増えて成約件数も伸びているため、少し上向き傾向となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・海外からの観光客が動き出しており、受注件数も増えている。婚礼部門でも直近で成約するなど、伸びがみられる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規契約は前年比で3割ほど増えているが、解約率も上昇しているため、全体的には微増にとどまっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・複数の物件が契約に向けて動いている。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・消費者の買い控えが続いており、袋菓子はある程度動くものの、進物用は売上が伸びない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売上が厳しい状況に変化はなく、前年比10%前後の減少となっている。ただし、前年よりも穏やかな日が多いため、気温が上がった日は春物商材がよく動いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額品の動きが依然として鈍いほか、新商品の動きも鈍い。低価格のバーゲン商品のみが動いているなど、以前よりも客の財布のひもが固くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・入学式や卒業式用のスーツも、低額品は好調であるが、例年よく売れる価格帯は非常に動きが悪い。また、ジャケットだけを新調し、手持ちのスカートに合わせるという客も目立っている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・生鮮食品の売行きが悪化している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・新製品の空気清浄機は2万5千円と安いため、全店で2千個以上売れている。必要な物であれば、低価格品の需要は見込める。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・2月中旬までの売上が前年比で約11%のマイナスと厳しい状況が続いている。地区平均のマイナス8%よりも更に悪い結果となっている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・内食傾向が強まるなか、料理に多く使われる野菜の相場が大きく上昇している。また、前年の中国産冷凍ギョウザ問題によって落ち込んでいた冷凍食品の反動増も、好結果につながっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の回復が若干見られる日もあるが、客単価は上がっていない。複数の店舗を買い回りする客が増えている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・売上高、来客数共に、前年比で95%前後の状態が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は中旬以降、気温の高い日や雨の日が多かったため、売上が低迷している。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・節約志向が続いており、節分の巻き寿司もハーフサイズの太巻きは好調であったが、客単価は前年比で10%ほど下がっている。また、バレンタインデーのチョコレートも手作り用の材料は好調であったが、全体的には苦戦に終わっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・世界同時不況による影響は依然として根強く、実態の悪さ以上の危機感を持っている客が多い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・様々なフェアを企画しても、集まる客自体が前年よりも少ない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・高額商品がとにかく売れない。客の値引き交渉も厳しさを増しており、普通の値引き率では売れなくなっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・ダイレクトメールで販促を行ったところ、営業日数が増えた影響もあるが、売上は前月比で9%増となった。ただし、2月とは思えない暖かさが続いたため、使い捨てカイロやハンドクリーム、リップクリームといった季節商材の販売量が前年を下回っている。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・売上の前年比は11月以降マイナスが続いており、依然として厳しい状況となっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・予約の動きが非常に遅いほか、低料金の宿泊施設への入込客の方が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ウォン安で韓国向けは人気が高いものの、単価が安いいため、販売額は前年割れが続いている。燃油サーチャージの低下で海外旅行は少し動き出したが、逆に国内旅行の動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・卒業旅行の申込が期待したほど伸びていない。内定取消しなどのニュースが学生の消費にも影響を及ぼしている。オフシーズンに動く客層が、今年は全く動かない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は減っているものの、セット販売を行っている化粧品で先月に新商品が出たため、売上は堅調に推移している。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・無料体験キャンペーンを行ったところ、参加者が例年並みに集まっている。
		その他サービス【コインランドリー】（経営者）	来客数の動き	・来客数は気温によって変化しており、全体的に大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数は増えていないものの、成約率が上がってきている。ただし、客の間には焦って購入するような動きは全くみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他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	・不動産の売買件数は前月よりも少し増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が前年比2けた減となる状況が続いており、特に客足の引きが早くなっている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・贈答用の商品がほとんど売れず、厳しい状況となっている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共に、回復の見通しが立たないほど減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・防寒商材のセール品が売れる時期であるが、天候不順の影響もあって動きが極端に悪い。ただし、パレンタインデーのチョコレートはOL層の人気も高く、前年の実績を上回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・販売量は大きく変わっていないものの、客単価や1人当たりの購入量は落ちている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客はバーゲン時期でも購入に慎重であるほか、天候不順にも影響されて売上が伸びていない。さらに、新聞などで景気後退が報じられている影響も追い打ちをかけている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年は2月中旬ごろから高級婦人服の新着商品が売れ始めるが、今年は売行きが非常に悪い。客からの問い合わせも全くない。
		百貨店（サービス担当）	来客数の動き	・建て替え工事による売場の移動や縮小で、今までの固定客が離れつつある。食料品部門は前年の売上を確保しているものの、店全体の売上は大変苦戦している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・来客数が減少しており、特に遠方から来ている富裕客の来店が減少している。客は生活必需品以外はすぐに購入せず、高級ブランドやアクセサリーの定価品が苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年明けから悪化が進んでおり、2月に入っても、受験や入学を控えて財布のひもが一段と固くなっている。無駄な物は一切買わず、単価の低い商品だけが動いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で5%減と不況の影響はあまり大きくないが、衣料品、住居関連では5%以上の減少となっている。冬物商材の処分も予定どおりに進んでおらず、苦戦を強いられている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比をみると、12、1月は約7%の減少であったが、今月は11%以上の減少となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・当店から少し離れた場所に新しいスーパーがオープンしたため、来客数が減っている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・高額商品が売れなくなり、割安感のある商品から売れている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・商品単価はほぼ横ばいで推移しているものの、購入数量が1%以上減少している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物スーツのバーゲンセールは売上が伸びていないほか、春物スーツの受注も少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・景気の悪化があまりにも急過ぎたため、消費者がうつらえている。どちらかといえば、マスコミがあおっている傾向がある。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、販売量や客単価も若干悪化している。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・販売量が減少しており、売上の増加がみられない。
		その他専門店〔医薬品〕（販売担当）	お客様の様子	・どの客からも景気が悪いとの声が聞かれる。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は引き続き増えているものの、低価格メニューを選ぶ客が増えており、客単価が低下傾向にある。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣に銀行が多いため、以前は銀行関係者の来店が多かったが、最近は見られなくなっている。	

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
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店 観光型旅館 (経 営者))	来客数の動き	・喫茶などの嗜好品への出費を抑える傾向がみられる。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・3月分の予約状況が悪化しており、単価、件数共に前年比マイナスとなっている。
		都市型ホテル (マネー ジャー)	来客数の動き	・宿泊では韓国からの利用が前年比で1割減となっており、ビジネス客も主に首都圏からの利用が減少している。宴会でも会社説明会が激減し、定例会合の規模縮小も目立つなど、売上は大きく落ち込んでいる。レストランも来客数が前年比で10%減と、厳しい状況となっている。
		都市型ホテル (マネー ジャー)	単価の動き	・宿泊部門は需要が減るなかで他社との価格競争が激しくなっており、レストランも高額店舗が特に苦戦している。宴会部門は、件数は前年並みであるものの、単価が低下している。
		旅行代理店 (従 業員)	販売量の動き	・円高の影響で海外旅行の販売額は増加しているものの、全体的には悪化が進んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅で客待ちしていても、最終電車を乗り降りする人の数が減っている。一方、客待ちするタクシーの数は増えているため、今までは客を2回前後乗せられたが、1回しか乗せられなくなっている。
		通信会社 (経 営者)	販売量の動き	・一部の通信会社では新商品の売行きがやや良いが、そのほかは非常に低調である。
		通信会社 (企画 担当)	お客様の様子	・明らかに買い控えが目立ってきている。
		通信会社 (企画 担当)	それ以外	・先日アミューズメント機器の見本市が開かれたが、一般来場者数が減少傾向で会場の活気もあまりない。出展機器にも目新しさが欠けている。
		競輪場 (職員)	お客様の様子	・3か月前に比べて入場者数が減少しているほか、客単価も低下している。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール] (職 員)	お客様の様子	・物販関連の催しや会社説明会などが減少傾向にある。
		その他レジャー 施設 [飲食・物 販系滞在型施 設] (企画担 当)	販売量の動き	・例年、オフシーズンの販売量は減少するが、土産物などの物品販売が特に低調となっている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・マンションの販売戸数は減少が続いているが、新築戸建も販売件数、成約件数共に落ちてきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客の住宅購入に関する意欲が明らかに低下している。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・デベロッパーの経営破たんが続き、共同事業を行っていた企業は対応に追われている。経営破たんのうわさも多いことから、各社は戦々恐々としている。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・契約を躊躇して決められない客が増えている。住宅ローン減税の効果もまだみられない。
		その他住宅 [展 示場] (従 業員)	お客様の様子	・今年に入って、住宅展示場で配っている無料景品への反応が大きくなっている。同じ客が景品目当てに何度も訪れるケースも増えている。
	悪く なっている	商店街 (代表 者)	それ以外	・大型施設の中に入っている店舗では、閉店や入れ替わりが激しい。
		一般小売店 [衣 服] (経営者)	お客様の様子	・3か月ぶりに商店街の各店舗に聞き取り調査を行ったところ、1店舗を除いて売上が5~20%落ち込んでいる。
		一般小売店 [珈 琲] (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の間では落ち込みが進んでおり、事業の見直しを始めている会社もある。
		一般小売店 [鮮 魚] (営業担 当)	それ以外	・1日当たりの売上が従来の半分に落ち込んでいる。
		一般小売店 [菓 子] (経営企画 担当)	販売量の動き	・昨年11月と2月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、11月が97.5%で、2月は87.9%となっている。
		一般小売店 [精 肉] (管理担 当)	販売量の動き	・全体的に売れ筋が低価格商品にシフトしている。
		一般小売店 [衣 服] (経営者)	お客様の様子	・客の購買意欲が低下し、前月よりも売上の悪化が更に進んでいる。

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
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年を大きく下回っている。連日、最悪の経済状況と報じられるため、消費者の購買意欲が低下し続けている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・客の買い控え傾向に歯止めが掛からず、非常に厳しい状況となっている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・今月が底であると考えていたが、深い奈落の底へ落ち込んでいる感があり、全く底がみえない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・客の動きが悪くなるにつれて、販売量も減少している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・客の様子や競合店の状況など、すべてにマイナスの動きが出てきている。客の間では買い控えが進み、買上点数や客単価の悪化がみられる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・今月に入って店舗売上の前年比が一気にマイナスとなっている。衣料品、住関連だけではなく、魚や肉類が前年割れとなっているほか、客単価もマイナス幅が拡大している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日に2、3回来ていた客が、1回ぐらいしか来なくなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて客単価も落ちており、厳しい状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・婦人服のプティック業界では、売上が前年比の30～50%減となっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・本当に必要な物以外にお金を使わない客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・板金塗装などでは景気減速の影響をあまり受けていないものの、客からは減産や派遣切りなどの話をよく耳にする。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・修理に来る客はもちろん、来客数が全体的に大きく減っている。この状態が続くと店舗を維持できないため、非常に深刻な状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナー需要が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比で91%台に減少しており、客単価の上昇では売上を維持できなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は横ばいで推移しているが、来客数がはっきりと下降線をたどっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・一部のスーパーのほか、旅行や外食などでも値下げする企業が出始めているが、客の財布のひもは固く、回復には結びついていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月ごろから来客数や販売量が急激に悪化し始め、1、2月は低空飛行となっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊単価、来客数共に悪化している。個人客や小グループは低単価ながらも動いているが、団体客の動きが悪く、キャンセルも出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を2%ほど上回っているが、来客数は前年比で12%も減少している。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・観光シーズンであるにもかかわらず、周囲の旅館をみても入込状況の悪さが目立つ。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・関東のホテル稼働率は50%台とかなり下がっているが、関西も非常に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は今月に入って一段と落ち込んでおり、売上は前年比で20%超の減少と、最近の2～3年で最も厳しい状況となっている。レストランも夜間を中心に来客数が激減し、売上も前年を15%下回っている。宴会部門も、昨年まではみられた年度末の宴会が全くなし。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・12月から今までにない厳しい状況となり、宿泊も間際予約しか入ってこない。その影響で食堂も朝食の動きが悪く、夕食も落ち込みが激しい。宴会も今月は特需があったものの、12月から悪い状況が続いている。全体でも、3か月続けて近年で最も悪い売上となっている。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・海外旅行は円高や燃油サーチャージの下落がプラス材料となり、取扱人員は前年並みに近い状況であるが、販売単価は大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・流し営業では、同業者はどん底の状態となっている。
		タクシー運転手	それ以外	・大阪の有名な繁華街では客の数が激減し、空車のタクシー台数が急に増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日当たりの乗客数が激減しているほか、乗車1回当たりの売上も減少している。
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・1月21日にタクシー運賃を値上げしたが、その後は売上が前年を大きく下回っている。客からの予約の電話も大きく減っており、利用を控えている様子が顕著にみられる。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・客の予算が明らかに減っており、コストの見直しが厳しくなっている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量は3か月前に比べて大きく減少している。例年2～4月は卒業や進学、就職などの動きで販売量も増えるが、今年は減少傾向となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・2月の客単価は12,673円と、3か月前の14,280円よりも低下している。
		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	・人気の商品が少なかった影響だけではなく、CD、DVD販売の売上は前年比で最悪の状況となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価の下落が止まらず、値段を下げてでも売れるとは限らない状況となっている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産会社は昨年秋からの市況低迷で資金回収が進んでおらず、金融機関からの資金調達も難しくなっている。また、相次ぐ不動産会社の倒産が、ゼネコンの未収金増加につながっている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・契約には至っていないものの、大口の商談が複数進行している。原発や水処理設備といった環境関連の分野では、積極的な設備投資の動きがみられる。
	変わらない	建設業（営業担当）	取引先の様子	・決算時期は例年かなり忙しいが、今年は既に取引先からの依頼が殺到しており、残業や早出で忙しい日が続いている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・何とか一定の仕事量は確保しているが、利益が上がっておらず赤字が続いている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・例年2月は引き合いが増えるが、今年は少し活気がない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価下落の激しい薄型テレビは台数ベースで堅調に推移しているほか、ブルーレイディスクレコーダーも堅調な推移となっている。空気清浄機も好調に推移しており、商品によっては活発な荷動きとなっている。ただし、携帯電話などは実売台数が鈍化傾向にあるなど、全体的に上向きであるとは判断できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注の減少傾向が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社に比べると受注は堅調であるものの、3、4月の予測が立たないこともあって不安感がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間の工事では凍結や延期、中止が増えているほか、受注競争が更に激しくなっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者では、これまで新築住宅は会社員からの引き合いが多かったが、現在は様子見が大半となっている。購入希望はあるものの住宅ローンの審査が通らず、契約解除になるケースが増えている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・主に賃貸物件の仲介を行っているが、2月に入って業者からの問い合わせが急に少なくなるなど、厳しい状況に変化はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビポットCMの価格が下がったままで回復がみられない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は大きく減少していないが、販売価格の下落がかなり進んでいる。取引先において、通常価格の製品が売れなくなってきたことが大きな要因である。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の発注する量が少なくなっている。
金属製品製造業（総務担当）		取引先の様子	・建築案件の延期や中止が増加している。	
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて企業の設備投資額が少ない。	
輸送業（営業所長）		取引先の様子	・売上が前年よりも大幅に減ったという理由で、取引先からは物流費の見直しを迫られている。	
不動産業（管理担当）		取引先の様子	・不動産取引が少なくなっている。	

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
悪く なっている		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気後退に伴い、顧客企業では販売や生産、受注など、あらゆる面で大きく落ち込んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先は経費削減で印刷コストの見直しを進めており、資料作成依頼は減少が続いている。売上拡大のための企画提案書、宣伝ツールなどは例年よりも受注件数が増えているものの、単価の大幅な下落により、売上はほぼ半減している。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	取引先の様子	・当社は大型小売店を中心に日用消耗品を卸しているため、経済悪化の影響も比較的軽微である。一方、地方の小規模小売業者は、販売不振や資金繰りの悪化で仕入量を極端に抑える傾向が強いため、現金問屋は不振が目立っている。顧客や販売経路によって好不調に極端なばらつきがみられる。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が明らかに減少している。
		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	・一部の顧客を除き、全体的に生産量が減少している。材料価格がまだ下がっていないにもかかわらず、値下げによって拡販を図る同業者が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の予算縮小で受注が減少している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに受注量が減少しており、ついに売上は前年比27%減となっている。時短やワークシェアによる対応も限界に達しており、希望退職を募らざるを得ない状況である。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ヨーロッパ産乳原料やマレーシア産パームなどの原材料価格は下落が続いている。ただし、取引先からの値下げ要請が厳しいため、昨年の原料高騰によるマイナスを取り戻せないまま、製品価格は下降傾向となっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前月まで売上は3か月連続の減少となっていたが、2月は更に悪化し、前年比の減少幅は3割を超えている。特に、家電や半導体、自動車向けの落ち込みが激しい一方、土木関係は微減にとどまっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ガラス瓶の受注量、販売量共に落ちている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、出荷量共に日を追うごとに激減しており、前年比で約60%に落ち込んでいる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに売上が減少している。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・受注が激減している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・現状はどの取引先からの受注量も激減している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が急激に減少しているほか、キャンセルも相次いでいる。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・市況の悪化に伴い、受注量がかなり落ち込んでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業や卸売業、製造業などの売上は、前年比3～4割減といわれているが、5～7割落ち込んでいる企業もあるなど、大幅な業績悪化が顕著になっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的な理由で購読を中止する読者が始めている。折り込み広告も減少傾向となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・すべての企業が広告予算を大幅にカットしている。
		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が、今年は特に少ない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業のうち製造業では、受注が前年比3～7割減という厳しい状況となっている。小売業では売上減はまだ目立たないものの、値下げ競争による利益の圧迫が進みつつある。		
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注商品について、納期の延期やキャンセルが増えている。		

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
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（企画担 当）	求人数の動き	・求人数の前年比でのマイナス幅は、前月並みとなっ ている。
		民間職業紹介機 関（支社長）	採用者数の動き	・昨年8月ごろをピークに採用者数が減少し始め、11 月に大きく落ち込んでからは一進一退で、ほぼ横ばい の状態が続いている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・例年2月に入ると仕事量がかなり減るが、今年は減 り方が大きい。会計や経理業務に関する問い合わせが 少し減っているほか、IT関係がかなり落ち込んでい る。
		人材派遣会社 （支店長）	周辺企業の様子	・取引先から4月以降の契約更新を断られるケー スや、料金の減額を要求されるケースが増えている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年比で約2割増と、急激に増えてい る。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・採用見通しが立たないため、企業からは学内セミ ナーへの参加辞退が出ているほか、採用数の絞り込み もみられる。
	悪く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人票を出していた企業が、業績悪化を理由に求人 を取り下げるケースが出てきている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・今年に入って、新規の派遣依頼数が前年比で60%程 度と大きく落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・1月以降は集稿が更に難しくなっている。3月に大 型企画を行うが、広告会社の営業担当者は経験がない ほど厳しいと声をそろえている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・経済情勢の急変で企業が人材採用を控えており、低 額の企画広告も枠が埋まらない。無料掲載でも辞退す る企業が大半であるなど、かつてない厳しい状況と なっている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿が全く振るわない。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	求人数の動き	・求人広告件数は明らかに減少しており、同業者共に 前年比で40～80%となっている。求人イベントの協賛 会社も減っている一方、参加する求職者は増えてお り、特に正社員希望が増加している。ただし就職先が 少なく、パートやアルバイトへ流れているため、競争 率の上昇につながっている。
職業安定所（職 員）		周辺企業の様子	・主に製造業で雇用調整助成金の申請や相談が増加し ており、新規求人についても減少が続いている。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・12月以降は新規求職者が激増しており、特に前職が 非正規労働者の求職者が大きく増えている。さらに、 将来的な不安から60歳以上の求職者も増加している。 一方で求人については、正社員求人は極端に少なく、 パート求人が大部分を占めている状況である。	
職業安定所（職 員）		周辺企業の様子	・雇用保険の受給手続数、雇用調整助成金の申請数が 増加しているほか、今月に入って求人数が急減してい る。さらに、これまで企業は不採用理由がなければ採 用していたが、任された役割が確実に果たせる人でな ければ採用しない姿勢に変化している。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・12月以降、求職者が前年比で2割以上増えており、 そのうち事業主都合離職者は5割以上の増加となっ ている。一方、新規求人は引き続き減少が続いており、 特に製造業の求人が前年比5割減と大きく減少してい る。	
民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・年度末は仕事が増えるため、建設業を中心に日雇求 人が急増する時期となるが、今年は大きく減少してい る。		
民間職業紹介機 関（営業担当）	求職者数の動き	・周辺企業では人員削減の動きが顕著となっている。		

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向	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
関連	やや良くなっている	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・客単価、客数共に前年を上回り、売上の伸びも2けたに上昇している。接客の迅速化やプロモーションが功を奏してきた。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・先月末から開催したレースの来客数が多く、売上も高かった。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客があまり活発に買い物をするような状況ではない。ただし観光客が多いことから、飲食店などで何とかもっている。
		一般小売店（経営者）	お客様の様子	・報道等がこの不況感をあおっているという話を周囲から良く聞く。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・商品を見ていく客の数にも、買っていく客の数にも変化は無い。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・法人、個人共に来客数が少なくなっており、必要なもの以外は買わなくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・様々な催事などで来客数はあるものの、見るだけの客が以前より増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・身の回り品や化粧品などは非常に厳しい状況が続いているが、アパレル関連の春物の動きは活発になっており、相殺して状況は変わらない。店全体で見れば、食料品関連は好調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・商品に必需品が多いため、客は購入を減らしていない。今年は前年より暦日が1日少ないが、それをカバーしてもなお売上が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・まわりの自営業の人に聞いても売行きは悪く、良くなる要素が見当たらないと言っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は少ないが、成約率は高くなっている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・最近、前年の80%が良い方で、新車の販売台数が少ない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・昨年11月から今年1月にかけては、来客数、売上共に過去最悪であったが、2月に入り、来客数が少し増えた。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で若干プラスとなった。ただ客単価は減少傾向になっているため、予断は許されない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・予約件数は昨年度に比べかなり悪い数字である。
		観光型ホテル（経理総務担当）	単価の動き	・この時期恒例となっている地域のイベントに伴うランチフェアは、価格の手頃感もあって、好調である。反面、高価格なレストランは売上、来客数共に減っている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・企業の出張のキャンセルや延期、縮小の影響をまともに受けたため、客室部門の稼働率が大幅に落ち込んでいる。また、それに附随して、レストラン部門の低迷も著しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月に入り利用率が悪く、売上も落ちている。また寒さのせい、夜の乗客数も大変少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・他社よりも料金を安くしているため、思ったほど不景気は契約獲得上のブレーキにはなっていない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・この時期はいわゆる閑散期にもかかわらず、来客数は例年より若干多めで推移している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・来客数は昨年同時期を上回っている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・客は今が不動産物件の底値と判断しているようで、2月に入り多少物件を物色する動きが出ている。ただし、買い手市場であることには変わりはなく、マンションの値引き合戦の影響が、戸建住宅にも影響を及ぼし、値引き要請は強くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響と、マスコミ報道により客が景気は良くないと思っていることが大きく影響した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・マスコミ等のアナウンス効果により、客の購買態度は慎重になっている。ただしクレジット利用の方は伸びている。宝飾品のクレジット利用は不況の時に伸びるが、いつも以上に伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的な要因だけではなく、かなり来客数は減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・消費者が節約志向になっているため、店頭販売への来客数が減少し、料飲店関係の注文配達も減少している。同業者も同じようだ。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セールの上りが厳しく、春物のプロパーアイテムも新しいヒットアイテムもなく、全体的に売上上昇の兆しが見えない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2月は例年売上の落ち込む月ではあるが、今月の落ち込みは前年同月比90%と大きい。12月、1月は悪いながらも95%程度であったので、確実に財布のひもが固くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・低価格を前面に押し出した販売促進を始めたところ、来客数が前年比で6～8%増えたが、その分、客単価が4～5%落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年、来客数が前年比102～103%で推移していたが、今月は101%とやや陰りが見えてきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当月の来客数が前年比90%で、ここ3か月、月を重ねるごとに減少し続けている。これに伴い売上、販売量も減少しており、景気の後退をあらゆる面で実感している。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・当地も不況の風が吹いていて、週の稼働日数が3日という工場もかなりある。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店が来店客のみに広告チラシを配るなど、積極的な囲い込みをしており、その影響が出た。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前に比べ、客単価の前年比が0.8%低下した。来客数は横ばいだが、単価の低い物を買っているか、買上点数を減らしている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比で売上が8%増えているが、これは去年が前年比93%と悪かったことの反動に過ぎない。販売量、来客数はそこそこ増えているが客単価は低下しており、状況としては良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力の弁当の売上が大きく減少している。今まで弁当を買っていた客が弁当を家から持ってくるようになり、カップラーメンのみを購入して、車の中で弁当と一緒に食べている姿を良く見かける。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の不振が、春物の売れ行きにまで、悪い影響を及ぼしている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月はジャケットなどが好調で客単価が上がっているため、売上は若干伸びている。来客数は多いが、買上になる客は相変わらず少ない。ただ後半になって、春物を中心に買上率も上がってきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビ、パソコン、DVD、洗濯機、冷蔵庫など高額商品の購入に時間が掛かっている。特に洗濯機、冷蔵庫などは壊れないと購入しない。その代わり安い小物関係は好調に推移している。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・12月の状況からすると、若干良くなりつつある商品や地域もあるが、売上等、低下傾向にあるのは変わらない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・今月は車の購入層に動きがあったものの、依然として販売量は前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・来客数も減っているが、客単価の減少が大きいと感じる。時期的なものもあるが、より値頃感のあるものへ流れている。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・販売量、客単価、来客数のすべてが前年割れを起こしており、先行きが見えない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここしばらく、前年比で来客数が減っている状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さは去年ほどひどくないのに、なぜか来客数が少なくなった。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子がいよいよ悪くなっている。接待や、客との情報交換も居酒屋になり、しかも会社が費用を負担しなくなっている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・利用契約開始の延期があった。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・1度承諾したあとでキャンセルするケースが散見されるなど、客の反応は厳しくなっている。前年と比べ、契約獲得数が減っている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・販売量も伸び悩み、客利用サービスの単価も下がっている。

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		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・1月同様に客の動きが無い。来客数は昨年の70%程度で、客単価も昨年の90%と非常に厳しい状況である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の財布のひもが固くなっている。実際には金が無いという感じでは無いのだが、来客数、客単価とも下がり気味で、歯止めが掛からない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の中で、収入減となった客が多くなった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設備投資意欲が全くない。前向き話がまったく聞こえない。資金繰りに困窮している話が日々聞こえる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気回復の見通しが立っていない状況で、客は建築にまで費用が回せない雰囲気である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・連鎖不況とその報道等により客は先行きを不安視している。更に身近なところでのレストラン等により、必要なものしか買わなくなっており、バーゲンで安くなるのを待ちながら買い控えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・10代、20代に特に買い物をする意欲が少なくなっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・来客数がかなり減少している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・卸部門の業績が悪いので、全体で見れば売上は前年を下回っているが、来客数が増え、卸部門で扱わない比較的良好品物が良く売れるようになっている。
		一般小売店（営業）	販売量の動き	・1月の反動か、若干客足が戻ったようにも思うが、財布のひもが固く、寿司店や焼肉店などぜい沢と思われる飲食店の売上の減少が相変わらず厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額商品の販売量が明らかに減少しており、厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2月前半から衣料品の売上が前年比80%で推移している。高額ブランドバッグは定価販売だけでなく、割引販売も前年比60%と大苦戦しており、好調なのは食品のギフト解体や、わずかな欠陥のため正価では売れない生活必需品の特価催事のみで、店全体としても前年比90%前半で推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・文化催事に動員効果があり、来客数は前年をやや下回っている程度だが、シャワー効果がほとんど見られない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・大変来客数が少なく、買い控えも多くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価がどんどん下がっていることに加え、買上点数も少なくなってきた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・極端に単価の低いものを選ぶ客が増えており、パン、肉、惣菜、刺身など、特に賞味期限ぎりぎり値引きされた商品が集中的に売切れる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特に給料日前、競合店の販促が強い時などに買い控えが見られる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・定番商品の動きが悪く、特売品でも今必要なものを必要な分買うだけで、安いからついでに買っておこうという動きがなくなり、大変悪くなってきている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・節約志向により、客の来店頻度が減っているためか、既存店の来客数が95.0%に落ち込んでいる。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・2月21日現在の既存店の取引点数が前年比97.62%、客単価が98.20%となった。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・食品スーパーには客が戻ったように感じられるが、ホームセンターやドラッグストア、家電量販店の駐車場は相変わらずまばらなままだ。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・弁当など、比較的高単価商品の販売数が前年比で減少傾向にある。逆に、おにぎりなど低単価の商品については販売数前年比が上昇しており、おにぎりやカップ麺というような買い合わせが多くなってきている。それに伴い、客単価が減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に少なくなっている。ウィンドウショッピングの来店も、前年に比べ大変少ない。		
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・土曜・日曜はそこそこ来客数があるが、平日は本当に少なく、また客単価も低くなっており、本当に必要なものしか買っていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (地域ブロック 長)	販売量の動き	・必要以上のものは買わない。買い控えの傾向が更に強まっている。
		家電量販店(店 長)	お客様の様子	・上得意の客さえ、先行き不安からくる生活防衛のために、他の店舗の価格を見てから買いにくくなった。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年比70%の売上で推移しており、大変苦戦している。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・2月の販売量は前年比66.1%と大変厳しい状況となっている。月を追うごとに厳しさが増している。
		自動車備品販売 店(経営者)	来客数の動き	・前年は寒くて、スタッドレスタイヤなど雪関係の商品が比較的良く出たことを考慮したとしても、来客数の落ち込みは大きい。前月と同様の推移で回復傾向は見られない。
		住関連専門店 (広告企画担 当)	お客様の様子	・買い控えが加速している。また店舗間の価格競争が激しくなってきた。
		その他専門店 [布地](経営 者)	来客数の動き	・春物商戦が始まったが、天候が悪く、また雨が多くて来客数が少ない。
		その他小売(営 業担当)	来客数の動き	・2月に入って、駅店舗を中心に極端に来客数が減少した。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・日曜・祝日の来客数が非常に少なくなっている。特にファミリー層が外食を控えている。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・特に高単価レストランの来客数が少なくなっている。ビジネス宿泊客も減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊・宴会とも客数は微増であるが、客単価が下がって、売上は1割ダウンの状態である。客は少しでも安いところを選んで利用している。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・経済状況・環境が思わしくないため、1月後半から、グループ客の予約の取消しなどが続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客数が減少している。特に夜が少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・企業の売上が15%減となっており、更に運転手が増えることで1人当たりの収入が減る、最悪の状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月後半から非常に動きが悪くなっている。バスなど公共交通機関は好調なようだが、タクシーは日中の稼働が非常に少なくなっている。客は不況感にあおられ、財布のひもが非常に固くなっている。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・来客数、売上ともに大幅に下がっており、どこの店も値段を大幅に下げて客の奪い合いになっている。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・自営業の客は今年、来年の仕事の見通しが立たず、外食など外に出る機会が減っているという話を良く聞く。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・昨年からマンションなど非木造系の建物の受注が大きく落ち込んでいたが、今年に入り、木造の一戸建て住宅までも大きく落ち込んで来ている。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量が半減している。既に減少傾向にあったが、更に悪化してきている。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・当社の販売量は前年比でやや伸びている。
	変わらない	非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・出荷量は底で横ばい状態である。悪い話も聞かないが良い話も聞かない。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (業務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・原料や資材の価格が下がり始めているため、各社とも価格を下げて売りを取り、シェアを伸ばそうとする動きがある。
		繊維工業(統括 担当)	受注量や販売量 の動き	・制服メーカーで一定の売上があるはずなのだが、商品の売れ行きが大変落ちている。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・工場の稼働率の低下が続いている。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注が大きく落ち込み、販売が急減している。円高による輸出不振も打撃となっている。
		一般機械器具製 造業(経営企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・海外の取引先からの注文が見通しより悪化しており、売上の確保が急務となっている。それに対応して工場では生産調整で減産を実施しており、非常に厳しい状態である。

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注減少の幅が、いよいよ拡大している。今まではなだらかな減少であったが、ここにきて大幅な減少となり、ほとんど生産ゼロの部門も出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業は本来なら今がピーク時のはずだが、大変低調だ。そのほか建設資材、産業廃棄物の方も全く動かない。
		輸送業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・既存客のスポット作業の単価は、大幅値下げしないと獲得できなくなった。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・地元大手製造業が軒並み稼働率を下げ、週休3日制にするなど厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ガス、水道、電気、内装など中小の建設関係の企業が多いが、建物が建たないため仕事が全くない。単発の仕事があっても、次はないという話を良く聞く。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、欧州向けは在庫調整が進みや回復しているが、北米向けの輸出が5割減少し、ロシア向けは全滅するなど、全体で工場の操業度は3～4割程度になっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・求人広告のうち派遣会社が占める割合はかなりあるのだが、大手に人材を送り込んでいた派遣会社が、ほとんど全て新規登録募集をストップした。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・来年度に向けての年末の入札で、例年よりも落札金額の下げ幅が大きい。各社とも懸命に仕事を取りに来ているが、損益分岐点を下回っているのではないかと思える落札金額が見られる。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・巻き網船、底引き網船は前年並みで推移しているが、先々月からイカ漁が不振で、特にスルメイカ漁が全く獲れない状態である。最盛期だけに、痛手になっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の来期の予算が出るのが遅れ気味である。3月までは把握できているが、4月以降については不透明の状況である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	競争相手の様子	・大型工事用材料の受注残があるため、当社の一部では残業を実施したが、多くの同業他社は客の減産、在庫調整の影響と自身の在庫調整のため、休業を実施している。
		金属製品製造業（総務担当）	それ以外	・仕事量の減少に伴い、平均5%の管理職の給与カットが決定した。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末は物流関係が動いていて、主力の自動車産業の不振で余った人員を派遣しカバーしていたものの、最近物流も動かなくなり、自動車は相変わらず悪い。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注については船舶工事の一部中止や、先送りが憂慮され、資材、原材料代は高止まりしたまま一向に下がらない。諸経費の節減に努めているが、採算的に厳しい状態が続いている。
		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	・売上減から在庫増となり、更に生産調整及び価格低下に繋がる状況が少しずつ現れてきている。当社はとりにあらず生産量を確保しているが、価格低下商品が増え、利益の圧迫が顕著である。また製品輸出が少なく原料輸入が多いことが幸いし、何とか為替差益でしのいでいるが、これもいつまで続くかは不明である。
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・既存取引客から、ランニングコストの削減依頼が増加している。併せて今まで提案を実施していた案件が保留となるケースも増えている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の売上高の低下には、啞然とするばかりである。ワークシェアリングや廃業、休業の検討など、所詮ニュースの中での出来事と思っていた事態が、現実目に見えて起こってきている。	
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	求人情報誌製作会社（支店長）	採用者数の動き	・2010年新卒採用予定数は減少傾向にあり、また予定数そのものがまだ確定できない企業も多い。
		求人情報誌製作会社（支社長）	それ以外	・高等教育機関への進学者が減っており、悪化というより、悪い状態が続いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・業績が良くないため、採用予算の検討に入れない様子の企業が増えた。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引企業があまねく悪くなった。温泉旅館は並クラスの客層が激減し、食事客のお得意だった主婦層がめっきり減った。印刷業は特に厳しく、本業の印刷以外の仕事はないかと模索している。景気低迷でもにぎわっていた飲食店も「夜は2回転していたのが、今年に入って1回転しかない」とぼやいており、雇用どころではない。
	悪く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・2月の求人依頼数は、前年同月の35%程度である。特に製造業の作業職求人が激減している。事務職・販売職の求人も大きく落ち込んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年比の求人数がマイナス40%となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人の減少幅が特に大きく、新規求人は前年同月の6割減となっている。EUや北米向けの輸出減や消費意欲の減退による売上不振などから、企業に求人を出す余力が無いことが、新規求人数の減少に影響している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・建設業、製造業、卸売・小売業、サービス業などでは、受注量の減少や売上の減少を理由とした人員整理や事業廃止などが前年同期に比べて多くなっている。また、生産調整のための休業を計画している事業所からの相談や、雇用調整助成金の申請が多く見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者は増加しているにもかかわらず、求人は製造業を中心に減少を続けている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・製造業関係企業からの求人は全く期待できない状態となっており、先行き回復の目処は立っていない。ただ、充足困難職種である飲食・小売業・介護関連業企業からの求人は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求職者の登録数が前年同月比で200%以上であり、離職者の割合も前年同月に比べ大幅増となった。その結果、中小の建築関係企業の4名採用枠に400名が応募するなど、数ヶ月前では到底考えられない現象が随所で散見される。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・倉庫業地場大手企業で派遣社員の人数を最低まで絞っているが、それでも、1人当たりの1日の実働時間8時間を確保しづらくなっている。

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			
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・週末に来客数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・この3か月間は来客数、客単価共に前年比横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は年間を通じて低調な月であるが、50%引き程度の安い商品が春物よりも売れており、売上はなんとか維持できている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新機種の販売開始があったが、景気を左右するほどの動きは見られない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・客の動向は悪いが、3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の冬物クリアランスセールが、各店ともかなり厳しい状況である。バレンタインのチョコレートの購入も目に見えて少なかった。多くの客が郊外の店舗へ流れている様子である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気状況是最悪期にある。必需品にしか財布のひもは開かない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・来客数も少なく、単価も低い。とにかく売上が少ない。
一般小売店〔書籍〕（営業担当）		販売量の動き	・主力商品の雑誌とコミックの売上が落ちているため、他の書籍部門がプラスでも、総売上は前年比でマイナスになった。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・平日の来客数が減っているのは事実であるが、それ以上に、買物をする人が目立って減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月と比べ売上高、来客数共に下回った。前月同様にラグジュアリー商品及びファッション感性の高い商品、高額商品が苦戦した。物産展等は好調に推移した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売品でも必要でない物は、たとえ安くても買わない傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・価格が集客に大きく影響している。また、価格についての話を聞く機会が増えた。客の節約志向が高まっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・バーゲンの前倒しの影響で割引セールインパクトが薄れているのと、不要なものにお金を使わない消費マインドが重なり、衣料品を中心に苦戦している。ただし、円高還元セールやプライベートブランドの継続的値下げなどには反応がある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月はもともと冬物と春物の境で売上の上がない月であるが、それ以上に売上不振が深刻である。昨年のうろう年の要因を除いても、前年比1割近いマイナスである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・決算期を迎え、極端な販売不振が続いている。よくなる要素がない。景気対策の自動車減税も手伝って、客から買い控えとの声を多く聞く。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数も減ったが、それ以前に街中や店の前の通行量が激減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・建設関係の知人との会話の中で、「景気が悪く、仕事が入ってこない。建築関係は厳しい。」という話を聞く。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は競合出店の影響もあり、低めに推移している。昨年の値上げ以降上昇していた単価が、買い控えから下ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・業務出張が減少している。東京線の航空券、東京への航空券とホテルのセット商品などの売上が落ちている。団体旅行も、例年7月頃までの受注が7割程度は固まっている時期だが、今年はまだ半分程度である。海外への業務出張も極端に減っている。売上状況も厳しい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー利用客は、減少傾向が続いている。社会不安も重なり、歯止めが掛からない状況である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・近年順調であった比較的規模の大きい取引先などが会社更生法を適用した。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・企業は収益、投資、生産共に大幅な減少傾向である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の収入面からみると、十分当社のリフォーム商品の価格帯での予算を組めるが、低価格帯のメーカーと合わせて検討し、そちらに決める客が見られる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が回復しないまま推移している。前月で約1%減っていたが、今月も同様である。
		商店街（代表者）	それ以外	・社会的に良い要素が無く、消費者もそう思って行動している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ただでさえ飲食店の売上が落ち込む2月であるが、今年は例年より売上が落ち込んでいる。市内の企業の倒産も数社あり、非常にムードが悪い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	競争相手の様子	・月初に県内の「勝ち組の酒屋」の代表的な存在であった大手業務用酒販店が事業を停止した。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・中堅以上で長年続いてきた取引先の倒産が3件、撤退申し出が2件、ごく最近発生した。急激な発生頻度であり、次はどこかと戦々恐々している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・2月の中旬以降、景気が悪くなった。1人当たりの買上点数は伸びているが、単価が上昇しないので、結果的に売上が伸びない。また、牛肉が全然売れず、豚肉・鶏肉にシフトしている。完全に安い物志向である。また、ポイントカードのポイント5倍日に客が集中してきている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客の買い上げ点数が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数、買上客数共に減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1月から2月に掛けて急激に状況が悪化してきた。軽自動車、小さな車への乗り換え志向が強いなかで、ここまで落ち込むとは予想外であった。今月の当社の売上は前年比32%減の見込みである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宴会等は極端に減ってはいないが、客数、宿泊客が減った。地域全体で見ると、1月はある程度良かったが、2月の実績、3、4月の予約状況を見ても、かなり宿泊客が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが一番大きい。レストランを中心として、消費者のマインドがかなり冷え込んできている。また、宴会についても、今入っている宴会はキャンセルということはないが、それ以上に伸びてこない。予約時点からあまり伸びておらず、かなり景気は後退している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上高が前年比で約15%下がっている。また、乗客も近場の利用が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数がずっと減少している。乗り控えており、乗っても近いところが多く、回数・単価共に下がっている。2割から3割程度低下している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・先月より10%近く来客数が減っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年より催し物や企画を増やしているが、定例のコンペ等が減ってきており、来客数は減少傾向である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が若干の増加、回復の兆しはあるが、単価がかなり低く抑えられている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・年度末を控え、同業社の多くでは、資金繰りが難しく、赤字決算が確実とのことである。同業社数は廃業・倒産で減少し、業界のイベントへの参加や広告収入の漸減などで経費節減に努めているが、新年度を迎えられるかどうか話題となっている。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている	-		-	-
変わらない	通信業（部長）		受注量や販売量の動き	・販売数量は新商品販売の効果で、前月比増加傾向であるが、継続力は弱く、一過性の可能性がある。
	広告代理店（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・定期商材の受注元と、それ以外の受注元で、商材の動きに大きな違いがある。定期商材は比較的安定しているが、それ以外は、受注自体が無くなるケースもある。
やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・大手企業の常駐という形で小工事、メンテナンスを行っていたが、不景気の影響で今年度末で打ち切りとなることが決まった。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・競争が激しく、公共事業も非常に受注が難しくなっている。民間も相変わらずダumpingが多い。
	輸送業（社員）		取引先の様子	・前年11月以降の景気低迷が続いており、自動車関連の納品企業や製紙業界、建材メーカーの操業短縮、出荷調整が依然として継続実施されているため、輸送数量も比例して徐々に減少し、悪化している。
	通信業（営業担当）		それ以外	・法人企業のマネージャークラスとの会話の中で、「年度末を迎え残り1カ月余りで、目標達成は無理とあきらめたが、いかに年間目標に近付けるかを考えている。」など暗い話しか聞けない。
悪くなっている	食料品製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・末端での動きが非常に悪く、販売が不振になっている。
	繊維工業（経営者）		取引先の様子	・売上は前年12月までは順調であったが、1月から減少傾向になり、2月は前年の売上は何とかクリアできそうであるが、これまでの伸びは止まった。小売店の店頭で人が出向かない、買わないという状況である。また一部の小売店では事業縮小、廃業もみられる。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。特に20日以降、大幅に落ち込んできている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注していた建設工事の中止や延期が重なり、ユーザーの不安心理がますます増加している。その結果、内定していた商談もキャンセルとなる状況である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・不況により、メーカーが設備投資に対し慎重になってきた。継続的な受注を期待していた大型案件が、第二期工事で打ち止めになり、三期以降の工事が凍結され、再開のめどが立たなくなっている。	

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
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・食品、鉄鋼等製造業の取引先で減産とそれに伴う派遣切りなど雇用調整が進んでいる。出荷量が減少し、歯止めが掛からない状態である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・業種に関係なく、つなぎの運転資金のような決済資金の申し込みが非常に多くなっている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・幅広い得意先の広告費が削減されており、新規物件が少ない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の決算の内容などを見ると、かなり悪化をしており、月次の試算表を比較しても、急激に売上が落ちている。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・投資要素の高い新卒採用において、県内では採用企業数は昨年と同程度であるが、1社当たりの採用数は目算で70%程度に落ちている。それに対し求職者の意識は総じて低く「他人事」のような就職活動をしている学生が多くみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業などから送られてくる大学3年生（新4年生）対象の求人数や求人件数はますますある。
	やや悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・福祉・教育・学習支援業・副業サービス業を除く、他の全ての求人が大幅な減少となっている。また、事業所規模別に見ても、全ての規模で求人は減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数及び有効求職者数は、共に前年同月を約10%上回っており、有効求人倍率は1倍を切った。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整を始めたいとの相談が増加している。
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーの来期の広告予算は概ね対前年の7割程度になることが予定されている。また、新規オープンした安売り大型家電量販店の初売りセールも予想した程の活況もなく、消費者の財布のひもは固い。
民間職業紹介機関（所長）		雇用形態の様子	・求人を申し込んでいた企業の業績が悪化し、新年度の業績見込みが立たないため、求人を取り消すケースが年明け以降増加している。また、求人数を極端に絞りこむ企業も増えている。	

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（経理担当）	販売量の動き	・生鮮食品、加工食品を中心に前年を上回っている。生活防衛意識による内食回帰が継続している。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・平日の来客数は相変わらず少なく、携帯電話販売台数は前年を下回っている。週末の来客数は学生やその親を中心に多くなり、販売数も徐々に増えつつある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・異動や転居に伴う販売量の増加が目立っている。営業可能地域が拡がり、新規開拓が進みつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・景気低迷が続く、販売高、来客数、客単価共に前年割れが続いており、景気は下向きである。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・入荷量は少なく、魚価も上がっていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買は慎重な姿勢が続いている。恒例の全店催事、店外催事への反応は鈍く、来客数は前年割れとなっている。一方、物産催事への来場は好調であり、各地の味、工芸への関心は高く、売上も好調である。また、自社クレジットポイントの買物券への交換、友の会への関心が高まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価は横ばいであるが、買上点数が前年比98%まで落ち込んでいる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は、今のところ売上や利益に急激な変化は起きていない。ただ、高額商品の動きは鈍くなっている。		
衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・いつもは新作を購入する客がセール品しか買わなくなっている。先月の売上は前年比80%台であったが、今月はようやく90%台に乗った。しかし、景気が良かったとは言えない。		

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
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・燃費の良い車、環境に優しい車への関心は強まっており、少しずつ来客数は増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は5か月連続で前年を下回っている。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ、販売量は若干増えているが、来客数は若干減っている。客単価が上がっており、売上は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量はあまり変わらない。野球のキャンプによる経済効果がかなりある。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会・婚礼共に前年を上回っている。しかしレストランにおいては、来客数が少しずつ減少している。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・競合ホテルが料金を低下させており、価格破壊の状況にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・市内ホテルの競争激化やビジネス客の減少で単価が下がり、宿泊稼働率も前年割れとなっている。一方、食堂も外食控えて小グループ、ファミリーは減少しているが、ランチタイムの主婦層は堅調である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・円高、燃油サーチャージ低下の影響もあり、海外旅行は好調である。国内は企業出張が減り、航空券、新幹線・特急券を中心に大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・24時間売上が悪く、タクシーチケット利用の客もいなくなった。割引制度を使って病院や買物に行く客が多くなった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宿泊客はプロ野球とJリーグのキャンプによりにぎわっている。ゴルフ客の伸びは良くなく、様々な施策を打っているが前年並みとまではいかない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・客の動きが相変わらず停滞している。来場者数、予約数の前年比は3か月前と同じような状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新規の仕事がほとんどない。
		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			・客は購買の決断が鈍くなり、買わないで済ませる傾向が強まっている。
商店街（代表者）	競争相手の様子			・商店街では閉店セールを行っている店が3、4店舗あり、通りの雰囲気非常に暗い。
一般小売店【生花】（経営者）	競争相手の様子			・仕入れの値段が下がっている。嬉しいようであるが、消費者の購買態度もかなり厳しい。
一般小売店【茶】（販売・事務）	来客数の動き			・来客数、買上単価が減少している。景気の悪さが数字ではっきりと分かる状態にまでなっている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・高額品や衣料品の売上高は、前月に引き続き悪化している。比較的堅調に推移していた食料品に関しても前年割れとなった。消費不振が全般に広がっており、予断を許さない状況となっている。
百貨店（売場担当）	来客数の動き			・来客数は5か月連続で前年比約1割減となっている。売上は前年比92%で推移しており、外商部門が若干上向きで全体を押し上げている。購買単価、1品単価は前年に比べて大きな変化はないが、来客数が減っているため、売上も上がらない。
百貨店（業務担当）	お客様の様子			・来客数が減っており、客の滞留時間が短くなっている。客は商品は見るものの、購入は即決しない。
スーパー（経営者）	販売量の動き			・客は必要な物は買うが、それ以外の物は買い控える傾向が強まっている。
スーパー（店長）	販売量の動き			・冬物衣料が暖冬のせい、前年比83%と厳しい数字で推移している。食料品は前年並みとなっている。平日は仕掛けをし、売上を底上げしている。
スーパー（店長）	単価の動き			・食料品は客単価、来客数共に増加している。値上げトレンドは終わったが、青果物、加工品などの買上点数の増加でカバーできている。冷凍食品の売上が前年比120%となったほか、高気温に伴い冷菓も同115%となっている。しかし、衣服や住関連は高額品の買い控えに加え、気温上昇が早く始まったため、客単価が2%低下、来客数も1.5%減で推移している。このほか、アミューズメントも値下げやイベントに客の反応はあるものの、苦戦している。
スーパー（総務担当）	お客様の様子			・客の来店頻度が下がっており、買上点数も減っている。全体的に客の消費意欲が感じられない。

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
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・雨天日が多かったことや1月から一転して温暖な日が多かったことにより、鍋物等の冬物商材の動きが悪い。また景気後退の影響もあり、販売数量の減少が目立った。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の動きは変化がなく、買上点数、売上共に大幅に減少している。決められた収入の中で、必要な物だけを購入するような状況となっており、景気の悪さを反映している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は量販店が前年比99.9%、コンビニエンスストアは同100.2%、ローカルスーパーは同96.7%となっている。菓子パンの価格帯を100～120円に切替えたにもかかわらず、動きは鈍い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の外出する回数が少なくなっている。セール品も春物の立ち上がりも買い控えの傾向がある。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・キャンペーンの売上が前年秋ごろより減少し続けているが、今月は店全体の来客数、単価共に良くない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ止まりの感があるが、仕入価格は上昇傾向にある。定額定量給油の客が満タン給油となっているが、販売量に大きな変化はない。客の様子をみると、地元企業における新卒者の内定取消し問題、派遣労働者の期間満了問題など、将来を危惧する様子がうかがえ、支出の抑制傾向は続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数の減少が続いており、新規の客は無いに等しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外の会社の景気が良くなると、出張客が来ないため、タクシーの動きが良ならない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数も減り、競争相手も増え、個人商店は大変厳しい状態である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客からボーナスがなくなった、仕事の出勤日数が減ったという話を聞き、景気の悪さが身近になっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・前月から問い合わせ等が少なくなっており、仲介案件を持っていても情報が業者間で流れないため、景気は悪い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場への客足が鈍く、受注も伸びていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街内の百貨店が閉店したため、人が全く来なくなり、苦戦している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の来客数がかなり減っており、客単価も下がっている。かなり厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・本当に必要な物以外は、いくら価格が安くても購入しない客が増えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・テナントの出店意欲が全く無く、既存テナントの売上高も前年を大きく下回っている状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・近隣の商店街の空き店舗が増えている。駐車場が出来て来客数はやや増えたが、買上単価は激減しており、当社としては初めて前年比90%となった。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・販売数量、来客数、客単価はいずれも落ちている。当然、売上も落ちている。不要不急である宝飾品を含め高単価の売行きが極めて悪く、婦人服の高級価格帯の物も動きが悪い。雑貨関係、化粧品、食料品が何とか前年並みを保っている。その他が大幅な落ち込みとなっており、総じて大きくマイナスである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・安い物を必要な分だけ購入する客が増えている。
		百貨店（企画）	お客様の様子	・来客数、買上客数共に減少傾向が続いている。以前は来客数より買上客数の減少幅が小さかったが、ここに来て買上客数の減少に拍車がかかっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売上は前年比90%と損益分岐点以下の伸び率となる。客単価は前年比7%程度の低下、1品単価も同2%程度の低下傾向が続いている。来客数も近郊店舗の閉店セールの影響などで、前年実績を下回って推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料、食品、住生活用品の売上が前年割れとなり、全体で前年比5%程度の減少である。特に食品が初めて前年を下回っており、厳しい。冬物在庫一掃処分を行っても、価格の安さだけでは売れにくくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は必要な物以外の購買を控えている。また、価格に敏感になっており、買い方が慎重になっている。

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
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品の供給が今一つ良くない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・以前は商品を見た上で悩んで購入しないという傾向があったが、今は店内に客が入ってくる様子もなく、客の買い控え傾向が一段と強まっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が少ない上に、たまに来店しても、値段を見るだけで全く購入する様子がない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気後退に客は敏感に反応しており、財布のひもはしっかりと閉じられている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・単価の高い大物商品の買い控えが強まっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・マスコミ等による不景気報道が、じわじわとローカルにも悪影響を与え始めている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・売上高、売上台数は前年の9月までは前年比100%であったが、10～12月には同90%となり、1～2月は同60%程度と大幅な減少となっている。2、3月は最大需要期であるにもかかわらず、非常に厳しい状況となっている。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・今まで週末の来店客は多かったが、今は極端に来客数が減っている。客の様子をみると、家族そろっての外出を控える傾向が出ている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・イベント以外は集客にかなり苦戦した。昼のイベントについては5,000円の鍋の企画が思ったより悪い。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・特徴のある店の来客数は変わらないが、居酒屋の客は少ない。夜のスナックは客が激減し、閉める店が多くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客が全く来ない。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	来客数の動き	・人の動きが全くなく、かなり厳しい状況である。
		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・景気低迷のなか、安価な料金設定の新規ビジネスホテルが開業しており、限られた客の獲得が更に厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・宿泊料金の値下げ競争がますます激化している。各社とも利益ぎりぎりの価格帯で営業している。円高により海外からの訪日団体も大幅に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・売上は例年に比べ15%程度落ち込んでいる。特に個人客、ビジネス客の動きが悪い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・法人需要の減退が著しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・営業地域における毎年恒例のイベントにあまり人が集まらず、乗車客も前年に比べ少ない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りが厳しい状態である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話購入の周期が非常に長くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・年明け以降入場者数が大変厳しい。1月は前年を上回ったが、2月は前年比30%近く減少している。
競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額が3か月前と比較し、大幅な減少となっている。また、その減少幅は前年よりも大きくなっている。		
美容室（経営者）	販売量の動き	・例年1、2月の売上は悪いが、前年に比べて更に悪くなっている。		
音楽教室	それ以外	・当社で大幅な人員削減が行われ、景気後退を他人事とは思えない状況である。取引先でも大幅な人員削減が行われており、今後の不安が非常に大きい。		
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	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は特に原料不足からくる欠品で取引先に迷惑をかけている。食品関係は今のところ世界的不況の影響は大きく受けていない。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は若干厳しくなっているが、飼料等の価格がやや下がり、大きな変化はない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量、販売価格の低迷が続いており、回復のめどが立たない。
やや悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・鶏肉価格の相場下落による景気後退が顕著となっている。	

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
悪く なっている		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・メーカーはどこも業績が悪くなっている。特に地場産業、中堅企業は需要が伸び悩み景気が低迷している。ほとんどの企業が赤字計上をしている。リストラ等により消費も伸び悩んでおり、相当厳しい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年になって急激に入庫量、出庫量が落ちている。運送会社もトラックが空いている状況で、安い料金でもいいから仕事が欲しいという姿勢でかなりひっ迫した状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・預かっている貨物の荷動きが全体的に悪くなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引企業への景況感に関するヒアリングによると、年明け以降、受注が急減していると回答する企業が多い。大手企業の減産や、外注から内製へのシフトの影響が地場企業に大きな影響を与えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の事業主は人件費を含めた経費削減を検討している。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注価格も落ちており、受注量自体も減っている。非常に悪い状況である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先である半導体関連の中小企業は、大手メーカーからの受注量が減少している。比較的高めの化粧品を提供している中小企業は、販売量がかなり落ち込んでいる。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・景気悪化に伴う金融機関や大手リース会社等の与信審査の厳格化の影響で、利益にならない新規案件の申込が急増している。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一番稼働が忙しくならないといけない時期であるが、受注量が非常に少ない。
		家具製造業（従業員）	競争相手の様子	・ホテル、マンション、商業施設など民間の開発物件が確実に減り続けている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っており、稼働日数も少なくしている。売上は前年比3割近く減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資の凍結又は延期が相次いでおり、期待していた仕事が無くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体、リードフレームを始め、精密機械分野等すべての分野で全く動きがなく、操業率は30%以下で、日々の仕事量確保に苦慮している。全般的に電子部品関連の業績悪化が目立っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格競争が激しく、決定が延び延びになっている。新規製品の開発が課題になっていくが、厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産量が大きく減少している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・在庫が多く、製品の動きが悪い。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件が全くなく、同業他社に聞いても回答は同じである。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・取引銀行との話で、貸出残高が落ちてきており、貸出先企業の選別が明確になってきていると言う。3月決算を中心に年度末の資金需要に耐えられない企業がどれだけ出てくるか不安である。
		金融業	取引先の様子	・中小企業の資金繰りは政府の緊急支援融資により一服した状況である。しかし、主要な取引先以外のプロパー融資は厳しさを増している。体力のあるメイン銀行でなければ、今後の資金繰りに支障をきたす可能性もある。そのような状況のなか、個人投資も一向に伸びない。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・景気の低迷による消費の冷え込みだけでなく、銀行からの資金調達に苦慮する企業が増え、資金繰りが一層厳しくなっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎の売上が前年比80%と、大幅に減少している。もっとも、甲乙混和焼酎は家庭用や大型ペットボトルが順調で、前年比8～9%増となっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントが非常に厳しい状況で、特に飲食、タクシー、旅館関係の売上が前年比2けたの減少を示している。2月は例年悪い月であるが、特にタクシーが前年比10数%のマイナスでかなり厳しい。

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
		その他サービス業	取引先の様子	・建設関係は公共事業が縮小し、予定価格の半分以下で応札する機会が多いため、落札しにくくなっている。元請の業者によっては、下請に出した過去の完了業務に対して、代金を払い過ぎたとして、差額で他の業務をやらせようとする業者も出ている。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらず景気は悪いが、求人広告の申込は、悪いなりに低位で安定している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職支援セミナーの講師をしているが受講生が増えた。また地域によっては受講生の3分の1が同一職場出身であった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告の様子をみると、数か月前の派遣切りや給与カット、経費削減などのドラステックな状況からするとやや落ち着いたが、春を迎え求人が増えるかというところという要素もなく、横ばいの様子が続く。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・求人の内容として、業種によっては採用予定者数を前年より抑制気味又は現時点では未定とする企業も多い。企業側の意識として、今後の経済環境の更なる悪化を懸念している様子がうかがえる。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・契約終了が多く、新規求人も例年よりかなり少ないため悪くなっている。企業も、回復はすぐには見込めないと判断している所が多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務職の求人倍率は1倍を切っている状況である。雇用不安が消費意欲減退につながっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は前年と比較するとかなり落ち込んでいる。福岡都市圏はサービス業での求人が底固いのが特長であるが、不況感の高まりで求人意欲が低下している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業が一層の予算の引き締めを行っており、小口の広告も総量が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の急増が11月ごろから続き、そのような状況が今後も続く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・離職理由として、解雇等事業主都合により離職した人が1,063人と、前月より70.6%、前年より39.7%と大幅に増加している。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・製造業を中心とする派遣、期間社員の雇止め等が続いている。新たに雇止めを実施するという事業所や当初の予定数より雇止めの人数を増やすという事業所もある。3か月前より雇用失業情勢は悪化している。	
民間職業紹介機関（社員）		周辺企業の様子	・派遣先企業の業績悪化による一斉休業、3月末での契約終了、あるいは満了前の途中契約終了などの件数が第3四半期と比較して倍増している。特に、半導体関連業界、電機業界は全派遣社員の採用をストップする動きが加速している。	
民間職業紹介機関（支店長）		周辺企業の様子	・製造業、サービス業、金融関係、IT系に至るほとんどの取引先の状況が最悪な状況であり、新規、複数オーダーはほとんど無い。	
学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・どの業界も採用を見合わせもしくは未定としている。		

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	-	-	-
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は好天が続く昨年に比べ平均気温も高いため、飲料やアイス、菓子を中心に売上も伸びている。しかし客単価が上がるわけでもなく、購買意欲はずっと変わらないままである。

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
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・今月はかなりの、来客数の落ち込みを覚悟していたが、前半は落ち込んだものの、後半は盛り返している。しかし、来客のパターンが不規則になっており、スタッフのシフト管理がしにくくなっている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・端末の新規購入は増えているが、機種変更の動向が悪く、トータルすると変わっていない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の売上げは、前年比でみると、3か月前とほぼ同じような数字となった。しかし、家庭用品や高級雑貨では悪化しており、前年の同月では既に、景気の停滞による販売不振が現れ始めていたことを考慮すると、店舗全体の動向は3か月前よりもやや悪くなっている。
		スーパー（販売企画担当）	お客様の様子	・3か月前までは、客数減による売上のマイナスが多かったが、最近では客単価も落ちてきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前月、前々月からみても、回遊客が減少している。それに伴って単価も2割ほど下落している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きが鈍い。景気悪化が原因か、外に出てショッピングを楽しむ人が減少してきている感がある。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・全部署で、売上が前年よりも下回っている。最近メインストリートの、車両交通量も減少しており、歩行者も減少気味である。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・3か月前の稼働率は、前年と比較して約5%下回っていたが、1月は約8%下回り、更に悪くなっている傾向にある。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・個人旅行は、春先の募集旅行など他社も含めて集客に苦戦が続いている。一部の海外旅行などは好調なところもあるが、全般的に下がっている。また、取引先の倒産や縮小などで出張旅費等の抑制が見受けられる。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・財布のひもがかなり固くなってきている。携帯電話は1人1台の時代となり、機種変更の客がほとんどである。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・現在中心商店街は観光土産店が多くなっている。日常生活品は郊外で買っている状況であり、大変厳しくなっている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・特に主婦層の客は、財布のひもが固くなっている。
		コンビニエンスストア（経営者）	競争相手の様子	・新たに競争相手が増えて、来客数が前年比で15%減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の11月の当施設の利用者数は、前年同月比で106.0%であったが、今月は26日現在で同88.0%と大幅に下回っている。この下げ幅は前月よりも更に大きくなっており、この状況から2月の沖縄県への入域観光客数は、前年同月比で大幅な落ち込みが予想される。来園者は一般団体、修学旅行、大学生等が中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・貸渡台数が前年比90%と厳しい状況になっており、観光客の利用が減少している。
住宅販売会社（商品開発担当）		お客様の様子	・売買の売上が、3分の1ぐらいに落ちている。また、アパートを借りている店舗や事務所なども、値下げ交渉が多く入っている。	
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）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が増え始めてきている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・建築資材の荷動きは、前年の受注残が動いていることでやや良好だが、一時的なものである。食品雑貨関連は動きが鈍く、契約打ち切りや受注数減も出てきている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・県内一部の地域を中心とした土木関連も一段落したが、改正建築基準法の移行問題も徐々に解消されつつあり、学校の建築工事が出ている。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度内の新たな契約締結は望めない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末のため発注量は増えているが、それでも以前と比べて下向き気味のような感じがする。
		窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築の引き合い物件が減少している。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・観光関連企業では、宿泊予約の状況が落ち込んでいる。
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	-	-	-
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度の採用について検討中とする企業が多く、採用枠が決定しないため前年同期と比較しても求人は減少傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・県内企業が採用者数を減らしている傾向にある。新卒に絞込み、数を減らしている対応が目立っている。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・既存のユーザーは、大体が契約更新をしてくれているが、新規の依頼・求人募集が確実に減少してきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・大手メーカー企業の業績低迷が底辺まで広がるのが感じられる。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・平成21年1月の新規求職者数が4,561人で3か月前比で5.1%、前年同月比で2.9%増加している。常用求職者数は4,539人で3か月前比で7.1%、前年同月比で4.7%増加している。また、新規求人数は2,860人で3か月前比15.5%の増、前年同月比2.8%の増、常用求人数が2,066人で3か月前比2.9%の減、前年同月比で12.0%の減であり、求職者は常用が増加しているのに対して、求人は常用以外が増加している。	