

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年にないほど寒く、雪も多かったことから、防寒靴や手袋・マフラーなどの軽衣料などが良く売れたほか、観光客には靴のすべり止めなども売れた。また外出頻度が落ちたこともあり、灯油の取扱量も10%程度増加した。全体的に、寒さに対応するための必需品の販売量が伸びており、前年を10～15%上回っている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・年末から来客数が微増で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量は減っているが、日曜が1日多かったこともあり、前年比は104.7%とやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・1月半ばから来客数が増えてきている。ただ、低価格志向は相変わらずであり、売上が一気に好転するところまでは至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年1～3月期は前年10～12月期よりも客が活発に住宅を探す時期であり、来客数が多少増加することになる。今月も、3か月前と比べて客の動きが良くなっている。ただ、2008年以前と比べると、来客数は半分以上に減少している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として来客数の動きに回復傾向がみられない。前年を10%下回る状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・依然として客の買い控えがみられる。冬物のバーゲン時期ではあるが、客は更に値段が下がるのを待っている様子であり、単価の低い物しか売れない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、安い物を必要な量だけ買うという傾向がますます強くなってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・最近の政権与党を巡る報道の影響で、これまでの期待感が薄らいできており、それに伴い客の消費行動も自己防衛に向かっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、販売量は横ばいか心持ち上回っているが、一進一退の状況が続いていることから、まだ良くなっているとは言えない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・買上客数は前年比98%前後であり、11～12月と同じような数字で推移している。客単価も前年比95%前後で変わらない。食品は健闘するものの、呉服・宝飾・衣料品が苦戦している。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・買上客数が増加しており、客単価は低いものの購買につながってきている。今まではやや悪い状況にあったが、今月に入り多少の回復傾向を感じる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年より5%近く低下している。来客数や買上点数は伸びているが、客単価の低下分まではカバーできていない状況にある。客の生活防衛意識に変化はなく、割引セールに客が集中する傾向が強まっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・年々年始商戦はまずまずの客入りであったが、正月までの買い疲れからか、松の内明け前後からの落ち込みが大きく、足元の状況としては、例月と同様の厳しい状況に戻っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果による特需が引き続きみられる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・今月もエコポイント制度の効果で薄型テレビがよく売れている。しかしながら、白物家電に伸びがみられないことから、全体で前年を上回ることにはなかった。
		家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・相変わらず薄型テレビは好調であるが、その他の大物家電は不調が続いている。全体としては、ほぼ横ばいの状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車の補助金制度の延長により、様子見の客が多く、売上が増えてこない。

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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず車関連の高額商品が売れない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、この時期は年末の反動から厳しい時期であるが、低価格のイベントを4回行ったところ、思った以上の来客がみられた。デフレ傾向と言われるが、それなりのメニューは価格を少し下げただけで客の反応も良く、客単価は3%低下したものの、全体の売上は前年を20%上回った。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会の様子を見ると、今前半は動きが鈍く、客の入りも悪かったが、後半になると動きが出てくるようになり、少しは活気を取り戻した。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・客の入込状況を地域別にみると、相変わらず道外、関東圏が冷え込んでいる。一方、海外客については増加傾向にある。中国が依然として伸びているほか、韓国も復調している。しかしながら、売店などの売上や消費単価の動きをみると、客の消費マインドはまだまだ冷え込んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊商品全般で価格が下げ止まりつつあるが、インターネット販売の商品はいまだに低価格傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・関東のテーマパークが堅調に推移しているが、海外旅行が低迷している。また、法人需要も伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月は国内旅行が前年比77%、海外旅行が前年比90%となっており、前年5月以降、前年割れの状態が続いている。関東のテーマパークはキャンペーン期間が2倍に伸びたにもかかわらず、売上が前年の半分となっている。特に冬休みのファミリー層の動きが極めて鈍くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は雪が多く、寒かったこともあり、3か月前に比べると売上が10%以上増加している。しかしながら、好調だった売上も月末になると落ち込んでおり、全体としては変わらない。
		タクシー運転手 通信会社（社員）	来客数の動き お客様の様子	・相変わらず電話注文数、来客数とも減少している。 ・景気以前の問題かもしれないが、テレビ・インターネット・電話などにおいて、現在の支出額を減らすことのできるサービスを提案しても、とりあえず現状維持を選択する傾向に変化はみられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・冬商戦における新商品の売行きが期待ほどではなかったが、旧商品の売上が伸びたことから、全体としては変わらない。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・観光入込の動きをみると、国内客は団体を中心に依然として低迷しているが、台湾や韓国からの海外客がここにきて健闘しており、全体としては底を打った感がある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光閑散期であり、全体的な状況に変化はみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の出控えもあり、商店街を訪れる来街者は3か月前と比べて減少している。時期的な要因もあるかもしれないが、特に駅から商店街へと流れてくる買物客の減少が著しく、近郊の街から訪れる客が少なくなっていることがうかがえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年末年始の来客数は、衣料品売場、食品売場、住居余暇品売場とも前年を上回ったものの、客単価の低下により、売上が前年実績に届かない状況にある。特に食品は買上点数が何か1点減らされており、節約している様子が見える。寿司、刺身などの単価の高い商品も極めて動きが悪い。
		スーパー（役員）	単価の動き	・全社ベースでの既存店の売上は、どうにか前年比100%を維持できているが、前年並みを維持することが難しくなってきた店舗が増加している。商品単価が前年から低下している一方で、客1人当たりの買上点数が前年を上回っていることから、客単価は前年を1.1ポイント上回っているものの、来客数は前年を1.1ポイント下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前月に引き続き、客単価の低下がみられることに加えて、今月に入り、買上点数の減少もみられるようになってきた。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年末から客単価が前年を3%下回っている。1月に入り、たばこやビールの販売量も減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・冬物衣料の動きが鈍い。客との会話からは、更に落ち込むような雰囲気もうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商品単価が低下していることで、客1人当たりの買上点数が増加している傾向があるものの、来客数が減少しているため、売上としては苦戦している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・年末需要が落ち着いたこともあり、例年通り3か月前に比べると売上は減少している。前年比もほぼ前年並みの水準で推移している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・十分なアドバイスができていないせいか、客からの問い合わせが減少しており、販売量も減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・平日の客の入込が悪かったものの、週末が前年以上の来客数となったことから、全体では前年並みとなった。また、年金を受給している客からは、お金があるので外食したいが、仲間の財布のひもが固くなっており、集まりにくいとの話を聞いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・インターハイと国体の効果で宿泊客が増え、それに伴い朝食と夕食でのレストラン利用が増えたが、昼食での利用が前年の86.5%と極端に落ち込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が継続的に落ち込んでいることに加えて、インターネット商品を含めて、全体の宿泊単価が低下傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・サービス業全体で、安価な商品造成が目立つが、必ずしも需要喚起にはつながっていない。逆に消費者の値ごろ感を下げ、収益性を悪くしている傾向にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・海外客、国内客とも利用が減少している。円高や国内景気の低迷が原因であり、来客数は3か月前の40.8%にとどまっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・本来、白髪染めは髪が伸びてくると目立つため、客の来店周期が短いものであるが、最近は髪が伸びても我慢する客がかなり増えている。全体的にパーマ、カットなども客の来店周期が長くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・個人住宅に関しては、全く動きがみられない。問い合わせ件数も激減しているが、たとえ問い合わせがあっても、その後の反応が鈍く、受注につながらない。
		悪くなっている		商店街（代表者）
タクシー運転手	来客数の動き			・新年会などでのタクシー利用の増加を期待したが、週末の人出が前年よりも少なく、売上も前年を10%程度下回っている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き			・住宅の着工数が大幅に減少している。今後の回復見通しが立たないほどの厳しい状況にある。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	金融業（企画担当）	それ以外
	変わらない	その他サービス業【建設機械レンタル】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額が前年を上回っており、3か月前よりもプラス幅が拡大している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏の百貨店や大手ハウジングメーカーからの受注が底堅くなりつつあるものの、請負物件については、いまだに需要が低迷している。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年実績と比べて受注量及び販売量が減少しており、数か月前と比べて景気が上向きになっていないとは感じられない。

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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年の製紙業界は前年比20%の減産となるなど、100年に1度の激震の年であったが、今年は各工場の操業率の変化があるものの、全体では前年並みで推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・多くの取引先から、景況浮揚のきっかけが全く見えないとの話を聞いている。また政府の景気対策の遅れや消極性もあり、景況感は悪いままの状態が継続している。
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	取引先の様子	・公共事業を行っている一部の業界は活況だが、それ以外の業界の仕事量は極端に少なく、消耗資材ですら都度の購入となっている。特に建築関連の落ち込みが目立っている。
	やや悪くなっている	食料品製造業 （団体役員）	受注量や販売量の動き	・低価格の食料品や衣料品等の消費ニーズは強いものの、周辺の製造業の受注量を見ると、前年を10%ほど下回っている。
			食料品製造業 （役員）	受注量や販売量の動き
		出版・印刷・同 関連産業（役員）	受注価格や販売 価格の動き	・今まで以上に価格に対する目が厳しくなっている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・これまでの建築工事の入札では、官民を問わず、建設会社が低価格応札に殺到していたが、最近は低価格で受注する余力を失ったのか、入札しない会社が増えている。
		司法書士	取引先の様子	・企業の売上減少などに伴い、給与が横ばい、もしくは減少していることから、長期間の支払が必要な土地の売買や住宅の新築などを先送りする傾向が続いている。
		その他サービス 業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	取引先の様子	・業務の縮小を始めている。未確定案件が反故になるケースが増え、受注が確定するまで作業に入れないため、最小限の人員しか残せない状況となっている。
	悪くなっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・年明け後の荷動きが過去最低となっている。
司法書士		取引先の様子	・住宅新築の話が少なく、その前提となる土地売買もみられない。	
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	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・小売販売関係の求人は微減だが、飲食・製造関係は微増で推移している。全体としては前年並みとなっている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・前年に比べて求人件数が微増しているが、決定率の低下によるリピート求人の多さが大きな要因の1つに上げられる。前月や前々月と同様にコールセンターの求人は目に見えて増えているが、その影響で他業種の事務系の応募率が低下している。飲食店の求人は前年11月ごろに底を打っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上をみると、前年比89%となっており、前月の72%よりは改善したものの、相変わらず前年割れが続いている。特に稼ぎ頭である派遣の落ち込みが厳しく、前年比52%と半減している。そのほか、飲食が前年比57%、土建不動産が前年比70%と大きく減少している。一方で、医療系が前年比130%、流通・環境衛生が前年比120%と伸びた職種もみられたが、派遣の落ち込みがそれ以上に大きく、ばん回できなかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は0.34倍で前年から0.01ポイント低下し、14か月連続で前年を下回った。ただ、新規求人数は前年を1.8%上回り、わずかではあるが増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年を0.4%下回った。新規求職者数は前年を4.5%下回った。月間有効求人倍率は0.35倍となり、前年の0.37倍を0.02ポイント下回った。
	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・就職環境において、例年であれば今年度の卒業生と来年度の卒業生の動きが交錯する時期であるが、企業側の2010年採用は多くが終わっており、大学側としては求人紹介などの指導すべき情報が少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から10.1%減少し、2か月ぶりに前年を下回った。月間有効求人数は前年から7.7%減少し、38か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年を30.7%下回った。有効求人倍率も0.32倍と前年を0.09ポイント下回り、30か月連続で前年を下回った。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・優秀な人材がいれば採用を考える、いわゆる潜在求人は多数存在するが、どの企業も表向きは採用を完全に手控えている。役所からの受託事業で企業に求人の有無を確認しているが、確認した8割の企業で求人はないという回答であった。企業経営の厳しさが読み取れる。

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費マインドに下げ止まりが感じられ、初売りでは、必要な物であれば高価な商品でも売れている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・売上、買上客数共に、前年に比べて上昇傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・1品単価は低迷しているものの、来客数が増加傾向にあり、買上点数も徐々に回復している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りで来客数が増加したため、3か月前に比べ販売量が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・環境対応車への減税と補助金の効果で、新車の販売台数は好調に推移している。
		高級レストラン（支配人）	競争相手の様子	・市内の複数ホテルの撤退が報道されたものの、来客数がわずかに増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響により、子供向けイベントが中止されたため、例年の売上を下回る店舗が発生している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・季節要因はあるが需要は安定しており、来客数、客単価共に3か月前と変わらない。消費者には、節約志向の強い客層と余裕のある客層の二極化が見られる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・個人消費は、景気の他に気温や季節、行事など影響を受けるが、前年の秋以降は景気が悪化して消費マインドが動いていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・大晦日から降り続いた雪の影響で、初売りの売上は例年を下回るものの、以降は前年の売上を上回る日が増えている。全体的な売上は前年割れとなるものの、マイナス幅の縮小や買上点数が回復するなど、明るい兆しも見えている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・天候の影響やデフレ傾向が続いているため、客単価、来客数共に低迷している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・大雪など天候の影響は少ないものの、入学式や卒業式向けのフォーマルウェア需要に盛り上がりがなく、来客数、客単価、売上共に例年を下回っている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・クリアランスセールに先駆けて、前月から冬物プレセールを実施しているが、消費者は単品買いの傾向が強くなり、客単価も低迷している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・百貨店販売の大部分を占める婦人服や特選ブティックの売上が、数か月横ばいで推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・まとめ買いにより買上点数は増加するものの、雪による出控えが影響して、来客数が低迷している。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・悪天候や寒波の影響により、客足の悪い日が多く、売上が低迷している。また、光熱費等が家計を圧迫して、不要不急な買物を控える傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・20～30代を中心に昼食代の節約が続いており、来客数、客単価共に前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒衣料を値引きしたため、来客数は増えたものの、購買には慎重な姿勢が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンにより、来客数は回復しているものの、客単価は低迷している。
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・景気にかかわらず1月の売上は低調であり、来客数は低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物のセールを通じて、安くても必要な物以外は買わない消費者の意思が感じられ、販売量は低迷している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・降雪があり防寒衣料や小物の販売量が増加したものの、消費の活性化にはつながらず、全体的な販売量、売上共に低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・減税や補助金の効果により、環境対応車を中心に新車の販売台数が前年を上回っているものの、低価格車など車種に限定的な状況は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・国や県の補助金が延長されることになり、今後の新車販売にも効果が期待できるが、中古車販売の売上は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りの受注台数は前年を上回っているものの、全体的には前年並みの売上で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車販売台数は好調なものの、車検代や修繕費を節約する消費者の様子がみられ、売上は低迷している。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・消費者は生活防衛意識が強く、我慢できる物は買い控える様子が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・新年会のピークには注文も増加したが、それ以降はケース発注や高額商品の売上が低迷しており、消費者の買い控えは相変わらず続いている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費者は、所得の減少や周囲の状況から買物を控えており、例年に比べて販売量が低迷している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・景気後退で石油製品の販売量は減少しており、仕入価格の上昇で適正な利益確保ができないことから、厳しい経営が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量はあるものの、市場価格の変動で利益が薄く、厳しい経営が続いている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・宴会の売上は前年を上回るものの、規模の縮小や客単価の低下が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染が減っており、3か月前に比べて来客数は増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・法人客、個人客共に景気の先行きに不安があり、3か月前に比べて来客数、客単価共に低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊客、新年会の予約状況共に例年並みで推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・新婚旅行の受注により海外旅行の売上は好調だったものの、国内旅行は近距離で低価格な案件が多いため、売上は低迷している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・消費者の先行き不安から、消費は低迷している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新規購入が低迷している。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・台湾からの入込で来客数は増加しているものの、客単価が低いため、売上は前年並みで推移している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・期間限定の営業をしたが、寒波により三が日の来客数は低迷したものの、成人の日の連休で前年並みの売上を確保している。新型インフルエンザの流行は一服している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を下回る傾向が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・時期的な要因もあるが、前月と同様に受注量は低迷している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・寒波による交通機関への影響から、初売りの来客数が例年を下回り、各店とも売上は苦戦している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・強い雪の日が続き、商店街の来客数は減少している。一部で売上の良い飲食店があるものの、物販の店では特に衣料品店の売上が落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売り以降は出控えているのか、商店街の通行人はまばらである。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・政権交代後の経済不安が広がり、企業倒産や雇用環境の悪化が続いて、売上が落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・来客数に動きがなく、静かな状況が続いている。

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
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・天候の影響と消費者の買い控えから、来客数、売上点数共に前年を下回っている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・一段と低価格志向が強まっており、販売量、売上共に落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・福袋や初売りの売上は良いものの、前月にセールを前倒しした反動でクリアランスの来客数が低迷し、主力商品の売上が例年を割り込んだため、全体では厳しい状況である。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・消費者の節約志向や買い控えは続いており、クリアランスセールの前倒しや例年を上回る降雪なども影響して、厳しい営業状況は続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店との価格競争は続いており、消費者が低価格商品を買回しているため、来客数、売上共に減少している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価の前年割れに下げ止まりが感じられるものの、来客数、売上点数共に前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、客単価の下落と正月三が日の天候が影響して、売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・オフィス街や繁華街などの中心部にある店舗では、来客数、客単価共に落ち込んでおり、競合する店舗も状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高価格帯の商品は売れず、売上点数、客単価共に落ち込んだままである。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・初売りには例年並みの来客数があるものの、消費者は買物の予算を引下げており、より安い物を買う傾向がみられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからず、特にビジネス小物の売上が激減している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、3か月前に比べて1品単価、売上共に低下している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金と新型車投入の効果により、登録台数の増加で2年前の販売台数を上回っているものの、補助金の延長決定で新車の受注は当初の見込みを下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果が薄れて、販売台数は減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・住宅着工数の低迷や新入学用機の価格上昇により、販売量が前年を下回っている。また、低価格品が主流の一部店舗に客が流れている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・初売りの催事で降も、1品単価、来客数共に低下が続いており、学習机やひな人形の販売量は前年を下回っている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・消費者の購買意欲は低く、3か月前に比べて販売量に動きがない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・初売りの販売量が前年を大きく下回っており、全体的な売上が落ち込んでいる。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べて、消費者は一段と価格に厳しくなっている。同じ商品であれば他店と比較してから購入する様子がうかがえる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・新年会や成人式などの需要は一段落したものの、飲食店の売上が低迷して、受注が減少している。
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・消費者の財布のひもは固く、夜の来客数は大幅に落ち込んでいる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・老舗ホテルが倒産しており、中心市街地への客足は3か月前に比べて減少傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・正月の利用も地元客に限られ、県外客や新規客の来館がないため、館内消費や売上は例年を大幅に下回っている。周囲のホテルも同様な状況である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・大きな宴会受注による宴会や宿泊の売上はあるものの、全体では前年の売上を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費者を取り巻く環境は厳しさを増しており、必要な物しか購入しない傾向が強まっている。新年会の受注が前年を下回り、ランチタイムやデパートの総菜売場では来客数、客単価共に低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・オフシーズン対策として、ネット予約価格をビジネスホテル並みに設定したものの、レストラン部門を除いて稼働率が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人の会合は、経費削減の要請や参加者が予定を下回ることが多く、受注件数の増加が売上に繋がらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は販売量が回復しているものの、売上は前年を下回っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・料金を比較してから、乗るタクシーを決める客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会の人出に期待したが、乗客数は前年の半分以下で推移している。景気の底打ちは感じられない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・消費者は低価格志向が強く、赤字覚悟の原価割れ特価キャンペーンには来客数が増えるものの、売上が落ち込んでいる。
	悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・必要な物でも低価格品を探して購入しており、安売りにも来客数は減少している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・季節的に風邪薬の購入客は増加しているものの、必要な回数分だけを購入するため、買上点数、客単価共に前年を割り込んでいる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数、販売量、客単価共に前年を割り込んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費者の財布のひもは固く、生活防衛意識が強まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、1品単価共に前年を下回り、売上が大幅に落ち込んでいる。特に1品単価の下落は歯止めがかからない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費者の節約志向が強まり、低価格品の販売量は前年並みで推移しているものの、高額商品の販売量が前年を割り込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候の影響もあり、悪かった前月を上回って来客数が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・半月ほどの限定営業となったが、来客数、売上共に前年を下回っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・お昼に法人客の利用はあるものの、夕方以降は来客数、売上共に落ち込みが続いている。消費者の財布のひもは一段と固くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・外食が敬遠される傾向にあり、3か月前に比べて売上は落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、売上の悪い店だと例年の30～50%に落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平日だけでなく、お正月や週末にも空室が発生しており、前月に比べて来客数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、館内売店の販売量共に例年を下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・繁華街の至る所に客待ちのタクシーが駐車しているものの、乗客が少ないため売上は悪化している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・当業界全体の景気が落ち込んでおり、3か月前と変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・介護施設などの受注は好調なものの、戸建住宅の新規受注が落ち込んだままである。		
企業動向関連	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	・3か月前に比べて、低価格商品の受注量が多少改善している。
		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調整され、販売価格が改善されている。
	変わらない	金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・電子デバイスや電気部品の一部で引き合いが増えており、注文しても入荷しにくくなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商材の販売価格を引下げられないため、売上が前年を下回っている。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・賞与や給与の減額など、企業経営は厳しく、景気は低迷している。
一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の生産は回復傾向にあるものの、2年前の70%の受注量に留まっている。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・降雪が影響して、外部工事の進捗が遅れており、得意先では工事の発注を見合わせている。		

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（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・自動車や半導体など一部の業界では明るい話題があるものの、受注量、販売価格共に厳しい状況は3か月前と変わらない。		
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部荷主から料金改定の要請があり、自社の決算見直しから厳しい対応を迫られている。		
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引価格の厳しい値下げ要請に対応できず、古くからの取引先でも解約されるケースが出始めている。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費低迷の影響により、大手スーパーが駅前から撤退している。		
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・政策効果により、自動車販売や建設関係の一部で一息つく姿も見られるが、他の業種では収益改善の動きがみられない。		
		広告業協会（役員）	それ以外	・初売りの広告受注は、受注件数が増加したものの、売上は前年並みで推移している。		
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末関連の受注に動きはあるものの、受注価格の低迷は続いている。		
		公認会計士	取引先の様子	・売上減少が続く一方で、人件費等の固定費がネックになり、赤字決算のクライアントが多い。		
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁や企業の発注に偏りはあるものの、3か月前に比べて仕事の受注に大きな変動はない。		
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の住宅会社では、受注を安定確保している会社がある一方で、苦戦している会社もある。		
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・従業員の配置転換などで大規模な人員削減した地元企業は、まだ経営再建の方向性も決まらない状況である。		
		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	・前年の注文数を踏まえて生産農家直売米の在庫を増加したが、注文数が前年を下回っており、今の時期でも在庫を多く抱えている。
				食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りの売上が例年を割り込み、その後の販売量も例年に比べて動きが悪い。
食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子			・販売店で小売価格を引下げた影響が大きく、数か月前から前年割れが続いている。		
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・経費削減により、官公庁の発注は小さな案件でも見積競争が増加し、民間企業からの発注は減少している。		
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・半導体などの受注は3か月前に比べて回復しており、一部業界では景気の悪化に弱まりがみられるものの、全体的な景気は悪化が続いている。		
経営コンサルタント	取引先の様子			・取引先のスーパーマーケットでは、食料品の買上点数、客単価共に落ち込んでいる。		
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	・前年の秋に豊作となった果物は、販売価格が前年の40～50%減と大幅に下回り、原価割れしている。		
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上が低迷して、前年を15%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	・チラシ折込の依頼が例年になく激減している。また、家計や商売の厳しさから新聞購読の取りやめが増加している。		
		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	・前月に比べて販売価格が値下がりしており、売上が落ち込んでいる。		
		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	・年初の需要は多少回復したものの、得意先の販売店ではすでに在庫が過剰な状況であり、受注量は右肩下がりである。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-		
		-	-	-		
	やや良くなっている 変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣に比べて人件費が抑えられるパートやアルバイトの求人が増えており、派遣は短期間の案件が増えている。		
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・応募が集まりにくいコールセンターや低賃金の求人にも応募者が増えている。求職者は希望条件を見直しており、求人内容をえり好みする様子はない。		
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引企業からの求人広告依頼がほとんどなく、この状況がほぼ一年続いている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、今月に入って再び前年を下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は減少傾向が続き、求職者数が増加しているため、有効求人倍率は横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が再び減少に転じ、前年を大幅に下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、依然として前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・緊急雇用事業を除いて、求人数はほぼ全産業で低迷している。
	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	・前年に比べて受注が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・老舗の小売店や温泉ホテルの倒産により失業者が増え、地域の雇用環境は悪化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・回復傾向にあった求人数が、前年比25%減と再び落ち込んでいる。経済の先行きが見えないため、企業は再び求人を絞っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・継続して雇用調整を実施する企業が多い。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は全業種で常用、パート共に大幅な減少が続いている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・下半期の急速な需要減少に伴い、複数県で拠点事業所を閉鎖することが決まった。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・リストラなどで失業者が増加しており、派遣求人は需要のない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月同様に企業求人は減少しており、大型ホテルの廃業や撤退などの要因が加わり、景気に上向き感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	新規求人数は、大幅な減少があった前年に比べて、さらに3割減少している。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比107%、客数が同106%と、引き続き好調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年の実績に近くなってきた。年末年始は良いものを購入しようという客の意識が現れたのではないかと。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールで、価格が3～4割下がったため、商品の動きが昨年に比べてやや良くなっている。商品価格を意識する客が大変多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月の1人当たりの単価は前年比99%であるが、客数が前年比で115%の伸びとなっており、客数の伸びで売上をカバーできている。1割程度の伸びであったが、1月は今のところ悪くなく、競合の与件や人口の変化が全くないので状況としては良い。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・客数、客単価共にわずかではあるが上昇している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客単価が下がっているが、来客数は3か月前に比べて上向きになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気の悪い中であるが、新年会シーズンということもあり、客が結束する場所として積極的に参加するため、来客数は減っていない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の宿泊は一極集中で前年実績より若干上回り、新年会の受注も前年を上回ることができた。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月の販売量の特徴として、海外に動きがかなりあった。行き先はアジアなどが多く、単価は高いもの、販売量が増えている。例年に比べ、良い足出である。国内は例年と比較してそれほど変化がなく、今後、動きが出てくると思う。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅版エコポイント制度導入で顧客の動きがあった。高額な買物だけに大きい起爆剤といえるが、時限措置なのでその後が心配である。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・誰に聞いても羽振りが悪く、年始にかけて売上が2～4割も落ちたという話を聞いている。当店も2割以上落ち込んでいる。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月になり、いづらか財布の口が緩くなるかと思っていたが、新年会等の出席は少なく、行事の人出は良いが、見ているだけの人が多いようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・デジタル関連商品は動くが、その他の商品の動きは今一つ少ない。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・近くのスーパー、大型店の一部、各種専門店等が相次いで閉店をしているので、その分当店に客が回り、良くなるのではと思うのだが、客も来店せず、売上が上がらない。他店に聞いても、これらの閉店が売上に結び付いていないと言っており、全体に低迷しているとのことである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・足元の消費状況、個人消費は一向に回復の兆しは見えない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、ある程度の来客数はあるが、消費者は相変わらず買物に慎重で、客単価の下落が目立っている。これに対し大型食品物産展催事は、来客数、売上共に好調である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に昨年割れが続き、回復する兆しが見えない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・既存店ベースで客数は前年比102%、買上点数は106%と戻りつつあるものの、プライベートブランド商品や低価格開発商品へのシフトのために、点客単価の下落傾向（92%）に歯止めがかからず、売上高は前年を割り込んでいる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・商品の選択や購入に慎重になっている様子があり、特にし好みなどは抑えようとする姿がみられる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は若干増えてきていたが、客単価は随分落ちてきているため、トータルの売上は前年並みである。特別大きく上下している感じはない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物処分セールとフォーマルフェアを今月末に同時開催したところ、フォーマルスーツの売上点数が極端に減少したため、前年比売上が厳しい状況である。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度による薄型テレビの需要増がみられる。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・家電品は製品単価も下がっているため、客も安い物を選択するケースが多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売できたとしても低価格志向であり、客はできる限り修理をし、買い控える傾向が相変わらず強い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・正月早々に新年の大商談会ということでイベントを打ったところ、補助金が下りるといので期待していたものの、去年は結構客が来たのに、今年は去年の半分くらいしか来なかった。購買を決めた客も値引きが厳しく、かなり苦労している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・買い控えしていた客が、余裕はあまりないが、やむを得ず買う動きに出ている。世の中が不景気であるといっても、店の努力がなければこのような客を取込むことはできないので、不景気はあまり関係ない。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・単価の下落傾向は変わらず、既存ベースでの売上高の維持は難しい状況である。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・1品単価の下落と買上客数の減少が依然として続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年来、売上が前年同期に比べ約10%減額している傾向が継続している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランは宴会の予約が大変鈍い状態が続いている。今月から2月にかけて前年より予約が減ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量の動きとしては、エージェントの動きが非常に鈍くなってきている。また、ネット関係については個人の予約がほとんどで、客の意見にすぐわないとすぐに投稿を貰うなど、改善に非常に苦慮している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・店頭においての来客数がここ数か月変わらない状況で、前年比でも落ち込んでいる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数が変わらず減少しているし、旅行代金も低料金のもので多く選ばれる。また、一向に企業等の出張が増えてこない。冬の賞与が出ないところもあったためか年末年始の旅行受注も少なかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末年始のかき入れ時も期待したほどではなかった。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・安価な旅行スタイルが多くなり、必要以上の支出を抑えている傾向があり、土産等には興味を示さない客が多く見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年と同じである。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	それ以外	・客は1万円札を両替してもそれを店内で使わないで、数百円だけ使って、残りは持って帰ってしまうことが多いようである。休み明けに銀行で両替を毎週行っているが、百円玉がきょう体の中で使われていなくて、不足するために両替を行うことが増えている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客の廃業又は倒産でユーザー件数が減り、それについて修理台数も減り、深刻な事態である。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・来客数は前年度比約10%くらいの伸びを示しており、前月比、前々月比でも同じくらい伸びているが、単価は依然として横ばいである。客はサービス券などを使い、サービス時間内に在庫しているため、実際の売上には反映されず、総体的な売上は横ばいで変わらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらずである。ただし以前のように全く情報がないといった状態ではなく、状況がもう少し良くなれば、始めたいとの意欲は出てきていることを感じる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・なかなか思うような数字があがらず、地方は苦戦している状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気は悪く、アパート等については家賃のデフレが始まっており、空室が多いので、どんどん家賃を下げて入居させるという動きがますますひどくなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月三日を過ぎたら、人通りがぱたっと止まってしまった。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・人の動きがなく、品物の動きも鈍い。先の見えない状況の中で、経済的に余裕のある人はエコポイントなどの政策に乗ってきているが、切迫した経済状況の中にある人はどんな事でも出費を減らす以外はなさそうである。貯えを崩していく状況がいつまで続くのか、貯えがいつまで持つのかといった不安要因が消費意欲をなくさせている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・アパレル業界、特に紳士服業界においては非常に厳しい状態が続いている。デフレが続いており、来客数が非常に少ないという状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を大きく下回っている。客はセール品や100円均一など安いものをよく買って行く。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月は年間で一番悪い月といわれており、その予想どおり来客数は少なくなっている。デフレ報道などで、客の心理が良い方向にない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・正月明け、1月末～2月の寒い時期に消費が停滞してくるのは例年のことであるが、それにしても、今の商店街の来客数は目に見えて悪い。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・エコポイント対象機種であるテレビ、冷蔵庫、エアコンの中でもテレビが断然売れている。他の商品では冷蔵庫が昨年比で動いている。その他に昨年をクリアしている商品群は無く、厳しい状態である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上の減少が続いており、今後良くなる要因がない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ディナータイムの宴会予約は販売促進などにより前年と同じ水準を確保できたが、フリーの客が約2割落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年は新年会の予約というよりは、仲間による飲み会といった感じの小規模の予約が多少あったので、前年並みの売上は維持できている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・最悪の状況かと思っていたが、ここにきて更に一段と落ち込んでいる。フリーの客は全くといっていいほど入らず、宴会も今まで経験したことが無いくらい減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・宿泊申込者が激減している。
		通信会社（事業担当）	販売量の動き	・商品単価の安い方に動きつつある。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然客単価の低迷が続き、回復の兆しが見えない。今年は雪が少なくオープン日が多いので、客数は伸びている。しかし、経費削減のため、キャディの出動調整を2月末まで実施する予定である。

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
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・客は単価の動きやプレイヤーの引下げに敏感なので、なかなか安定した顧客がつかみにくい。
		美容室（経営者）	それ以外	・独立開業の融資相談は数件あるが、店舗の改装の融資はほとんどない。また、美容専門学校の卒業生の就職先となる店も集まらない状況なので、就職できない生徒が出てきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・12月は10%の車検増だったが、本年度1月は前年比15%の大幅な減少となり、4月からの減少率は3%となっている。在庫に勢いはなく、2月も減速しそうである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は特に来客の動きが全くなく、厳しさをひしひしと感じている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・昨年から手がけている仕事は今月末で終了予定であるが、その後の仕事の依頼が極めて少ない。個人客からの呼びかけや相談は全く無く、これから先の個人住宅の設計の手持ちは無い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・別荘購入を考える客が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に収益型物件について、土地の有効利用を提案しても反応が芳しくなく、受注量が大きく落ち込んでいる。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月になればいくらか正月気分になって客が出たり消費意欲が出ると思うが、今年は昨年よりももっと悪く、客が買わないという印象である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年までは5人家族で5個の品物を購入していた得意客が、最近は1個少なく購入している。すべてにおいて多くの客に節約傾向が目立っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・バーゲンも常連客のみで飛び込み客はほとんどない。また、日曜日の人通りはことのほか悪く、これが本当に町の中心街かと思うほどである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数、単価共に下落傾向が止まらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合が増えた関係で、客の購買頻度が減った。同時に人口、企業の減少による客数の減少も原因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街には高齢者が多く、天候に左右される傾向があり、また無駄な買物をしてくれない状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・年明け早々期待したほどの来客数がなかったため、中旬ごろからダイレクトメールを送ってセールを行ったところ、かなりの確率で来店はしてもらえたが、客は口々に、買いたいけれど今の状況ではお金を使えない、と言って購買に結び付かない。来客数は増えたが、売上には至っていない状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・昨年から引き続いて今月もミニ展示会を行ったが、来場者が極端に減っており、とにかく悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数は変わらないが、ディナーの来客数が極端に少なくなっている。ディナーの来客数が少なければ客単価が上がらないので、売上が非常に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が極端に減ってきている。また、客単価も低くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・単価がかなり安くなってきており、3か月前に比べて、約500円落ちてきている。宿泊の客数も落ちてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方では自家用車が主流だが、飲酒の後は代行で帰るようになって、タクシーを利用する人が少なくなっている。代行料金もタクシーの半値くらいなので、そちらを利用する人が多くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・新年会があっても切上げが早だし、深夜の動きも悪く前年同月比で14%の減少である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・例年は年明けから年度末に向けた受注の増加が見込めるのに、今年はその動きが全く感じられず、ひどい状態にある。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・冬期特別料金を設定した中旬以降は前年を上回ったことから、商品価値や価格に対する客の選別基準がとて厳しくなっているのが分かる。前年と比較して年始の曜日配列が良くなかったこともあり、月初は入園者数が伸びなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1月は例年、成人式で売上が上がるが、今年の前予約客は前年度の4分の1、しかもそのほとんどは呉服屋からのタイアップで一般客の半分以下の儲けしかなかった。そのため今年は成人式向けのアルバイトの確保はせず、どうにかしのいた。成人式後の売上は昨年より半分以下である。4月の決算を控え、会社を清算して個人営業とし、福利厚生費を減らす等しなければならないと悩んでいる。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月の受注については、前年比が200%を超える状況、3か月前と比べても約40%の増強になっている。3月は前年比240%近く増えているため、相当の人員不足や、生産関係のフル稼働を覚悟している。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・開発の連続で大変だが、環境装置の開発、販売、製造、賃貸リース、メンテナンスをすべて1社でしていることや納入後の装置がモデムによるIT管理になっていることなどで、理想のビジネスモデルとなっている。
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近ハイブリッド車や電気自動車関連の部品が少しずつ増えてきている。
変わらない		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・近隣の自動車メーカーはこの年末年始で設備を導入し、増産体制構築が完了した。また、油圧業界において中国需要をつかみ非常に忙しい状況であるにもかかわらず、現状、派遣社員の活用を見送っていることから、人員のやり繰りに大変な苦勞をしている会社が出てきた。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注価格は相変わらず低いが、新規の受注が少し増えてきていると、取引先が話している。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・工場への訪問者が少なく、前年を下回っている。一部のメーカーは国産ワインをPRするために欧州向けのプロモーションを行っているが、話題になっているだけで、本格的な商品に結び付いていないのが現状である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーに価格を大幅に下げて提示したが、製品がだぶついている状況の中、使わないものはいらぬ、と対応が極めて鈍い。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・業界は過当競争が一段と激しくなり、販売価格が相当落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は3月の年度末を控えて1、2月は受注の前倒しと生産量も多いが、今年は現在のところ下がったまま変わっていない。しかし、2月の見通しは産業機械等に高価格の大型機に動きが出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～12月はまあまあだったが、今月は良い取引先もあれば悪い取引先もあるので変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先、販売価格、受注量、販売価格等、あまりこの2～3か月は変わっていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・デフレ傾向で、プライベートブランド商品や中国などからの輸入商品の格安、割安家具、雑貨、白物家電等の物量は例年を確保している。新生活の荷動きも例年よりやや動き出しが早いため、物量は少し良い状況である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・百貨店の話では、衣料、家庭用品をはじめ食品関連以外は前年割れしているとのことである。来客数は前年並みとのことだが、客単価は8～10%程度落ちていて、催事等があってもその目的買だけで帰ってしまう客が多い。今月のチラシ出稿量は93%である。
	社会保険労務士	取引先の様子	・社員の新規採用がほとんどなくなっている。また社員も次の職が見付からないことがわかっているため、簡単に辞めなくなっており、解雇以外は入退社の手続きが極端に減っている。	
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから、販売点数が落ちてきて、伸びてこない状況になっている。また特売時しか商品が売れず、製造時間も2時間早くなり困っている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比1割減になっており、大変厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先の新機種の種類が少なくなったが、市場の景気が悪く、出荷数量が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況はますます低下する一方である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同じ製造業でも、かなりの差が出ており、うまくいっているところは非常に忙しいようだが、非常に厳しいところも多いと聞いている。当社においては、年が明けても仕事がほとんどない状況が続いている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は昨年1月より更に20%減少し、高額品への需要はなく、宝飾品の材料である地金の高騰も響いている。国際宝飾展も1ホール分縮小され出店社が減少している。顧客に来場を勧誘しても、反応が悪い。先行きに不安が残る。
		建設業（総務担当）	それ以外	・県、市町村発注の工事は、景気対策の関係で上期に8割近く発注を実施したため、ここきて発注件数が激減している。また、相変わらず、同金額によるくじ引きでの発注のため、神頼みの状況が続いている。たまたま2本くじを当てたものの、不安だらけである。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・経費削減がかなりシビアになってきている様子が顕著に見受けられる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の広告宣伝予算カットが頻繁になっており、同業の中に倒産の噂がある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・エコポイント、エコカー減税などの消費促進策にもかかわらず、個人消費の減退に歯止めがかかっていないため、企業の在庫投資、設備投資は不振を続け、企業活動は停滞感が強まっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・周囲の会社で忙しいところはほとんどない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人関係では、保育士や介護士といった介護関係の施設要員の募集は依然として活発さを見せているが、小売、サービス部門はほとんどなくなった。ただ、製造関係では自動車、電子関連の組立で若干継続して募集が見受けられる。住宅関連については少しずつだが住宅新築の動きが開始しているところで、まだまだという空気が流れている。
		人材派遣会社（管理担当）	雇用形態の様子	・派遣先の請求単価が、以前は下がり続けていたが、3か月前からあまり変化していない。請求単価が下がらないので、派遣社員の時給も、雇用形態は短期間が多いが、この3か月、同額である
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者には切実感がない。景気の悪化で生活がデフレ対応型になっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元中堅製造業で仕事量が多少増えて、業種も出てきているものの、一般的には景気が悪化したまま厳しい状況が続いており、求人は介護、福祉関係サービス業のパート等で、求人広告を掲載する企業は極端に少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は前年同月比4.4%減少したが、月間有効求職者数は6,117人と依然多く、同12.6%の増加となった。企業側の募集、採用意欲が低く推移し、仕事を求める人の数は減らない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数は、前月（11月）より減少し、前年比でもマイナスが続いている。また新規求職者数も今年度初めて前年比減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・現業職の求人の伸びが相変わらず鈍く、専門職は好調な求人の動きを示している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒、中途採用において、慎重な姿勢が続いている。
		やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き

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

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外		・ここ数か月あまり良くなかったが、年末年始のクレジットカードの取扱が前年同月比を辛うじてクリアしている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き		・売上の前年比での落ち込みが多少改善されつつある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き		・百貨店などの大型店の売上は昨年を下回っている状況に変わらないが、その幅は縮小してきている。周辺ショッピングセンターのなかでは前年を大きく上回ったものもあり、方向感として良い方に向いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き		・今年は正月休みが1日少ないというマイナス与件のなかでも健闘している。来客数はマイナス5%程度と下げ幅が縮小し、客単価は前年並みと下げ止まっている。特に婦人衣料が持ち直し、クリアランスに加えて、春物衣料に動きが見られる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き		・買上率、客単価については引き続き厳しい状況であり、なかなか前年実績には届かない。しかし、競合店のフロア改装工事等の影響もあって来客数は回復傾向にあり、それに伴い、売上高の前年比も若干ではあるが回復の兆しがみられる。
		百貨店（副店長）	単価の動き		・買上客数並びに買上単価がやや回復気味である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き		・客単価、商品単価共に前年を大きく割れており、売上としては前年を確保できない状況にある。クリアランスは販売量が前年並みで単価が落ちているが、定価品は低単価のものを中心に売れており、店全体としては販売量が前年を超えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・バーゲン時期でもあり、来客数は以前と比較して安定してきている。客単価も前年とほぼ同様で安定してきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き		・近隣の駅ビルからミセスゾーンが撤退したため、ミセスからハイミセスの品ぞろえをしている当店に客が流れてきて売上も良い。価値ある商品を手ごろな価格で販売できるよう、仕入れもさることながら、毎日のように打ち出しやマネキンや店頭戦略を考えて変更していることが更に売上を伸ばしている。前年比でも122%と、過去10年をみても1月単月で一番売れている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き		・製品単価の下落が続き、売上が前年を超えられない状況が続いている。より安く商品を購入したいとの消費者の思いは引き続き強く、高額商品の動きは依然として弱含みで推移している。しかし、テレビを中心に販売数量は伸びている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き		・新春初売で受注獲得が大きく進み、最終の週末フェアを残して、今月の受注は前年実績を越えている。目標台数には達成しなかったが、前年比、前々年比も確実に大きく改善している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き		・12、1月もそんなに悪くないので、不思議な感じである。街や社会全体は景気が悪い感じがするので、当店だけ悪くないのがなぜなのかは分からない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き		・端末の値下げ効果もあり、販売量が伸びている。
ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き		・1月は天候も安定していて、来客数、売上は共に前年比をクリアしている。併設するレストランも前年を上回っている。		
その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	お客様の様子		・先月に続き、映画をきっかけに当アミューズメント施設に遊びに来る客が増えている状況である。客単価は依然前年より低いものの、来客数が前年比で大幅に増えており、結果として売上も好調に推移している。現在は特に景品ゲーム売上が復調傾向で、3か月前は見ているだけの客が多かったが、近場で気軽な遊びをする客が戻ってきた感じがある。		

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
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1月は例年受注が落ち込むが、今年は予算を上回っている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅関係等、全体的には悪いが、電機関係等の一部の業種では在庫調整が済み、注文が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・買う物が無いというのがかなり大きな原因になっているので、なかなか景気は簡単には良くならない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・家電製品の仕入価格が下落しており、メーカーからの在庫保証等が全く無い。そのため、在庫を沢山抱えている当社は棚卸在庫が目減りしており、損失になっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・昨年からの工事が入っており、リフォーム関係は良くなっている。ただし、店に来る客は以前と変わらず、あまり良い方向ではない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・12月の山を通り過ぎたので1月はこのくらいである。今までどおりの1月を迎えている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・正月の人出は昨年より少々少なく、また、寒波襲来で売上は少々悪く、前年を割り込んでいる。一方、バーゲンセールもあり、値ごろ品は売れている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・酒の販売不振が続くなか、袋絞りの酒がさすが板かすの倍の値段であるにもかかわらず売れている。珍しい酒ということもあってか、どぶろくについても、売価が高いにもかかわらず売れている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・消費者がロボット彫刻の安売りの方に向いているのか、技術的なことにこだわった商品、伝統的技術というものはもう捨てられてしまったのかという不安を抱いている。安い物しか売れないという消費の動向があることは事実である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・企業努力により、来客数は増えている。しかし、客単価が昨年に比べ下がってきている。個人の消費に関して、買い渋り、もしくは、もともとの財布の中身が少なくなってきた感がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初商いの来客数は昨年以上だったが、売上は前年並みである。福袋は昨年より減少し、客は必要なブランド、アイテムのみの購入にとどまっている。クリアランスセールもまとめ買いが少なく、吟味した買い方が目立っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・大きな変動はないが、多少高額品が動いてきている。しかしそれは一部の動きである。また、長く良いものを求める客が増えてきただけであり、点数の伸びとセール品の単価下落は変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前みられたセール商品のまとめ買いが激減し、客は1品1品吟味し、購入している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・初売り、クリアランス初日の開店前動員は前年比120%と大きく伸ばしたが、年末の値下げ前倒し、商品単価の低下等の影響により売上は厳しい状況である。お年玉袋も、企画物や実用的な物の動きが非常に良い一方で、中身の見えない福袋等については売行きが鈍い。中旬にかけて動員も厳しく、前年1割減と厳しい状況に加えて購買単価の下落も加わり、12月の復調傾向から一転した模様である。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・年末年始の商戦を振り返ってみると、客数はそこそこであったが、単価が上がらず、売上は悪い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・初売りは、各ショップでの福袋は好調、クリアランスセールもまずまずのスタートである。別会場での物産展やバーゲンが好調で、来客数は前年を大きく上回っているが、元の売場での買上に十分にはつながらず、売上では前年を確保できない。客単価の低減と冬物衣料の不振により、来場者数のわりに売上にはつながらない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・12、1月と、2か月連続で傾向をみると、食品等はほぼ前年並みの売上を維持できている。特に、有名な商材については客が非常に多く来店する傾向がある。一方、衣料品、婦人服、紳士服を中心に雑貨関係は、かなり厳しい。クリアランスセール等になって単価が下がっているということもあるが、前年の売上を確保できない状況にある。

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
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は回復の兆しが見えるが、売上への反映がなく、客単価の低下が顕著である。また、引き続き紳士婦人の衣料品や宝飾品の売上が厳しい状態である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・良くない状態がずっと続いている。点数は上がっているが1点当たり単価の下落が激しく、それによって売上は前年割れを起こしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年より伸びてはいるが、単価が前年をかなり下回っている。点数は前年を上回ってはいるが、明らかに安くないと反応が鈍い。そのため、どうしても価格訴求を第一にした営業活動になりがちで、広告初日に今まで以上に客が集中している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・商品の販売単価の低下は加速する一方で、客数は現状維持でも売上が上がってこない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客の買上単価を見てみると、500円台の弁当、寿司というワンコインの商品が多くなってきたせいか、点数では昨年とほぼ同数になっているが、平均単価が下がって来ている分、客1人の買上単価が落ちている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・買上点数は前年並みを維持しているが、買上単価が落ちているため売上が前年を割っている。特売商品だけを購入する客が多く見受けられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の様子、あるいは商品の動きに関してはそれほど変化はないが、客単価が下がっており、下げ止まりがなかなか分からない状況である。客はコーヒーなどフェアで安くなっている商品をよく買っていくため、客単価も少し下がっている。値引きや割引、セットで安くなるといったセール販売を客は敏感にとらえ、購入している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・販売量について、ここ最近是不変ならないと言うよりも、底ばいで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は、前年比97%程度で徐々に改善がみられるが、来客数は同93%前後と厳しく、ここ数か月は改善が見られない。店や本部からの特売等客への仕掛けに対しては反応があるが、終われば元に戻るという繰り返しである。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・エコポイント制度の効果はテレビに集中しており、各社とも異常値である。その他の商品、特に小物は好調とは言えない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず、販売台数は前年比110%超となっているが、予算で見ると80%台にとどまっている。低価格車の売行きが伸びているものの、小型車の増販に至っていない。エコカー減税、購入補助金制度によって動きがあるが、買い控え感が強い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量もそうだが、客の動きが悪くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・環境対応車購入補助金が9月まで延長となった。しかし、大型トラック、中型トラックの需要については、補助金の下で若干の商談等は増えるが、それが無くなると商談は無くなる。あくまで補助金というカンフル剤で需要が少し出ているという状況で、底を打っていない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・一昨年からの景気後退はやや回復傾向にはあるが、企業の経費節減、一般の消費者の消費意欲の減退は当分続く。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比1割減で推移しているが、これまで品質、価格を変えないでいることで、新しいリピーターも増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般のサラリーマンなど、客が来ない状況が続いている。今までよりも客が使う回数やお金が大きく減っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ビル内で少ない客を各店で奪い合っている状況が相変わらず続いている。客の絶対数が非常に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・曜日によって客足が早い日と遅い日がある。客が固まって来る日は大変多く、来ない日は全く来ない日が続いている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、単価を800円落としており、客数は前年と同数まで取り込んでいるが、売上は前年に届いていない。レストランは、単価は50円の減少におさえ、メニューに買得感を出して集客し、人数は前年比で5%増、売上も同5%増となっている。宿泊とレストランの状況だけを見れば下げ止まった感じはするが、法人の宴会利用客数は前年比で10%減、売上は同15%減である。会自体の中止や東京での合同開催などが理由である。全体では前年比で10%売上が落ちる見込みである。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・見積依頼件数が昨年とさほど変わっていない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・2011年7月の地上デジタル放送への完全移行までは、この調子が継続する。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・そんなには良くなっていないが、1月の前年実績を見ると、ほとんど変わらない状況で推移している。
		ゴルフ場(従業員)	販売量の動き	・ゴルフ場営業において、利用者が1ラウンドプレーのところをハーフで止めたり、また、食事代などプレー費以外の支出を抑える傾向にある。また、プレーの回数を減らしている。その差は大きい。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・1月の来客数はここ2~3年の来客数に比べて1割ほど多い。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・ライバル店を含めて、感じるのは、朝と同様、サラリーマンが帰りに遊びに来る夕方から7~8時くらいのピーク時の客が減っている。
		その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	お客様の様子	・ウインタースポーツ施設の来客数が増えてこない。また、同様に会員のリピート率も良くない。特にナイターの落ち込みが激しく、若者の利用が減っているようである。しかし、宴会営業は件数、単価共に上向きに推移している。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・食をはじめ趣味をテーマにしたイベントが好調で、ホテル宿泊や飲食等への波及もあるが、物販としてはやや弱い状況である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・最悪の状態が続いており、これ以上悪くなりようがない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・会社の業務受注状況や発注状況からは大きな変化は見られない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅取得等資金の贈与に係る非課税措置拡大の、住宅購入意欲への影響はまだ限定的である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前は年内引越しを考えている客によって売れた感じであった。今回は春先に向けて、例年よりも始動が早いと思うが、そういった客が多かったようである。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺のローカル店の食品スーパーが閉店し、その余波で今月になって食料品関係が若干良くなっているような状況であるが、前年比にすると5%くらい減少している。その他の衣料品は10~15%減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、客の入店率が少しずつ悪くなっている。買物をするのに慎重になっており、先行き不安感があるのか分からないが、当面我慢できるものがあれば我慢してしまうというような状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・予算の見直し、更なるコストの見直しを考えている客が多くなっている。
		一般小売店[家電](経理担当)	単価の動き	・少し前までは付加価値を説明すると、勧めた商品に変わったりしていたが、このところはなかなか厳しいようであり、安価な商品の販売が多い。
		一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・商品が少し傷んだり古くなったりして安くすると売れる。そのような商品を買うことを恥ずかしがらない人が増えている。無駄にして捨てるよりは良いことだが、生活の厳しい人が多いこと、増えていることは何となく感じる。
		一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・来客数が少なく、それに伴い販売量も減っている。また単価の動きも、客の目が低単価のほうに移っている。そうりなど、季節変動のあるものが前年よりも良かったので、全体的には悪かった前年並みの売上には届いたが、客数の落ち込みはひどい状況である。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・いままで注文していた商品のランク下げや、値下げ要望が多くなってきている。データでみると注文サイクルが長くなっているため、結果として、年間売上も下がってきている。

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（広報担当）	お客様の様子	・来客数はあまり変化が見られないが、買上の単価、数量は共に減少傾向が続いている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・商品単価が著しく下がっている。福袋においても、数量増、金額減は起きている。ナショナルブランドは1万円でそれなりに動くが、それ以外は1万円だと苦戦し、5千円だと速く完売している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客単価、1品単価が更に下がっており、来客数は昨年を上回っているが、売上は昨年をクリアできない状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を上回り始めているが、商品単価が、大分下がってきており、その分でマイナスになっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然として前年比をなかなかクリアできない状態である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月は冬物値下げでの販売が主力である。ただし、シーズン当初からバーゲン価格の販売で、客がより安くならないと手を出さなくなっている。特に婦人重衣料が悪く、1月は全体としても10%の減少になる。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・昨年から引き続き不況のため、正月が終わってから販売意欲がない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・1点当たりの買上点数が減ってきている。それに基づいて全体的な売上が悪くなっている。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・商品単価が下がっており、新商品でも元の価格設定が低い物が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売が30%ほど減少している。これはエコカー購入補助金制度が3月で打ち切られる予定のところを9月まで延長されたためである。昨年までは駆け込みの注文があったが、先に延びたので客も登録待ちというような形になっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あっても、それに伴った販売量として比例して動くことはない。販売量だけは伸び悩んでいる状態である。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・昨年末は例年よりも客の引きが早く、盛り上がり数が少なかった。年明けはさらに客数も買上点数も下がり、非常に危機感を持っている。衝動買いが減り、安売りなどの目的買いのみが増えている傾向である。
		その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・レジ客数はもちろんのこと、来客数自体も減っている。
		その他小売 [雑貨卸]（経営者）	単価の動き	・価格を重視する傾向が非常に強い。
		その他小売 [ゲーム]（統括）	販売量の動き	・1年のうちで繁忙期でもある1月ではあるが、欲しいゲームソフトしか買わないという人が例年以上に増えている。その結果、売れるソフトと売れないソフトの二極化が極端に進み始めている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・売上が前年比で約10%落ちている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・結婚式の列席者の人数が激減している。さらに少人数での会食に移行している。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年行事である賀詞交歓会や、新年会等が行われているにもかかわらず、その後の2次会、3次会までという客が少なく、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	・年が明けて新年会等に少しは期待していたが、それもない。客の帰る時間が早くなる傾向にある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・注文予定が計画より遅れるケースが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・1月に入り、テレビ、インターネット、電話は、共に獲得量が急減している。年末年始休みの影響と考えるが、原因を調査中である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・有料チャンネル、インターネット、電話サービスについては、同業他社、他業種との競争がますます激しくなっており、厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客が契約する際の決め手として、競合より低価格であることが重視されており、契約商品は低価格のプランである。解約件数も増加傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手他社サービスへの切替えによる解約の増加が止まらず、放送サービスに関しては純減する見通しである。

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
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約解除に歯止めが利かない状況になりつつある。不景気感が続くと、有料テレビなどの娯楽関係は真っ先に削減される傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年明けに実施した加入促進キャンペーンの効果で、年始は順調であったが、後半にかけて、解約数が予定を上回ってきている。節約志向が高まっている。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・正月期間は新しいイベント等の効果により来園者が増加したが、その間も含め来園者の飲食や物販等における支出抑制傾向は継続しているようにみえる。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・先月と比べても更に悪くなっている。個人消費として「歌舞音曲」の類は生活必需品と違って真っ先に削減対象となるようで、当施設の入場者や前売りチケットはじり貧状態となっている。今後かなりの販促活動をしなければ、売上増は見込めない模様である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・相変わらずの価格競争がいまだに見受けられる。資本力が無く取引量も少ない零細個人商店では、大型店に対抗できない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手、客の様子等を考えてみても、融資がつかないなど、ほとんどの案件が止まっている。このままだと仕事がほとんどないという状況が非常に長く続く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末年始は仕事や家庭が忙しくなり、住宅、不動産購入への時間が取れず、それがそのまま1月の販売量の落ち込みにつながっている。例年以上に年始から仕事をしている住宅、不動産業者が多かったが、長期の休暇があったにもかかわらず、集客増、販売増にはつながらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・1月2、3日の住宅展示場への来場者数は前年と変わらなかったが、1月全体では前年の7割くらいで、かなり減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今年は暦の関係で正月休みが短かったので、年始の需要の落ち込みがある。また、中旬から後半にかけて、かなりの来客数の落ち込みがみられる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・100受注した物が50に変更となるなど、昨年に比べ注文数がかかなり減っている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	単価の動き	・客単価が下がり続けている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・客数の減少に加え、年賀商品の売上点数も減少しており、売上を大きく落としている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・消費の低迷が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数も単価も軒並み前年比で6%ずつ割っているという状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に、1月に入って急激に落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下が止まらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の1人当たりの販売単価が大幅に下落している。プライベートブランド商品を含む低価格品が中心となり、売上も大きく下がっている。従来のようにプラスワンの買物がなくなり、目的のみの買物になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月末から冬物バーゲンや処分セール等のイベントをやってきたが、全く盛り上がりがなく、主力商品であるコートやセーターの動きが本当に悪い。値引き商品でも更なる値下げを要請される状態で、良くなる雰囲気は全くない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の通行人が減っている。そのため冬物セールが悪く、苦戦している。顧客の来店率は前年並みだが、フリー客やバーゲンハンターの動きが全く無い。ダウン等のコートは値崩れがひどく、大幅に値下げしても通用しない状態である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・年末から年始にかけて来店客が今年の8掛け程度であり、その後も減少が続いている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・現状の動きをみると、明らかに生活に対してのゆとりや余裕がなくなってきている。

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
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・来客のペースも鈍っているし、購入量も減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は人の動きがほとんど無く、かき入れ時の日曜日でも客がまばらで、人出がかなり少ない。27年間営業して初めてのことであり、とにかく今までで最も悪い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・沢山問い合わせはあるのだが、問い合わせのみに終わって、最終的には商談につながるような状況ではない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・先月同様に、問い合わせの電話件数が少ない。また、団体旅行の見積依頼件数も少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12、1月の稼ぎ時に活気がなく、売上が前年の20%減となっている。客単価が高い深夜が非常に悪い。1月の新年会が例年になく少ない。
		タクシー運転手	それ以外	・昨年の都内タクシーの12月の原価計算で日車営収が発表されたが、30年前より低水準である。暮れにおいてもこの結果なので、年明けになって良いわけがない。現場に携わる運転手は皆悲鳴をあげている。繁華街においても空車の列がまた一段と長くなったようで、300～500メートルは普通である。なかにはトイレ以外、一昼夜車から降りず、食事は手弁当で走り続けている者もいるようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・現在いよいよタクシーも30年前の売上を下回る状況になっている。また、ようやく2けたの減収から1けたの減収になってきたが、まだまだ下げ止まるという様子ではない。非常に厳しい状況が続いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間の仕事は完全に無くなった状態で、役所からの仕事が頼りという状況だが、それもかなり少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・昨年に比べ、贈与に係る非課税措置の拡大や住宅ローン減税等の効果もあり、住宅はかなり売れ始めてきている。しかし、価格が非常に低く、赤字になる現場もある。不動産に関してもデフレが続いているようである。昨年の夏までは少し不動産価格も底打ちし、上向きような気配もあったが、政権交代後、また冷え込んでいる。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・昨年10、11月ごろは建物受注が上向きかけたが、その後年末にかけて失速し、今月も大変落ち込んでいる。住宅展示場等の集客は前年並みではあるが、成約率が落ち込んでいる。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に見積が少しずつ増えてきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国の生産が好調で、輸出が伸びている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・昨年10～11月で底打ちしたようである。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の半導体メーカー関連はかなり仕事が入ってきている。製造業も発注の見積が3～4か月前と比べると増えているということである。その他の業種も少し受注が増えつつある。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅用地及び工場用地の購入引き合いが増加傾向にある。また、会社等において設備投資意欲は感じられる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業成果により得意先が増えたため、受注が増加している。
	変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当組合員のビジネスの状況は、この1年間、受注が減少の一途をたどり、現在ではほとんど注文がなく、多くの中小企業が雇用調整助成金を活用して職人の持つ技術と労働力を確保している状況にある。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・非常に低価格の仕事が多く、困っている。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減ったままで特に増えないので、景気が良くなっているとは思えない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注が基本的に全然動かない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気はやはり良くなりそうもない。年末年始には多少変わるかと思ったが、これもほとんど変わらなかった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが全国から増えてきたが、まだ80%は成約には至らない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積図面等の引き合いは多いが、納入数、価格、納期が共に一層厳しくなっている。
		その他製造業 〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月も前年割れの状況が続いている。
		その他製造業 〔鞆〕（デザイン担当）	取引先の様子	・取引先に営業に行っても、あいまいな返答で先の状況が全く読めない。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・少ない工事案件の中で受注にこぎつけているものは競争が激しいため、見積価格を大幅に下げた契約となっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先によると、頼みたい仕事がない、ということである。いつこの景気が回復するのか、零細企業はただ待つ以外に仕方がないのかと最近を考えている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・製造業では、一時期より受注量が回復してきているが、景気の二番底を危惧しており、設備投資に関しては依然として慎重な姿勢である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・一向に空室が埋まらない上に賃料の値崩れも起きている。破格の条件を提示している同業者もあるように聞いており、ますます競争激化の様相を呈している。営業部隊でも厳しさを実感している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の売上は前年レベルを維持できたので、変わらないとした。下降線が基調であることには変わりはない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気低迷の長期化で、中小企業でもリストラや資産整理が進行している。しかし、こうした努力にもかかわらず、デフレが立ちはだかり、思うような効果を上げていない。県内の5か所の事業拠点を3か所に集約したある企業では、整理した拠点資産を売却しようとしているが、様子見が多く、買手が付かないため、現金化が進まず、苦慮している。
		司法書士	取引先の様子	・大きな変化はなく、順調な話はあまりない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・これまで空き店舗が無かった商店街でも空き店舗が出るようになってきている。一昨年秋からの落ち込みから回復できていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属機械、高周波電線関係、測定器関係の各社は、少しも受注の回復はない。
		社会保険労務士	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。
		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	・受注量が4割程度減少し、低迷状態が続いている。
		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	・例年通りの受注はあるが、新規の仕事に関しては全く進まない状況である。
		その他サービス業 〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションブロードバンド通信化の設備投資に対する受注量が、継続的に減ってきている。
		その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・設備投資面での反応は変わらない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業マンによる飛び込みが3件あり、話を聞くと、年末年始と例年になく印刷の仕事が減ったため、下請の新規開拓をしているとのことである。
		その他製造業 〔鞆〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月から今月にかけて急激に仕事の量が減っている。今まで得意先でもこういう状況のなかでいろいろ苦労し、頑張ってきている様子は分かったが、ここに来て品物が動かないということである。非常に厳しい。

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
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・政権交代は中堅企業にはあまり影響がないが、大型物件が少なくなったため、大手ゼネコンが今まで地元企業が行ってきた仕事を投げ売りして取り始めている。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから荷動きが悪い。20～25日締めのお客様の請求金額も、2～3割落ちている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・官公庁から仕事を請け負っていた企業は、事業仕分けの影響で仕事を削減され始めている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅より12分で、12月に完成した23平米の10室のアパートが4室しか決まっていな。賃料も67,000円と平均して高いとは思わないし、礼金なし、敷金1か月とこれまででは珍しい条件だが、苦労している。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・企画コンペや入札が多くなり、利幅が少なくなっている。
		税理士	取引先の様子	・特殊技術や営業力がある会社でも、全然仕事が無く、業績が悪化している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・街角に出ている人々やレストランなどの客が極端に少ない。
		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	・大手企業の社宅等、福利厚生面での大幅な経費削減があり、最低価格重視の見積合わせで、契約物件の解約も発生している。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い兆しが見られない。むしろ悪い状況のみ目立っている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・年明け早々から、年間契約を行なって仕事をしている先から、次年度の取引を中止する話が出てきている。先方の状況も厳しいとは聞いていたが、ここまで切迫しているとは思っていなかった。当社の売上数字の3割程度を占める相手先なので、非常に厳しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの顧客も例年1月は発注量が落ちるが、今年は更に3割ほど減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業は空洞化が進み、大手企業では海外現地調達で以前よりも加速している。車すべてが中国での生産に切り替わることから、当社で作製している部品も現地調達に切り替わり、かなりの売上が無くなってしま。当社のような中小企業は非常に多く、皆苦しんでいる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・客の新年度の計画が立たず、新しい仕事も見積のたびに価格が下がる一方で、前年度より売上が落ちている。経営が大変危うくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調機、冷凍機業界は、客先を回ってみても明るい話が聞こえてこない。スーパーモデパートもコンビニエンスストアも、皆売上を落としているため設備投資は抑えている。ゼネコンが不況であるため、空調もリニューアルの仕事くらいしかない。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文が大分無い。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額がかなり下がって競争になっている。また、最近、倒産企業の話も入るようになってきている。中小企業が大不況のあおりを受けるのはこれからである。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気に関する話題は、報道されるものも身の周りにおいても、良い内容のものが無い。町に出て新年のにぎわいはあまり感じる事がなく、実際に受注量が減少しており、不況の重圧感が大変強い。	
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの値下げやコストダウンの要請が頻繁に出てきている。物流そのものも少なくなっているため、業者間の取り合いも激しくなり、景気は非常に悪化している。	
	輸送業（総務担当）	それ以外	・1月になっても売上が伸びない。年度末に向けて資金的に不安である。	
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業の業績が一向に回復しない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼数が前年を上回り、契約終了数が前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣依頼数が少し回復しつつある。人員を整理、抑制していた企業から、業務量の変動に応じた短期の依頼や社員欠員に伴う補充依頼など、幅広い企業から依頼が増えてきている。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求職者数の動き	・ここ1年くらい、特に製造業を中心として、人員削減ということで、稼働に応じて直接要員だけではなく、間接要員も含めて減らしてきた。それが少しずつではあるが、先を見て良い人がいれば雇用も考えなければならないというような形になってきている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・1月なので求人数は増えていないが、いろいろな企業のリストラによる求職者がかなり出てきている。
		人材派遣会社 (業務担当)	雇用形態の様子	・昨年10月ごろは企業も直接雇用対応などで派遣を控える傾向が顕著であったが、やはり直接雇用のみでは仕事量の波を受け止めきれず、再度派遣を使う企業が増えてきている。ただし、数は多くない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・厳しい雇用失業情勢が継続するなか、企業からは雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求人数は、前月比で13.2%減少、前年比では31.1%減少している。雇用保険受給者の給付が終了し、有効求職者数が前月比で5.9%減少したが、潜在的な求職者も多い。新規求人倍率は、前月比0.03ポイント低下している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・毎日相談や紹介に訪れる求職者数については、高い状態で変わらない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当所の12月のパートを含む新規常用求人数は11,100人であり、前年同月と比べ3,474人の減少(23.8%減)である。求人数は直近の各月と比べても増減の幅は少なく、変化はない。しかし、宿泊業、飲食サービス業においては、求人数の減少が続いていたが、12月は増加に転じ1,311人、同408人増加(45.2%増加)となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に減少傾向が止まらず、新規求職者の増加傾向は若干鈍ったが、有効求職者は高止まりが続いている。
		民間職業紹介機関 (職員)	採用者数の動き	・一部の半導体関連企業等からの求人や採用は増えつつある兆しがみられるが、まだ回復といえる段階にはない。
		学校[短期大学] (就職担当)	それ以外	・現在、数は少ないが求人票は届いている。しかし、非常にハードルが高く、いざ学生が応募し受験しても内定につながらない状況にある。
		学校[専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・来年3月卒業の求人に関しては、募集再開、採用人員の増加等の変更連絡はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・求人数は過去数か月ほぼ横ばいとなっているが、各派遣先企業の業績不振、経費削減策に伴い、派遣稼働人数が減少し、求人数より契約終了人数が上回っている状況となっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用予算は縮小傾向が続いている。大手から中堅中小企業へその傾向が拡大しており、採用支援の市場は苦しい状態にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人申込件数、有効求人件数は共に前年同月比で減少となっている。なお、前年同月は既に米国の大手金融機関の破たん後で、求人関係指標の減少が始まっていた時期である。
	悪くなっている	求人情報誌製作 会社(広報担当)	周辺企業の様子	・取扱製品の売上が前年比で半分以下と落込みが激しい。今後も見込みはなく、これまで会社が存続しているのが不思議なくらいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・営業会社の募集で、今までは頑張れば50～70万円稼げると出していたのが、会社にノウハウはあるから若くて稼働できる人なら誰でも良いというように、安く採用しようという方向性に切替え、売上が増加しても、その分を会社の収益にして社員には還元しない所が増えている。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・年明けから、車はかなり売れている。乗客数も多く、店舗はにぎわっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・土日、祝祭日の来客数は、前年比10%以上増えている。マイカー利用が多いため、交通渋滞は異常なほどひどい。高速道路料金引下げによるマイカー利用の増加が原因であり、高速道路の出口を出られない車がつながっていて、渋滞に拍車を掛けている。平日の状況は、前年と変わらない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・12月には、前月と比べて好転する兆しが見えていた。低価格志向というニーズに合致した特価品を展開し、クリアランスの前倒しを実施して売上が好転させたが、1月にも勢いが持続するとは、想定を上回っている。来客数や単価の緩やかな減少、低下傾向は否めないが、消費停滞の雰囲気は概ね底を打ったとも見受けられる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールによって商品の販売価格が低下したことが功を奏し、売上はほぼ前年並みにまで回復してきている。本格的な冬の寒さが継続していることで、前年は不調であった防寒用品も堅調な動きを示している。
		百貨店（営業企画・販売促進担当）	販売量の動き	・売上の減少は否めない。来客数の減少よりも、客単価の低下によるところが大きい。低価格志向は継続しているが、クリアランスの機会に、欲しいものは買いたいという傾向がみられる。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・正月休みのセール期間中は例年よりも集客があり、久しぶりに前年を上回る売上があったが、その期間は長く続かず、後半には来客数の落ち込みが続いている。しかし、前年後半と比べれば節約志向が緩んでいることも感じられ、買える時には買いたいという購買意欲の高さが感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、年末から少し回復傾向にある。低価格志向も強いが、客が欲しいと思う物にはお金を使う傾向が少しみられる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・まだ1割程度ではあるものの、景気が回復してきている客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前年末と比べると、来場者数は増えている。年度末という時期的な影響も大きいですが、新型車の投入効果もある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・減税と補助金のおかげではあるが、販売量は前年比150%になっている。必要最低限の付属品だけを選ぶ傾向は変わらないが、低金利キャンペーンもあり、足りない分はローンで購入という客も増えている。車は長く使うものなので、安いだけでは売れなくなってきており、少し高くても自分が納得できる車を選ぶ傾向が、今月に入って顕著になってきている。今まではコンパクトカー辺りであったが、現在は大型車が中心になっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年10～11月の予約はさっぱりで、前々年比10%以上減少していたが、年末年始の12～1月は前年にほぼ届く売上がある。シリーズ商品で大きく開けた穴を、他の売上で8割がたクリアできているのが大きい。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊数の前年割れからは、脱しつつある。ただし、宴会件数は減っており、全体的に良くなっているわけではなく、ばらつきがある
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話回線の移転と同時に光回線によるインターネットに変更する客が増えており、光インターネットの販売が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、問い合わせ数等のいずれも、3か月前からほぼ横ばいで推移している。特に目立った変化は、この3か月間では見られない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は、今の時期は若干多くなっている。しかし客単価が相変わらず伸びず、販売量や売上は伸びない状態が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・単価は明らかに低下している。ギフト用の花束もフラワーアレンジメントも、今までになかったような安価なものを要求する客が増えてきている。スーパーでも、必要な仏壇用や墓参用の花はよく売れているものの、それ以外の花の売行きは鈍い様子である。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・例年1月の売上は減少するが、今年は前年と比べて落ちてはいない。新規客も来店し、売上を補っている様子である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・依然として、飲食店での販売量は減少している。
		一般小売店〔文房具〕（店員）	来客数の動き	・依然として、客は本当に安くなっている物しか買わない。それも自分が本当に欲しいと思っている物しか購入しない状況にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンの出足は好調であったが、数日で落ち着いてしまっている。バーゲンでも目的以外の物は購入しないという姿勢がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・通常ならば平日の昼間は、出張で名古屋に來たり、昼食で外出したついでに商品を見に来るというサラリーマンが多い。しかし今月は、休日が多かったせいか、平日は60～70代の年配客が多くなっている。外が寒いので温まりに来店するといった、販売に全く結び付かない客の来店が多い。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・実売期には売れなかった冬物衣料でも、シーズンが過ぎ値下げすれば必ず動くであろうと思っていたが、値下げしても売れない。消費者は非常にシビアになってきている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前年までは、福袋も有名ブランドであれば購買していた客も、今年は吟味して購買している。さらに、福袋の内容に関してのクレームが格段に増加している。1点でも気に入らない物が入っていると、1万円を払う価値はないと判断される。また、それをはっきりとクレームにすることは、価格と価値に対する客の基準がより厳しくなっていることを、端的に示している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同期比95%前後と低迷が続いている。買上点数は少なく、無駄な物、おいしいけれど高い物、し好品などは敬遠されている。また、競合店との価格競争等もあり、ますます自分の首を互いに絞め合う状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数と客単価は、それぞれ3.6%増加、5.3%上昇である。ただし前年同月比では、それぞれ6.5%減少、2.3%低下である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・依然として、単価の下げ止まりは見えてこない。価格競争による影響は避けられない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れが継続している。弁当も、より安価な物を購入する傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比でみると、来客数の減少は下げ止まっていなない。このところずっと続いており、相変わらずである。来客数の減少だけではなく、単価も低下している。弁当も、高い弁当より、少しでも安い弁当のほう売れるようになっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店の閉店もあり、当店の来客数は増えている。ただし、単価には依然として改善が見られず、売上はそれほど変わっていない。そのため、周囲の店の景気はあまり良くないのではないかと。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビの売行きは好調であるが、他商品が悪いため、全体としては前年並みである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年が変わり、価格帯はややばつくようになっており、問い合わせ件数や来客数は30%ほど増えている。しかし、慎重な姿勢は変わらず、依然として価格志向が非常に強く、商談にも時間がかかっている。		
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売量が増えても、利益はそれに伴って増えてこない。		

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)	販売量の動き	・エコカー補助金の9月までの延長が決まり、ハイブリッド車の受注が再度増加してきている。また、小型車両のフルモデルチェンジを控え、現行車両の販売に力を入れているため、販売(登録)実績は何とか目標台数に到達できている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・前年の12月と比べると、若干良くなっているかもしれない。しかし販売量は、良くなっているというレベルにはない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・土日、祝祭日の来客数、客単価には回復の兆しが現れているが、平日は依然として大幅な前年割れの状態にある。全体としては減収が続いている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・正月で久しぶりに家族と外食しに来たという客が多いが、1人当たりの販売量は変わらない。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・どの会社の客も、マイナスの話題ばかりである。忘年会は開いたが新年会はやらないとか、正月でお金を使って財布は空であるとか、静岡の人は寒いと外に出ないとか、土木建築関係は本来なら年度末に向けて仕事が入り忙しくなるはずなのに、いまだに仕事が入らないといった具合である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年が明け、仕事の受注は伸びてはいるものの、手放して喜べる状況にはない。原油価格が値上がりし始めており、もう少し上向きな要素が増えない限り、良くなっているとの判断は難しい。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・卒業旅行の申込数は、例年に比べると鈍化している。募集ものを企画しても、申込は今一つである。余暇を真っ先に節約しているためか、個人の懐は、企業以上にさみしい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食店街で客待ちしているが、客の数は相変わらず少ない。終電が終わる頃には、町中が本当に空になっているような状態である。サラリーマン風の客からは良くなっているとの声が多少聞かれるが、夜のタクシー利用客数は3～4か月前と比べてほとんど変わっていない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・低価格メニューへの移行が進むなど、節約志向はますます強くなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年2月ごろから新しいネットワークサービスの販売が開始されたが、エリア展開がなかなか進んでいない。そのため、現状維持となっている。
		通信会社(開発担当)	それ以外	・メタル通信回線から光回線、ADSL回線への契約変更が、引き続き一定数ある。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・客はお金を使わないようになってきている。今まで3,000円使っていた人が今は2,500円というように、出費を少しでも減らそうという傾向が強い。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月は雪による閉鎖の日が多く、入場者数は予算目標比でも前年比でも、非常に少ない。当初の予約数からみて、閉鎖が多かったという要素を除くと、あまり変わっていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客は必要時にのみ購入または来店するパターンが多く、来客数も変わっていない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	競争相手の様子	・各社は介護保険適用サービスの受注を確保するため、保険が使えない客に対して保険適用外サービスを低価格で提供することにより、採算度外視でしのぎを削っている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量に変化はない。相変わらず不調が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・例年1月は良くないが、今年はバーゲンセールもあったのに、悪過ぎる。来客数は激減しており、売上は例年の70～80%である。本当に必要な物は、最小のバックを選んで購入する。年未年始は、期待外れである。
		一般小売店[書店] (経営者)	販売量の動き	・当店では、定価の半額と105円の二種類の価格で販売している。以前は同じ本ならば半額のほうがきれいなたためよく売れていたが、今ではまず105円で良い商品を探している。安い本を一生懸命探している客の姿が目につく。
		一般小売店[食品] (経営者)	お客様の様子	・成人の日を境に正月気分はすっかり消えており、来客数は若干減った程度であるものの、購買客数は明らかに減少している。客単価は、8～10%低下している。比較的ゆとりがある中高年層でも、抑えた買い方が非常に目立っており、依然として景気は悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・年始にはいろいろなスタートがあり、付き合いの範囲を広げる人もあれば狭める人もある。今年は来客数が少なく、売上も減少している。付き合いの範囲をだんだん小さくしている様子が見受けられる。
		一般小売店〔惣菜〕(店長)	単価の動き	・たくさん購入した客には、紙袋を用意している。以前ならば紙袋を二重にして渡していた客も多かったが、最近は1枚で足りてしまうことが多い。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・売上の手応えは、依然として非常に弱い。
		一般小売店〔書店〕(営業担当)	単価の動き	・正月明けのセール等の様子を見ると、来客数は前年を上回っているものの、客単価は低迷している。目的の商品に対しては定価でもお金を使うが、そうでない商品には費やさない。また、ついで買いも少なくなっている。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・店全体は、初商の初日に最高額の売上を更新するなど好調であったが、当売場は初日からかなり厳しい状況にある。まとめ買いする客はほとんど見られず、何日間にもわたって悩み続けた挙げ句購入を断念したり、買上を1点に絞り込んだりする客の姿を目にすることも珍しくない。例年ならば全面セールの展開時にも、定価商材への問い合わせがあったが、今はほとんどない状態である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・スーパー各社では、毎日低価格販売しているうえに、毎週金土日曜日は更に特売日となっている。最近では平日の特売日を増やし、平日でも2日間の特売日を設けている。このように売上の減少を止めようとしているが、客の財布のひもは固く、本当に必要な物だけの買物になっている。デフレが浸透している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・八百屋など取引先の小売店は全く悪い様子であるが、価格を安くしている中堅スーパー、小売店では現状維持である。全体的にみると、やや悪い状況である。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・客は特売商品ばかりを買い求めており、売上単価は上昇してこない現状にある。
		スーパー(店長)	単価の動き	・単品単価、客単価共に低下している。悪循環に陥っているような感じがしている。メーカー商品の価格まで低下しつつあり、プライベートブランド商品との価格差はなくなり、非常に厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・当店の仕入れ先の卸問屋によると、12、1月の売上は前年比12~13%減少している。当店の売上も、7%ほど減少している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・最近になって閉鎖が決まった工場などがあり、緩やかながら来客数の減少は続いている。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・正月明けの単価、売上が低下する時期に合わせて、各種のセールを実施したが、反応は鈍い。コンビニのセール価格には、客はほとんど反応しなくなっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・単価の低下に加えて、販売量も減少している。客が必要なものしか買わない傾向もずっと続いているが、こうした購買行動は先行きに対する不安感などからきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・他社の企業努力のためか、客の動向のためか分からないが、車検の入庫台数は減少している。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・仕事量は増えても、景気が回復している兆しは全くないと話をよく聞く。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・例年ならば1月から増販が見込めるが、今年は当店でも、悪かった前年と比べても販売台数はより減少している。全店をみても前年の維持がやっとであり、目標に対しては70%がやっとである。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	販売量の動き	・1人当たりの販売量は、減少している。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、買上率も低下している。また、客単価の低下も加わり、最悪の状況にある。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年始は新年会などがあり来客数は多少増えているが、例年ほど客を呼び込むことはできず、売上は前年比2割ほど減少している。客の財布のひもは固いままであり、景気が回復しない間は消費ができないのではないかと。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦を終えて、年始に勢いは全くない。客の購買意欲が向上するきっかけがつかめない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、非常に伸び悩んでいる。県外客が大半ではあるが、団体旅行の縮小傾向も3か月前と変わらない。極端に落ちているわけではないが、ただだらと減少傾向が続いている。地元の会食関係はあまり変化していない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・集客活動の成果によって、稼働率はやや戻りつつあるが、客単価が戻らない。デフレ・スパイラルと言ってもよいかも知れない。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・今後更なる景気悪化が予想されるため、購買意欲はかなり低下してきている。悪い雰囲気広がってきている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・近場の予約が多い。連休の旅行には動きがあるため、消費者には2パターンがある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・安い商品しか売れない。本来ならば来客数に比例して売上が伸びなければならないが、売上は増加していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・病院通いの高齢者による利用や、朝出勤によるタクシー利用の客が減ってきている。忘年会時期以降の夜の繁華街の客は、前年とあまり変わっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数、テーマパーク内消費共に、少し下降傾向にある。併設する温泉への入浴者数、消費単価も、低価格傾向にある。
		テーマパーク職員（総務担当）	それ以外	・当テーマパークが募集するアルバイトやパート求人に対する応募件数が、年明けから非常に多くなっている。
		テーマパーク（経営企画担当）	単価の動き	・入場者数は前年比でほぼ変わらないが、単価は若干低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅購入を考えている人はおり、住宅展示場への来場者数もそれなりにあるが、すぐに購入するという人は少なくなっている。会場のイベントをみても、にぎわってはいるものの、既に住宅を所有している人が、不景気なのでお金がかからない遊び場として来場しているという割合が、例年以上に高いと感じる。イベントのあり方を考えていかないといけない時期にあると感じている。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・土地分譲のチラシを配っても客の反応は鈍く、来場する客はほとんどゼロである。通りかかりの客がいるくらいであり、反応は非常に悪い。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・繁忙期である年末年始は、来客数、客単価、販売量のどれも確実に落ち込んでいる。特に駅売店では個数が少ない小さな箱しか売れず、販売量の落ち込みが著しい。売上は、15%以上も減少している。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のホテルによると、出張が激減しているため、稼働率はかなり厳しい状態にある様子である。	
	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪化している。所得は20年前の水準にまで下がり、万引きや強盗ばかりが増えている。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・ビール類の6缶パックの売上は、スーパーなどが安く販売していることもあり、減少傾向にある。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は前年同月比15%減であり、恐ろしいほど落ち込んでいる。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・例年ならば在庫を増やしてバーゲンに備えてきたところ、今年は在庫処分を目指して正解であったが、売上は前年比3割減となっている。売上がどんどん小さくなって、経費の節約にも限界が来ている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価、来客数共に大きく悪化している。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・3か月前と同様、景気は悪くなる一方である。外商でも売れない。複数の客の年収が、確実に減っている様子がうかがえる。販売活動を強化しても、回復の兆しは全く見えてこない。	

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
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食業組合のデータによると、前年1年間で100件の飲食店が閉店しており、本当に厳しい。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・大手航空会社の経営破たん、中部国際空港の減便、自動車関連産業の原価削減に伴う出張抑制などにより、非常に悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・11、12月に比べて、売上は更に減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数、競合店の動きのいずれも、悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・前々年と比べて、前年の売上は40～50万円減っている。平成13年の売上と比較すると、150万円ほど減少している。当店の客の高齢化が進んでいる面もあるものの、給与の減少によってパーマをかける人の割合が低くなっていることの影響が、やはり大きい。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、景気の良い話は相変わらず聞かれない。財布のひもはますます固くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・会社内外での話題には、景気の良い話は全くない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・低単価の物件しか売れない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競合他社の話では、今年度の売上予想によると利益は確保できそうであるが、来期の手持ち物件はないとのことである。来期に物件がなくなると、倒産に追い込まれるかもしれないとのことである。
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）	受注量や販売量の動き	・決算時期によるものか、企業が年度末までに広告予算を使い切ろうとしているためかよくわからないが、出版物への広告出稿が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、取引先の景気が上向いている。そのため、製造の仕事が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力の自動車、電機のエレクトロニクス関連の急速な回復により、受注量は当初の見込みを上回っている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・新型製品が2つ続けて成功したことに伴い、景気は良くなっている。
		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	・親会社や完成車メーカーからの3月末までの発注量は、増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比較すると、改善している。
		不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・モデルルームへの来場者数は、確実に増えてきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ごく一部の特殊な商売を手掛けている企業のみが、良い状態である。ライバル社も年末から忙しく働いているが、当社でも大型案件は契約できていない。円高になってきており、これからが問題である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいであり、全体的にあまり変わっていない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の回復傾向は、まだ見受けられない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前々年と比べて、85%の回復である。半導体向けの製品は回復しているが、自動車向けの製品は70%の回復に止まる。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・給与水準の低迷が、景気に大きく影響している。当社でも、来月から給与の一律10%削減が決定している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量共に確実に増えているが、売上は伸びていない。価格が高くて生産効率が良い製品は売れておらず、手間がかかって単価が安い製品ばかりが売れている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注残は9月比で約10%増えており、足元の業績もそこそこの数値を確保している。ただし、操業維持のため当期売上分の一部を前倒し生産しており、在庫は増加傾向である。回復は一時的であり、全体的には様子見である。

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（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は横ばいが続いているが、受注価格の値下げ要求や、販売価格の値下がりが非常に多くなっている。
		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	・一時期に急激に進んだ円高が、多少安定してきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ関連の業界では、事業仕分け等の影響により、補助金を伴う設備投資が鈍っている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・ハイブリッド車関連の売上は引き続き好調であるものの、非ハイブリッド車関連はなかなか上向かない状況にある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件の動きは、いまだに悪い。また、低価格化が顕著であり、デフレを肌で感じている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、3か月前の前年同月比はマイナス27.3%、今回はマイナス24.1%と、3.2ポイントほど良くなっている。しかし、実感として先行きに明るさは見えていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量の3か月前比は、前年の同比と比べて良くなっている。しかし、運賃は上昇していない。荷物が増えても運賃が低下しているため、売上は増えていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送個数は下げ止まっているものの、単価の低下が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・大きな傾向は変わっていない。ただし、取引先の様子を見ると、中部地区では製造業を含めて、回復の兆しが出てきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー系の取引先が多いが、電気自動車関係の部品を扱う企業など、一部では景気が良くなっている。ただし、全体的には、どちらかといえば横ばいである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業の設備投資が進まないため、物が動いていない。物が動かないため、受注状況が悪いままの企業が多い。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上は減少したままであり、回復の兆しはない。どん底まで落ちている感じで、これ以上悪くなりようもない。
		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	・とにかく動きがない。問い合わせ等も多少あっても、受注に結び付かない。
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・前年は食品関係の梱包材の落ち込みは軽微であったが、最近になり受注量は減少傾向にある。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入れ先のメーカーは、鉄鉱石等の原材料価格の値上げに合わせて、5%ほどの値上げを表明している。しかし、競合各社は仕事欲しさのため見積単価を下げしており、販売価格は低下傾向が続いている。収益が圧迫される構図は、一層ははっきりしてきている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争が激しく、仕事を取りに行くか、諦めるか悩ましい。同業者間で首を絞め合っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気はまだまだ回復していない。見積はあっても、受注にはつながっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先企業を見ても、事務所や店舗を拡張したり、改装工事をしたりといった案件が全くない。仕事が出たとしても、工場を閉鎖して駐車場にしたり、事務所を閉鎖して工場内の事務所に移設したりといった、後ろ向きな仕事が出るのがやっとなのである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・特殊車両で現場に向かう業務は、最近どんどん減っている。経費削減のために、業務を他に委託するより自社で行おうとの動きもあり、当社の仕事は減っている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物量は回復傾向にあるが、荷主からの経費削減要請が厳しく、受注価格を下げざるを得ない状況にある。また、商品単価の下落や低単価商品の比率の上昇の結果として、運賃収入も大きく減少している。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・以前と比べて運賃の見積依頼は多いが、客は品質よりも価格に重点を置いていて、注文はなかなかまとまらない。

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
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸フロア単価は、低下し続けている。また、賃料無料期間が長くなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・低予算の物件でも、競合や企画競争が多いため、それにかかる経費はかなり多くなってしまう。受注が決まっても、利益はかなり薄くなっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・前年末から今年にかけて、経営改善策や資金繰り改善策など、関与先から経営改善への助言を求められるケースが増えてきている。また、自己破産、民事再生法、解散などの手続きに関する問い合わせも多く寄せられる。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は、3か月前よりも低下している。受注量は、例年この時期は増加傾向になるはずが、横ばいに止まっている。増加する気配もない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ストップしていた設備投資向けの受注は一部戻ってきているものの、雇用面の調整が続いているため、全体としては仕事が拡大する見込みは立っていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・期日指定の売却物件が多く、価格が下落している物件は多いものの、成立は少ない。
	公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の倒産、廃業が増加傾向にある。また、給与の引下げ、賞与のカット等を実施する中小企業も増加している。また、税務顧問料の引下げ要請も発生し始めている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・他地区の事業所と同様に当事業所でも、社員に仕事を割り当てる案件がなくなっている。常駐で依頼していた外注に対しても仕事を発注できないため、契約を解除している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業からは、注文が徐々に出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年5月を底に改善傾向にある。そのうち常用求人も改善傾向が見えてきている。
		民間職業紹介機関（支社長）	周辺企業の様子	・求人は底打ちしている。年末年始にかなり積極的に企業訪問を行い、役員クラスと面会して、実感している。求人数自体は横ばいであるものの、これ以上には悪化しない。もう少し時間が経てば、求人数も上向く。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は2割強増えており、契約開始者数は終了者数を上回るようになってきている。上向きつつある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人はあるが、以前と比べると条件が非常に高く、人材を絞り込む必要がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前月と同様に、求人数は前年同月比ほぼ100%に回復している。求人数の減少には、歯止めがかかっている。成約率に関しては、需給バランスが崩れていることもあり、前年同月比5～10%悪化している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は、前月と比べると増えてきている。しかし、希望退職を募る大手メーカー等も見られ、底堅い景気回復とはいえない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1～2か月前と比べれば、良くなっていない。しかし、前年と比べると、求人数は1～2割増えている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・ハイブリッド車関連の受注増により、派遣先企業からは派遣社員の増員オーダーが多少ある。ただし、極端な増員を囿らず、現状の社員の残業等で臨時的に対応しているため、良くなっているという感触はない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人数に大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞への求人広告数は、相変わらず低迷が続いている。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・1月に入り、求人に下げ止まり感が見受けられる。求人広告数は横ばいであり、前年同月比でも50%台であるが、これまで求人広告を出していなかった企業からの問い合わせは増えている。		

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比29.9%減と、依然として減少が続いてはいるものの、減少幅は少しずつ小さくなってきている。職業安定所への新規求職申込数も、前年同月比12.4%増加しているが、増加幅は小幅になってきている。求職者の就職意欲は高く、積極的な求職活動を行っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・例年1月は求職者が増加する傾向にあるが、今月の求職者数は前月比31.6%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の景況感はまだまだ不透明であり、求人に対してもまだ手探りの状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、相変わらず低水準で推移している。各企業では先行き不透明感が強く、現状の従業員で業務を回している。新規雇用に至るまでには、まだ時間がかかりそうである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・小売業などの採用意欲は、今年に入って大幅に減退している。メーカーなども相変わらず低調であり、採用意欲が高い業界はみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・企業の新年度予算が確定しつつあるが、大規模ではないとしても、派遣社員の人件費の削減方針が改めて表面化している。現在も、引き続き厳しい雇用情勢が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣就業の多い30代前後の女性の派遣登録者数が、激減している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法の改正案もあり、業界は萎縮してきている。県内の同業者の3割ほどが、廃業したと聞いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・中高年の求職者登録が増加して、再就職先がなかなか決まらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業からは、年末までは受注があったが、年明けから受注や受注見込みがないとの話をよく聞く。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・新入学を目前に来客数、購買点数も増え、売上もわずかながら前年を超えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は2～3か月前と比較し、回復の兆しが見られる。ただし、客の買物の仕方はセール品のほかに元の価格からどれくらい安くなっているかを必ず確認後、納得すれば購入している様子がうかがえる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月休みが短かったため、初売りとバーゲンが同時にスタートし、また、近くで買物・外食する人も多く、前年並みに推移した。今年はバーゲン期間も長く正月明け後は今までと違い週末が好調である。倒産・支社統合等でビルの空きテナントが目立ち、平日は近隣のビジネス客の減少を感じる。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・消費者の消費活動は変わらず、消極的で意識の違いは見られない。ただ、年が明けて気持ち等を一新しようという意識で買換えを考える人は多かったと感じている。そのため来客数が増えたと考えている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・3、4月での購入を検討する下見の客の数が増え、来客数が前月比1.5倍になっている。それに伴い、契約内容の見直し、下見に伴う家族の機種変更など売上も上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新しい年に入り客が動き出してきた。3か月前と比較し実際に動き出している客や取引先からの問い合わせなどが増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・市内電車の環状線が完成し運行を開始したため、通行量は若干増加したが、目に見える売上の増加にはつながっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控え傾向が強く、価格に対する意識も敏感である。中間の価格設定がより難しくなっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・値打ち感がなければ売れないというよりは、高級品・高額品が売れないと感じる商店が多く、専門店が苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	それ以外	・全体的には売上の低下が見られるが、催事企画での需要、ライフスタイルの変化に追従している提案、商品などに関しては動きが見られる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・年始の購買需要はあったものの、それ以降は急激に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客が安いセール品を中心として買物をしている傾向に変化はない。家計を切り詰めるなかで、買物の満足感を満たすよう行動しているようである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・会社独自の環境を切り口にした企画を実施したが、客の反応はさほど良くなかった。今後もこのような状況は続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛型の消費志向は変わらない。必要最低限度のコモディティ商材中心の販売動向である。衝動買いではなく、決め買いを行っており無駄な物は買い控えている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・同業者の話では、売上の前年割れがここ半年以上続いており、さらに今月の売上が過去最低であったという経営者が多くいる。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・コンビニ既存店の売上の前年比は3か月前の推移と変化がない。特にショッピングセンター内に出店している弁当・寿司・惣菜の専門店が客単価が低下した状態が戻らない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新年に入りまだ厳しい状況が続き、売上は下げ止まったままだが、価格のバランスがとれた付加価値の高い商品については動きがある。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・以前は複数買いもあったが、現在は欲しいものだけしか買わない傾向にある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・初売りは好調であったが、中旬以降は前年と変わらない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・環境対応車の受注残を消化することで、足元の業績は前年実績をかなり上回っているが、先行き受注ベースが鈍っている。経済対策の延長と高額車両のマイナーチェンジを材料に営業活動の活性化を図りたい。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・自動車の販売量は前年比5割程度増加している。補助金などにより既に前月までに受注済みのものが多く含まれているものの、ここへきて受注は米国の大手金融機関の破たん以前の水準までに戻りつつあるとみている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・取引先の車の稼働率が少し上がってきたが、毎月の競争入札では大手が落札しており、中小企業の売上は変わらない。無理に落札しても採算が悪いだけで意味のない状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・夜の集客は単価を下げた食事券などの特典を付け、ダイレクトメールや新聞等で告知をして何とか売上を確保している状況に変わりはない。前月、今月の昼は過去5年間で最低の客数と低迷が続いている。雪の影響だけではなく特に冬休みの個人旅行が低調だった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・以前は間際予約があったが、今年に入ってから間際の予約も以前に比べ少なくなっている様に感じられる。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比95%、宿泊人数は同94%、宿泊単価は同99%となっている。売上減は宿泊人数が確保できなかった点と、前年3組あった婚礼が今年は1組であった点が原因である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの懸念が和らいだ。景気の良さは感じられないが悪くもないのが現状である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響による出控え感がぬぐえないまま冬場を迎えてしまい、年明けに変化を期待していた顧客からの活発な問い合わせがない状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大雪で一時的に忙しかったことはあるが、新年会の自粛などもあり、週末でも人出は少なく感じられた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・客の乗車時間帯から推測すると、新年会は1次会だけで終わっている場合が多いようである。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・ガソリン価格や円相場が落ち着いた状態を維持していることもあるが、客の購買意欲は3か月前の状況と変化なく、依然として様子見の傾向が続いている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・前月に比べ客単価が上がったものの、この時期の動きとしては変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		美容室（経営者）	単価の動き	・前年は来店サイクルの長期化による客数減が顕著であったが、それに加えて、前年後半からは客単価の低下が当たり前になってきた。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場者数の減少を予想していたが、降雪の影響もなく、展示場全体では前年並みの来場者が確保できた。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の経営破たんなど建設業については厳しい状況が続いている。また個人消費も改善の兆しが見えない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の住宅ローンの借入金額が以前と比べ減ってきている状況は変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・不要不急なものは購入しない、少しでも安い商品を購入するといった消費態度に変化はない。営業時間終了間際の割引販売の時間帯を狙って客が集中することが多くなり、通常の単価で商品が売れていない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・正月の買物から平常の買物に戻るのが早かった。正月期間が短かっただけでなく、出費を控えようとしているようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前は客単価の下落が続いていたが、ここ最近では競合店が前年末に出店した影響もあり、来客数も減少している。客単価、来客数の減少により売上が低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前から景気が悪いと言ってきたが、その頃と比較しても若干の落ち込みが見られる。来客数及び販売単価ともに落ち込み、売上が減少している状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・正月は全体的に天候が悪く、福袋も単価に対し大変シビアで動きが悪かった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年春先需要で1月から受注が活発になるが、今年は受注量が増えない。来店での販売が低迷している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・初売りセールでは例年並の集客があったが、中旬から後半にかけては低迷し、趣向品の動きも低迷している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年が明けてから静かである。経営的にだんだん苦しくなっており、今は我慢のときだと思っている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店約120店舗の比較で、来客数は前年比2.2%低下しており、前月、前々月より低下幅が拡大している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会部門で利用客低迷が続いている。宴会部門では、例年は月内に入り人数増となるが、今年は減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門を除いてレストラン、宴会部門は大きく売上が低下した。		
通信会社（役員）	販売量の動き	・家計収入にある程度余裕のある世帯を中心に利用されているケーブルテレビ契約であるが、年末ボーナスの落ち込み等による家計収入減少の影響からか、契約者数の伸びは前年比3割減で推移している。		
悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	単価の動き	・ただでさえ案件が少ないなか、企業や官庁への事務用品などの見積りや入札の金額が低下しており、状況が悪化している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・不思議なほど来客数が少ない。販売促進活動に手抜きがあるとか、ダイレクトメールの出来が悪いとかではないと考えている。	
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・テレビの販売数量が増加しても単価が下がり続けている。同じ数量を販売しても売上や利益が上がらず、以前の2倍売らないといけない状況だが、そこまでの需要は見込めない。それをカバーできる商品群がない。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・引き合いの車種は補助金対象車に限られている。輸入車など該当する車種を持たない販売店は売上が激減しているが打つ手が無い。	
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客が来店してもなかなか購買まで結びつかない。特に耐久消費財はその傾向にあり、本当は必要でも我慢している様子がうかがえる。新築などの物件もあるが全部買換えず、一部分にとどまっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・店の一番の客に変動があり、売上は前年の6割弱となり苦戦している。客の話では、初めて赤字決算を出した、少し戻りつつあるが見込みは薄いといった会話が聞かれる。また同業者の中で廃業する経営者も多く、厳しい状況が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候が悪く雪が多かったこともあり、客の出足が鈍かった。前年比で3割近く客が減少し、中でも個人客の動きが大変鈍くなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に投入した新商品が好調で、受注量も3か月前に比べ10%程度増えている。ただし一方では値下げ要求も強くなっている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・機械関連や設備関連の会社において、引き合いが少しずつ増加しているという声を耳にするようになった。
		税理士（所長）	競争相手の様子	・取引先の様子が前年より落ち着いている。大企業から中小企業への注文量も回復しているようである。雇用関係も採用意欲が少しずつではあるが回復している。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・高額商材の落ち込み、低額品、低級品の伸長と直近月にて変化はない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費低迷に起因して、相変わらず小ロット・クイックレスポンスなどの要望が強い。また、円高やデフレの影響で、取引先から価格への要望も強い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏物の生産シーズンに入るが稼働率は悪い。一方非衣料の動きは良いようである。
		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	・住宅市場は相変わらず冷え込んでいるものの、産業資材関連で動きが出ており若干の変化が見られる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界はアジア向けの輸出は好調であるが、国内、欧米は良くない。アジアに販路を持っていない企業は苦戦している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材関係の仕事が減り、受注しても単価が非常に厳しく利益が出ない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ネットワークの競争については、ますます激しさを増しており、客が迷って需要が伸びない状況となっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比の売上高は横ばいが続いている。
		司法書士	取引先の様子	・融資による入金前には10万円のお金も引き出せない。たかだか2、3日のことなのに返済猶予を頼むとか、資金がひっ迫している取引が目についている。
		やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は、3月期決算に向けて生産調整が始まっており、売上は2～3割低下している。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・12月工期の公共工事が完成したため、元請工事、下請工事とも手持ち工事がほとんど無く、現場の技術者、技能者に余剰感がある。4年ぶりの大雪での除雪作業で少しは解消できたが、このくらいの雪では、利益にはつながっていない。	
建設業（総務担当）		それ以外	・民間、公共工事とも発注量が減少している。さらに入札、見積価格が底割れしており、採算を確保できるような状況ではない。し烈な受注競争が続いている。	
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・不動産関連の仕事が止まっていると考えている同業者が多い。	
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年実績比7割となった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・間接部門のコスト削減による人員整理が続くなか、派遣求人は依然として低調であり、先行きの見通しも明るくないため、全く期待できそうもない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・期間限定の派遣求人しかなく、また、正社員求人は求めるレベルが高く成約になかなか至らない。
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・求人の数が3か月前とほとんど変わっていない。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数は前年比マイナス幅が大きいが、前月に比べるとやや改善している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人数は減少傾向が続いているが、求職者数も減少傾向にある。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・人材紹介・派遣ともに求人数は前年の2割程度が続き、冷え切っている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・新規求人数は前年比約2割減少しており、引き続き厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は全体で前年比25.9%の減少となった。製造業では同43.8%の減少となったが、内訳をみると、一般機械が同33.3%増加しており、明るい材料として期待したい。また、新規求職者数は同17.6%増加、有効求職者数も同24.2%増加しており、特に新規求職者のうち高齢者が同40.2%増加したのが特徴である。
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(-: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・年明け以降、わずかであるが店頭での販売が増え始めている。景気全体が上向いているのかは分からないが、多少は戻ってきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・売上は前年割れが続いているが、減少率は小さくなってきている。ただし、気温の変化などによる波は依然として大きい。一方、セール開始を12月に前倒ししたことで今月の売上は落ちているが、定価品は卒業式関連といった季節商材が堅調に動いている。売れ筋商品は限られているが、全体的に目新しい商品への反応は良い。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・近隣の競合店の出店で市場が活性化し、売上の前年比は140%で推移している。特に、エコポイント制度の対象商品であるテレビは220%、冷蔵庫は140%、エアコンは160%と大きく伸びている。4月以降にエコポイント制度の対象商品が削減される見通しのため、売上の増加につながっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・小規模のグループによる新年会が何度か開かれ、売上が下支えされている。
		都市型ホテル(役員)	それ以外	・宿泊部門の売上は、3か月前の前年比15%減から10%減にまで持ち直している。宴会部門は5%減で変化はないが、レストラン部門も12%減が10%減にまで若干戻っている。いずれにしても、売上全体で前年比マイナスとなっている点は変わらないが、回復の兆しが若干みられる。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行が少し落ち着いたことが、大きく影響している。
		美容室(店員)	単価の動き	・新しいメニューを展開し始めたことで、客単価が上がっている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・年明け以降、問い合わせが増えている。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・マンションの販売センターへの来客数は増加傾向にあり、少しずつ底を打ち始めた感がある。消費マインドも徐々に上昇し始めている。
		変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子
	一般小売店〔時計〕(経営者)		来客数の動き	・年明けから来客数が少なく、活気がなかった。一部の広告品が動いて売上は確保できたものの、利益が伴っていない。老舗百貨店の閉店が発表されたことで、閉店セールをねらって時計の好きな人がそちらへ流れている。
	一般小売店〔衣服〕(経営者)		お客様の様子	・売上が前年比で増えている店舗と減っている店舗があり、全体では前年並みとなっている。特に、路面店は集客面でも苦戦している。
一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	販売量の動き		・販売量、売上共に3か月前からほぼ横ばいである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	お客様の様子	・法人の経費削減により、手土産などを買う客が増えない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・商店街の人通りが少なくなり、来客数が減少している。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・客の購買意欲がまだ回復してこない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店状況が悪いほか、目的などを考えて来店するため、客に無駄な動きがない。交通費や時間の無駄を考え、店内を歩き回ることはないほか、インターネットで購入する動きもある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りやクリアランスセールによる売上への一定の効果が出ている。やはり、消費者は価格に敏感であるが、中旬以降は買い疲れとみられる動きも出てきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婚礼を控えた客による呉服や結納準備品の購入が増えたものの、全体的には高額品が売れていない。特に、今月6日以降は来客数、買上額が伸びないなど、低迷している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年から冬物のバーゲンを行っているが、今年に入っても今一つ盛り上がらない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前月は寒波の到来で冬物衣料が好調に推移し、久しぶりに売上目標を達成できた。年明けの福袋やクリアランスセールも好調に推移していたが、月末になって婦人服や婦人靴、紳士服を中心に苦戦している。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・婦人衣料、紳士衣料を中心に販売単価が下がっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年に比べて福袋の売上が減少している。今までは、福袋に不必要な物が入っていても誰かにあげればよいという人が多かったが、前年からは少額でも必要ではない物は買わないという傾向が見受けられる。今年では更にその傾向が強まっており、不必要な物も入っている福袋は買わず、自分が必要とする物だけをセールなどで買うようになっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上が前年比で8.6%減、9月からの累計でも9.2%減と非常に悪い状態となっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・年明けからセールを始めているが客の反応は悪く、前年の売上には届いていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品では年始の福袋が好調に動いたものの、低価格志向で1万円の商品は敬遠され、3～5千円の商品の売行きが伸びている。また、高額ブランド品は不調に終わったものの、肉食化で年末年始は寿司の動きが良く、前年よりも売上が約25%増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数は増えているが、1品単価の低下により、結果として客単価が下がっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比は92%前後と、厳しい状態に変化はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売の傾向については、前年の後半以降、下振れもしないが向上気配もない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・消費マインドの低下による低額商品への需要シフトが続いている。特に、歳暮などのギフトや福袋のほか、催事で売れる商品も単価の下落が続いている。その一方、巣ごもり消費で年末商品の売行きは前年並みと、予想以上には落ち込んでいない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・売出し日やイベント開催日を増やすことで来客数は確保できているほか、買上点数も前年に比べて増えている。ただし、商品単価の低下が続いており、売上全体の減少につながっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で6%減と引き続き悪いほか、客単価の落ち込みが売上の減少につながっている。社会全体でデフレ傾向が強まっており、客がコンビニ以外へ流れている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・商品の原価は下げ止まりつつあるものの、キャンペーンなどの値引きセールが頻繁にあるため、実際にはデフレの進んでいる感がある。
		コンビニ（マネージャー）	単価の動き	・客の買物の様子は3か月前とほぼ変わらず、低価格、節約志向であり、衝動買いが少なくなっている。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・エコポイント制度の効果もあって薄型テレビの販売台数は好調であるが、単価の下落が激しい。さらに、エコポイント制度の対象以外の商品は、単価、販売量共に悪化気味であるなど、客の財布のひもは固い。

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（経営者）	競争相手の様子	・業績が上位の店舗は平均販売台数が約31台で、下位の店舗は約10台であるなど、店舗間の差が大きい。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前に比べると、年始でもあるため少しは動いているが、客の動き自体はあまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の所得が減っており、新車の購入を見合わせるケースが増えている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・依然として、苦しまぎれに大幅値引きを行ったセール品しか動かない。受注量が減っているほか、売れ筋商品の価格帯は米国の大手金融機関が破たんする前の3分の1に定着している。
		その他専門店【宝石】（経営者）	来客数の動き	・購入客だけではなく、修理を依頼してくる客も減少している。客が購買に全く関心のない状況が続いているため、来客数が増えない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客の入店状況は、前年10月と比較してもやや悪化気味である。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年は極端に販売量が落ち込んだが、今年も前年並みか、それ以上に悪い。特に団体客の動きが悪いほか、個人客の客単価も下がっている。単価を下げて最低限の販売量が確保できるかが不透明であり、利益率は大幅に悪化している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を下回っていないものの、客単価は2か月前に比べて3%ほど落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・例年1月は落ち込む時期であるが、今年は更にひどく、客に動きがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客単価が低下しているほか、ビジネス関連の宿泊が軒並み減っている。特に、会議などに伴う出張や宿泊を控える企業が増えている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門の稼働率は前年を若干上回っているが、販売単価の低下により、売上は前年を上回るほどではない。また、宴会部門では件数の減少や規模の縮小が目立つほか、レストラン部門も昼の利用に大きな変化はないが、夜の個室利用の減少が進んでいる。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、インターネット予約やアジアからの団体客、契約企業による予約が順調に入っている。単価は千円単位で下がっているものの、12月に続いて稼働率がかかなり上がっているため、前年以上の売上となっている。一般宴会も悪いなりに間際予約が動くようになっており、少し良くなる兆しが出てきている。一方、食堂は前年並みの推移となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に前年割れが続いている。ゴールデンウィークの海外旅行の発売が始まっているが、予約が伸びていない。ただし、予約件数だけを見ると、安い韓国向けを中心に増えている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・バンクーバーオリンピックが目前に迫り、上海万博の開幕も近づいているが、盛り上がり欠ける。大型イベントが開催される年は、年明けから客の問い合わせが増加するが、今年はその動きがない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業の人の動きが鈍く、会社周辺で道を歩いている人が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光や通勤で利用の増える時間帯でも、最近では空車が目立つ。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先から値下げ要求が来ている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年明け以降は申込の動きが冷え込むと予想していたが、予想以上に加入件数が伸びている。前年比では約20%増となっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・それほど期待していなかったが、ある程度まで売上が伸びている。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・新たなプラス要素は特に見受けられないが、春先からゴールデンウィークに向けての恒例のイベント予約も順調に推移している。
		その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	来客数の動き	・天候は前年より良いが、行楽客の動きは悪くなっている。天候が良くても、来客数はあまり伸びない感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	単価の動き	・レンタルの客単価が低下する一方、来客数は増えていないため、売上は前年比割れが続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・マンションの販売状況は低迷しているが、土地価格の下落で戸建住宅は売れ出しており、開発業者による更地の購入価格も上昇している。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・先行き不透明な状態が続くなか、依然として客の買い控えが続いている。
		その他住宅[展 示場] (従業 員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場者アンケートでは、1年以内に新築する計画のある人の割合が依然として低いままである。
		一般小売店[衣 服] (経営者)	販売量の動き	・年が明けても消費者の購買意欲は非常に低い。客からは、節約や貯蓄といった言葉が連日報じられると、物を買う気が起こらないとの声も多い。
		一般小売店[雑 貨] (店長)	販売量の動き	・たばこの販売量の落ち込みに歯止めがかからない。外資系たばこメーカーも経営状況が苦しいため、自動販売機の撤去に動いている。
		一般小売店[菓 子] (営業担 当)	販売量の動き	・年末商戦も終わり、商品の動きが鈍くなっている。年末に納入した商品が売れ残っている店舗もかなり多い。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今月前半はクリアランスセールを中心に順調に推移したが、商品の在庫切れもあり、中旬以降は売上が低迷している。全体的には低額でも価値のない商品は売れないなど、以前よりも客の購買意欲は低下している。
		百貨店(婦人服 担当)	販売量の動き	・3か月前は米国の大手金融機関の破たんによる落ち込みの反動もあり、前年の販売量を上回った。一方、今月は上旬までは前年を上回る動きとなったが、中旬以降は客がセール慣れした影響もあり、前年割れとなっている。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・多くの競合店があるなかで、客は曜日ごとにチラシの入った店に流れている。今月は特にその動きが顕著となっている。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・買上点数の減少が依然として続いており、客単価も低下している。特に、衣料品の売上が大きく減少しており、前年を下回っている。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・買上客数は微減にとどまっているが、買上点数や買上単価、1品単価共に下げ止まる様子はなく、1月に入って悪化傾向が加速している。県の求人倍率が再び前月比で低下したように、閉そく感が高まっている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・年末年始の1週間は来客数も何とか前年並みで持ちこたえたが、1月5日以降はレジ客数が前年比で95%前後と、11月と同じ水準で推移している。さらに、客単価の低下にも拍車がかかっている。
		スーパー(企 画)	単価の動き	・買上点数は前年を上回っているが、1回当たりの買物額を抑える傾向は依然として強い。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・値上げが確実となって禁煙の動きが広がっているため、たばこのついで買いが今月に入って7%ほど減少している。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・近隣の専門学校が新たに閉鎖し、来客数の減少につながっている。
		衣料品専門店 (営業・販売担 当)	販売量の動き	・冬物セールを行っても、客の反応がほとんどない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降は良くなる気配がない。客は来るものの、契約に結びつかない。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・社会情勢や勤務先の様子を心配する客が多く、メンテナンス、乗換え共に、なるべく低価格で済ませたいという相談が多い。
		その他専門店 [医薬品] (経 営者)	販売量の動き	・前月と比べて1品単価はあまり変わらないが、来客数、客単価、買上点数のすべてが落ち込んでいる。特に、客単価が8%低下したほか、1坪当たりの売上も50%減となっている。
		その他専門店 [食品] (経 営者)	販売量の動き	・例年は正月明けに行われる祭りなどで需要が増えるものの、今年は動きが悪い。
		その他専門店 [医薬品] (店 員)	単価の動き	・年末から来客数の伸びがみられず、客単価の動きも悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・催しに関する経費が抑えられているため、来客数の増加につながらない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	お客様の様子	・来店目的が明確で、目当ての商品しか購入しない。セール品といってもなかなか売れない。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・前年に9店舗を改装したが、来客数の増加や客単価の上昇といった効果が得られていない。全体的に来客数の減少傾向が進んでいる。
		一般レストラン （店員）	来客数の動き	・年明けから気温が下がったことで、客の動きが鈍い。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高額商品が売れないほか、新年会、歓送迎会共に動きが良くない。
		都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・景気上昇の兆しが一向に出てこない。同業他社もようやく年末ごろに悪化が止まったものの、2年前の水準には届いていない。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、国内のビジネス客と一般旅行客の大幅な減少が続いている。東アジアからの団体客が増えたため、全体では前年を上回ったものの、激しい単価の下落により売上はマイナスが続いている。また、レストランも個人客の動きは安定しているが、宴会や会議の法人需要は低迷が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・すべてにおいて低価格商品しか売れなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間はホテル、夜は駅で客待ちをしているが、タクシーの利用は12月に比べてかなり落ち込んでいる。特に、10日以降はかなりの落ち込みで、売上も大きく減少している。
		タクシー会社 （経営者）	お客様の様子	・相変わらず外出、外食を控える傾向が続いている。特にタクシーの稼ぎ時である夜の繁華街の人通りが少ない。サラリーマンの姿はまばらで、早めに電車やバスで帰宅する動きが定着している。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・アミューズメント機器の販売では、メダルゲーム機の大手メーカーによる主力新製品の受注状況が芳しくない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、特にパーマをオーダーする客が減っている。
		住宅販売会社 （総務担当）	販売量の動き	・不動産の売買件数が極端に落ちており、二番底に陥っている感がぬぐえない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・冬のボーナスが減少したこともあり、クリスマス以降は客の購買意欲が低下している。正月の買物も元日から大手量販店が営業しているため、買いための動きにはつながらず、結果として客の動きが悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始とは思えないほど人通りがなく、1月に入って閉店時間を早める店が増えている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	単価の動き	・大手スーパーの入居テナントの集まりでは、ほかの出店者からも客単価の低迷に関する声が聞かれるなど、厳しい状況となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・年末ムードから一転し、年明け以降は日常の買回り品で引き締めが強まっている。売出し日などは少し動くものの、通常の営業日はかなり販売量が減少している。近隣の販売店では価格競争が激化しているが、当店のような専門店では競争の方向性も難しく、動きが取りにくい。
		一般小売店 〔花〕（店長）	お客様の様子	・相次ぐ大企業の破たんにより、消費者の不安がますます高まっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年始の購買量が例年よりも急激に落ち込み、ついで買いがなくなっている。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・高額商品が売れにくくなっている。今までは3割引となった時点で購入していた客も、半額になるセールまで待っている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、来店客にも全く買う気のない客が増えている。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・当社の売上は落ちていないが、客からは残業がなくなってリストラが行われているといった厳しい声が聞かれる。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・年明け以降は来客数が大きく減っている。近隣の飲食店も暇そうであり、前年の1月よりも状況は悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が減っている。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・状況は非常に悪いため、割高ながらも魅力的な商品の品ぞろえを増やすことで、客単価の引上げを進めている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・11月の来客数は前年比で85%であったが、12、1月と改善はみられない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・デフレ傾向が一段と進んでいる感が強く、客の動きは停滞している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日当たりの乗車回数が前年比で約40%減と激減している。年末年始の出費で財布のひもが固くなっているほか、景気の低迷による影響が大きい。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来村者の減少も目立つが、土産品などの買い控えも深刻である。以前は旅行に行けば誰かに土産を買って帰るのが普通であったが、最近では自分のための土産ですら買い控えが進んでいる。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	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	・1～3月分の受注量は比較的増えている。特に、大学や専門学校の教育関係は入学準備で忙しくなっているほか、医薬品関係もジェネリック関連で順調な動きとなっている。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・売上の前年比はしっかりと回復しているが、前年の1、2月が底であったことを差し引くと、景気は多少良くなっているものの、まだまだ力強さはない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・当社の顧客には原子力発電関連の素材メーカーが多いが、業況は比較的良い。大型案件の引き合いが多いほか、保守などの注文も活発にきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・全体的な状況は悪いままであるが、最近になり、電子製品の製造業者からの発注量が確実に増え始めている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前年の11月から、同業者や取引先のほか不動産関連でも動きが出始めている。ただし、倒産などの話も依然として聞かれるため、油断はできない。
	変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・年末の荷動きが良くなかったこともあり、今月中旬以降は動きが出始めている。
		食料品製造業 （経理担当）	受注価格や販売 価格の動き	・デフレの影響で低価格品の魅力が薄れ、取引先の小売店が在庫を持ちたがらなくなっている。受注販売で売上は何とか前年の95%を維持している。
		化学工業（企画 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・原油相場は上昇傾向であるが、従来は原油相場に連動していた食用油の相場はあまり動いておらず、原料を適正価格で購入できている。その一方、販売価格は前年に値上げしたままの高値を維持できている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	取引先の様子	・業界全体が新規の受注に対して消極的となっている。本来は既存の商品が動いている間に、次の企画、販売を進める必要があるが、市場の冷え込みで企業の余力がない。今は嵐が過ぎるまで様子見を行っている感がある。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・12月から受注、販売量共に、底の状態に近い動きとなっている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・特に大きな変化はなく、稼働率も低い状態で安定している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	競争相手の様子	・設備投資の面では不透明感があり、見通しが立たない状況となっている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量の回復が芳しくなく、横ばい状態となっている。
電気機械器具製 造業（企画担 当）		受注量や販売量 の動き	・秋ごろに値下げを行ったため、売上は前年比で83%から88%程度に伸びたが、利益は落ち込んでいる。特に、当社の取扱商品の学習機を購入しない人が増えており、小学校入学時の購入率が落ちている。	
電気機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・非常に範囲の狭い特定商品のみ、受注量が増えている。ただし、増加の動きは一過性であり、数か月先の受注見込みすら明らかではない。		
電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	受注量や販売量 の動き	・エコポイント制度や新型インフルエンザなどの影響で、薄型テレビや空気清浄機の荷動きは引き続き堅調である。一方、そういった影響のないパソコンのような情報関連商品は、価格下落や荷動きの鈍化など、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
		その他製造業 〔履物〕(団体 職員)	受注価格や販売 価格の動き	・特価品の注文は入るが、定価品の注文が伸びない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず厳しい価格競争が続いている。
		輸送業(営業所 長)	受注価格や販売 価格の動き	・経費の削減により、前年には取引先から倉庫の運用 人員を減らすよう要請されたが、今年に入って人員削 減の要請が再び来ている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・個人客に購入意欲は始めているが、先行き不安な などで本来の水準にまで回復していない。特に、アパレ ル関係の荷動きが鈍化している。
		通信業(管理担 当)	それ以外	・特に目立った動きはなく、良くも悪くもない状況で ある。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・取引先の建売業者では、当初の契約は結べても、客 の住宅ローン審査が不調となって流れるケースが増え ている。
		新聞販売店〔広 告〕(店主)	受注量や販売量 の動き	・折込件数は少し上向いているものの、2年前の水準 には程遠く、経済的な理由での購読の中止が増えなが ら。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年明けは広告の申込量が少し増えたものの、2週目 以降は前年と変わらない。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・広告の出稿には相変わらず上向く兆しが無い。
		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	・受注量は減ったままであり、先行きも不透明であ る。
		その他非製造業 〔民間放送〕 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・視聴率の低迷に伴い、スポットCMの販売価格の値 崩れが続いている。
やや悪く なっている		繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年比で減少しており、非常に厳しい状況 である。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・厳しい市況により、材料メーカーが操業を止めてい る日もある。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・ハイブリッド車用の電子部品向け絶縁樹脂や、LED 照明用の封止剤の売上は堅調に推移したが、好調で あった3か月前に比べれば微減となっている。ただ し、前年比では10%増となっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・建築関連の取引先向けの売上が減少している。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・民間の建築工事や公共工事が大幅に減少しており、 当面は受注の回復が困難となっている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅関連の優遇税制法案が可決されるまで様子を見 ている客も多く、需要の停滞している感がある。
		コピーサービス 業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・各社で印刷の内製化がますます進んでいるほか、セ キュリティの点で外注ができないといった理由によ り、既存客との取引が減少している。
悪く なっている		繊維工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・在庫調整のために値引きして売らなければならない ため、販売価格の低下が止まらないため、利益の確保が 難しい。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・取扱商品によって明暗がはっきり分かれている。空 調、土木関連が過去最悪の売上となった一方、ソー ラーパネル関連は他部門の赤字を上回る大きな利益が 出ている。現在、赤字部門では出勤調整を月に4回行 い、経費削減を進めている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注がない。
		不動産業(営業 担当)	競争相手の様子	・当市では事務所ニーズがかなり減少しており、市内 中心部の空所率がかかなり上がっている。当ビルでも2 フロアが空いている状態である。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・製造業の顧客では、原材料の仕入価格は高騰してい るが、製品の出荷価格は下げなければ売れない。小売 業の顧客も同様であり、中間に立つ卸売業者は事業自 体が成立しなくなっている。材料価格はインフレで、 出荷価格はデフレという矛盾が際立ってきている。
		その他サービス 〔自動車修理〕 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・販売量や修理の依頼が日に日に少なくなっている。

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年度末を控えて案件は出てきている。成約数も順調に増えつつあるが、4月以降は全く不透明である。今から契約の延長交渉を行っているが、今年は全体的に決まりにくく、契約期間が短縮されるケースもある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・3か月前に比べると求人数は若干増加している。特に、正社員を採用するまでの短期派遣や、中小企業からの紹介予定派遣の受注が増えている。
		求人情報誌製作 会社(企画担 当)	求人数の動き	・最小限の社員で経営を行っているため、少し業況が良くなると求人を出さねばならない状況となっている。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・前年の秋以降、求人企業数は徐々に増え始めており、求人数も3か月前に比べて10%程度伸びている。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣先企業からの求人件数は微増が続いている。ただし、事務職派遣は余剰感が強く、景気回復の勢いはない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ここ1年以上、派遣会社への求人数は減少傾向にある。最近数か月も特に変わらず、回復する見通しが立たない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・年度末に退職者が出る企業も、今後は売上の増加が見込めないため、採用を控えている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・有効求職者数の季節調整値は8月をピークに減少していたが、再び増加傾向となっている。求人数についても、前年の秋ごろは景気回復で増加し始めていたが、最近では先行き不安で動きが弱くなっている。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・求人数が再び増加したものの、警備員やタクシー運転手の大量求人が全体を押し上げただけで、そのほかの職種は増えてない。職種が偏っているせいや、将来性も考えて求職している若年層の就職件数は減少している。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・管内企業からは在庫調整が一巡し、仕事が随分戻ってきているとの声も聞かれるが、まだまだ先行きが不透明といった声も多い。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人全体の動きが弱まったことで、派遣、下請求人の動きが少し目立っている。
		民間職業紹介機 関(大学担当)	周辺企業の様子	・景気回復の兆しが全くなく、先行きの見通しが悪いいため、企業は経費の削減を続けている。特に、正社員以外の雇用環境が悪化し、契約の更新も進んでいない。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・学生からの採用決定報告が、前年よりも少し減少している。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・求人依頼は始めているが、件数は予想の範囲を超えていない。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・求人の成約するスピードが3か月前よりも落ちてきている。	
	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・まだ働ける年齢の日雇労働者も、失業に耐えかねて生活保護を受け始め、労働者数が激減している。それに伴い、日雇求人が更に減少するという悪循環に陥っている。	
	悪く なっている	新聞社[求人広 告](営業担 当)	雇用形態の様子	・関西の雇用情勢は停滞しており、求人広告の動きも低迷している。今期の決算次第では、来期の求人も引き続き厳しくなる。各社が優秀な人材、即戦力は必要としていることは明らかであるが、前向きな動きを始められる企業は限られている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・新聞広告の動きには全く回復の兆しがなく、特に関西企業の元気がない。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・ミセス中級品の動きは依然低迷しており、売上に占めるウェイトが大きい分全体に与える影響度は大きい。しかし、セールがスタートしてヤングゾーンの動きは上向いてきている。また、美術呉服宝飾部門が5か月連続して目標達成し、高級婦人服の動きも復調してきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・今冬は暖冬と予測されていたが、月初めから気温の低い日が続く、防寒衣料を中心とした冬物セール商品の動きが良く、前年に近い売上を維持している。ただし、必要だから買うといった買い方で、購買意欲が向上してきた雰囲気はない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比90%程度と変わらないが、客単価は前年を上回っており、次第に良くなってきている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・補助金効果により、1月の販売量は前年比135%となった。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規客、既納客ともに、来客数が増加している。買換えるには今が得と考えている客が確実に増えている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・前半は雪の影響で出足が悪かったが、新商品の投入により客数が2けた台で伸び、売上も前年より伸びている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・今年は1～3月にかけて、大型団体の宿泊が確保できた。併せて新年会も前年を上回る売上が獲得できた。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬季の利用促進行事を開催しているが、この行事のパブリシティ効果もあり、来客数が増えている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レース、今月末のレースで売上が確保できた。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・年明けからの販売イベントにおいて、客は予算には相変わらず厳しいものの、購入意欲については幾分上昇傾向にあった。来客数も前年よりも増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー、子供服の専門店だが、バーゲン時期でそこそこの売上があったが、「より良いものを、より安く、よりタイムリーに」に加えて、より長い期間着ようと大き目のサイズを買っていく客が増えた。生活防衛の意識の高まりをひしひしと感じる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスに突入しても、従来のように、値下げ品目当たりの来店はない。また福袋についても、いらぬものが入っているので買わないという客が年々増えている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・1月に入りセールが立ち上がったが、来客数に比べて客単価の低下が激しい。単品買いが多く、セールとはいえシビアな買い方が目立った。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・11月の最悪期からは回復しているものの、前年比で見ると売上は94%前後を継続しており、横ばいといったところで回復しているとは言えない。テナントからの声も最悪期からは脱却したようだが、回復の実感はないといったものが多い。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今まで、売上の前年比が2けた近い減少を続けていたが、今月はマイナス3.4%と落ち着いてきた。ただし旅行者が少なくなったため、空港売店の数字が、マイナス8.9%となった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今年は元旦から営業する百貨店や大型ショッピングセンターが多く、初売りの売上の減少はかつてないほどだった。また、ポイントアップセールは回を追うごとに集客力が落ちており、目玉の500円均一セールでも客は品物を吟味して購入している。ただ食品関係の催事だけは、相変わらず客を集めている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・食品関連の催事は好調に推移しているが、12月に前倒しで実施しているバーゲンでは、服・身の回り品などで、さすがに厳しい状況が続いた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で1%程度減少している。客単価は1%上昇しており、売上の前年比は変化なく、低位で横ばいを続けている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新年早々は前年並みだったが、週を追うごとに売上が悪くなり、最後には前年比で2けた減となった。前年の実績が良かった反動もあるが、特売をしても品物は動かず、売上の確保が難しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として、来客数前年比は横ばい、客単価は前年割れを継続している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・来客数はやや回復傾向にあるが、客単価が落ちている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度により、地デジ対応商品の販売量は伸びているが、単価の下落傾向が顕著である。

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
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・一部のエコカー以外の商談が非常に少なく、客の購買意欲はまだまだ低い。エコカー減税の影響があって一部の車種のみ動いているが、作る方にも限界があるので、効果は限定される。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・売上、来客数はほとんど変わらず、特に悪くなっているとは思わない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・減税効果もひと段落した雰囲気、販売は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（サービス担当）	お客様の様子	・店頭に来る客が少なくなっており、更に商談をしてもすぐに決まらないケースが多くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・この時期は季節的要因が大きく判断しづらいが、し好品であるナビゲーションの動きが悪くなく、販促に敏感に反応が出ている。しかし、全般が良いわけではなく、一進一退の動きが続いている。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は若干増加しているが、販売量に反映されていない。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・新年会の販売量が少なく、売上に影響している。また、宿泊に関しても、団体での動きが少なく苦戦している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年比でプラスにはなっていないが、マイナスの度合いが小さくなった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年11月まで、売上は前年比10%減だったものが、ここ2か月7%減とやや悪化のスピードが緩んできたが、悪くなっているのは変わらない。相変わらず観光客はほとんどなく、また新年会、同窓会の客もいなかった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客から、新規の受注につながる発言がない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年明け以降の商品の動きは、前年末とさほど変わらず推移している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年と比べると、4%の来客数減となっており、他の施設についても同様の動きである。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・雪の影響もあり、観光客全体の動きは良くないが、韓国など外国人観光客の動きが多少戻ってきている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・3か月前はシーズン中なので比べようがないが、遠方からの客が少なくなった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の建て替えを検討している客は、景気の先行きが見えないこの時期に、大きなローンを組んでの新築より、当面リフォームなどでしのぐといった傾向が強い。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築工事にも緊急雇用対策の予算はついているようだが、全体に回らず、非常に苦しい状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・相変わらずいろいろな企業の破たんや、代金の未回収の噂が聞こえてくる。前向きな話が一向に聞こえず、設備投資の話は全くない。あるのは売れないマンション建設ばかりである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の買い控えや様子見は、依然続いている。低価格の住宅にも、あまり興味を示さない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節要因もあると思うが、客がかなり財布のひもを締めて外食頻度を低くしているため、来客数が伸びず、客単価も低くなってきている。特に単価が伸びる夕方以降に、この傾向が顕著である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年なら正月景気のようなものがあつたが、今年は全くない。客と話していてもそんな雰囲気は全くない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・年末年始と多数の観光客が訪れたが、最近では旅行で土産物を買うにも、買い渋りが見られる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・かつてなかったことだが、今年になって見切り品、割引品など単価の安いものに限って、クレジットカードで購入する客が妙に増えている。高価な品は相変わらず現金買いが多い。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・年末年始の出費が多かったのか、客は全体に節約志向で儉約している。正月明けの低調な状態が続いている感じで、取引先の飲食店の新年会も減少傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・依然、消費は冷え込んでいる。弊社の業界では安売り合戦はあまり盛んに行われていないが、それでも客の買い控えによる影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒 店〕（営業）	販売量の動き	・相変わらず、料飲店の不振が目立つ。今まで良かった店の売上も低下しており、なかなか回復する気配が見えない。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・セールの売上も少なく、外販の購入も少ない。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが2年近く続いている。前年悪ければ翌年は前年比100%以上取れるのが通常であるが、まだ前年割れが続いている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・1品単価が、買上点数同様低下してきている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価が月を追うごとに低下している。今月は前年比92.2%、金額で148円のマイナスとなった。
		スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・「節約するというより買えなくなった。」との客の声がある。し好品の動きが悪く、菓子や果物が苦戦している。
		スーパー（販売 担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、売上点数も減っている。
		スーパー（経営 企画）	販売量の動き	・価格の下降が止まらない。異業種からの参入も相次ぎ、同業他社以外も含めて価格競争、集客競争が激化している。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	単価の動き	・冬物の売行きが非常に悪く、年末早めから値下げをしているため、その分客単価も下がっている。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	来客数の動き	・客は必要な品しか買っていかない。
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	お客様の様子	・来客数は前年並みだが、客単価が下がっているため、売上も下がっている。ただし前年のように来客数が大幅に減少した様子はなく、むしろ買上客自体は増えていることが救いである。時期的に特価品に注目される客が圧倒的に多い。
		家電量販店（店 長）	お客様の様子	・新春早々価格競争となった。さらに、アナログ放送の終了も遠くないのに、客の反応が鈍い。
		自動車備品販売 店（店長）	単価の動き	・来客数が前年比で減少しており、消耗品については安いものが良く出ている。
		その他専門店 〔布地〕（経営 者）	お客様の様子	・バーゲンになっても、高級品を求める客は少なく、ブラウスなどの手頃な価格の品を求める客が多い。
		その他専門店 〔海産物〕（支 配人）	単価の動き	・圧倒的に、単価の安いものが売れている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が落ち込んだまま変わらない。
		スナック（経営 者）	お客様の様子	・給料やボーナスの減少により、買物もできない、飲むこともできないといった状態である。また現状では新年会もできない、二次会、三次会もいけない。一次会もチェーン展開している安い居酒屋で済ますため、商店街の酒屋も八百屋も魚屋もどこも儲からず、皆、非常に困っている。
		その他飲食 〔サービスエリ ア内レストラ ン〕（支配人）	販売量の動き	・高速道路料金引下げによる来客数の増加はひと頃に比べ落ち着いてきている。年明けは例年購買量が増えるが、今年は少なく、低価格商品へ移行している。
		都市型ホテル （従業員）	来客数の動き	・閑散期であることもあるが、特にレストランは前年に比べても来客数が減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・ホテルで企画するディナーショーは金額が高額であり、経費削減のため、以前は来ていた客や企業が断ることが多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・法人の経費削減により、その分売上が大きく減少している。イベントやセンター試験ではバスによる送迎が充実し、観光も冬場で減少している。日中も同様で、一台当たり一日の売上が、前年比で1,000～1,500円の減少という日が続いている。
		通信会社（通信 事業担当）	販売量の動き	・本当に必要としている状況でないと、なかなか契約に結び付かず、加入キャンペーンなども、購入の背中を押す材料になりにくくなっている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・テレビ・ネット共に新規加入の引き合いが弱いなかで、解約数は高水準で推移しており、状況は厳しい。
		美容室（経営 者）	単価の動き	・家庭において、支出を抑える雰囲気まん延している。単価はこれから3～4年、元には戻らない。

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
		美容室（経営者）	単価の動き	・商店街の客は景気が悪いとばかり言っており、当店も来客数、客単価共に減少傾向にある。
		その他サービス〔介護サービス〕（施設長）	お客様の様子	・来客数が減少傾向にある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ボーナスのカットがまだ影響しており、12月の低調な売上をそのまま引きずって、最悪の状況になった。どんなに安いものでも客は衝動買いをしていかない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、購買額共に減少している。必要以上に買わないだけでなく、購買そのものを控えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高速道路料金引下げにより、土日の若者の来店頻度が大きく減った。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・日々の販売状況を分析すると、明らかに前年比でダウン傾向にあり、厳しい消費傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・1月前半は手袋・帽子など防寒雑貨が好調であったが、後半まで続かず、クリアランスセールとなっても各商品群とも単価の下落傾向が続き、売上は前年比92%となった。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・所得環境の厳しい状況が続いており、低価格志向がますます強くなり、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	・来客数も減少しているが、それ以上に1品単価、買上個数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・ただでさえ悪くなっているところに、アーケードの付け替え工事で12月下旬から店頭が通行困難になっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・単価が低くなっているのと同時に、来客数も減っている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・前年比で、来客数が微増したが、買上単価が低く、苦戦が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・特に夜や土日の外食が減っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年も悪かったが、売上は更に20%ダウンし、最悪の状態である。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・国内大手の航空会社の経営破たんなど、旅行業界にとって良い状況ではなく、客も旅行にまで目がいかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会のタクシーの利用が、去年より極端に少ない。新年会を取りやめるなど、企業にとってはなお厳しい状態が続いている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・客の懐具合が厳しいらしく、来店間隔が長くなる傾向があり、また商品の売行きも悪くなっている。		
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・源泉徴収票を確認すると、前年度の収入が減少している人が多くなっている。		
企業動向関連	良く	-	-	-
	なっている			
	やや良くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関係の受注は堅調を維持している。また自動車関連も一部受注が回復してきている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先が中国の企業より大きな案件を受注した。それにより当社への仕事量も増えた。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・家電関連、特にエアコンの受注量の増加が前年末以来続き、減少どころか高止まりの生産計画となっている。国内向けよりも、欧州、特に中国向けが急増している。フル生産で対応しているが、部材の供給が追いつかない状況となっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・補助金の延長見込みによる需要の伸びがまだ続いている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で家にこもるため、前年は備蓄用の食品の売上が良かったが、今年に入って例年並に落ち着いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は7～8割で推移している。国内関連は緩やかな景気回復基調であり、素材需要の増加を期待している。
窯業・土石製品製造業（総務経理担当）		受注量や販売量の動き	・1月の生産量は工事案件の飛び込みもあり、若干の増加もあったが、1月限りの状況となった。	
非鉄金属製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・エコカー向け需要は増加傾向だが、その他は横ばいである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		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	・国内、海外共に市場の冷え込みが激しいため、自社製品の売上が伸びず、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	・ここ2～3か月、主力の自動車工場が低く安定しており、伸びていない。	
		輸送業（統括）	取引先の様子	・年末にむけて多少荷物が動いたが、1月は荷動きが鈍っている。	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・取引先より設備投資検討に向けた引き合いがあるものの、大幅にコストが下がる提案以外は、決定するまでに時間がかかっている。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・自動車関連では国内販売と欧米向けは依然として伸び悩んでいるが、中国販売が好調を維持し、オセアニアも堅調である。全体の操業度は2直定時操業まで回復している。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業がおもな取引先であるが、売上低迷に苦しんでおり、業況回復の兆しが見えてこない。長年の景気低迷期間において、多くの企業が費用削減に手を付けているが、単価引下げと販売量の減少により、費用削減以上に売上減少が進んだため収支が悪化し、資金繰りも厳しくなっている。中小企業金融円滑化法の施行もあり、中小企業の返済条件変更の申込みも増えつつあるが、具体的な経営改善策が見えてこない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・一部業種では回復の兆しがあるものの、売上高等の具体的な数字にはまだ出てきていない。	
	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	・商品の価格が低下基調になっている。各社受注を取るために納入価格を下げており、卸売にもこの影響があるようで、継続的に取引する問屋が小さいところから大きいところに移行している。ディスカウント店のみ、やや元気がある。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・親企業の受注量が伸びていない。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連、産業廃棄物関連もじわじわ下がっていて、とにかく物件がない。
輸送業（運送担当）			取引先の様子	・運送業者からの荷物の発送量が、目に見えて減ってきている。	
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、地元巻き網船、大中型定置網が減少したため、水揚数量で354t、水揚金額はこれに加えイカ釣り船が不振だったため3億2,200万円の減少である。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現行の当社の単価では、現状のデパートや小売店での値下げ競争にとても打ち勝てないとのことで、親会社からの単価の値下げ依頼が相次いでいる。これだけデフレ化が進み、原材料関係では原油がまた値上げされる傾向にあると、あとは生産工程での切り詰めしかない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	採用者数の動き	・求人社数が、わずかであるが増加してきた。	
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・受注が前年とほぼ同水準である。	
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・雇用情勢は厳しい環境が続いており、景気回復が感じられない。	
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒の求人に関して、中堅規模の企業では、無料の大学主催学内ガイダンスの活用を優先する声が聞かれる。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は27か月連続で前年を下回り、1割減となった。基幹産業の製造業の求人は2割増と回復の兆しが見られるものの、求人数は例年の水準に遠く及ばず、ピーク時の5～7割程度の操業率に止まっている。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気が悪い状況は変わらない。生産調整を行なっている企業からの休業の計画届けの受理件数は減少せず、横ばいとなっている。新規求人数は前年比で減少傾向が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数はやや減少したが、有効求職者数は8か月連続の横ばいから一割減となったため、有効求人倍率は7か月連続の横ばいからやや上昇に転じた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人開拓推進員による求人開拓を実施しているが、企業の採用意欲は乏しく、事業所訪問時に、その場で求人を提出してもらえないケースはほとんどない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新規求人申込がほとんどない状態であり、また求人に関する相談、問い合わせ自体もない。退職金制度の見直し・廃止などの相談を受ける。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの人材派遣の依頼件数が減っている。派遣利用中の企業も、受け入れ人数を大きく減らしている企業が多く、販売職の依頼件数の減少は特に大きい。製造職に関しては、エコカー減税の恩恵を受けた一部の自動車部品メーカーや、半導体関連メーカーからの需要はあるが、それ以外は総じて低調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・水産加工会社が、若い女性社員やパート女性のために事業所内に設けていた保育所を、景気の悪さを理由に廃止した。また、売上減対策で、昼夜ともに確保していたパート・アルバイトを、どちらか一方だけにし、数を減らした衣料品店もある。
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価の高いコンサートチケットがよく売れている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビは年明け以降も予想以上に売れている。まとめ買いが多くなってきているせいもある。また、冷蔵庫、洗濯機も月後半から持ち直してきている。しかし、パソコンは、OSが変わり、2台目用の製品を出しても、思ったほどの売上につながっていない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・データ系端末の新規需要が順調に推移している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・以前に比べ加入に積極的になってきている。電話問合せ件数も増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・1月の入場者数は前年度比で15%上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地の再開発事業もだんだんと片付きつつあるが、来客数が少ないため、各店共、売上に苦慮している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは福袋の出が特に悪かった。福袋を買うにしても、客がかなり品定めをして買っており、販売になかなか結びつかない。また、初売り終了後の1月10日以降の人の出が非常に悪い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年並みを確保し、売上高は若干下回った。ミセスカジュアル及びインテリア関連が苦戦したが、食品類及びメンズ雑貨は前年並みの販売を確保した。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・初売りの客数が前年を下回り、福袋・セール商品も動きが鈍い。大幅にお得感を出した企画福袋のみ動きがよく、特にツアー旅行への応募が多く、物より自分の楽しみへの投資が多くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価が減少しており節約志向の基調は変わっていない。しかし、クリスマスや年末の売上は好調であった。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・食料品は単価と買上点数の減少が見られるが、今月は寒波の影響もあり、住関連を中心に商品は動いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・前月同様、客数・客単価ともに前年割れしている傾向は変わらず、依然として回復基調にはない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・売上金額・量とも横ばい又は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月はバーゲン月であり、最もよく売れるはずだが、第2週は、かろうじて前年並みを確保した。平日は相変わらずの厳しい状態が続いている。全体的には以前と比べて、やや減りが少ない状態であるが、それでも10%は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・先月に引き続き、客数は前年を維持しているが、客単価の下落は続いている。例年同様、クリアランスセールを実施しているが、客はセール価格であってもしっかりと吟味しており、買上げ点数も減少し客単価の下落につながっている。		
		衣料品専門店（副店長）	それ以外	・3か月前と比べあまり状況は変わっていない。		
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上客数は、3か月前から引き続き上向きで推移している。		
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の様子は前年と変わらない。減税と補助金の影響で秋まで好調だったが、年末以降、落ち着いている。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車の販売量は例年1月から3月にかけて増えるが、今年の1月は、2～3か月前とあまり変わらない台数で推移している。		
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注量自体は減少しているが、小型普通車の受注は良い。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当地はスペシャルドラマがスタートした効果で日帰り客は増えているが、宿泊客は伸びていない。旅行業者の旅行商品がまだ本格的に売れていない。		
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えたが、客単価が下がっており、全体としては変わっていない。		
		旅行代理店（支店長）	単価の動き	・年末年始及び、1月の連休の個人旅行は、マイカー利用での近場の旅行が多く、旅行単価は低かった。また同様に、海外旅行も近場のアジア方面への旅行が多く、単価の低い商品が中心であった。		
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・経年別の来客数の推移からみても、大幅な来客数の変化はない。新端末販売も、客の収入と端末価格との関わりに大きく左右される。		
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、来客数、予約の様子をみても、あまり変化がない。		
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、徐々に悪くなっているようにも感じる。		
		やや悪くなっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年の1月と比べ、飲食店への客の入りが悪く、外食を控えている様子がうかがえる。
				百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年度に比べ販売点数が減っている。客は必要なものしか買わない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・エコカー購入補助金制度が6か月間延長することもあり、新車受注台数が予想以上に伸びない。		
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き			・ユーザーの動向が読めない。3か月前は前年を上回る業績であったが、12月は極端に受注が落ち、前年を大きく割りこんだ。今月は地域によって大きなばらつきがあり不安定である。		
一般レストラン（経営者）	単価の動き			・先月に引き続き客数と客単価の減少が続いている。年末年始商戦の期間は前年並みで推移したが、その前後の買い控えは以前にも増して厳しいものとなった。		
タクシー運転手	お客様の様子			・客単価、売上が悪くなっている。		
タクシー運転手	単価の動き			・年明けに利用客が極端に減っている。客の収入が減少しており、財布のひもが固い。		
競艇場（職員）	販売量の動き			・今月は正月レースもあり、売上は前月比、3か月前比共に約20%増が見込まれるが、前年同期比では5%減となる見込みで、客の財布のひもが緩んできたとは思えない。		
美容室（経営者）	お客様の様子			・客の来店周期が長くなり、また、格安店に流れているようで、かなり節約志向が強まっている。		
設計事務所（職員）	販売量の動き			・賀詞交換会等、年末年始のイベント、会議での、様々な業種の人の話では、異口同音に、売上が減少している、リストラ中である、来年度が正念場である、などという内容であった。地方都市においては、景気の下げ止まり感はなく、悪くなっていることを再認識した。街の通りや飲み屋街でも、人通りの少なさが目立つ。		
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数も減り、客と話をしても明るい話題がない。		
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・売上が悪い。年末年始が特に悪かった。在庫も多く抱えて困っている。		
		スーパー（店長）	単価の動き	・他店との競争により、販売する商品の単価が急激に低下してきており、それに伴い客の買上単価も急激に落ちている。		
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・客数、客単価、売上、全てにおいて、前年と比べ、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
		その他飲食 [ファースト フード] (経営 者)	来客数の動き	・来店客数が激減している。そのため売上にも影響が 出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年明けは、企業の新年挨拶回りでタクシーは動 いていたが、今年は経費削減から大幅に減ってい る。日中は、病院関係、仕事関係の人も乗車回数 が減っており、単価も低い。特に夜は、週初めの街中 は閑散としており、乗車しても近距離ばかりでなか なかなが売上が伸びない。
企業 動向 関連	良くな っている	木材木製品製造 業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・年度末を迎え、各社が追い込みにかかっており、3 ~4月引渡しの受注が、一時的ではあるが増加してい る。他社と比べて業況は良い。
	やや良 くな っている			
	変わ らない	建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・官民とも工事自体が少なすぎて、受注が非常に難 しくなっている。
			輸送業 (統括)	取引先の様子
		輸送業 (社員)	取引先の様子	・11月以降の取引先の出荷数量が前年並みで推移して おり、特に製紙会社の稼働状況は、最近の円高傾向も あり、低下している。また、国際貨物でも低下してい る。
		通信業 (部長)	受注量や販売量 の動き	・上向きの期待感はあるが、現状の受注レベルは厳し い。特に民需では明確な投資効果が見えないものには 慎重な姿勢が続いている。
		通信業 (営業担 当)	それ以外	・個人消費拡大のために、大型スーパー、家電量販店 などが集客・売上拡大に向け、限界近くに価格を抑え た各種施策を打ち出しているが、目玉商品のみを選別 購入する客が多く、マネージャーから泣き言を聞く機 会が増えた。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算内容、試算表等を見ると、前年 比で若干のマイナスとなっている企業がほとんどであ る。この状況は3か月前とそれほど変わっていない。
	やや悪 くな っている	繊維工業 (経営 者)	競争相手の様子	・当地のタオル加工場の受注量が減少しているが、特 に地元銀行からの融資額が例年に比べて小さい。これ は、タオル業者の受注減により、生産備蓄資金が減少 した結果、との見方がある。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・メンテナンスの受注は安定してあるが、企業はなか なかな新規設備投資に踏み込んでくれない。見積等は実 施しているが、値下げ交渉ばかりで決まらない。
		金融業 (融資担 当)	取引先の様子	・取引先との会話からやや悪くなっていると感じる。
		広告代理店 (経 営者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注量はあるが、利益率が非常に悪い。社内の仕組 みを改善し、吸収しようとしているが、将来的にどこ までできるかは不透明である。
	悪く な っている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・季節要因を抜きにしても現在の受注状況は悪い。
一般機械器具製 造業 (経理担 当)		受注量や販売量 の動き	・価格競争が厳しくなっている。	
建設業 (総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・依然として民間工事の見積依頼、成約率共に低下し ており、手持ち工事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	求人情報誌製作 会社 (編集者)	それ以外	・行政の雇用対策事業を再委託で受注した。
		職業安定所 (職 員)	それ以外	・12月の月間有効求人倍率は0.59倍で、3か月前より 0.11ポイント上回った。
	変わ らない	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・企業から大学へ送られてくる求人数の動きに変化は 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	・新規求職者が、特に中堅世代で増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の新規求人数は3か月前より8.0%減少し、有効求人数も3か月前より0.2%減少した。有効求人数は前年同月比で30か月連続で減少している。景気底打ち感、地方では感じる事ができず、個人消費は減退したままである。雇用調整助成金や緊急保証制度でかろうじて大型倒産はないが、小規模事業所の年度内の廃業が増加する気配がある。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・全般的に厳しい状況は続いているが、特に建設・土木・情報業界は厳しい状況にあり、年度末にかけての資金繰りが悪化している。理由としては、公共事業の削減、民間需要の低迷が考えられる。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は増えてきた。特に今月はバーゲンの時期であったため、客の動きが良かった。ただ、単価は大きく下がっており、その分を何とか来客数の増加でカバーしている。今後も来客数の増加が続くかについては非常に不安である。また、一部の高額品の売上が少し減ってきた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・部門によっては復調の兆しが見えてきている。食品は依然として堅調だが、さらに今月は高級婦人服、宝飾品、特選ブランドが前年を上回り、高額品の動きが良くなってきている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・セールが始まったため、来客数は健闘している。過去のようにセールで安ければ買うという購買傾向はないものの、欲しいものが妥当な価格であれば買うようになってきており、堅実ながらも購買意欲は改善している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品は、青果物の価格下落幅が大きくなっているが、全体的には変わらない。衣服・住関連は若干上向きである。高額品は依然として動きが悪い。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・引き続きエコポイント制度の後押しで、高単価のテレビ、冷蔵庫が好調である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算時期を迎える前の初売りセールなので、来客数が多い。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・例年1月が一番悪い月にもかかわらず、動きはそこそこであった。特に11、12月に比べると都心の動きは活発になっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来客数の前年比伸び率は月ごとに増えており、景気は徐々に回復している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・昨年4月に介護報酬のアップ改定があり、同業他社も含め業績が回復し、黒字化する企業が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲は相変わらず低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は、買いたい気持ちはあるが、実際買うには至らず、買えないという状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・景気は低迷しているが、世間で言われている2番底という印象はまだないので、悪いながらも現状維持である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年始商戦は、郊外大型店では元日より営業したため、かなりの集客があり、福袋の販売も順調との報道がなされていたが、中心街の百貨店・商店街は2日からの営業が多く、出遅れていた。当店は客単価が上がり、今月上旬までは前年実績を上回っていたが、中旬以降、客足が鈍化した。

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
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・年末商戦の後で、まとめ買いや歳暮の頂き物があるのか、今月の売上は落ちている。来客はあっても客は少量買いで、その月にいる分のみ購入し、単価も低い。毎月同量程度の仕入れはしているため、結局在庫を抱えている。繁華街に出ると客足の多さに圧倒され、その場では相当なお金も動いているため、単に当店のような小売店の客足が遠退いているのかと考えさせられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は必要のない物は価格が安くても購入しない。先日ギフト解体セールを開催し、売上は前年を超えることができたが、前年より持ち帰りする客が多く、少しの金額でも配送料を節約する客が増えた。これも客が必要のない金を使わない傾向の証左である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初商いの来店と買上単価は前年割れとなったが、レジ客数と福袋は好調であった。月間でも同様の傾向である。また催事でも、夢やお得感のある催事や、手軽に旅行気分が味わえる物産催事は好調であるが、呉服や価格訴求型の催事は不振である。欲しいものを必要ととき必要な数購入する慎重な姿勢が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・初売りでは、福袋を中心に前年を超えて推移したものの、クリアランス商材の不振のほか、宝飾品や呉服などの高額品も前年実績を大きく下回っている。食品催事を1月に移行し、動員力を強化したため、店頭売上は善戦しているものの、外商を中心とした商品が低迷している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物を値下げしても、価格に反応する客は少なく、客は必要なものだけを買っている。高額品も、支払いをクレジットで先延ばしする客が減っており、消費への慎重さは変わっていない。将来的に得するかどうかが、購買の基準になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・景気低迷で客が今後の見通しがつかず、買い控えがある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として消費者の節約志向が強まる中、デフレ傾向がさらに追い打ちとなり、特に食料品等で低価格品への需要シフトが起こっている。また、他社との値下げ競争等も日々激しくなっており、収益が悪化している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・安価な商品を求める傾向は、食料品に限らず衣料品・日用品にも相変わらずみられる。客単価がなかなか上がらない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数も若干減少しているが、買上点数が減少している。また、ロープライス商品の動きが活発になっており、全体的に客単価が落ちている。高額品は欲しくても手が出ないというのが実態である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の夏以降、売上はかなり低い水準で推移し、ここ数か月は底どまりした感がある。客数は大幅減にならず、買上点数もほぼ維持しているが、1品単価が落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは大半が目的買いであるが、客単価が非常に悪く、景気の悪さを反映している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・全体の売上の前年割れは続いている。客数は前年割れであるものの、若干回復傾向である。ただし、客単価の下落が引き続き続いているので、3か月前と比較すると結果は変わらない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・以前からの客は引き続き購入しており、売上は前年並みになった。しかし新規客の出入りが少ない状況である。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・土日とイベントを実施しており、最大需要期であるが、既存客の来店は以前からかわらない。新規客の来店は以前のように多くない状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車業界は、減税対策もあり何とか販売量は確保している。この時期は年間の最大需要期であるが、販売量は例年に比べると若干少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数は、エコカー減税・補助金の後押しがあり、3か月前と同じく好調に推移している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・売上は前年並みである。店舗を移転したため、新規の客の来店がある一方、来店が減少する客もいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔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現在の価格で安定推移しているが、12月の賞与支給は厳しかったとの声が多く聞かれた。12月は新年を迎える準備として、車にかけると支出が例年並みであったが、1月に入ってから節約指向がうかがえる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・商品の売行きが悪い。年始の4～5日は良かったが、それ以降は上向かない。前年比85%程度の販売量で、空港内の他の売店も同じような状況である。
		観光ホテル（総務担当）	販売量の動き	・婚礼部門など、一部上向きの部門もあるが、宿泊、レストランなどますます厳しい部門もあり、全体では変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・学生を中心に少し動きが出てきたが、価格志向が強く、安い商品しか売れない。数社の商品を比較して購入する傾向がますます強くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会が全くなく、繁華街は閑古鳥が鳴いていて、成人式も思ったより客の動きがなかった。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・今月は携帯電話の旧モデルの販売単価が下落したため、年始より販売が好調であった。ただし、低価格商品の比率が高く、高額商品の販売台数は低迷している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・法人の客からの携帯電話の申込がほとんどない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・観光地である当地は、県外客が右肩下がりでそのため、当ゴルフ場も厳しい状況で、来客数は3年前の半分、2年前より3割下落している。ゴルフを問わず観光客は激減している。そのなかでもマラソン大会や歩くイベントは増えつつあるので、全体的には健康志向であるが、娯楽に関する支出は削られている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・成人式で来客数は多かったが、他の日は3か月前に比べると変わりがない。天候に左右されている。
		音楽教室	来客数の動き	・習い事は景気には全く左右されない傾向にあり、むしろ景気が悪くなればなるほど、子供には教養を見につけさせたい親が増えている。在籍数は毎年増加しており、3～4年前に比べると100人以上増えた。これから春の生徒募集が始まるので、この数か月で一気に増えるが、転勤などで辞めていく生徒もいるので、大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数はあまり変わらないが、客は年末年始で金を使い、卒入学、就職と今後もお金を使うことを想定しているからか、買物を控えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に来る客が減り、販売単価も下がっており、大変厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・年明けは時化のため魚も少ないが客も少ない。例年悪い時期ではあるが、今年は特にひどい。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	お客様の様子	・客が外食を控えているため、当店の顧客である飲食店の発注量の減少や閉店が続いている。またデフレの印象のためか、単価の安い方に客が流れている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・キーテナントの業績悪化の報道により、ブランド、テナントの取引状況が悪化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上規模の大きい初売りが思ったより伸びなかった。セールを12月に前倒ししているため、1月は厳しい月となった。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・新年を迎えたが、販売量は前年比10%程度減で推移している。長引く不況の影響で顧客の可処分所得及び貯蓄が減少し、生活防衛のための低価格志向がますます強くなっている。セールには敏感に反応するものの、通常商品の動きが鈍い状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年明けは食料品を中心に前年比89%と悪く、ますます買い控えが進んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上量、単価ともに縮小状況にある。必要なもの以外に向けた目が一段と厳しくなっているのに加えて、必要なものでも価格の選別によりシビアな目を向ける傾向が強い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上単価が前年比92～93%となっているほか、客数もほぼ同じくらい落ち込んでおり、なかなか客数と客単価が上がってこない。買上点数だけがかなり上がっている。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・年未年始の状況は、来客数は前年並を維持しているが、客単価は前年比7%ほど低下している。正月明けからの動向も、安くてなお必要商材の買上点数は多少上昇しているが、節約志向は緩んでいない。単価下落傾向さらには続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月は例年よりも冷え込む日が多く、冬物商材を中心に販売強化をしたが、それ以上に消費者のディスカウントストアやドラッグストアへの流出が大きい。来店客も買い控え傾向が強く、苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・インフルエンザの流行、降灰による来客数の減少や競合店出店で厳しい状況が続き、売上は大きく鈍化している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正月休みが短かったせいで、セール始めの売上が伸びなかった。いつもはかなりのまとめ買いをする客が、抑えた買い方をしていた。ボーナスが減らされたという声が多く聞かれた。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月上増の反動が出て、エコポイント対象商品であるテレビでも息切れしていると感じる月であった。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・年未年始・初売りが一段落し、月の後半は来客数が極端に減少した。反面、毎月のキャンペーンは久しぶりに前年同月比を上回った。
		その他専門店【書籍】（店長）	それ以外	・アルバイトの募集2名に対して応募者が88名あり、いかに仕事の無い人が多いかを痛感させられた。仕事の無い人が多いということは消費にお金が回らなくなり、経済は停滞する。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前回までは非常に悪いと回答していたのが、今月はやや悪いになり、多少は良くなった。しかし、まだまだ動向をみると来客数は少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年明けからしばらくはそこそこの来客があったものの、中旬から月末にかけてひどい落ち込みである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2月に県知事選挙があるせいか、宴席の問い合わせが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月休みが短かったため人の動きが悪く、今年の正月ほどタクシーが動かなかったのは初めてである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年まで2月下旬に開催された地域の観光イベントがずれたせいで、売上が落ちている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰りが厳しい状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人旅行については、年未年始は横ばいで推移した。団体はやや減少したままである。
		その他サービスの動向を把握できる者【フィットネスクラブ】（営業）	販売量の動き	・販売数及び客1人当たりの月単価が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・相変わらず土地の問い合わせ等が少なく、同業他社とも景気は悪い。
	悪くなっている	一般小売店【青果】（店長）	それ以外	・年明け以降、かなり厳しい状況である。中央市場の青果物の相場は、県外向けの商品は寒さもあって高いが、地場で消費される商品は箱台も出ない状況である。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・3か月前は年末に向けて開店等の祝いの花の需要があったが、1月はこれといった大きな注文がなかった。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・近隣商店街の空き店舗が更に増えた。また、近隣中小量販店の閉店も発生している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・同業の百貨店についてはどこも良くない。大型商業施設は前年実績を確保していると聞いているため、それと比較するとかなり悪い状況である。3か月前と比べると売上、来客数とも前年比約4%ポイント低下している。紳士、リビング、食料品はほぼ同じ水準で動いているのでさほど影響がないが、ヤング、ミセス、身の回り品、子供服の4つがかなり悪い。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・依然として予算比、前年比とも実績割れである。量販店、地域スーパー、ドラッグストアの低価格販売及び割引販売の継続で薄利多売型となるなか、販売数量が伸びないのが現状である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・来客数がほとんどゼロに近い日が続き、売上も前年比3割以上低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・とにかく売れない。客が高齢化していることもあるが、物を買わない。特に衣料品を買わないことが売上の低下につながっている。	
		自動車備品販売店（従業員）	それ以外	・高速道路料金が今後どうなるかはっきり政府が方針を打ち出していないため、ETC関連商品の売上が見えない。	
		ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・3,000～5,000円の中価格帯の来客数が悪化している。	
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・当店は昔からの町の中心地にあるが、ここ何年も人通りが少なくなってきた。また新幹線の全線開業で、新幹線駅は人通りがある程度あるが、郊外型の大型店舗も増え、人はどんどんそちらに流れている。中心地に人を呼ぼうとしているが、それがなかなか実を結ばない。	
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・例年、新年の挨拶等でビジネスマンが来店していたが、今年はそれが一組もない。開店休業状態であり、どん底である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・先行きが見えず、客は金を使わないので、タクシー業界は被害を被っている。	
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きはここにきて急激に活発になり、特にLED関連、リードフレーム等が著しく多忙を極めている。金型関連もフル操業が続いている。大手企業間にはまだまだ格差があり、すべての面で良いという状況ではないが、あまり先行きに関しても現状からすると心配するほどのことはない。しかし、精密機械部品の動きは相変わらず低調である。	
		やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は一時的に仕事量が増えてきたが、それが継続的なものか単発的なものか判断は難しい。ただ、客先の状況も、以前の休みが多い状況からすれば改善傾向にある。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境対応型自動車の部品用生産に関連する生産設備、半導体に関連する部品加工の受注が増えつつあり、景気回復の兆しを感じる。
	変わらない	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・仕事の依頼件数や問い合わせ件数が徐々に回復してきている。	
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末は特需で若干は伸びたが、それでも例年通りの売上にはならなかった。年明けはすべて厳しい状況で、スーパー、居酒屋、加工メーカーとも予想通りここ近年にない悪い売上になりそうである。	
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前年から販売単価の伸びがなく低迷している。飼料価格も依然として高いため、この状態が続けば厳しい状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から良くなってきているが、その状態でこう着状態が続いている。	
		輸送業	受注量や販売量の動き	・あまり変わっていないように感じる。受注量が増えてきても、デフレの影響で景気が回復するのか疑問である。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・全体的に荷動きが停滞したまま、あまり動いていない。	
		金融業	取引先の様子	・製造業では停滞感がある。受注は輸出品を中心に上向くと考えられるが、見通しは具体化しておらず、十分な生産量には至っていない。	
		金融業（調査担当）	それ以外	・3か月前に比べて企業の受注・販売の状況は改善しており、また倒産や保証協会の代位弁済額なども低位で推移している。一方、金融円滑化法の施行に伴い、返済猶予の相談・申込件数は中小・零細企業を中心に増加し、企業の資金繰りはタイトになってきている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・融資先である中小企業は、貸出金利減免等のニーズがまだ継続している。月々の資金繰りが厳しい状況に変わりはない。	
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・正月期間中は新聞広告にとって繁忙期であるが、米国の大手金融機関の破たんの影響を受けた昨年度より2割ほど落ち込んだ。化粧品や食品など通販系は好調だが、他業種は軒並み新聞広告に消極的な状況が続いている。	
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルティング関係の会社の話では、仕事がなく人が余っているため、人の合理化が始められている。			

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
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・感覚としては12月よりも良くなっていると感じるが、実際企業の売上等を聞くと非常に厳しいという話である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで景気をけん引してきた建設業、半導体事業などが低迷の様で、全体的な景気が今のままで回復するとは思えない。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期にもかかわらず、受注量が全く増えず、1年中閑散期のような。企業の新入社員の募集も少ないようで、販売数量に全く結び付かない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末年始にインテリア設計、内装業者、ゼネコンなどの得意先100社以上を回り、今年の動向を確認したが、良くなる話はただの1件もなかった。受注は年内は動かない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・業界によっても異なるが、給与減やボーナス支給無しなどといった話を聞くため、景気は悪くなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月始めに新春見本市があったが、前年より大分悪く、その状態がずっと続いている。業界全体としては商品がいくらか動いているようだが、ギフト、高額商品がなかなか動いていない。商社の展示会にしても動きが悪く、業界として大変心配している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・3月までは公共工事等が全盛期であるが、22年度への繰越工事がまだ未発注なので、3月にかけて次第に人手があふれてくる。同業者をみても、工事が完了し人手が余っている業者もいるようである。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の状況は、景気悪化に伴う受注減等もあり、今月の借入申し入れの内容の大半が、当面の運転資金確保のためというものが多かった。加えて既存の借入金の返済に窮している先からの条件変更の申し入れも出てきており、こうしたことからみても大変厳しい状況になりつつある。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類メーカーは国内での売上が低迷し、海外での販路を模索している。メーカーの倒産激増の年になりそうである。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・21年度下期に入り、夏場の底打ち時期より若干契約は上向きになってきた。しかし、今月に入り正月休み等の影響はあるが、引合件数、金額共に大幅に減少し、受注状況もここ数か月では最低を記録している。
悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年1月は12月の反動で落ち込み、受注量、売上ともに下がるが、前年、一昨年と比べても今年はかなり少なくなっている。客の話でも、物が売れずかなり苦しんでいる。実際、問い合わせ等の電話も少なくなり、我々の帰宅も早くなっている。	
	その他サービス業	取引先の様子	・市町村の土木設計や建築設計、調査、計画等の業務について請負業者へ発注される業務の数が少なくなっており、仕事自体がない状況になっている。市町村合併も落ち着いたため、合併前は各自治体で実施されていた業務が合併されて発注元がひとつにまとめられ、仕事がさらに少なくなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末の需要がここに来て少し増えてきている。業種によっては人手が足りない所もあり、外部派遣を利用している企業もある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・企業の厳選採用のスタンスは継続しているが、求人数が年明けより多少増加に転じた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今年に入り、事務の案件が入りつつあるものの、退職者の補充が主であるので、受注増による求人数の増加とはいえない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1月に入り、回復基調の感じられる企業、部署では新規雇用の発注が増加傾向にある。このまま3月に向けて上向きようであれば本物であるが、現時点でそこまでは予断ならない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3月中旬にオープンする大型商業施設の求人が最終段階に入り、本来なら求人市場が活性化するはずだが、影響がみられない。特に地場企業である当社には波及効果がみられなかった。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数は依然として低迷している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子部品製造業と一部の業種については回復傾向がみられるが、全体的には求人の動きは厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年同期比で毎月減少しており、回復の兆しが見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前2か月間は新規求人数の減少幅が縮小したが、今月はまた減少幅の拡大傾向が見られ、まだ求人意欲の高まりはない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成22年3月卒業予定者に対する求人は低調なままである。また平成23年3月卒業予定者に対する求人依頼が届いているが、採用予定数は絞り込んだままで採用規模の拡大を予定している求人はあまり見当たらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・国による緊急雇用対策実施の影響もあり、非正規社員の求人が多く目立ち、正規社員が少ない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・受注件数は相変わらず伸び悩んでいるが、特に減少しているわけではない。しかし、回収や価格交渉については厳しくなっている。今まで一切価格交渉がなかった大手取引先からも、値引き要請が入ったり、経費削減により今まで請求できていた交通費が削減となったりしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新聞の求人広告の傾向として、今年に入り病院の求人募集が減った。病院の経費削減が要因だと思われる。また、新聞の求人広告自体が減っているのは、職安への依存が高いせいもあるとみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は11月と比べ2.6%減少した。また、10月比25.9%減少、9月比18.6%減少である。月間有効求職者数もほぼ同じ傾向であり、景気の状況が求人数に表れている。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣終了の話が途切れなくつづいている。いまだに契約終了の話の底が見えてこない。顧客からも増員の話はない状況である。
		民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・労働者派遣法改正の動きにより市場が縮小し続けている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年並みの来客数が取れている他、平日の落ち込みが前年より少し改善されている。しかし、相変わらず低価格商品に集中しており、クーポンやチケットの使用が目立っている。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊人数は3か月前比114.2%、前年同月比92.6%である。団体旅行は引き続き低調だが、各旅行社の年度末キャンペーンが功を奏し、個人及び中国人客が増加している。ただし、低価格により収益率は低い。	
	変わらない	観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率の前年比減少幅は、3か月前と比べると回復傾向にあるものの、いまだ前年比マイナスが大きい状況である。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客単価こそ前年を上回って推移しているものの、来客数が前年実績に対して大きく落ち込んでいる。その傾向は3か月前から大きな変化は無い。	
		スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・高額品が売れにくい状況にある。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が減少している。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜間の客が少ない状況が続いている。	
	やや悪くなっている	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・景気の低迷により、沖縄県の入域観光客数が落ち込んでおり、レンタカーの利用客数も減少傾向にある。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・1品単価が前年を大きく下回り、売上高が前年比97%と苦戦している。生鮮部門の動きが鈍く、特に青果・精肉の不振が顕著である。	

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
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・飲料メーカーによる価格値下げがあり、対象商品は際立って売れ出し、価格低下への反応が如実となっている。飲料に限らず、米飯等も同様な傾向があり、これまでと違い、値ごろ感の無い商品は売れない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・製品の価格を抑えなければ売れない傾向が目立ってきている。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・年末から年明けにかけて、販売量が前年割れしている。また客単価もかなり下落している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・年始商戦にて販売は伸びたが、1月中旬以降はその反動が落ち着いてしまっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、前年同月比で9割台である。前年は世界的な金融不安で施設利用者が大幅に落ち込んだ年であり、今年は更に落ち込んでいる。この状況から、沖縄観光は厳しい状況にある。来園者は一般団体、修学旅行が中心である。個人客は少ない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今は、本土からの客が大量に来る時期だが、例年より3～4割程度減少している。他のゴルフ場も同様である。
	悪くなっている	その他専門店 [楽器]（経営者）	販売量の動き	・大通りの通行人数、車の通行量、観光客数が目で見ても直ぐに分かるほど減少している。もともと売上も厳しいので、これ以上は悪くならないように経費の節減に更に努力する。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・空港やダム関係の公共工事が影響し、離島向けが好調である。公共工事に関連し、民間部門もある程度出ている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・本土からの輸送を含め、県内での二次輸送業務の料金の見直しが相次いでいる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・業界の動向としては、良い方向に向かっているとの話を聞くことがあるが、実際には案件の契約締結等の話を聞くことが無いので実感が無い。景気は変わっていない。
	やや悪くなっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上が前年並である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人及び共同住宅、商業施設といった民間工事物件が減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築モデルハウスへの来場客数が減少している。
雇用 関連	悪くなっている	-	-	-
	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・年が明けて、年末の時期に求人を探していた企業からの掲載依頼が増加している。売上も前年同月の数字を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・依頼件数がほとんど動かない状況からやや持ち直してきている感はあるが、良くなっているとまでは言えない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で21.7%増加している。
		学校[大学]（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用基準が前年に比べて大変高くなっているため、内定者が減少している。
	悪くなっている	-	-	-