

・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	百貨店（販売促進担当）	それ以外		・近隣の百貨店の閉鎖があったため、当店の状況にはイレギュラーな面があるが、全店ベースで見ると、厳しいながらも回復傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き		・12月以降、来客数が増加傾向にあり、今月も同曜日比較ではプラスになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・今月は営業日数が3日少ないが、販売量は先月と比較しても多く、前年との比較でも5%の伸びとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き		・競争環境が変化してきている。地元食品スーパーの廃業や百貨店の撤退があり、当店の来客数は増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き		・エコポイント制度の効果で薄型テレビが販売量、売上ともに伸びている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き		・宿泊客が多かったため、朝食利用の売上は前年比105.7%となった。ただし、それ以外の売上は前年比88.4%と低調なままである。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子		・国内旅行は閑散期ということもあり、相変わらず低調である。しかし、外国人観光客は中国人、特に富裕層が増加してきていることから、客単価が上昇しており、売店、レストランでの消費も増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き		・客単価が低くとどまっているため、はっきり上向きとも言い難い面もあるが、来客数が増えつつある。
		タクシー運転手	販売量の動き		・雪の多かった前月と比べると、売上は約2%減っているが、3か月前との比較では、売上は約5%増えている。前年と比較しても売上は約2%伸びている。これらの傾向から、景気は若干ではあるが回復傾向にある。
		観光名所（役員）	来客数の動き		・国内客の観光入込は依然として低迷を続けているが、海外客の観光入込は、旧正月の効果から、台湾や韓国、香港などの東アジアを中心に増加しており、観光入込の全体数を押し上げている。
	美容室（経営者）	来客数の動き		・売上が前年実績を上回っており、以前よりは客の動きが良くなってきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き		・引き続き商店街への来街者数の落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き		・例年になく、厳しい寒さが続いたことから、高齢者の外出機会が減っている。商店街への来街頻度も低下しており、衣料品店や飲食店等の売上は前年比90~100%で推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・先行き不安が客の慎重な買い方につながっている。季節商材ですら必要な物しか購入しなくなっている。特売に対する反応も鈍くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・前月と比べて、客の動きには変化がみられない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き		・政権与党が景気対策を打ち出せないでいることで、消費者が不安になっている。雪のライトアップイベントの期間中の人出は、半分近くが中国人であった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き		・例年2月後半からは、新年会需要が一段落するため、売上は厳しいものになる。特に、前年は落ち込みが大きかったことから、今年は前年以上の売上を見込んでいたが、前年並みの売上にとどまっている。来客数もやや減っているが、1件当たりの販売量が非常に落ち込んでいることが原因とみられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き		・来客数が大幅に減少しており、買単価も大幅に低下している。不要な物は買わない、買う時はより安くといった消費者の動きがまだまだ続いている。余談ではあるが、冬季オリンピックの女子フィギュアスケートがあった24日と26日は売上、来客数とも大きく落ち込んだ。

分野	景気の現状判断	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）	来客数の動き	・食品催事の開催時期がずれたことで、売上は前年を上回っているものの、催事の影響を除いた調整後の売上は前年比94%前後と直近のトレンドと変わらない。買上客数も前年比99%前後と傾向は変わらない。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・2月は元々売上の少ない月であり、企画が当たるかどうかで売上也大きく変化するため、店頭の数値だけで景気の判断にはつなげにくい面がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の低下に歯止めがかからない状況である。来客数は増えているが、割引セールに集中する傾向が以前よりも強まっている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・客単価が前年比101.5%となっており、過去11か月の平均値101.7%とほぼ同率で推移している。また商品単価が前年比95.5%、客1人の平均買上点数が前年比106.2%となっており、単価、点数ともほぼ同率で推移しており、状況に大きな変化はみられない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低下が進んでいるほか、買上点数の伸びも鈍化している。年明けからこの傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・低単価商品の販売量が増加しているが、客単価低下の影響が大きく、売上は相変わらず低迷している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・冬季オリンピックの効果もあり、薄型テレビは引き続き好調であるが、それ以外の大型商材の売行きは依然として厳しく、全体ではほぼ横ばいの状態である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・メディアでは景気が上向きと伝えられているが、全く実感がなく、客の様子からもうかがえない。依然として、客の財布のひもは固く、不具合などで車を乗換える客が少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・利益、来客数とも変わらずに推移している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・例年、風邪等の季節疾患でまずまずの売上が見込まれるが、今年は病院、薬局とも、閑古鳥が鳴いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品の価格が安定しているため、状況は大きく変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月に入り、海外からのチャーター便が相当みられるが、来客数にはあまり結び付いていない。前月に続き、今月も地元客向けのイベントを行っているが、当初の勢いはなく、売上は前年比90%と厳しい数字となっている。客単価はやや上昇している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年も前々年も来客数の動きをみると、2月になってもそれほど落ち込みがみられなかった。今年も同様の傾向にあることから、全体としては変わらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行については、売上が前年を150%上回っており、3月のハワイのチャーター便の残り席数はわずかとなっている。国内旅行については、関東圏の大型テーマパークや九州、沖縄の売上が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の節約志向が一段と強まっている。今月は天気が非常に良かったことから、タクシーの利用客が減少しており、電話の注文も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話の注文数が減少している。来客数も減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・中国を始めとした東南アジアからの海外客がわずかではあるが増加している。また国内客も前年並みに回復している。
		パチンコ店（役員）	それ以外	・マスコミの報道に踊らされているように感じる部分もあるが、どのような店においても、割引や値引きを前面に押し出すことが当たり前になってきている。安ければサービスは二の次といった店も増えてきている。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・前年よりも活発な販促活動をしているが、比較的高額な団体向け商品については、不景気で人数が集まらず、割り勘の頭数が少ないとの理由で断られるケースが多かった。例年であれば、冬期間に複数回利用する団体も、今年は1回限りの利用が多い。
		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	・年間で最も売上が減少している。観光閑散期であることも含めて、ほとんど変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客のマインドがとても冷え込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年と比べて、冬物のセールに対する客の食いつきが良くない。春物に関しても、3月の入学・卒業対応の季節商材に対する客の購買がみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い控えがみられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2～3か月の短期的な動きをみると、昨年12月をピークに来街者数が減少傾向にある。特に週末の来街者数が前年と比べて少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・物産催事の売上が前年を上回っているものの、衣料品の冬物処分品については客単価が前年よりも低下している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・既存店の来客数は前年を下回っており、単価も前年を数パーセント下回っている。依然として単価の低い商品ばかりが売れている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・全体的に売上は前年並みとなっているが、広告の入る週末に客の買物が集中する傾向が一層強くなっている。価格の安い広告商品を中心に、週末にまとめて買物をする傾向が強くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・年明けから売上が伸び悩んでおり、前年をやや下回っている。ここにきて年末需要の反動が顕著に表れている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・雪まつり前後は観光客の入込もあり、前年並みの売上となったが、それ以外の期間は、平日、週末とも地元客を中心に売上を落とした。活気のあるレストランもランチでの客数確保が主で夜の客は少ないようだ。市街地では雪まつり後も、アジア圏の観光客が多いようだ。地元客向けの飲食店には恩恵がない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・本州方面からのツアー客、道内地元客ともに、宿泊単価が下落傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊等の料金は下げ止まっているが、旧正月を北海道観光で過ごす海外客が伸びたことで、前年よりも来客数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月の販売額をみると、国内旅行が前年比84%、海外旅行が前年比78%と前年を下回る状況が続いている。先行受注額も3月の国内旅行が前年比80%、海外旅行が前年比79%となっており、回復の兆しが見えない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が止まらない。今の時期は年間でも来客数の少ない時期ではあるが、前月比、前年比とも10%ほど来客数が減少している。
		悪くなっている		タクシー運転手
通信会社（企画担当）	お客様の様子			・通信機器やサービスの導入に際し、競合他社との価格競争が激化しすぎて、赤字での競争となっている。それにもかかわらず、客が部分発注にとどめたり、翌年度に持ち越す案件が数多く出ている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き			・2月の住宅販売戸数は例年増加する傾向にあるが、今年は販売戸数の伸びが小さく、消費者の住宅に対する購買意欲の低下が感じられる。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不況のなかで保留になっていた請負物件が動き出している。高額品の販売も伸びてきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較であれば、受注量や販売量がやや持ち直している傾向がみられる。ただし、例年との比較ではまだ低調気味であることは否めない。
		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	・今月の受注額の前年比でのプラス幅が、3か月前よりも拡大している。
変わらない		食料品製造業（団体役員）	それ以外	・2月は雪まつりを始め、冬季イベントの最も多い時期であり、海外観光客を含め、来道者数が増加している。補正予算等により、例年と比べて公共事業は増えたが、消費動向は節約志向により、保存性のある食料品や低価格の日用品等が売れている。

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	
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・依然として受注量及び販売量が伸び悩んでいる。見積量も増えてこない。 ・3月決算の大手建設会社の今年度売上は直近の半分程度といわれ、改選期を迎える支店長人事も本社のエリートコース経験型から支店生え抜き型に転換されている。北海道経済の今後を見通した象徴的な現象のように受け止められる。 	
		建設業（従業員）	競争相手の様子		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業、飼料業、飲料製造業関連で大きな変化はみられない。ただし、前年の農産物不作により貨物輸送量そのものは減少している。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・個人消費関連のホテル・旅館業、小売業は販売価格の下落が目立っている。設備投資は低調に推移している。住宅着工は低水準ではあるが、下げ止まってきている。建設業は公共工事の発注増で持ち直しており、一部には人手不足の企業もみられる。景気対策効果から乗用車と薄型テレビの販売は堅調に推移している。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物建築はいずれも低迷している。土地の価格が安定しない状況では期待できない。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産の動きは依然として鈍いが、中古マンションで値ごろ感のある物件は徐々にではあるが、動きが出始めている。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・客先での案件が少ないため、受注量、販売量とも低調である。	
		やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・全体の受注額が減少している。
		悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注販売の悪い時期だが、前年よりも15%ほど受注量が落ち込んでいる。
雇用関連		-	-	-	
		良くなっている			
		やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・わずかではあるが、募集広告の売上が前年を上回った。前年を上回るのは相当久しぶりであった。派遣、流通、飲食の減少傾向は変わらないが、医療系、運輸・運送、土建、不動産関連の募集件数が増加しており、落ち込み分をカバーした。
		変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・毎年2月に正社員の求人開拓を行っているが、今年の求人は前年比で7割となった。ただ、パート・アルバイト等は飲食関連を中心に微増傾向にある。
			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7%ほど増加している。なかでも大型複合商業施設のオープンや既存の大型施設の店舗入替などによるファッション関連の求人増加や、引越等の貨物運送関連の求人増加が特徴的である。またコールセンターや業務請負の決定率の低下によるリピート求人もみられる。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の有効求人倍率は0.35倍で前年から0.01ポイント上昇し、26か月ぶりに前年を上回った。しかし、新規求人数は前年を4.8%下回っており、離職者が減ったものの、新しい雇用の動きはみられなかった。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から2.0%減少し、2か月連続で前年を下回った。月間有効求人数は前年から3.8%減少し、39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	・管内の1月の新規求人数が前年を2.1%下回った。有効求人倍率も0.33倍と前月を0.01ポイント上回ったものの、31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	・1月の新規求人数は前年を8.7%下回った。新規求職者数は前年を22.1%下回った。月間有効求人倍率は0.38倍となり、前年の0.36倍を0.02ポイント上回った。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の業績回復がみられず、派遣のオーダーが減少傾向にある。業績悪化から雇用調整の動きが活発で、再就職支援の相談が増加している。官庁より受託した雇用対策事業のなかで、求人企業と求職者が一堂に会する合同企業面接会を運営しているが、企業からの求人が激減している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・2011年卒業者を対象とする合同セミナーが、この2月に開始されたが、主催するすべてのセミナーで、前年の2～3割減の出展数となった。とりわけ、首都圏に本社のある企業では、数か月前には採用意欲が不透明であったことから、北海道での個別セミナーを実施しないことをここ数か月で決定した向きがある。また、1度求人票を開示しながらも、採用を見合わせる事例も少なくない。
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	百貨店（経営者）	来客数の動き	・春物の動きが前年より早く、客単価は低迷しているものの、気温の上昇とともに来客数が増加している。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・得意客向けに春夏物のイベントを企画したところ、客単価は低調なものの、天候にも恵まれ、売上の予算を達成している。消費者は買い控えが続いたため、新シーズン物への購買意欲がわいてきている。	
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・特売セールに消費者の関心は集まるものの、1品単価、買上点数共に3か月前の水準から回復している。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・雪や寒い日が続いたため、冬物衣料などの需要があり、来客数が増加している。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・20～30代の客層を中心に、価格よりも気に入った商品を購入する傾向が強まり、カジュアル衣料の需要が増えている。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒い日はあるものの、気温の変化に伴い、春物衣料を見る来店者が増加している。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュアーズ需要で来客数が増加している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への補助金が延長されたため、当初見込まれた駆け込み需要はないが、新車の販売台数が堅調に伸びている。また、久しぶりの大雪があり、サービス入庫が増加している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・気候の変化に伴い、自動車市場の動きが良くなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・天気の良い日が続いており、前月に比べて消費者に動きがみられる。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業の需要が低迷しているものの、3か月前に比べて個人消費に明るさがみられる。	
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・新規参入などで市内のホテル業界が活性化しており、来客数がわずかながら回復している。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候の影響は少ないが、来街客、客単価共に低迷している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数や通行量は少しずつ増えているものの、米国の大手金融機関の破たん以降の商店街の落ち込みが続いている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の上昇で季節商材に動きはあるが、売上の回復にはつながらない。
			一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・消費者の低価格志向が続いており、販売量、売上共に横ばいで推移している。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・食品大型催事に集客はあるが、他の階へのシャワー効果が少ない。また、フレッシュアーズやマザーニースの客単価が低迷して、売上が前年を下回っている。
			百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前月に比べて買上点数が回復傾向にあるものの、来客数は低迷している。
			百貨店（広報担当）	お客様の様子	・足元の消費環境が回復していないため、個人消費は低迷している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・天候の悪化が影響して来客数が減少しているものの、アパレル以外は売上が健闘している。	
		百貨店（経営者）	単価の動き	・消費者は低価格品に関心があり、春物衣料が動く時期にもかかわらず、冬物セール商品の動きが顕著である。	
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・大雪の日にもまとめ買いする影響もあり、買上点数は増加傾向にあるものの、来客数が低迷している。	

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
		スーパー(店長)	単価の動き	・消費者は節約志向が強く、低価格商品を買回るために、客単価、売上共に前年割れが続いている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・来客数は持ち直しているものの、低価格な品ぞろえを増やしたために、客単価が前年を下回っている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・消費者の財布のひもは固く、来客数、客単価共に低迷している。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価、来客数共に前年を下回っている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・3か月前に比べて、客単価が下がり続けている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・年金支給日後などにわずかな動きがあるものの、消費者は必要な物しか買わない傾向が続いている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数は低迷しており、1人の客もいない日がある。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・新入学や新社会人向けの新商品発売や需要が増加する時期ではあるが、相変わらず販売量が低迷している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・エコポイントの効果からテレビの販売量が前年並みで推移するものの、その他の商品は売上が落ち込んでいる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・環境対応車への補助金が延長されるものの、対象顧客にはすでに営業しており、販売台数の増加にはつながらない。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・消費者の目的買いにより、来客数が低迷しているため、厳しい売上が続いている。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・高価な家具を買い求める若い夫婦がみられるものの、中高年層の客単価は低迷している。
		その他専門店[呉服](経営者)	お客様の様子	・割安な商品には関心を示すものの、消費者の財布のひもは固く、売上は低迷している。
		その他専門店[靴](経営者)	お客様の様子	・例年の受験や入学の時期に比べて、消費者の財布のひもは固く、売上は低迷している。
		その他専門店[酒](営業担当)	来客数の動き	・例年に比べて、売上は低迷している。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・例年売上が落ち込む時期ではあるが、天候の影響で冬物衣料の動きが悪く、企業への納入件数が低迷している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・天候の影響で洗車需要が前年を下回っており、燃料や車関連商品の販売量も低迷している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	来客数の動き	・1回あたりの給油量や自動車で出かける頻度は減少傾向にある。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・今月前半の落ち込みが大きく、厳しい経営が続いている。
		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流行が弱まり、来客数が回復傾向にある。
		その他飲食[弁当](スタッフ)	来客数の動き	・中心市街地への客足が遠のいており、郊外の大型店に客が流れている。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・インターネットなどで低価格のホテルを調べる宿泊客が増加傾向にある。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・駅ビルのホテルなどがリニューアルする一方で、駅前にある大型流通店の撤退が決まり、地域経済は停滞している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・オフシーズン対策のイベントの効果で一般宴会の売上予算を確保しているものの、宿泊とレストラン部門の売上が低迷している。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・売上、予約共に前年を上回るものの、市内ホテルの閉館など業界全体は縮小傾向にある。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・海外旅行では韓国やアジアの取扱が増えているものの、国内旅行の動きは悪い。
		タクシー運転手	単価の動き	・売上が悪く、歩合制の給料は低迷している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前月並みで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明			
やや悪くなっている		観光名所（職員）	来客数の動き	・海外からの入込により、乗船人数が増加しているものの、客単価や販売量が低迷している。			
		遊園地（経営者）	お客様の様子	・休園中であり、団体予約などの問い合わせを含めて大きな変化はない。			
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少したままで、売上は前年の25%程度で推移している。			
			商店街（代表者）	販売量の動き	・衣料関係の冬物バーゲンや春物の売出しが低調で、大型店の集客も低迷している。3か月前に感じられた明るい兆しは薄れている。		
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・特売日の来客数は増えるものの、平日には来客数、買上点数共に前年を下回っている。		
			一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・冬のボーナス削減の影響が続いており、個人消費は前年に比べて悪くなっている。		
			百貨店（販促担当）	来客数の動き	・バーゲンなどの催事に集客はあるものの、定価品販売には消費者の関心が低く、来客数が前年を下回っている。		
			スーパー（店長）	来客数の動き	・天候と野菜相場の好影響はあるものの、来客数は依然として前年の実績を割り込んでいる。		
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜価格の高騰や低価格品の買上点数増加による客単価への影響はあるものの、依然として客単価が前年を下回っており、消費者の生活防衛志向は強い。		
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・土木作業員などに比べて、男性会社員は財布のひもが固い傾向がみられ、客単価が前年を下回っている。		
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設関係などの現場に向かう人の来店が減少している。		
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物のセールが終了したため、得意客、フリー客共に前月に比べて来客数が減少している。		
			家電量販店（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて、液晶テレビを中心に販売台数が落ち込んでいる。		
			家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数、販売量共に減少傾向が続いている。		
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税と補助金の効果により、新車の販売台数は前年を大きく上回って増加しているものの、一昨年の水準である。		
			乗用車販売店（経営者）	それ以外	・リコール問題で新車商談を自粛したため、成約数が激減している。受注ペースを戻すには少し時間がかかる。		
			住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・冬季オリンピック観戦の影響もあり、来客数、売上共に前年を下回っている。		
			その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者に聞いても、受注が減少傾向にある。		
			その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・売上が落ち込む時期ではあるが、安く飲めればいいという消費者や単価の安いリキュールへ切替える飲食店が増えているため、例年の売上を下回っている。		
			その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年明け以降は人の動きが悪く、3か月前に比べて販売量が減少している。		
			一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末以降、夜の来客数は落ち込みが続いている。		
			観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・還暦祝いの同級会などで週末は予約があるものの、企業や団体の予約が減少しており、平日には利用客に比べて社員の数が多い日もある。		
			都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大雪の影響による交通網の混乱があり、前年に比べて宴会や宿泊の利用客が減少している。また、食材が品薄で価格が上昇しており、原価面でも厳しさを増している。		
			テーマパーク（職員）	お客様の様子	・団体客の減少や客単価の低下により、売上が前年を下回っている。		
			美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。		
			設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅関係の小口の仕事はあるものの、前年に比べて企業関係の大口の仕事が激減している。		
			住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新規案件がないため、受注残が減少している。		
			悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かい日が続いて商店街の人通りはあるものの、消費者の景況感は悪くなっている。

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
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・売上の悪化で歴史ある飲食店も閉店しており、昼夜にかかわらず乗客待ちのタクシーが増加するなど、繁華街の景気は悪くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・割引価格の商品に対しても消費者は割高感を抱いており、一段と厳しい経営を迫られている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価が前年に比べて2割低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレ傾向が続き、チラシ特売などで商品価格は低下しているが、必要な物や欲しい物以外は購入を控える消費者の強い意志が感じられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者の生活防衛意識は強く、無駄な買物を避けているため、客単価、買上点数、1品単価共に前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・雪の影響もあり、3か月前に比べて来客数が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・サービスの在庫率、客単価共に例年に比べて落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・冬季オリンピック観戦や低温の影響で消費者が出勤しているため、開店してから最も悪い来客数となっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・繁華街の飲食店と同様に、前月に比べて来客数が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周辺には中央資本の工業会社が多く、生産調整などの影響で個人所得が減少しているため、購買意欲は低下している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・急激な来客数の落ち込みが続いており、売上は前年を10%以上も下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門、レストラン部門、一般宴会共に来客数が前年を下回っており、特に宿泊部門では前年を15%も下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大学入試などのイベントがあると利用者が増えるものの、夜間の繁華街では人に比べて客待ちのタクシーが多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・利益を度外視したような低料金の店に客が流れており、3か月前に比べて来客数は減少している。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前に比べて、住宅部材の販売単価等が改善している。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・15か月ぶりに売上が前年を上回っている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高は輸出環境に影響するものの、自動車部品に対する国内外からの受注量が増加している。	
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・百貨店業界では広告予算の削減や競争見積などで受注が厳しいものの、通信関係や電力などの大口案件の他に小口の受注件数も増加している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・得意先の中小製造業では受注量が増加傾向にある。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前から販売量が低迷している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品の動きが非常に悪く、前年割れが続いている。
		食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・小売店での売価を引下げても、消費者は必要な物しか買わなくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の繁忙期に比べて、民間企業からの受注が低迷している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注は短期的な小口の需要ばかりである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出向けの受注は為替に応じて変動しており、為替を考慮すると売上は3か月前と変わらない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部業界の明るい話題はあるものの、受注量、受注価格共に厳しい状況が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの厳しい価格値下げの要請が続いている。

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	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前に比べて受注件数に変化はない。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・県内顧客が中心の企業は業績が伸び悩んでいるものの、県外にも販路を拡大している企業には業績を伸ばす会社もある。	
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・前向きな資金需要が出てこない。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末向け案件は増えているものの、発注数量、受注価格共に厳しい状況は変わらない。	
		公認会計士	取引先の様子	・建設業や小売業では売上の減少で損益が悪化しており、得意先の決算状況は3か月前と変わらず悪いままである。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁の予算執行により、受注に動きはみられるが、中小企業からの受注は低迷している。	
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店向けの出荷が不振なため、受注は低迷している。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・緊急経済対策として住宅版エコポイントは実施されるが、住宅販売会社などではまだ効果が聞かれない。	
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・製造工場での大規模なリストラにより、依然として再就職先を探す人が多く、地域の景気は悪いままで変わらない。	
		やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・市販米に比べて有機米は高価なために購買者が減少している。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の受注量は、全体的に前年を下回っている。
			土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・セメントの出荷量が減少しており、工場の停止などで生産を削減している。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当地域のほとんどの業種で売上が悪化しており、得意先が工事を手控えているため、3か月前に比べて受注は減少している。
			輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主からの物量が、3か月前に比べて減少している。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き		・例年の同時期やネット広告の増加を加味しても、チラシ折込の実績がここ数年で最も落ち込んでいる。		
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	・農業収入は2年続けて例年の7割程度にとどまっている。		
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬や景気の悪化が影響して、商品の受注が前年を下回っている。		
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（社員）	求職者数の動き	・登録数は低迷しているものの、雇用環境の悪化から登録希望者が増加傾向にある。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の派遣依頼は後任を選べるための求人に限定されている。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・雇用者数はわずかに増加しているものの、非正規雇用の割合が高く、処遇も改善されていない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前と同様に、求人数が前年の5割程度に落ち込んだ状況で推移している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先企業の採用意欲は低調であり、求人広告の申込が低迷している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年を下回る傾向が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の製造業で求人の動きが始めているものの、建設業などは求人が低調である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を大きく下回り、減少が2か月続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年を下回り、求職者数が増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が低迷しており、事業の縮小を検討する企業の相談が続いている。	
	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	・例年に比べて仕事量、受注価格共に低下している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・短期アルバイトの求人募集は増加しているが、長期雇用の求人が落ち込んだままである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・米国の大手金融機関の破たん直後と比べても、新規求人数、有効求人数共に1割以上減少している。 ・雇用調整の新規実施に関する企業からの相談件数が増えている。 ・新規求人数は、パート求人が前月並みで推移するものの、常用求人は全業種で減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
	悪くなっている			

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	<ul style="list-style-type: none"> ・売上が前年比111%、来客数が107%と引き続き好調である。 ・当地は冬季が開散期に当たるため、今は本来なら年間を通して来客数が一番少ない時期であるが、大雪などのマイナス要因が発生しているにもかかわらず、前年に比べ、大幅に来園者が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・春先になり、新学期の学用品やスポーツ用品の販売が始まったおかげで景気はやや上向きだが、学校指定商品以外の品がほとんど出ない状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・雪に何回か見舞われたときは来客数、売上共に厳しい数字だったが、その他の日は昨年を越えることも多く、多少なりとも上向いてきた感がある。特に生活防衛の点からもセール商品の売上が好調である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・食品部門は、物産展開催によって集客できたので、本来の売場にも好結果を残している。また、しばらく不振だった衣料品も好調に推移し、特に婦人服ミセス層の売上が良くなっている。子供、紳士服も昨年後半のマイナスより5ポイントくらい上昇し、売上動向に回復の兆しが見えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでは低価格商品が圧倒的に支持されてきたが、最近は価値のある商品に客の目が向いており、買わない場合でも商品を見てもらっている。高額な品物でも売れるようになってきている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・食品部門では客数の伸びがあり、1～2月は既存店ベースで前年比100%を越えてきており、昨年来の下落傾向が止まりかけている。しかし、衣料品については、売上点数と単価の低下で、前年比94%台が続いている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・エコポイント制度対象商品のテレビと冷蔵庫の動きは、前年比150%以上と好調である。その反面、その他の商品はパソコンの単価が下がったこともあり、前年比95%と苦戦している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊単価は低い来客数は増えている。宴会や食事利用は施策により微増している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店や不動産会社の動きが活発になっているので、例年以上の伸びはないが、消費が強くなっている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1月は前年比15%、2月は6%の減少と、若干減少幅は小さくなって来ているので、3月も5～6%の減少程度で済むと期待している。小型、普通乗用車が減少しているものの、軽自動車は微増である。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅版エコポイントについての発表があったから来客数が増加した。相変わらず、客の財布のひもは固いが、少しは起爆剤になっているようである。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・1月に引き続き、週末に県外ナンバーの車が目立つものの、街歩きの人が少ない。
		一般小売店[精肉]（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・県内各地で大型店が撤退するニュースがあり、当地でも値引きサービスが始まっているが、客はあまり動いていない。しわ寄せが小売店に来ており、売上が落ち込んでいる。
一般小売店[家電]（経営者）		販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・オリンピック効果等でテレビの動きが良い。 	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・プレミアム付き商品券の発売で非常ににぎわっている。特に高額商品に関しては目的買いの客も多く、売上が上がっている。 	

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
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品、化粧品等の生活必需品は堅調に推移しているが、アパレル関連は引き続き厳しい状況にある。昨年末に比べ来客数は増加傾向にあるが、客単価の下落により売上確保には至っていない。こういった状況の中、大型食品物産展は好調であり、前年比2けた増の売上を確保できている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数、客単価の状況に、下げ止まりの傾向が見える。昨年を上回る数値には至っていないが、以前のような落ち込み傾向からは脱している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月から2月前半は非常に悪かったが、2月後半から来客数がやや増えている状況で、若干上向きになっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・2月に降雪があったために、春物衣料の動きが鈍く、更に冬物処分の品物も動かなかったために、売上が昨年比で20%後退している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売における価格帯は、いまだに低価格志向が続いている。また、車検を受け、買換えを控える客も相変わらず多い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・イベントを実施して、それなりの来客数はあるが、来場しても、3割ほどの値引きをした上で、3～5回程度の商談を経ないと客が購入を決めない状況であり、なかなか商談がまとまらない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が極端に少ない状態でここ2～3か月は推移している。販売台数から見ると、さほど景気は変わっていない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、客数が非常に減少している。雪や雨などの天候が、消費傾向の冷え込みを加速させる結果となっている。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・買上点数の減少が顕著に表れている。また、買上客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、単価の安いめん類の出る数が多く、売上が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数、客の動きが3～4か月間全く変わらず、同じような状態が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・卒業、入学、転勤関係に伴う歓送迎会の時期を迎えるが、その予約状況は例年に比べ減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月の来客数が前年比80%台程度に減っているうえ、旅行の受注成約にまで至る客はあまりいない状況である。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は影を潜めてきたので、もう少し動きが出て良いと思うが、なかなか動きが感じられない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ツアーの参加人員やオーガナイザーの旅行も以前同様、申込や受注が少ない。更に高速道路料金引下げ効果でツアー客の申込減少が続いており、企業の出張や宿泊等のビジネスチケット等も減少している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・将来への不安からか、お金を使うことに対し強い抵抗感があるようである。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約数自体は横ばいではあるが、経済的理由からの解約が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は昨年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・天候不順で降雪が非常に多く、営業を見合わせる日数が多かったため、来場者数も伸びず、収入は前年比70%を割り込んでいる。人件費削減のため、出勤調整を行っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に前月をわずかながら下回っている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	それ以外	・ゲーム機関係については、プレイ単価を落として客数を確保することで何とか売上を確保している。一方で客の両替する紙幣は一時期に比べ1万円札が増えており、一番悪い時は脱したようであるが、良い要素も悪い要素もあり、微妙な状態である。
		その他サービス【清掃】（所長）	それ以外	・量販店の駐車台数によって集客状況を観察していると、折込広告等が出ると一時的に増え、その他の日は閑散としている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・来客数は、前々月から大体10%ずつ伸びているが、30分無料のサービス時間内で出庫する客が多く、金額、売上には影響してこない。そのため、単価は前年比で見ても依然、横ばいである。
	やや悪く なっている	一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・相変わらず商品の動きが少ない。いろいろな仕掛けをしても消費者の購買意欲を喚起できない状況である。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・衣料、食品共に原価割れに近い超目玉商品の動きは悪くないが、3~5割引の衣料品などはほとんど動いていない。まして1万円以上の衣料品の動きは悪く、防寒衣料などは半額でも販売できる状況ではない。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・デフレ傾向が止まらない。
		スーパー(経営企画担当)	来客数の動き	・2月は雪や雨の日が多かったため、客足が伸びず売上が下がってしまった。同業他社も同様で、皆おおよそ2~3%は下がっているとのことである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・売上、客数共に前年比10%近くも落ち込んでいる。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・客数は特別あまり変わっていないが、とにかく客単価、買上点数、買上金額が落ちてきている。まとめて買うということがほとんど見られなくなっている。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・街に来る客が非常に少ない状況が毎月続いており、今後客が増えるか心配である。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・来客数自体が少なく、動きも鈍い。相変わらず財布のひもが固く、購買意欲も薄い。多くの客は時間をつぶすために来店するようで、売上に結び付かず、客単価が極端に落ちてきている。ここ数日の暖かさで幾分客の雰囲気は和らいでいるが、これが長続きする様子は見付からない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・エコカー減税に関連した商品でないと、販売量が増えない状況である。
		自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・2月は通常より、客の出入り、購買額、販売量いずれも下がっている。
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・外食を控える傾向や、低価格を求める傾向が定着しており、しばらくこのような厳しい状況は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・近年では珍しく雪の降る日が多かったためか、土日の県外客の入りが今一つである。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・2月に入って急激に集客が悪くなっている。特に、夜の来客数が減少しており、1月よりマイナスの傾向が顕著に現れている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・オリンピックをテレビで見ると家にいる人が多いのか、街に非常に人が少ない2月であった。不景気な上に、客足が鈍っている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客からの価格要望が強く、更なる値下げとなっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年2月は動きの少ない月だが、今年はこちら10年で最低の売上になってしまっている。
		ゴルフ場(業務担当)	単価の動き	・デフレの象徴かと思うが、客は価格に非常に敏感で、低価格傾向が進んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・全体の受注量が更に減少しており、工事部門は下請に発注する仕事の確保に苦労している。
	悪く なっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・ランドセルの販売では、高額商品が全く売れず、低い単価で販売する大型店に客が行ってしまっている。
		商店街(代表者)	それ以外	・ボーナスや給料の減額が生活費に影響している。高額の福袋販売がテレビで放映されていたが、都心の繁華街だけの話で、地方は本当に冷え切っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・本当に必要な商品の売行きは多少はあるものの、従来からの固定客しか来店しておらず、売上を伸ばすことは絶望的である。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・観光業を含め、当地域は低迷しており、あまり良い状況はない。商工会議所が発行した3億3千万円分のプレミアム付商品券が今になって学生関係の買上につながっている。
		一般小売店[青果](店長)	販売量の動き	・来客数自体がかなり減っており、たとえ客が来ても、本当に必要な物を単品で買うという買い方で、昔のように何かがまとめて買うことは少なくなっている。

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
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が極端に少なく、商店街も開店休業の状態である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・付加価値のある高額品を購入する客と、必要最低限の機能だけを備えた低価格商品を求める客との二極化が進んでいる。地上デジタル放送関連のテレビは前年比で見ても好調だが、それ以外の商品群は数量、単価共に低下の傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が一番増えるはずの最需要期であるのに、通常の月以下の販売量になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜8時半以降の個人の来客が激減している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は開店以来最悪の状況であり、明らかにここ数か月で更に落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ともかく客の動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・東京通勤圏内に位置するので、大手企業の宿泊客が大幅に減少しており、動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・30年以上営業しているが、これほどタクシーの利用客が少ないのは初めてである。1日の売上が1万円に満たない日が多数ある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体の動きも悪いが、特に駅構内の動きが悪く、前年比12%の減収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注減に加え、見積でも完全な価格競争となり、企画力での販売が成り立たない。
		美容室（経営者）	それ以外	・人口が増加しない割に、大型店や安売り店が増加しているため、個人店はそれらの店に客を取られていく。美容院の平均単価は、安売りチェーンに間接的な圧力をかけられて下がってきているため、売上が伸びない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・雪の影響があり、客足が伸びず、売上は、前年に比べ、1割減となっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・ノルマ達成を求められて必死に回っているが、仕事に結び付くような情報は一切なく、却ってガソリン代が掛かるだけだから会社で油を売っていたほうがずっと得だ、と下請け業者が話している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年からの悪い状態が続いており、下請で行った仕事の21年10月請求の精算ができていない状態で大変困っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘購入に関する問い合わせ等が少なく、新規購入案件も皆無の状況である。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・仲介業者たちの仕事が非常に少なく、廃業に追い込まれており、当地区でも廃業者がかなり増えている。また街中を見ても、飲食店、ちょっとした物販店等が廃業しており、シャッターがますます増えている。		
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	・3か月前と比べてメーカー側から相当量の発注が来ており、直近の受注が非常に増加したため、現在人手不足である。生産設備をフル稼働にして何とか対応して乗り切っていくつもりである。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在までの良い状況から判断すると、半年先の10月決算についての予想でも、昨年の売上、粗利共に超える予定である。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近取引先の動向も変動が激しく、親会社で引き合いがあると急に受注を受けることがある。今月から3月に掛けては受注が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・米国の大手金融機関の破たん以降の景気悪化に伴い、当社を含め、工業団地の各社ではこの1年間、定時のみの操業、臨時休業等を続けていたが、ここにきて定時以降も残業して操業するまでに仕事量が戻ってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10社ほどある取引先は皆、今まであまり良くない状況であったが、ここにきて、仕事量などで取引の様子が良くなっている会社が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・それなりに価格を安くすると、1.5倍は売れてくるが、通常の価格では売れないので、基本的には変わらない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の商品には回復の兆しがあるものの、主力製品についてはまるで受注が入ってこない状況である。
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	・年度末に近付き、販売量は増加傾向にあるが、販売価格が大分暴落して、減収の傾向にある。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月から客先で新機種の生産が始まったが、景気後退の折、販売が予想より下回っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・米国の大手金融機関の破たんの影響があった昨年よりは、物量、売上共に多少は増加している。最近、新規の輸送見積依頼を受けているが、これはデフレに伴う他業種または新規の荷主のコスト見直しによる依頼であり、業界的にはなかなか厳しい。この先利益の確保をどうしていくか、厳しい状況になっている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・スポットで取れる仕事も少しはあるものの、既存の取引の定期受注が減ったり、金額の見直しがかかなりあると取引先から聞いている。
		金融業（理事）	取引先の様子	・建設業を始め、金属加工業やサービス業等、各業種共に売上が下振れしたままでなかなか向上かない状態である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人の旧正月観光客があり、観光業の一部では繁忙時期も見られたが、小売、卸業等、他の業種では顧客の買い控えや低価格志向が依然として継続しており、商店街も活気があまり見られない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新年度の広告宣伝予算は、今年度並みのところが多い。もともとかなり減らしていたので、これ以上減ったら無くなってしまう。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・今月のチラシ出稿量は92%と依然低迷している。住宅関連では、住宅版エコポイント制度創設の説明会や見学会、リフォーム相談会に集まる人が増えているとのことで、担当者はやや明るい見通しを立てている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上などが更に大きく落ち込むことはなくなってきているようであるが、現状の体制を維持していくには厳しい事業所が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の販売額、建設関連、製造業の下請企業など業績は横ばいで、一方で減った分を他方で取り戻すといった状況であり、顧客に変化が見られる。
		やや悪くなっている		食料品製造業（営業統括）
一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・注文量が大幅に減っている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・仕事はかなり出てきているが、相変わらずコストダウン要請が厳しく、損を覚悟で仕事を取っている。過去の資産で営業を継続し、利益を生み出すまでではない。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・まだまだ店頭での売上が上らず、卸販売でも昨年の落ち込みを回復できていない。例年、問屋から出展を依頼される春の新作宝飾展示会も、売上が見込めないことを理由に断念する会社が多く、出展者が昨年の半分ほどに減ってしまい、店頭での新作バーゲンに変わっている。
通信業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注件数が前年同月と比べてかなり低い。
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に低迷している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気対策の影響を受けて、上期には発注があったが、ここへきて発注件数が減ってしまっている。今のところ前年比で7%確保している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資金が潤滑に回っていないようで、現状維持だけで目一杯の様子である。
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・年末から求人情報が増え始めてきており、特に一企業で複数の求人が出てくるようになった。このことが年明け採用に結び付きつつあり、採用基準も若干だが低く抑えられている。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人の状況等に変化が無い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の求職者数は、前年同期に景気の急速な悪化に伴って離職者が増大したため、前年比にすると18.2%の減少であったが、ここ3か月の月間有効求職者数の動きは横ばい状態にあり、相談窓口利用の求職者は減っていない。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月比で新規求人数は30%以上増加し、有効求人倍率も15%以上増加してきているが、前年同月比では減少のまま推移している。ただし、新規求職者数は前年同月比で20%以上減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比7.4%の増加となっているが、そのほとんどは正規雇用ではなくパート求人である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業の求人に見られず、コンピュータシステム求人は下げ止まったまま推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連の求人では若干動きがみられたが、それ以外はほとんど動きがなかった。小売関係、食料品や衣料、サービスでの老人関係の介護要員、内科、外科、小児科等の医師の補助あたりは目立ったが、自動車関連の電子、電気、自動車部品は全般的にまだ動きは鈍い。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・仕事がほとんどない状態で、暇で困っている。売上も忙しいときの20%くらいである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・職安など公共のところで発行している印刷物には求人広告を掲載するが、求人誌などの有料の募集広告に掲載する企業は極端に少ない。

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	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・冷蔵庫、エアコンのエコポイント関連商品の動きが非常に悪い。しかし、地上デジタル放送への移行が来年に迫ってきたため、アンテナ工事の依頼が増えてきており、それに伴ってテレビの買換えも増えてきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は依然として少なく、店の景気は悪い。ただし、リフォーム関係は受注が伸びており、やや良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品の売上は前年割れが続いているものの、若干良くなってきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・2月は全店で前年並みの売上を確保できた模様で、米国の大手金融機関の破たん以降続いていた買い控え傾向が和らいでいる。前年同月はセール体制強化で戦ったものの数字を伸ばせなかったが、今年は定価品提案拡大の仕掛けが奏功している。百貨店の強みであるファッション顧客のコーディネート意欲向上、歳時記や行事に対して客が自己演出に前向きになってきている等、顧客心理の変化が大きい。また、富裕層の購買意欲も復活しており、ブランド志向ではない品質重視の洋品、宝飾時計等が動いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月以降、来客数が戻りつつある。それに伴い、若干ではあるが、売上高も回復傾向である。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・客単価は前年並みで、買上客数は若干伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半径500m以内に競争店ができたが、やはり店にはファンがいるようで来客数は減っておらず、逆に伸びている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・仕入先などをくまなく回り、鮮度ある商品を価値ある価格で提供できることが勝因となっている。それに加え、毎日の打ち出しのコーディネートを変え、店頭戦略も売れるものに変えている。売上も月半ばごろまでは前年比80%まで落ちたが、暖かさも味方して春物が動き、最終的に同130%まで伸ばすことができた。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・テレビを中心に販売数量は上昇してきている。衝動買いは増加の兆しが無いが、消費者も、何でも我慢するストレスを感じ、消費に対するネガティブなイメージは変わりつつある。急激に消費行動が活性化するのではなく、必要な物まで我慢して購入しない姿勢から、必要なら購入するしせっかく購入するのだから良い物を選んで買いたいという、商品選択の傾向が強くなっている。

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・気温が低く、雪の日でも客足に変化が無い。全体に小さな動きはあるようで、自粛、引き締めも緩んだ感がある。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・最近モバイルインターネットに対する関心が若年層を中心に高まっており、需要が喚起されている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	来客数の動き	・先月に続き、映画をきっかけとして、母体ショッピングセンターの来客数が前年比110%ほどで推移しており、母体の客数増がうまく当店にも好影響をもたらしている状況である。ただし、2月後半には冬季オリンピックのテレビ視聴や新作の話題映画公開の少なさから、昨年を下回る週もある。
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月水準を割り込まなくなり、確実に回復してきている。しかし、広告募集などを行った時の各店のレスポンスはあまり良くなく、はっきり良いとは言い切れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雪が降ったり、天候が不順であるということが大きく、客数が減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会の会議で景気の話が議題として上がらなくなっている。努力しても駄目だとの諦め感が強く、大変な危機感に襲われており、解決には時間が掛かる。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	お客様の様子	・時期的な事情もあり、勧める商品を選べば、購入してもらえる。
		一般小売店 [酒類]（経営者）	販売量の動き	・エコポイントや減税対象となる物の景況は上昇しているようだが、当店にとっては来客もなければ販売量も少々である。客は全体的に安いスーパーで用を足しているようである。
		一般小売店 [生花]（経営者）	単価の動き	・以前は売れていた高価なものが売れなくなり、値段の安いものばかりが出るようになってきている。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数は若干減ってきており、競争が激しくなっている。経営難に陥っているのか、相当安く売ってくるような所が多分にあるため、あまりもうけが取れない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・中旬から春物の動きが目立ち始めたが、価格は昨年より下がり、価格戦略商品である低価格帯中心となっている。セール品も動きが弱まり、前年比90%で推移している。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・12、1月の来客数、客単価から下げ止まりを感じていたが、2月は天候に恵まれず、来客数が伸び悩んでいる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数減少の回復が遅いように感じる。売上は、全て悪いという状況だったが、多少改善に向かっているアイテムもある。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・百貨店業界は厳しい売上状況が続き、総菜、菓子といった食品は堅調であるが、婦人衣料関係は単価の引上げが難しい状況で販売数量の伸びも見られず、全体的には苦しい売上である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・もともと百貨店の2月は年々厳しさを増しているが、今年は天候不順、寒波もあって婦人衣料の苦戦が目立っている。春物も冬の最終価格品も動かず、また、来客数の減少が追い討ちをかけている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は回復の兆しが見えてきているが、客単価は低下傾向である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数についてはほぼ前年水準に持ち直し、以前と比較して5%ほど改善しているが、売上は依然として厳しい。販売単価の下落に続き、購入点数の減少も重なり、売上は伸び悩んでいる。婦人アパレルについては、ほぼ底を打った感がある。バレンタイン等のモチベーションについては前年をとらえるが、食料品全体では5%ほどの減である。消費者の限られた予算内での使い分けがみられる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・買上単価が低い状態が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・物産展やセールなど、催事が好調である。また、春物でも価格を上回る価値を提供できる商品を取りそろえたり、動員の仕掛けを様々にした結果、来客数は前年を上回っており、好調に推移している。しかし、商品政策上の結果と慎重な購買行動のために、客単価は低下している。来客の増加分よりも客単価の低下が激しく、売上高は前年比で微減という結果である。

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
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は増加傾向で、購買したいという欲求は感じ取れるが、購買率自体はやや減少し、単価の低下も顕著で、実態と顧客感覚が読めない。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・購買単価や1品単価は前年よりも落ちているが、3か月前ほどではない。ただし、購買客数も前年を下回っており、楽観はできない。売上自体は3か月前より前年比で改善しているものの、客数や単価状況を見比べるとまだ不安が残っている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、食料品等については比較的買いが、衣料品は買わないという、全体的な販売量の動き、単価ダウンといった複数の要素がみられる。
		百貨店（店長）	単価の動き	・春物動向は予想以上に良いが、端境期対応として冬物セールと大差ない価格設定なので、総体の単価は上がっていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・単価が全然上がらないため、点数は増えているが客単価がなかなか伸びない。3か月前と比べてもさほど変わらず、依然として悪い状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として高価格商品の回転が良くない。全体的に見れば点数は前年を上回っているが、単価を下げた結果なので単純に消費が上向いているとは言えず、低価格路線の商売に変わりはない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・相変わらず、平均単価が低水準のままである。
		スーパー（統括）	単価の動き	・前年並みの来客数はあるが、客1人当たりの買上金額が前年に届かず、トータルとしても売上が前年に届かない状況がずっと続いている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・買上点数は前年並みであるが、買上単価の落ち込みが続いている。日替わり等の目玉商品の点数は伸びるが、その他の商品は販売予測数を下回る傾向にある。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は、節分が前年比130%と非常に好調にスタートしたが、雪が2回も降り、雨の日や気温の下がる日も多かったため、客足が悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・昼夜共に来客数がかなり減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数は前年比94%、客単価は同96%と、連動するように悪い。やや改善はみられるが、2009年4月ごろより継続的に前年割れを起こしており、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月の客数は前年水準に達することができている。しかし、客は同じような商品ならば確実に価格の安い方を選ぶため、売上は数%落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売はエコカー減税やエコカー購入補助金の効果があるにもかかわらず、前年より2割ほど減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・2月は何台か注文があったが、1件もクレジット契約がない。先行きが不透明なままなので、たんす預金なのか現金契約ばかりである。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラック販売に関して、補助金を対象にした受注活動を行っている。今年度は新長期の規制がポスト新長期規制に変わり、現行のトラックは8月までしか新車は登録できない。よって、9月以降については新しい環境規制の車両になるが、車両代が上がるため、できれば現行の車を補助金を使って販売したい。しかしユーザーの反応は遅く、補助金をもらっても乗換えができないところに来ているため、景気は悪いままあまり変わっていない。現在は、受注は増えているが、結果としては先食いになる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は若干だが少なくなっている。それに伴って販売量も伸び悩んでいる。
		その他専門店「雑貨」（従業員）	お客様の様子	・購入に結び付く客が少なく、フロアを回遊している人が多い。
		その他小売「ゲーム」（統括）	来客数の動き	・2月中旬に行われた業務用ゲーム機の展示会は、ほぼ前年並みの入場者である。顧客であるゲームセンターの経営者、販売業者は意欲があり、ゲームセンターの売上は改善がみられないものの、将来を見据えているのが感じ取れる。

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
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・2月は売上、来客数、単価いずれも前年を下回っている。この傾向はここ数か月続いており、景気が悪化しているとは思わないが、決して良くはなっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼食を食べる客が減っている。近くに競合店ができたということもあるが、景気に関しては3か月前とそれほど変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・良い日と悪い日の差が大きく、天候の関係によって随分違う。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊客、特にアジアからの客は前年と比較して増加しているものの、単価を上げられず、収益増加につながらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、稼働率を上げるために単価を落として集客しているが、売上が付いて来ない。安い宿泊プランも期日限定の特別の超割引プランだけに集中し、売上が伸びない。レストランは、土日祝日を中心に家族の記念日の食事が少し増えているようである。両家の顔合せ、結婚記念日、誕生日等の利用で、3世代で祖父母が孫の誕生日に食事費用を負担しているケースが目立つ。平日は女性の利用が増えており、ランチタイムのサラリーマンやOLの利用が減少している。宴会は、婚礼が販促効果により今月の実施人数が例年より400名ほど多いが、新規相談客が増加していない点が気掛かりである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼の新規来館数は伸びているが、仮予約から成約に結び付かない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月はオリンピックの関係もあって海外への関心が高まっているため、海外の販売量については良くなってきている。ただし、国内もそうだが、売れる商品しか売れないため、全体的には良くもなく悪くもない。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・世間一般の雰囲気は格差拡大、不景気を感じるが、当社の業績は幸いなことに、ダメージを受けていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・アナログ放送の終了を控え、テレビの買換えに伴って問い合わせは多くなっているが、他社との競争は激しさを増しており、契約者数はほぼ横ばい状態である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手他社への乗換えによる解約の増加が止まらない。新規獲得でも苦戦しており、成約内容も低価格プランの占める割合が多い。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・相変わらず有料チャンネルの契約解除が続いており、回復する兆しがみえない。また、地上デジタル放送対策についても動きが鈍い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2月は天候の不順により、旅客数がかなり減っている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店は朝の立ち上がりが弱かったため、朝のサービスで客に品物を配ったりしているがなかなか厳しく、客がそれほど増えない。また、夜についても、当店や他店、競争相手の様子も含めて、夜のピークの客数があまり伸びず、それほど変化が無い。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上が上がらない。2月は前年比で4%の減少となっている。
		その他レジャー施設 [スポーツ施設]（支配人）	来客数の動き	・オールナイト営業等、若者が中心となる業態がシーズン当初から悪く、伸びていない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球の開幕が近づき、関連商品、サービスに対する客のニーズも高まってきたが、マクロ環境が悪すぎて、水をさされている状況である。
		その他サービス [福祉輸送]（経営者）	販売量の動き	・公的な福祉施設の送迎の事業をしているが、入札制度が厳しく、供給が若干過剰気味であるなかで、値段が下がる状態が続いている。地元としてはあまり良く無い状況が前から続いている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築界が非常に悪く、周りの動きに活発さが無い。新政権が箱物への支出を抑えることとしたり、チリで地震があったりすると、建築という業務全体が衰退してしまい、前方が見えなくなっている。当社は行政の仕事を中心にやっているが、3月までは何とか仕事があるが、その先が全く見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(職員)	それ以外	・業務受注状況が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・展示場への来場者数に変化がない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・企業業績、雇用情勢が安定しないと、一生の買物である住宅への購入意欲が安定しない。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・エコ住宅など住宅税制で住宅の強化はされているが、当社は住宅の新築がメインなので、今のところエコ住宅などの恩恵を被っていない。リフォーム関係は新聞等を見ると大分恩恵を被っているようだが、請負にはまだない。贈与税の非課税措置の拡大に関して、1,000万円以上の贈与というのはあまりないようである。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築住宅の受注も土地の動きも、厳しさは変わらない。ソーラシステムそのものは増えてはいるが、建物の絶対棟数への効果はまだ弱い。住宅版エコポイント制度への反応も、現状では今一つである。
		その他住宅[住宅資材](営業)	お客様の様子	・客先の販売状況は相変わらず低調だが、前年同時期の最悪の状況から比べると、多少良くなったところで安定している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・レストランにおいてはボリューム感、値段の安さが重視され、そば屋も中華屋も、どこのお店も単価の高い物は動かないということである。衣料品関係は、当商店街でも閉店セールを行っているが、客は万単位のものなかなか買わない傾向で、非常に困っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・2月の前半はまずまずの来客数があったが、後半、特に20日以降からの動きが激減し、それに伴って売上も激減している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・大型店との関係もあるが、商店街としてイベントを組んでおり、人の流れが多少増えているようである。しかし、一向に景気が回復されているようにはみえず、来客数も非常に減少している。
		一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・今月はどちらかというと雨が多かったため、その影響が出ている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・2月に入り、寒波で天候不順が長引き、中高年客の出足が良くない。バーゲンの時期であり、値ごろ商品でしのいでいるが、前年比で約20%減となっている。末端の小売業は更なる工夫が必要である。
		一般小売店[米穀](経営者)	お客様の様子	・節句のひしもちの注文が少ない。確かに若い人はもちは好まないが、収入も少ないのか、意味のある行事だが全く関心がない。
		一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・客数減のなかでも見積り依頼、価格調査に訪れる客が多く、実際に購入する客が極端に少なくなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・今月に入ってもお茶の販売量は激減が続いている。会社販売量は下降し続けてきていたが、個人販売量はこれまでおおむね例年どおり売上を保っていた。しかし、今月は個人販売用売出しの売上高が前年を下回ってしまっている。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・買い控え等が非常に多い。その他、失業者が増えてきている。良かった景気が悪くなったら、会社が倒産したり解雇が始まったり、ということが非常に目につく。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・客数は横ばいだがデフレ感が強く、単価の下落が売上を下げている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客数減と客単価減が止まらない。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・2月になって消費の勢いが少し弱くなっている。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・前年と比較すると客の購買意欲が低迷し、買い控えがみられる。
		家電量販店(統括)	お客様の様子	・エコポイント制度によるけん引力は、2月第3週目よりブレーキが掛かっている。パンクパーオリンピック効果が期待値を下げた。また、エコポイント制度継続の発表も、テレビの伸び率を抑えている。
		家電量販店(副店長)	来客数の動き	・来客数は上がっているものの平均単価が下がっており、数字は前年水準に届かない部門もある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・軽自動車に勢いはあるが成約率は55%と、先月までの勢いがなくなり、増販月の盛り上がりは1月の後半からみられない。現在は前々年並みどころか、前年割れで推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ここ数か月は前年比100%を超えた受注、登録販売であったが、2月の受注は前年比100%を切ってしまう。登録は何とか100%を超えたが、整備関係も車検台数のショートが響き、収益面でも思ったような伸びがない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・昨年末から急激に売上が取れなくなってきていたが、直近2か月くらいは安い物しか動かなくなってきている。季節性の強い鼻炎関連の動きも非常に悪く、代替商材が見付からない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今までは悪いと言うほど悪くなく、2月、8月は良くないと言われている月でも、当店はさほど悪くなかったのだが、今年は悪くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・販売量が前年比で約20%減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・悪いなかにも少しは動き出した感がある。客からの問い合わせの電話数、国内団体旅行の見積件数などが増えてきている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込の問い合わせが減っている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は特にタクシー利用客が激減した感が強い。特に繁華街の流し営業は、タイミングが悪いと1時間以上実車できない。また、駅構内も客待ち時間が長く、厳しい状況が続いている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・終電以降、深夜の時間帯において、客の乗車率が非常に落ちている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・以前より案件の数が多くなっている感はあるが、決定まで行くケースは変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、ネット、電話、すべての販売が見込みに届かず、地上デジタル放送対応によるアナログ終了局の解約が引き続き継続している。テレビについては、課金ベースの純増が特に厳しい。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送の多チャンネルサービス契約の解約数が、予想をかなり上回る状況となっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・今月は雪の日が多く、練習場の来客数、売上に大きく影響しており、併設するレストランのパーティー予約等も減り、前年を少し下回っている。
		その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・前売りチケットは開催日直前まで動かない状況が多く、当日販売も共に減少している。残念ながら新聞告知によるPRも多少高額なものには反応が鈍く、販促活動も行き詰まっている感がある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルがまだ鈍っているようである。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	お客様の様子	・学習塾の授業料を払えないということで、退塾する生徒が前年に比べて増えている。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	お客様の様子	・競争による販売価格の低下に伴い、それなりの商品しか購入しない。より上質の商品には意識が向かない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画を立ててもなかなか融資が付かないということで、先延ばしになっている。それと同時に、受注が大きくマイナス方向であり、オーナーが慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べ、売上、販売量が1割落ちている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約60%と低迷し、景気はやや悪い。例年2、3月は住宅、不動産が動き、景気が良くなるのだが、当店周辺エリアでは売れ筋の供給物件も少なくなってしまうっており、販売件数は変わらないものの販売単価が激減し、結果として販売減となっている。
	悪くなっている	一般小売店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・2月は例年以上に雪が多く、また、寒さの厳しい日が続いたため、客の出足が大変鈍い。
		一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・非常に購買意欲が低下しており、単価も異常に下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数の動きほどこと比べても悪く、3か月前と比べても悪くなっている。それに伴って販売量も下がっており、単価も非常に下がってきている。
		一般小売店 [茶](営業担当)	来客数の動き	・来客数が10%減少し、自家需要の単価も下がっており、悪くなる一方である。
		百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・消費の低迷が続いているにもかかわらず、新規出店があるので、弱小企業はますます景気が悪くなる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客の買上単価がいまだに下がり続けている。プライベートブランド商品を中心に1袋100円の商品が増え、それと同時に目的買いの客が大半を占め、プラス買いをすることが無くなったことが原因である。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・冬物処分セール価格と春物導入価格が混在している状況だが、様子見だけの客が多く、売上を作るのはかなり厳しい。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・商店街の通行量が減り、当店の来客数が大幅に落ちている。来客数減少で1、2月は共に冬物セールの消化率が悪い。従来多かったセールハンターが減り、その他の客も、買物行動が前にも増してシビアである。業界全体が弱気で値崩れがひどく、その分価格低下し、当店のような個人店は苦戦を強いられている。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・あまりにも落ち込みがひどすぎる。対策も既に万策尽きた感じさえする。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客数がとにかく減っており、今までの約7割くらいしか客が来ていない。売上がかなり低下し、景気が悪くなっている。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・3か月前よりさらに人が少なくなり、ランチタイム、ディナータイム共に来客数の減少が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は雪が9回ほど降ったが、積もるほどではなく、タクシーを要するほどの需要効果がなかった。全般的に客の利用が減っており、前年比で約10%減少した。オリンピックをテレビ観戦するために早く帰宅する人が多く、夜の客が少なかった。
		タクシー運転手	それ以外	・昼夜を問わず街中が空車でいっぱいであり、タクシーの景気は底をはったままである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に客が少なく、繁華街でも空車の列に客がばらばらと歩いている程度、という状況である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約商品の低価格傾向があり、買い控えが多い。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・公共の案件においては一般競争入札が増えてきたため、受注しやすくなったが、かなり金額を下げないと取れなくなってきているため、非常に苦労している。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・前年より価格が大きく下がったことや住宅ローン減税、贈与税の非課税措置の拡大などの影響もあって、住宅に関しては売れ始めてきている。しかし、価格が非常に低く、ほとんどの現場が赤字で販売している。一方、建設業は、前年前半までは公共事業の前倒しの発注等があり、景気も上向きかけていたが、政権交代後は公共事業のほとんどがストップし、激減している。先行きが全くみえずに、中小企業は苦しんでいる。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今新しい案件が立ち上がりかけている。見積が大分増えてきたことが、いくらか好感の持てるところである。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の周りでは動きが出始めている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・いろいろな工場を回る鉄くず回収業者の話では、町工場の景況はまだ悪く、本当に鉄くずが集まらずに参っているとのことで、1トンにも満たない当社の鉄くずでも持って行ってしまう。しかし、当社では少し仕事が上向いてきている。
		輸送業(所長)	受注量や販売量の動き	・今月に入って荷動きが少し活発になってきている。取引会社からの受注件数も前月より多く、10%増が見込めそうである。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・今月は明らかに受注動向が良化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（総務担当）	競争相手の様子	・年度末商戦を迎えて販売量は増える。
		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	・マンションの付加価値を向上させる、地上デジタル放送対応やインターネットブロードバンド対応などの設備投資について、受注量の継続的減少傾向に歯止めが掛かってきており、若干ではあるが受注量が増加してきている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・次年度へ向けての予算取りが積極化している。
変わらない		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ファストファッションに消費者の関心は向いており、国内製品への購買意欲は一向に上向いてこない。春節で中国人の富裕層が日本に買出しに来ているが、中国製であっても日本で売っているなら品質が良いと思って買っていく。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・2～3月は年度末関連の仕事の発注が動いているが、前年に比べると少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が上向いているように思えない。悪い状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺の注文を受けている。今月は法人の特需があり、1口で10万円以上の大口受注があった。しかしそれに引き換え、店頭売りが本当に振るわず、落ち込んでいる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がやや持ち直しつつあるものの、まだ2年ほど前の8割程度の量に留まっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と今の受注量はそう変わっていない。非常に先行き不透明だが、決算前ということもあり、3月までは以前のようなかなり落ち込んだ数字ではなく、なんとか数字が維持できている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・継続的な取引先の在庫も少なくなり、注文が出てくるようになってきている。新規取引先が仕事を出してくれるが、短納期、低価格のために、忙しいが売上が上がらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の良くなる気配が全然無い。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1、2月と時期的なものもあるが、販売量が伸びず、前年割れが続いている状態である。
		建設業（経理担当）	それ以外	・2月いっぱい廃業することになったという知らせが届いたり、債権の整理に入ったので債権額を知らせて欲しいという弁護士からの通知が届いたり、景気の悪い話が多い。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先の会議に出席したところ、原価を割るような値段での仕事ばかりを受注するわけにはいかないということで、現在当社に回ってくる荷物が少なくなっているという説明があった。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、売上が上がってきておらず、利幅がかなり少なくなっている。金融機関への返済は中小企業金融円滑化法で返済猶予しているので資金繰り的には回っているが、まだ復旧するというほど良くなってはいない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・土木、建設業者では、景気低迷や公共工事削減などの影響から、受注面での競争が一層激しくなっており、結果的に利益率の悪い案件もやむなく請け負うケースが増加するなど、今後の資金繰りに不安を抱く経営者が散見される。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・既存テナントの賃借スペースの縮小希望や賃料値下げ圧力もようやく落ち着いてきたが、新規テナントの獲得が厳しい状況は変わらず、拡大した空室率は一向に改善されない。まだ我慢の時期であると認識している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・3月決算の中小企業では、今期決算の見通しの読みが行われている。依然として非常に厳しい状況に変化は無い。ただし、前年同時期のような落ち込みのショックはなく、苦しいなかでも課題を解決し、生き残りを図ろうという前向きな姿勢は出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ある製造機械部品メーカーでは忙しくなっているというが、依然として厳しい状況にある企業も多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設機械関係の下請金属加工企業、携帯電話のパーツメーカーは回復をみせているものの、低調な状況は続いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。また、雇用調整助成金等の活用を求める客が増えている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・新規得意先を獲得しても、既存の得意先が単価的に合わなくなって他社へ流れたりして、売上増につながらない。
		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	・相変わらず、受注量、販売量共に低迷のままとどまっている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末が近づき、予算作成がひと段落ついたのか、減額と解約の動きが無くなっている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冬の商品で、前年まで売れていた商品が今年はほとんど売れなくなっている。技術革新が押し寄せ、普通の商品だけではもう売れない。今年は、空調機器に殺菌機能や消臭機能が付いていないと見向きもされない。残念ながら開発が遅れてしまっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画段階にあった物件が、大手自動車メーカーのリコール問題もあり、計画が延期された。設備投資も様子見となり、他物件も延期の様子である。競争案件は金額のたたき合いで、適正価格では話にならず、採算は大きく下落している。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は、競争になると低価格入札をする業者が多く、デフレ現象につながっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格等が非常に下落してきており、しかもちょうど数量的に少ない大変な時期である。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・中小企業金融円滑化法施行後、返済方法の変更に關する相談が急増している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・2月の繁忙期も客が減っている。近くの美容室がこれまで新入社員のために借り上げていたアパートを解約した。これからは近所の人しか採用しないそうである。学生も減っている。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・新年度の計画を立てているが、今年度より売上等が悪化しそうである。
		税理士	取引先の様子	・特殊技術がある建築業の取引先では、1～2年前までは昔より単価が下がっていたものの、仕事はあった。しかし今はほとんど仕事がないという状況になってきている。
		税理士	取引先の様子	・昨年の給料が1昨年を下回り、売上も減少している。物価は安くなっているが、安い物しか売れない傾向がある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・市場に活気がないなかで、受注量低迷に追い討ちを掛けるように低価格化が起きている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・年度替わりを目前に、取引先の次年度広告宣伝費予算の大幅な削減や中止が相次ぎ、前年実績を大きく下回る状況となっている。紙媒体を中心とした印刷会社は大手2社の独占化が目立ち、景気回復まで体力が持つが不安で仕方ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポットではあるが2か月続いた仕事が今月半ばで終了し、それに変わる仕事が入らず、厳しい月次決算になりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は受注の動きが全く無く、非常に厳しい。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なくなっている。今年から受注があるということで期待していたが、まだまだ増えていない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・ここ2、3年のなかでは、先月、今月と特に悪い状況である。特にデパート関係の得意先が大変苦戦しており、こちらにもその影響が伝わってきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・売上減少に伴う取引先の対抗案が示されるが、厳しい経済環境下で実施に移すことが大変困難になっており、手詰まりの感が強い。

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（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末から年度末に掛けては例年繁忙期を迎えるが、今年は1月末で閑散期になっている。現在も物量が激減し、同業他社も物量が無く、業績は非常に悪化している。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先の状況は変わらないか悪くなっている所が多く、特に悪くなっている所の方が目立つ。取引先の取引先が倒産するなどしており、一部で持ち直しても結局連鎖で悪くなる。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・引き合いが少なく、ほぼ無いと言っていい状況である。レギュラー受注以外の問い合わせが無く、先細る一方のように感じる。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の予算削減が著しく、仕事量が激減している。
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（支店長）	求人数の動き	・大手企業以外の中小企業においても、求人のニーズや問い合わせが出てきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規一般常用求職者数は前年4月をピークに減少に転じ、前年同月比で10%以上の増加幅が続いていたが、1月は同2.1%の増加と、増加幅が小さくなっている。また、事業主都合による離職についても同様の傾向がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・前年同時期と比較し採用者数が上がってきている。12月まではずっと低位安定が続いていたが、今月から上昇に転じている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の求人数も増加している感はあるが、引き続き企業側の管理費、広告費等のコスト削減の動きは変わらず、一部企業を除き、各企業の業績は著しく伸張しているわけではない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼について、新規企業からの問い合わせが少しであるが増えてきている。一方、既存企業は前年から変わらず低調で、全体的に受注回復に至っていない。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・派遣料金下落にはやや下げ止まり感も出てきている。どこの派遣会社もぎりぎりの料金設定で仕事を取りに行っている。派遣料金とスタッフに払うわずかな差額でスタッフケアやスタッフを集めるための求人広告などをまかなっているが、忙しいだけで全く利益が出ない状態である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き景気は悪い。求職者数の増加と求人数の減少は依然続いており、派遣人材の後任案件は内部調整を行う企業が多くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・経営環境が厳しいことを契機に、新卒一括採用の日本の雇用のあり方の見直しが始まっているようである。2011年4月入社に向けて集中的な広報展開をしてきた大手企業にその傾向がみられる。結果、全体としてPR予算額は縮小を続けている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新規取引社数も3か月前と比べてほぼ横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細事業所が中心となって利用件数は横ばいの状況が続いている。しかし、なかには受注量の増加から休業規模を縮小する事業所がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は前月比で26.1%増加したが、前年比では27.2%の減少で、依然として厳しい状況が続いている。新規求職者数は、前月比で38.8%の増加となっており、有効求職者数が高止まりしている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・毎日相談に訪れる求職者の数は3か月前と変わらない状況で、高い数値のままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年比で若干減少傾向がみられるが、有効求職者数は高止まりで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ハローワークにおいて求人の開拓を積極的に取り組んでいる。その結果、このところ求人がやや多くなっている。ただ、求人状況は非常に厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数は共に依然として前年同月比2けた台の減少となったが、求人受付窓口での感触は、混雑とまでは言えないながらも、徐々ににぎわいを取り戻ってきている。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人企業の感触としては、まだ良くなっているという感じがしないようである。求人の内容も積極的な形での良い案件がなかなか出て来ない。 ・求人公開企業数及び採用人員数の増加はなく、大きな変化はない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・当業界への風当たりが強い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・遅くまで残っているときに電話が掛かってくるケースが多い。いわゆる応募者の苦情である。面接を受けて採用みたいな感じだったのが断られた、あるいは採用通知の後に断ってくるなどのケースが増えたと感じている。企業側でも募集する予定で出したのに、出来上がりを持って行ったら、実は募集する必要がなくなったので、応募は受け付けるものの全員採用できない状況になった、などといったケースが結構みられている。
	悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・県内最後の合同説明会に、未内定学生と同行したところ、初めは参加企業が30社くらいとアナウンスがあったが実際参加した企業は15社で、それも採用人数が1～2名の企業ばかりであった。厳しい状況にあることを痛感している。
求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用の広告を扱っているが、軒並み採用人数が減っている。昨年秋に、次年度採用を決めていた企業も、年が明けてから採用凍結になったという企業が続出している。数字の上で株価が上がったり、経済が上向いたとしても、雇用には結び付かない。 		

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・高速道路料金引下げの影響はまだ持続しており、観光客は増えている。ただし、平日は落ち込んでいるため、全体としては若干の増加にとどまっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年12月から、売上の前年比は下げ止まっている。前々年度の世界同時不況の影響に伴う低い水準との比較であり、楽観できる業績ではないが、回復の兆しは見えてきている。気温の低下や特價品の好調などの要素はあるものの、前年11月までの先行き不透明な状況からは脱しつつある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず、アパレル関連商材は不調であるが、パレンタイム商戦の売上は過去最高である。数か月前まではすべての商材が不調で、売上の前年比は2けたのマイナスであった。しかし、今月は前年の売上には達していないものの、好調な商材も見られるようになってきており、消費が増える兆しが見られる。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年より、客の関心は価格から品質、安心感へと変化しており、この変化は顕著になってきている。来客数が増加傾向にあることに加えて、客単価や商品単価も前年比で上昇している。また、量販商品よりも高価格商品の売上や来客数が伸びている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・前月あたりから、当社を含めて県下の売上の前年に対する落ち込みは、緩やかになってきている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は横ばいであるが、客単価は3.3%上昇している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商品が動き始めている。ただし、良くなっている客と悪くなっている客がある。若者中心の会社の回復は早い、年配中心の会社は苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年に比べて、新規の店頭来客数は減っている。土日の減少は特に顕著である。しかし、前年と比べれば、かなり良くなっている。補助金の効果が大きい。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・エコカー減税や、補助金の実施期間の延長により、ハイブリッド車の受注が伸び、来客数も増えている。リコール問題の影響は、心配したほどには表れてきていない。3月決算に向けて、在庫車両の販売に力を入れているが、買得感の強い車両に対する客の反応は良い。 		

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
変わらない		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売実績は引き続き前年同月を上回っており、購買意欲は高まっている。低金利キャンペーンは終了したが、ローン利用客も特に減っていない。点検など工場への在庫量も増えてきており、法人客との取引も増えてきている。収益的にも上向きになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・売行きは、少し良くなっている。競争相手からも、少し売れ始めたという話を聞いている。単価もやや上昇している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・前年末以降、売上が前年を上回る日が多くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・景気は徐々に回復してきている。問い合わせ件数も、3か月前と比べて増えてきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の旅行と比べて、春休みの旅行の動きはかなり良くなっている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しに伴い、移転と同時に光インターネットへ加入する申込が増えている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニングのセット販売を始めており、販売量は少し増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が低いいため、販売量、売上の増加につながっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客からは、地元大手自動車メーカーのリコール問題の影響もあり、景気は良くないとの話をよく聞く。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入り、低い水準で安定している。駅売店、対面販売、量販店共に、下げ止まっている。ただし、売上の前年同月比は90%台であり、良くなっているとはいえない。特に駅売店では80%台にとどまっておらず、上昇の兆しは見えていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は明らかに低下しているが、例年に比べて来客数は伸びている。売上も減っていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・酒類を卸している飲食店では、週末の来客数が増加している様子である。ただし、店によってばらつきが見られる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要以外の物を買わないという状況が続いている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・1、2月は天候不順と営業日数の減少により、売上は非常に悪い。客は必要な物しか買わないため、客単価も上昇していない。医療・医薬品業界では、1、2月にかぜやインフルエンザが流行していないため、余計に苦戦している。また、3、4月は鼻炎の季節であるが、今年は花粉量が少ないとの予想であり、関連商品の売行きも良くない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・購買意欲は見られず、財布のひもは相変わらず固い。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・デフレ不況の中、商店街ではバーゲンで売上を確保したいと躍起になっている。当店では春を先取りした新商品を作り提供したところ、非常に好評で、常連客も通常の買物に加えて手を伸ばしてくれている。そのため、売上は前年同月を上回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として、客の財布のひもは固い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・平日の来客数も少ないが、土日はもっと少ない。客は郊外のショッピングモールに流れている様子である。駅前立地しているが、平日の出張のついでや土日の旅行のついでに立ち寄りという客は、本当に減少している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・来客数は前年同月並みになりつつあるが、単価の下落傾向はずっと続いている。特にプライダ商品とギフトで顕著である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・月前半は寒い日が多く、前月よりも重衣料の動きが良くなって、月後半には逆に暖かい日が続く、春物の動きがかなり目立っている。衣料は全体的に久しぶりに気候に応じた動きが見られる。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・安売り競争は一段と厳しくなっており、デフレが進んでいる。スーパーでは、相変わらず前年の売上を下回っている。粗利益が増えない一方で、人件費は減っていないため、赤字経営が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、95%前後で推移している。衣料品は更に悪化しており、消費支出は抑えられている。食品に関しても、割引日やポイントアップ日など少しでも節約できる日に買物する節約志向が、依然として強い。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価はまだまだ下がり続けている。依然として景気は良くなっていない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は減少しており、客単価も低下している。ただし2月に入り、担当する店舗の半数に横ばいの兆しが少し見られる。依然として大きく前年割れはしているものの、底に差し掛かっている。しかし、地元大手自動車メーカーのリコール問題や、老舗百貨店の駅前からの撤退などがあり、雰囲気は良くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年同月比5%ほどの悪化がここ半年間ほど続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年を下回る状態は継続しており、回復傾向にはない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価の動きは、全然良くない。客からは、無駄な物は一切買わないという徹底した節約志向が感じられる。そのため、販売量は全く増加していない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・販売量の悪さは変わらないが、全国平均と比較すると、下げ止まった感がある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は、極端に減少している。それに加えて、単価の低下や、販売量の減少が見られる。しかし、来店する客からは、不景気による買い控えは見られない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年と比べて悪い状態が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・節約志向は、なお続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客からは、残業の減少や将来の先行き不安を抱えている様子がうかがえる。そのため、車の買換えや買物を控える傾向がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年末以降、自動車販売の動きは良く、今月も持続している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増えており、車の買換えを考える客も今年に入って多くなってきている。しかし、単価や車種に関する問題は非常に多く、実際に客が消費を増やすにはまだまだ時間が掛かる。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・自動車関連の製造業の客の仕事量は増えている様子であるが、その他の町工場では週休3日が続いているとのことである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・思ったより雪が降らなかったためか、最悪の状況にはなっていない。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・毎年冬場は売上、来客数共に減少するが、今年の落ち込みは例年とは比べものにならない。相変わらず低い水準で安定していて、先が見えない。
		スナック（経営者）	単価の動き	・例年と比べて、送別会等の団体客を呼び込んでいるため、来客数は増えている。しかし、客単価が低下しているため、売上は伸び悩んでいる。ただし、前年来、前年同月比2～3割の売上減少が続いていたことと比較すると、今月は前年同月比1割ほどの減少にとどまっているため、少しほっとしている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・上向きかけると失速するなど、販売量のばらつきが顕著である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊、昼食、夕食、婚礼の予約率は、前年同月比90%程度であり、3か月前と比べてあまり変わっていない。最悪期は脱した感じもあるが、横ばいである。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊客数は、若干増えている。しかし、単価を上げることができない宴会では、需要は減っている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・格安な北海道旅行は、全然売れていない。近場の宿泊は、ネット客が多く、対面販売の商品は売れていない。ハネムーンの遠距離旅行も、今一つ伸びが良くない。そのため、遠距離の旅行商品の販売を目指して、単価が高いシニア層を狙っている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・航空会社のカウンター閉鎖や、同業他社の営業所閉鎖など、旅行業界ではコスト削減が進んでいる。旅行はしても、単価が低下していることの表われである。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・相変わらず、夜の繁華街の入出は極めて少ない。30年間タクシー運転手をしているが、このようなことは、これまで経験したことがない。そのため、タクシー業界では非常に悪い状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・高齢者は少々のことなら通院を控えるようになっており、午前中の通院でのタクシー利用客数は減っている。夜の繁華街の入出も非常に少なくなっており、併せて、タクシー利用客数は減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・光回線電話の販売は伸びている。しかし、従来の電話回線は減少傾向にある。今後も同じ傾向が続く。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・電話回線数に、大きな変動はない。
		テーマパーク職員（総務担当）	お客様の様子	・回復する兆しはあるものの、景気低迷は続いている。将来不安のためか、消費は上向いていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・前月に続き、雪のため、来場者数は減少している。目標との差は大きくないが、前年同月と比べると大きな差がある。しかし景気動向に関しては、どちらともいえない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の収入などはあまり変わっていないと思うが、消費をかなり抑えている様子である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・特別なこともなく、横ばいが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅版エコポイント制度が始まったため、今後は受注量に動きが見られるかもしれないが、今のところ状況は変わっていない。
		やや悪くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）		お客様の様子	・今月は更に悪くなっている。客は付き合いの幅をかなり絞っている。葬式の際にも、香典を少なくしたり、取り止める人が増えている。そのため、贈答品店での返礼品の購入が減り、悪くなっている。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）		販売量の動き	・例年2月は販売量が減る傾向にあるが、今月は来客数、客単価共に前年を1～2割下回っている。
	一般小売店〔惣菜〕（店長）		来客数の動き	・今年に入り2か月が経過したが、年始の初売りこそ前年並みであったものの、その後は苦戦が続いている。先が見えない状況である。
	スーパー（経営者）		お客様の様子	・どうしても必要な物以外は、売れてない。特に果物が売れない。
	スーパー（店長）		単価の動き	・単価は、依然として低下している。業界全体で、単価は低下している。従来の利益商材でも、単価を下げてシェア争いする状況になっている。
	スーパー（店長）		単価の動き	・今月に入り、客単価の低下幅が大きくなっている。1人当たりの買上点数はほぼ横ばいであり、1品単価が低下している。客は、少しでも安い商品や特売品に集中する傾向が強くなっている。
	スーパー（店員）		単価の動き	・安売りなどの広告チラシを入れると、安売り商品は売れる。しかし、通常商品は全く売れない。
	スーパー（販売担当）		お客様の様子	・特売日の来客数は多いが、それ以外の日の来客数は少ない。
	乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・補助金の延長もあり、例年の決算期のようなにぎわいはない。販売台数は伸び悩んでいる。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量の動きは、あまり良くない。リコール問題等の影響も、先々出てくると思われる。	
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅販売は低調である。住宅版エコポイント制度がスタートしたが、まだ動きはあまりない。民間企業の設備投資、工場、オフィスも、様子見である。遅れていた公共工事は増えているが、この先は減少傾向にある。リフォームは増えることが見込まれるが、金額が小さいため、やはり低調である。		
その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、買上単価も低下している。デフレを伴う景気の減速により、最悪の状況である。		
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は、前年の大幅下落の後、横ばいになってきている。しかし、来客数は前年割れが続いている。新メニューやイベントの販売促進策に対する客の反応も、相変わらず弱い。		
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前月に続き、宿泊客数の3割を占めるシリーズ商品の販売が全くない。そのため、大打撃を受けている。		

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（経営者）	単価の動き	・稼働率は、前年と比べて上昇している。しかし、単価が下落しており、売上は前年並みを維持できていないとの話を、業界ではよく聞いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・卒業旅行が多い時期であるが、家庭の事情により、参加は減っている。卒業旅行は、関東の大規模レジャー施設を除くと、ほとんどない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行の申込に来店する客は、目に見えて減少している。宿泊のみや列車、飛行機の予約などの単品商品を、インターネットや携帯電話サイトから直接申込する人が増えており、旅行代理店離れに拍車が掛かっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近では以前と比べて、朝の通勤時間帯の利用も少なくなっている。夜の繁華街も、歓送迎会が多かった26日以外は、タクシーの空車であふれている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は微減ながら、土産物の購入や食事等の消費は控えられており、景気は悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話でも、景気が良い話は聞かない。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・宅地分譲地への来場客は、少ない。来場客も、ローンや収入の不安を抱えているため、良い返事はなかなか貰えない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・商業地、住宅地を問わず空き店舗が目立つようになり、新しいテナントもなかなか見つからない。特に物販、飲食店等の個人商店の衰退が著しく、廃業が後を絶たない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・個人消費は、冷え込んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・零細な八百屋、食料品店、飲食業の取引先からは、景気が悪いとの話を聞いている。スーパーの横で安く商売している業態では、若干伸びているようであるが、全体的には悪い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2、3月の売上は、前年同月比で1割ほど減少している。外販では業務用、一般家庭共に、落ち込んでいる。店頭販売も、来客数は変わらないが客単価が低下しているため、同様に落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年同月比で10%減少している。たばこの売上も、これまでも減少傾向にあったが、今年に入り減少幅が大きくなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・週末も人の動きはなく、販売量、単価共に一段と落ち込んでいる。景気の落ち込みを肌で感じる。経済的に余裕のある人がいないのか、貯蓄しているのかわからないが、とにかく消費は回復していない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・問い合わせはあるものの、低価格商品に流れる客が多く、デフレ傾向にある。自社が商品を購入する場合にはデフレ傾向は有り難いが、経済全体でみると自分の首を絞めている。
		美容室（経営者）	それ以外	・12月以降来客数は減少しているが、寒さのため、1、2月はそれ以上に減少している。当店では客層が高齢化しており、パーマや毛染めの客が多いため単価は良いが、来客数の減少が大きい。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、景気の良い話は聞かれない。客はなるべくお金を使わないようにしている様子で、安い店に流れてしまう。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても、反応は全くない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の3月期決算後の受注残は、前年に比べて著しく落ち込んでいる。来期中の受注や売上の確保は、非常に困難であるとのことである。
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）	受注量や販売量の動き	・受注量は、回復傾向にある。ただし、短納期等によって、製品によってはスケジュールが厳しい。また、工作機関連の回復は遅い。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注量が減るが、今年は落ち込んでいない。取引先がこれまで在庫を圧縮してきたため、手配もれに伴う短納期の注文が増えている。同業他社が納期対応できない案件に対応することによって、シェアを伸ばそうと努力している。

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		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数や受注量は、増えてきている。ただし、価格と納期の競争は依然として厳しく、受注できても利益がでない状態が続いている。
		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	・期末の駆け込み需要があり、受注量は若干増加している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・受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	・アジア圏の貨物量は、増加している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・来期に向けて予算をしっかりと確保している取引先が多く、景気はやや良くなっている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・期末資金の手当てという要素もあるものの、資金需要はわずかながら回復してきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・新規の案件を受注できており、まずまずである。ただし、既存契約者と再契約する際に、2～3割のコスト削減を要求され、応じない場合は再契約しないとあった状況も生じている。経済の動きは一段と厳しく、デフレは収まっていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・多くの広告代理店から、値引きやマージン率の上乗せといった要望がある。広告掲載する企業からの依頼ではなく、代理店自身の粗利益確保のためと思われる。広告業界は、非常に厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・下期の受注状況を見ると、ばらつきはあるものの、受注残高が上向く傾向は見られない。資金繰りに関しては何とか順調ではあるものの、業績は大きく改善していない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年通り、年度末に向けて設備投資が増えているため、受注量は増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降止まっていた受注が、一部戻ってきている。しかし、製品によっては価格が低下したままであり、売上が回復する目処が立たない製品もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格を下げて受注する状態が続いている。
		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	・ここ2、3か月、受注量はあまり変わっていない。しかし、鉄スクラップの価格はここ1か月で2、3割も上昇しており、景気は少し良くなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降に企画した物件は、以前と比べてかなり低価格にしていることもあり、堅調な売行きである。しかし、破たん以前の企画物件の売行きは厳しく、デフレを肌で感じている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き、低価格の消費財が売れる傾向にあるため、運賃収入の下落は止まっていない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の前年同月比は、3か月前はマイナス32.2%、今月はマイナス11.0%と、21.2%改善している。しかし、前年の売上は底の状態にあったため、景気が良くなってきているとまではいえない。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年の季節的な動きと同様に、12月の荷物量は多かったが、今月の荷物の動きは弱くなっている。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・不動産の動きは鈍く、企業の設備投資も利益の範囲内に抑えられている。大企業では利益が出ているが、これはコスト削減によるものであり、下請企業や従業員の収入にしわ寄せが出ている。その結果、消費に回るお金は少なくなっており、景気は相変わらず良くない。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・期日指定の物件が、まだ多い状況である。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・主な顧問先である輸送業の出荷量は少なく、景気は上向いていない。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新しい仕事が出てきており、その点では少し良くなってきたが、単価が低いこと利益につながっていない。景気が良かった時の留保資金が底をついた企業も多く、今年中に景気が回復しない場合は、廃業する企業も出てくるのではと心配している。	
	その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、低迷した状態でありあまり変わっていない。問い合わせ件数はやや多くなってきているが、受注には結び付いていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・食品関連などこれまで堅調であった分野も含めて、受注量は全体的にやや減少傾向にある。また、主要取引先である自動車業界からの受注量も、地元大手自動車メーカーのリコール問題などの影響もあってか、今月中旬以降やや減少気味になっている。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、減少している。厳しい状況が続いている。	
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少する傾向は変わっていない。来期に関しても、売上の増加は見込まれない。	
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・引き合い件数は増えてきているが、価格の下落傾向は止まっていない。業者間で首の絞め合いをしている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・事業仕分け等の影響もあり、国の補助事業の許認可が遅れているため、いくつかの予定完工案件が遅れている。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・特殊車両で外注先の作業場に出掛ける回数は、3か月前と比べても、1、2年前と比べても減っている。	
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーを中心に、荷主からの運賃値下げ要請が頻繁にある。値下げに応じない場合は、取引を継続できない。上場企業の増益は、取引業者の条件悪化や賃金、賞与を含めたコスト削減に支えられており、見かけだけである。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーや下請企業など自動車関連で働く客によると、給料は安定しておらず、先行きも良くないとのことである。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業は、広告予算を減らしている。回復の兆しはまだ見えてこない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・個人事業者の収入は、前年度比マイナスが目立つ。1、2月の状況を聞いても、建設関係、飲食関係、賃貸アパート関係等の収入が悪くなっている。	
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は10月と比べて営業日数が少なかったものの、売上は43%となっており、赤字幅は大幅に拡大している。	
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・需要が全く伸びていないなか、原材料価格は海外市況の影響によって上昇しており、中小の下請企業では原材料の手配もままならない状況にある。需要がないなか、価格競争は激しくなっており、収益は一段と悪化している。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比で大きく落ち込んでいる。引き合い件数も、引き続き減少している。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業では、業績が悪化している。賞与を削減する中小企業が増えている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・中部のみならず、全国で受注量が激減している。年度末決算は、下方修正している。	
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	・来期需要が減少する客もあるが、増加する客も出始めている。
			人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・半導体業界など一部業界では、増産に伴う人員増加がある。これまで派遣社員を削減してきた反動もあり、10名以上の規模での依頼が多くなっている。単月の求人件数も、前年の115%にまで回復している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・前年は採用を中止していた企業のうち、少しずつではあるものの、採用を再開する企業が増えつつある。	
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・相変わらず、求人は全くない状況である。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・早期退職した中高年の再就職希望者が増加しているが、紹介先が少ないため、失業者数が増えている。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人材派遣業界では、需要は回復していない。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規の派遣求人数の前年同月比は、2か月連続で150%以上となっている。ただし、依頼の大部分は既存の派遣社員の交代に伴う受注であり、増員依頼は少ない。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の求人数が増加している業界が出始めている。		

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
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・派遣契約期間を3月末としている企業が多いため、3月までは何とか現状維持である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告は、下げ止まっている。製造業の求人は相変わらず少なく、全体的にみても悪い状態に変わりはないが、製造業以外の業種で新規求人が始めている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数の減少が継続している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、先月とほぼ同数である。新規求職者数が減少傾向にならない限り、景気は良くなるらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は相変わらず低調であるが、新規求職者数の増加の伸びが、止まってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数は、若干減少してきているものの、まだ高止まりしている。求人数も、若干増加しているが、横ばいに近い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前月と比べて大幅に増加し、正社員の解雇等も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月と比べて微増している。ただし、前年同月比では20%以上減少している。また、製造業の求人の減少傾向も続いている。飲食サービス業でも、個人消費の低迷もあり、40%以上減少している。求職者数は、前月比では増加している。就職件数は、前年同月比はプラスであるものの、前月比はマイナスである。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、やや減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は、予想通りには増加していない。ただし、減少もしておらず、低い水準で安定している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年は採用を凍結していた企業で、求人を再開する企業がある反面、今年の採用を凍結する企業が出てきている。全体的には、前年よりも求人数は厳しい。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・2月に入ってから求人数に伸びは見られず、落ち込みは激しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・最近になり、輸送用機械器具製造業等の企業から、余剰人員の整理の相談が再び増え始めている。雇用調整助成金の申請も、対象人数は若干減少してはいるものの、高水準で推移している。先行きが見えない状況となっている。
	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	・客単価は落ちているが、来客数、買上客数ともに増えた。売上は前年を越え、ここ数か月上昇傾向である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・以前と比べると売上は微増ではあるが増加し、特に2月後半から伸びてきた。客数に変化はないが、単価が上がり、買入金額が上昇してきた。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・来客数が下げ止まってきた。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上金額、客数、1品単価、客単価すべて前年より上回った。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比103.9%、宿泊人数は同113.9%、宿泊単価は同92.9%となった。単価が低下したことで人数が増加したと考えられる。今後、宿泊単価の設定次第で人数の増減に影響が出てくるが、一度下げると再値上げは非常に難しくなる。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・2、3か月後に受注できるであろう展示場への来場者数が増えている。	
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・セールも一段落して春物の動きが前年より鈍い。悪天候の影響もあった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕(従業員)	販売量の動き	・最悪期を脱したのが、前年実績を超える売上となる営業担当者が何人が現れ始めた。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・この時期、例年ならば春物の動きは全体の4～5割を占めているが、今年は3割台にとどまっている。これからの就進学などのセレモニー関連でも冬物のパーゲンで対応しており、低価格志向が強くみられることに変化はない。客単価が上がらず苦戦している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・店頭で春物商品が並んだ現状では、客の購買意欲は高まりつつあるが、買上商品単価、客単価にはまだ復調の兆しは見られない。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・客単価が低下したままである。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・依然として、生活防衛、節約志向がみられる。野菜などを1個単位で購入するなど、不必要なものは購入せず、少量の商品だけを購入する傾向が強くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・3か月前と比べても客の買物単価が上がっていない。高価な商品や余分なものを買わなくなり上向きは望めない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ケース単位の飲料を購入するより、単品の特価商品を購入するなど、相変わらず単価低下傾向が続いている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・コモディティ商材中心の動きで、歳時記関連の商品は間際需要のみで、必要最低限の買物動向、生活防衛型消費志向は変わらない。商品を見て選んでいるが、実買いにはつながらず、単価の安い商品、買上点数も少なくなっている状況は変わらない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・前月に引き続き、客単価が前年を下回っている。特に1品単価が低下している。生鮮食品では、大きなバック商品が売れにくいようである。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上は前年比3%程度改善している。状況が悪いなか、若干の持ち直しがみられる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・低下し続けた客単価は下げ止まっているものの、反転する要素は感じられない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・売上が改善している店舗も出てきているが、来客数は日によってばらつきが大きい。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・雪のため気温が低下し、冬物のセール品が良く動いたものの、春物についてはまだ動きが鈍い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・これ以上悪くならないと思っている客が多くなってきた。明日のことを心配しなければならない状況は解消され、現在では2～3か月先までは安心して見える状況にまで回復してきた。
		衣料品専門店(総括)	単価の動き	・来客数はそれほど落ち込んでいないが、1品単価と買上点数が上がってこない。財布のひもは相変わらず固いままである。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・来客数や引き合いの数は増加傾向にあるが、受注は低価格車に限られている。販売増が収益増につながらない状況からも景気回復とはほど遠い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・売上の大半が前月までの受注残であり、新規の受注はほとんど増えていない状況である。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・過去の受注残にて足元の売上をこなしているが、今年に入ってから、展示館でのイベントなどにおいても予定した受注がとれていない。補助金や税制の延長にも助けられて上期はしのげるが、先行きは厳しい。
		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3割程度増加しているが、補助金などにより前月までに受注したものが多く含まれている。現状の受注は以前の状況に戻りつつある。リコール問題もあり、様子見の状況である。
		自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・今月も降雪量が多く来客数の減少から売上が鈍化しているが、後半にかけては車検などメンテナンスが伸びている。全体としては前年割れが続いている。
		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は上がってきたようだが、まだ水準を下回っており、ガソリン販売量は採算ラインを下回っている。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・特に悪かった前年と比較すれば、売上は秋口から下げ止まりが見えてきた。しかし、売上のうち、件数が多いのは収益の悪い特別プランなどで、まだまだ厳しい環境は変わらない。

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
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年に入り宿泊客数は前年を1,000人程度上回っているが、昼食・日帰りの客数が前年を1,500人程度下回っており、売上は前年より減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用者はほぼ前年並みだが、一般宴会の受注が低迷している。件数減少と人数減少で売上が前年比1割以上下回っていることに変化はない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年からの出控え、様子眺めの動きから、活発な動きになかなか戻らない。単価の安い商品にしか販売の動きが無い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年より天候が悪く雪の日が多かったため、タクシー利用の多い高齢者は極力外出を避けていた。日中は客待ちの時間が長く、夜の街も人出は少ない。客待ちタクシーが多いため駐車することも難しいときがあった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2月半ばまでは、前年並みの売上を維持したものの、後半は天候が良くなり、前半の勢いがなくなった。
		通信会社（社員）	それ以外	・前年末ごろから第4四半期にかけて、好転すると指摘されており期待感も強かったが、その指摘や期待感に見合う状況の改善は認められていない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・過去、オリンピック開催月は高画質で視聴可能なデジタルテレビが売れ、それに合わせてケーブルテレビ契約が増加する傾向にあったが、今回は家計収入減少の影響から目立った動きが見当たらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・相変わらず団体、募集ツアーの動きは前年比2けたの減少が続いているものの、旧正月に中国などからの観光客が堅調となり、個人客もまずまずの動きで、前年比5%程度の減少にとどまった。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数と売上からみると、前年同期に比べ回復に向かいつつある。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今年になって客の動きを感じるようになってきた。これが継続するものか一時的なものかはまだまだ不確定である。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅版エコポイント制度が導入されたが、新築部門に関してはすぐに成果がでるとは思わない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・街の人通りが激減している。その影響もあってか、今年に入ってメインストリートでも4店舗が閉店し、今月末にはコンビニも閉店する。悲惨な状況になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・訪問件数は拡大策を採っているが、顧客の購買意欲が見えてこない。好調な企業でもかなりのレベルで経費削減を実施し、数年が経過しているが、一向に回復の兆しが見えない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・一人暮らし用の家電セットの売行きが悪い。使用中の家電を少しでも利用し購入は控えているようだ。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店100店舗で3か月前と比較すると、来客数は5%程度減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1月末で販売促進も終わり、2月上旬は雪の影響で落ち込んだ。オリンピック開催中は、人気種目がランチ・ディナータイムと重なると落ち込みが著しい。ショッピングセンター内に新しくオープンしたデジタル3Dシステムを持つ映画館は好調と聞くが、地元スーパーが撤退、競合店が居抜き物件に相次いで出店するなどあまり好調とは言えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年のリニューアルの反動以上に、売上は大きく低下した。特にレストランの売上低下が目立っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大雪の影響が大きく、売上は個人を中心に前年比20%減少した。
		通信会社（職員）	それ以外	・春先の新学期・新年度のシーズン需要増に期待していた。しかし、大手自動車メーカーのリコール問題に端を発し、先行きの展望が読みづらくなった。これらの問題が収束するまでは、景気に対するプラス要因には弱く、マイナス要因には敏感な状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。新生活スタートに向けての動きはあるが、まだ検討段階で実際に購入までは至っていない。しかも例年よりも購入に対して慎重になっているように感じられる。また、携帯電話業界では新しいモデルが出そろっていないため、買い控えの動きも見られる。

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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・来店客が多いときであれば、薄利多売の方針で、ある程度目玉機種が増えてくるが、今月は値引き対象となる携帯電話自体が少なく、契約に結びつかないケースが目立った。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1日当たりの購買額が下がっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月は売上、客数とも一年間を通じて低い月であるが、今年には特に前年と比較しても悪い状況である。同業者とは、オリンピックの影響で客が外に出かけないのが一因であるとは話しているが、心配な事態である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・降雪の影響があつてか、新築の展示場への来場者数が半減し、1～2月累計でも前年比マイナスとなった。
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客層が若年化していることもあり、価格を安くしたい客が増えている。価格を抑え、手元資金を少しでも増やそうとしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日増しに空き店舗が増えている。退店の理由として商店街自体の集客力が低下していることを挙げる場合が多くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が例年より低迷している。客は静観しているだけである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は、かなり慎重になっており、今、本当に必要なものしか買わない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商品が動かず、どうしようもなく静かであった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月同様売上は低水準のまま推移し、初めて赤字となった。客の話によれば、中小企業では徐々に良くなっているとされるものの、規模、業種、所得の格差が明確になっていると聞いている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注については安定感が欠けるものの、商品によっては変化の兆しがあり、数量面の増加がみられる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず衣料関連全般の動きが悪いものの、車を中心とした非衣料関連の動きは良くなっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先の取り扱う商品・製品の量が増加し始めている。悪いなかではあるが、製造業では量的に持ち直している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注については、前月並みである。
		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	・住宅向けは相変わらず低調なもの、産業資材向けは前月同様に動きがある。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の市場である北米、欧州、国内とも受注が増えてこない状況が継続している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産数量ベースでは底を打ち、3月からは増加する。一方、単価についてはさらに厳しい要求があり、それに応じなければ受注が減少する懸念がある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ2、3か月の受注内容は、高価格帯商品、低価格帯商品ともあまり変わらず、数量的にもほぼ同程度の生産が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月時点では手持ちの工事がほとんど無かったが、2月末になって年度末工期の工事の下請仕事が増えており、3月中旬までは忙しい日が続く。前年の11月も年末工期の工事の下請仕事が入り、これと似ているのは例年通りである。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・年末から年始にかけて、デフレの影響を受け、品物が安くなったことにより、必然的に輸送会社のコストが低下し、運賃の低下が続いている。これに合わせ物量も低下している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが停滞したままで変化のない状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業において、受注量が回復してきた様子が見えるが、引き続き踊り場状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・株価1万円割れの懸念が遠のいていると感じている。また、衣食住のうち食に関する需要が比較的堅く、現在より悪化する材料が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年は大幅に落ち込み、その水準のまま売上高は推移している。落ち込みも無いが上昇も見えていない。 ・大手貸金業の撤退、中小の廃業で、駅前から貸金業事務所の多くが無くなったが、空いた事務所がそのままになっているところがほとんどである。
		司法書士	取引先の様子	
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・今も商品価格は下がっており、下げ止まり感がまだない。 ・建築・土木、官庁・民間ともに工事発注量が激減しており、価格競争がエスカレートするばかりで、採算を確保しての受注は難しい状況が続いている。
		建設業（総務担当）	それ以外	
悪くなっている		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・法人経営・個人経営ともに、不動産関連では仕事が無いように聞いている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年比8割弱となったものの、前月より上向いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は前年を下回っているが、前月より下落幅が縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心に、一部業種ではあるが、求人に回復傾向がみられるようになった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度替わりの行政機関関係の派遣需要が発生している。一般企業では依然として求人は低調であり、求められる人材のスキルが高くなっており、人材を絞らねばならず、成約も容易ではない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べると求人数は増加しているが、回復基調にあるとは到底思えない。同業者で廃業を検討していると思われるところが増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数に大きな変動がない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の動向については、同水準で推移している。事業主都合離職者、在職者など特に大きな増減はみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・いまだに部分休業を継続している企業もあり、紹介・派遣とも求人数は増える兆しが無い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・進学者が前年比約2割増加したこともあり、求職者数は前年度を下回ることが予想される。
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〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・日常の来客数や客単価が安定してきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・宝飾品や美術品といった高額商品の動きは鈍いものの、衣料品を中心に堅調な動きとなっている。春物商品の動きもまずまずである。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・今月も来客数は前年比で約95%と芳しくないが、買上率や購入点数は改善しており、売上は前年を上回り始めている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額所得者の間では、不況による買い控えがなくなりつつある。特に、海外の事業で利益を上げている客は、高品質な高額品を買うようになっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月以降は定価品の売上が前年を上回っている一方、特価品や値引き品の売上は前年比で2けた減となっている。今年は入学、卒業式用の婦人服の動き出しが例年よりも早いなど、絶対に必要な物に関しては積極的な購入意欲がみられる。
スーパー（企画）	来客数の動き	・食品に関しては、来客数は前年並みの推移となるなど、やや良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		家電量販店(店長)	来客数の動き	・レジ客数は前年比で118%と上向いている。エコポイント制度の対象商品の売上も120%を超えるなど、4月以降のエコポイント制度改定に向けた駆け込み需要が出始めている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないが、客1人当たりの飲食代金は3か月前よりも若干上昇している。
		都市型ホテル(役員)	それ以外	・旧正月で主に中国からの観光客が増加し、宿泊売上は前年4月以来の前年比プラスとなっている。一方、宴会は小型の宴会が多く、売上は前年を5%下回っている。レストランの来客数は増えており、回復傾向が出てきている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数の動きが少し良くなっているものの、景気回復によるものではなく、今年は少し暖かかったことが主な原因である。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザによる影響も一段落し、客の動きも出始めている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・2月の客単価は11,068円と、11月の10,316円よりもやや良くなっている。
	住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・住宅版エコポイント制度などの諸施策が客の間で徐々に浸透しており、購入マインドが上昇している。	
		商店街(代表者)	お客様の様子	・1品単価は下がっているが、買上点数が増えているため、売上は変わらない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・安い商品はよく売れるが、高額で高品質な商品はあまり売れない。
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・今月はバンクーバーオリンピックの開催で来客数の減少を心配していたが、実際にはそれほど変化はなかった。入学関連や目覚まし時計などは若干動いたが、1品単価は上がっていない。全体としては、来客数の落ち込みがなかった分、販売量の減少は免れている。
		一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・依然として客の動きは低調であるが、ここまで悪化すれば更に悪くなることはない。
		一般小売店[食料品](管理担当)	販売量の動き	・景気の悪い状態が続いているので、土日以外に週に1回は休みを取っている。
		一般小売店[菓子](経営者)	それ以外	・周囲の状況を見ると、店舗物件の空きが目立つほか、商業施設の不振が予想以上に大きい。
		一般小売店[野菜](店長)	販売量の動き	・相変わらず飲食店では客の動きが悪い。
		一般小売店[酒](店員)	来客数の動き	・例年2月は売上、来客数共に落ち込むが、何とか前月と同様の水準を維持している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客の買い回りが増えて店の商圏は拡大したものの、必要な商品以外は買わなくなっている。所得の減少に伴い、買物に余裕がなくなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・バーゲン品だけでなく、品質の良い商品や価値のある商品は好調に動いている。ただし、価格次第で購入を決定する傾向は変わらない。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・衣食住関係のどの商品も低調である。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・高級ブランド品の売行きが落ち込んでいるほか、受注状況も悪いため、売上は低迷している。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月はバレンタイン商材の洋菓子を中心に好調に推移したほか、婦人服や紳士服、紳士用品が好調に動いている。ギフト関連は苦戦しているものの、全体的な買上率と買上単価は上がっている。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・定価品の売行きが悪く、単価の低いセール商品ばかりが売れている。
百貨店(店長)		販売量の動き	・商材によっては販売量に底打ちの兆しもあるが、来客数が伸び悩んでいるほか、購買点数も伸びてこない。	
百貨店(婦人服担当)	販売量の動き	・3か月前に比べると低額品、高額品共に、売上の前年比にはあまり変化がない。ただし、消費には若干の動きが出てきている。		
百貨店(商品担当)	販売量の動き	・引き続き景気は悪いままであるが、底を打った感がある。特価品などの売行きは堅調となっている。		
百貨店(外商担当)	単価の動き	・婦人、紳士衣料品や宝飾品を中心に、販売単価が下がったままである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・当店の客が安い商品を求めてほかの店にも回り始めたことで、来店頻度が確実に減っている。また、大阪府による15%のプレミアム付き商品券の利用も、特売日は通常よりも2～3倍多いなど偏りが大きく、生活防衛意識が更に高くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品、住居関連の来客数が前年比で10%減となっている。特に衣料品は1品単価や客単価も10%の低下が続いている。春物商品でも、この時期に売れるランドセルが15%減、入園、入学関連のスーツ、フォーマルも10%減と売行きの不振が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が減っているほか、1品単価の低下で客単価も下げ止まる気配がない。客1人当たりの買上数は減らずに、支出だけが抑えられるなど、収入が減っても生活水準を下げない工夫がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月に若干盛り返したが、年明け以降は悪い状態に戻っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当店は大阪府によるプレミアム付き商品券の販売店に指定されたため、来客数の増加に期待したが、結果としては期待外れに終わっている。商品券の購入には早朝から行列ができたが、使用に関しては必要な商品を更に安く買い求める傾向が強い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は前年比で93%、売上も93%前後と大きな変化はなく、低水準で安定している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・月を追うごとに売上が減少する傾向はなくなったが、回復感はなく、低水準の推移が続いている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・節分ではハーフサイズの巻き寿司、バレンタインでは手作り商材と、客のニーズに合った商品があれば好調となるが、今まで大量に売れていた商品の落ち込みをカバーするまでには至らない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今月は前年よりも天候が比較的良かったため、来客数は堅調に推移し、客1人当たりの買上点数も増加している。ただし、1品単価の下落は大きく、売上全体の減少が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日によって寒暖の差が激しいために、来客数の増減も極端になっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・新商品や低価格品の動きは良いが、客単価の上昇にはつながらない。客には使う金額の決まっている印象があり、衝動買いやついで買いが減っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・エコポイント制度により薄型テレビの販売は好調であるが、単価の低下が激しく、売上全体を押し上げるまでには至っていない。白物家電の買換えについても、故障しなければ購入につながらないなど、客の財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば決算時期は車が売れるが、店全体の販売台数は3か月前から横ばいである。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・今月は決算月であり、セールスのダイレクトメールを送ったため、来客数や買上件数は伸びたが、1品単価が前月よりも約10円下がっている。
		その他専門店【医薬品】（店員）	来客数の動き	・健康相談が増えつつある。それに伴って来客数自体も伸びている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・展示会には会場で行われるイベント目当ての客が多く、購入にはなかなかつながらない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・販売店の来客数に変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・前年からの厳しい状況は変わらず、価格を下げて何とかしのいでいる。前年5月の新型インフルエンザ発生時の安売りキャンペーン後、元の価格に戻すことができず、自分で自分の首を絞める状態となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月は天候や道路状況に左右されるほか、季節的に来客数の増加も見込めないために比較は難しいが、客単価は横ばいで推移している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・価格を下げてても客が動かない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・予約の問い合わせが少なく、今までにない悪さとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は前年並みの客数を確保したが、客単価が1割近く下がったため、売上は前年を下回っている。特に、旅行代理店経由の従来からの商品が大きく落ち込んでおり、低価格商品のみが動いている。宴会関係も法人需要に回復の兆しがなく、定例の会合では経費の削減や開催中止が続いている。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊、宴会、レストラン部門の売上合計は前年比マイナスが続いている。マイナス幅は若干小さくなっているが、単価が上昇する様子はない。特に、カジュアルレストランの来客数は減少が目立っている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・客の間では料金が下がるのは良いことだという感覚が強く、在阪ホテルでは前年以上に単価が低下している。ただし、当ホテルも稼働率は上がっているため、売上は前年並みとなっている。一方、一般宴会では間際予約が動き始めるなど、悪いなりに少しは良くなる兆しも出てきたが、キャンセル件数も増えている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・景気全体に閉そく感があり、売上は前年比で90%台の推移が続いている。
		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始まり、客の間に盛り上がりは出てきている。ただし、オリンピック後のバンクーバーへの旅行需要は、過去の大会ほど発生していない。通常はオリンピックで街の様子が繰り返し放送され、旅行需要が大きく高まるため、肩透かしの格好となっている。オリンピックをきっかけとした旅行需要の回復に期待していたが、現状は大きな変化がない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・近隣のオフィス周辺で客待ちをしていますが、訪問してくる人の数が減っているほか、残業している社員の数も減少している。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・携帯電話の買換え需要は依然として少ないほか、通信会社による年度末に向けた大きな販促も、今年行われていない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・年末に比べると加入者数の伸び自体は低下傾向であるが、例年の2月に比べると15%ほど増えている。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	販売量の動き	・季節や天候を考慮すると、人の動きはそれほど悪くないものの、依然として物が売れない。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	お客様の様子	・前月と同様に、業績の良い企業は相変わらず順調で、業績の悪い企業は低迷している。また、店舗荒らしなども頻繁に起きるなど上向く兆しもなく、良くて現状維持である。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタル料金の価格低下が長期化しており、売上の前年割れが続いている。ただし、CDの販売は商品タイトルにも恵まれて、久しぶりに前年を上回っている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・インターネット経由の問い合わせは、ここ数か月で明らかに増えている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・相変わらず売れ筋商品は1次取得者向けの低価格物件のみで、活発な動きはみられない。ただし、広告の反響は若干良くなっている感がある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・マンションのモデルルームへの来場者数は増加しているが、低所得の客が多くローンを組めないため、契約率が伸びない。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・住宅版エコポイント制度の導入による期待は大きいものの、不動産の動きは悪い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	それ以外	・不動産市場では取引件数に大きな変化はない。
		その他住宅[展示場](従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場者アンケートによると、相変わらず建築予算は少ないままである。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンション市場では客の間に年度末の盛り上がりはなく、市場全体に停滞感がある。大手企業を中心に新たなプロジェクトが動き始めている一方、中堅以下の企業は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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年明けから近隣の大型スーパーとの競争が更に激しくなっている。最近3日～1週間分のスーパーの特価広告が入るようになったため、商店街への来客数が減っている。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）		来客数の動き	・2月と8月は暇だといわれるが、まさしくそのとおりである。特に今年は、バンクーバーオリンピックの開催で来客数が減少している。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・近隣には競合店が多く、客はその日の広告を見て動いている。当店でも動いているのは広告の特売商品のみであり、そのほかの商品は動きが鈍い。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・デフレ傾向にあり、客単価の下落が進んでいる。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・今月に入り、衣料、住居関連、食品共に販売量が減少傾向となっている。少子高齢化の進んでいる地域では自治体が消費刺激策を行う余力もなく、大変厳しい。	
スーパー（管理担当）		販売量の動き	・以前と変わらず、購買点数は少ないままで推移しているなど、悪化傾向は強まっている。	
スーパー（開発担当）		単価の動き	・相変わらず客単価は前年よりも低い状態となっている。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・近隣の企業向け研修センターでは、利用が前年よりも3割以上落ち込んでおり、当店の来客数が減少する要因にもなっている。	
コンビニ（店長）		単価の動き	・デフレ傾向が進むなか、客のニーズへの対応や他店との差別化のために、低価格の弁当やおにぎりを販売している。このような努力を行っても販売量は芳しくなく、売上は前年を下回っている。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・2月はセール時期であるにもかかわらず来客数が少なく、客単価も下がっている。	
衣料品専門店（販売担当）		単価の動き	・客の間では節約志向が高まっており、修理の依頼が増えている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・前年の前半ごろから世間の雰囲気が悪く、来客数や客単価も悪化している。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・景気に少し底打ち感が出てきたが、ここへきて株価が再び低迷している。新興国を中心に好調なメーカー以外は、勤め先の忙しい客は見当たらず、特に建設関係の客からは、売上が前年比50%減にまで落ち込んでいるといった声が多い。	
乗用車販売店（営業担当）		販売量の動き	・今月始めからリコール問題が米国で大きな騒動となっている。雇用を含めて、全世界にどれだけの影響が出るかを考えると恐ろしい。	
乗用車販売店（営業担当）		販売量の動き	・年末までは、すべての月で売上は前年を上回っていたが、年明けからは下降気味で、厳しい状況となっている。	
住関連専門店（店長）		それ以外	・業界全体が冷え込んでおり、セールや経費削減、販路拡大といった対策はすべて行っているが、なかなか効果が出ない。いよいよ人員削減を行うしかない状況である。	
その他専門店〔食品〕（経営者）		販売量の動き	・世代交代の進んでいない個人経営の飲食店では、廃業が目立っている。	
一般レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・前年から10店舗の改装を行ったが、来客数の前年比は非改装店舗に比べてやや良いだけで、100%を超える状況にはない。	
都市型ホテル（支配人）		販売量の動き	・販売量の動きにも上向く兆しはない。	
タクシー運転手		来客数の動き	・流し営業をしても乗客は少なく、駅待ちのタクシーが増えている。それによって更に回転率が悪くなるという悪循環に陥っている。	
タクシー会社（経営者）		お客様の様子	・3か月前に比べて、特に夜間の利用が非常に少なくなっている。内食化の進行や繁華街の人出の減少など、消費者のライフスタイルの変化が進んでいる。	
通信会社（企画担当）		販売量の動き	・アミューズメント施設向けゲーム機器の販売状況が悪い。ゲームの利用状況が良くても機器の販売につながらないなど、施設側の資金力が相当落ちている。アミューズメント施設の客離れも深刻化している。	
競輪場（職員）		販売量の動き	・1月の来客数、売上には回復感もあったが、2月に入って急激に落ち込んでおり、11月に比べてもやや悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・無料体験キャンペーンを行ったが、この4月に小学生になる子どもの参加が例年よりも少ない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・今月は売上が非常に落ち込んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	競争相手の様子	・周囲のスーパーでは極端な低価格戦略が取られており、専門店はますます厳しい状況となっている。野菜などでも同じような動きとなり、空いた店舗スペースを使った安値販売が増えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・この時期は冬物商品から春物商品への過渡期に当たるため、消費者の購買意欲は低下する。さらに、今年は今不況で来客数、販売量が例年以上に落ちている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・客の間では買い控えがますます進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の落ち込みで、販売量が極端に減少している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物のセール品、春物の新商品共に売れていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・個人客の利用は増えているものの、企業による宴会など、団体客の利用が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年2月は暇な時期となるが、客の入らない日が3日続くなど、今までにない最悪の状態となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・政権交代後の景気後退に対する失望感や、バンクーバーオリンピックなどの盛り上がりのなさ、大手自動車メーカーに対するパッシングなど、今の日本経済の姿を表している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・客の様子をみていると、まだどん底の状態である。 ・客との会話からも、景気の現状、先行きの判断が難しいが、依然として悪化が進んでいる。
企業動向関連	良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時的な回復の可能性もあるため、しばらくは様子を見る必要があるものの、売上は一昨年の不況前の水準に戻っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・向上している業界は限られているものの、周囲の取引先の声を聞くと、景気はやや良くなっている。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・2月に入って受注件数が増え始め、売上が前年並みになりつつある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・コピー機の配送が少し増えるなど、今月の受注量は例年を上回っている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者では、転勤、入学シーズンを迎えて客の住宅への関心もようやく高まってきている。モデルハウスの見学者が増加しているほか、住宅版エコポイント制度への関心も高く、契約が増えつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・良くなったというほどの感覚はないが、年度末を迎えて広告出稿の発注が新たに出てきている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの出稿量が底打ちした感がある。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・客は価格の安い商品だけを求めている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者からは、2月に入って全体的に移動率が低下しているとの声が聞かれる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は下がるどころまで下がり、今はどん底の状態である。まだ下がるかどうかは不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、大きな変化もなく低水準のまま推移している。
一般機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・当社の顧客には原子力発電関連の企業が多く、比較的業況の良い状態が続いている。	
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・大企業と中小企業の動きには、依然として大きな差がある。中小企業の場合は、高い技術があって大企業との取引を行っているか、海外との取引があるかが非常に重要となっている。	
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・これまでと状況は変わらず、エコポイントやインフルエンザなどの社会的要因の後押しで薄型テレビや空気清浄機などは堅調な荷動きを示しているが、パソコン等の情報商品は依然厳しい状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばい状態で推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・景気はこれ以上に良くなる様子はなく、むしろ悪くなる心配が出始めている。円高などで中国へのシフトを進める大手メーカーや取引先が多くなっている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・1月に開催した展示会での受注量は、前回と比較してもほぼ変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事が減少しているほか、民間関係の工事も縮小や延期、中止が増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・底をはっている状態で下がりも上がりもしない。経済的な理由による購読中止が増え、新規客の獲得に励んでいるものの、増加にはつながらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上に下げ止まり感が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業の状況をみても、相変わらず物が動かない。今までにこのような経験はなく、理由が分からないとの声が聞かれる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・事業仕分けの影響もあり、複数の独立行政法人から見積依頼が来ている。予算の削減に伴い、印刷などの経費を少しでも圧縮したいとの要望が増えている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・受注量、見積依頼の動きが共に良くないなど、全体的に不透明な状況である。
	やや悪く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規のプライベートブランドの受注があるなど、販売量は伸びているが、売上は前年を少し下回っている。既存商品の売上が減り、安価なプライベートブランドの増加が続いているため、景気は悪いと判断せざるを得ない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・催事やイベントでは安い商品しか動かず、経費のかかるわりに利益が薄く、下手をすると赤字になる。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度末が近づくなかでも受注は多少増えているが、価格競争がかなり激化している。一方、取引先の業界では、環境に関連した燃料電池関連はイベントなども盛況である。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の下落や販売量の伸び悩みがみられる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、建築関連の出荷量が減っている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は受注量が前年比で1割以上落ち込んでおり、雇用調整を行わざるを得ない状況となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・直近の完成工事高は近年で最低となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は目標比で50%減と、かなり厳しい状況となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅関連の顧客をみても、市場はいまだに回復していない。
	悪く なっている	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	・販売や修理の注文の動きが、日に日に悪くなっている。
繊維工業（団体職員）		受注量や販売量の動き	・2月はどちらかといえば閑散期であるが、今年は更に状況が悪くなっている。	
金属製品製造業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・売上が予想を大きく下回っている。派遣社員の雇止めや正社員の出勤調整などで経費を削減してきたが、予想以上に売上が伸びず、更なる経費削減が必要となっている。既にスリムな業務体質となっているため、大きく削減できるのは人件費しか残っていない。	
一般機械器具製造業（設計担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は底入れしたものの、上昇に転じる気配がない。企業の設備投資は若干ながら増加しつつあるが、公共事業が少ない。	
電気機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・季節的要因もあるが、受注の増加する要素が見当たらない。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・賃貸事務所の空室がますます増えている。3月末までに解約となるテナントが数多くあるため、4月以降の空室率は更に上がる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣事業は今月も暇であると予想していたが、3月末までの仕事はかなり発生している。ただし、3か月前と比べれば忙しくなっているものの、4月以降は不透明である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・最近では東京や大阪で求人依頼が出始めている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・人材紹介では成約数が増え始めているほか、注文の来る頻度も高まっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・観光客の減少と同時に、サービス関連の求人は不振が続き、求人合計はやや減少している。その一方、希望者の多いメーカーからの求人がようやく増加し始めたことで、就職者数も増えている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降、求人数は前年比でマイナスが続いていたが、前年の夏以降は徐々に増えており、今月に入って前年比で増加に転じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・11月に前年比マイナス13.4%であった求人数が、今月はマイナス10.9%まで回復している。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・相変わらず求人案件は少なく、その少ない案件も応募条件が非常に厳しいため、転職の決まる求職者が少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・正社員募集は相変わらず少なく、男性は特に就職先がない。女性も契約社員か派遣がほとんどとなっている。数少ない就職先に応募が殺到するため、企業も有料の広告は必要ないと考えており、求人広告をメインにしている当社は厳しい状況となっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の動きが止まったままであり、パート、アルバイトの求人すらまだ動きのない状態である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は依然として増加しているが、増加幅が小さくなってきている。ただし、在職者からの相談を含む、職業相談件数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率も横ばいで動きがなく、状況に変化はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者のうち、事業主都合の離職者の増加幅は縮小傾向にあるものの、無業状態からの求職が増加傾向にある。賃金の低下に伴い、家計補助的な仕事を求める求職者が増加してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は毎月上昇しているが、上昇幅は非常に小さいため、雇用情勢に変化はない。
		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で推移しているほか、新規求職者、有効求職者も減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・人材紹介の決定数が減少したまま伸びていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学内で行う就職セミナーへの参加企業が前年より約3割減り、各社の採用予定者数も減少傾向となっている。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西の中小企業を中心にまだまだ厳しい状態が続いている。年度末を控え、決算に向けた営業を行っているが、あまり良い話は聞かれない。
悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の減少が続いている。例年2、3月は大型の広告を企画し、ある程度は出稿が集まっていたが、今年は企画本数を減らし、スペースも縮小している。

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇労働者では、働ける年齢でも生活保護へ大量に流れている。それに伴い、欲しい労働者数を確保できないとして、業者が仕事を発注しなくなるという悪循環に陥っている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・以前よりは客数が増加している。店を素通りしていた人がメニューを見たり、店内に入ってきており、段々と上向いている。	
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・販売量は落ちているが、今までと違い、観光客等来客者の買い物にゆとりが感じられる。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・高価格商材や、まとめ買いをする客が増加しており、客単価が前月や前年を上回って推移するようになってきている。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3ヶ月前に比べると、客単価が前年に比べ2ポイント上昇している。客数も前年に比べ1ポイント上昇している。	
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・売上任数は減少しているが、いいものを吟味して購入する人がより一層増加し、高価な取り扱い商材もあるため、客単価は上昇している。	
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・減税、補助金の効果で、前年比130%と大きく上回っているが、前々年と比較すると90%とまだ厳しい状況である。	
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・売上、利益とも前年以上であり、話も多い。また、こちらからのアプローチがなくてもいい方向に向いている。客からの積極的な動きが感じられる。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・売上が16ヶ月ぶりに前年超えをしたことから、徐々に回復傾向にある。特に昼食時に来客が増加しており、若干良くなってきている兆しがある。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・前月同様に新商品を購入する客が多く、客数、客単価に良い影響を与えており、売上が前年比10%以上伸びている店舗が多い。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・売上は3ヶ月連続で前年を上回った。特に宴会部門の売上の回復が目立ってきている。飲料部門も、フェアの実施により堅調に推移している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来店客が若干明るい雰囲気になり、多少動きが感じとれるようになってきた。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数や客の様子で多少上向いている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・以前だとこの時期、客はセール、バーゲン等で安価なものを購入していたが、今は欲しいものだけを購入している傾向が顕著であり、来客数は減少している。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、市をあげての食のイベントと、毎月恒例の行事があり、天候に恵まれたこともあって、多くの参加者があった。このように、イベントと天候がうまくかみ合うと、通常財布のひもが固い消費者も、若干は緩む。しかし、日ごろは、街中は死んだように静かである。
			一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・前年比の売上は、6～7月に一時持ち直したが、8月以降7ヶ月連続して前年割れが続いている。
			一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・売上や来客数の様子から、下げ止まった感じはあるが、上昇に転じるまでには至っていない。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今年は気温が高めに推移したことで、春物の動きが良かったが、冬物の動きが悪かった。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・店舗全体の2010年2月売上高前年比見込みは90-95%となっており、3か月前と変化がない。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ギフト半額、タオル詰め放題など、価格対応の企画への客の反応は良好である。反面、100万を超える美術・宝飾の商談も増えてきており、両極端な動きがみられる。しかしながら、一般中級商材の動きは、まだまだ低迷が続いており、分母の大きなゾーンでもあり、ここでの改善が図れない限り、景気好転の兆しとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・テナントの売上状況を見ると、2～3ヶ月前のように全てのテナントが悪いというわけではなくなっている。前年同月比で100%を超えるところも徐々に出てきている。しかし、各テナントの店長等は、回復の手ごたえはまだだと感じている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・商品群別に好不調の波があり、一概に良い・悪いの判断が難しい状況にある。前年比では状況は悪いが、婦人の身の回り品や化粧品など好調に推移している商品群も出てきており、前年からの下げ幅は減少しつつある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売り尽くしセールや動員催事により、来客数は前年を上回る日が多いが、売上は前年を下回っている。「必要以上の買い物はしない」という客の購買動向は、昨年から変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比94%（金額で1人当たり100円の低下）の状況である。件数も前年比80%で前月同様に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1点単価は上昇しない。前年並み、もしくはそれ以下の状況は変わらない。目玉商品でも余分な物は購入しない傾向にある。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・低価格商材を購入する客が多い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年に比べ、低価格商材のスペースが拡大している。特に昼の弁当は顕著である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数の前年比は横ばい、客単価も依然前年比割れが継続中である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・春物衣料の動向について、前年に比べ数量は増加しているが、低価格商材のみの売行きとなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の低下に加え、販売量も減少している。また、先行きに対する不安感から、客は必要なものだけ購入する傾向が継続している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・毎週のように催し物を実施し、集客に努めているが、前年並みの集客が続いている。客の低価格志向が強くなり、売上げの減少が継続している。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・中古車店舗で、昨年は44台の売上だったが、2月現在38台と前年を大きく割り込んでいる。展示場への来客が少なく、特に新卒者の需要が非常に少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・前月は来客数で前年実績を上回ったが、今月は下回っている。季節的な要因はさほど影響しておらず、実質的なものと言える。好不調の波が大きく、判断しづらい動きとなっている。
		その他専門店 〔和菓子〕（営業担当）	単価の動き	・来客数に大きな変動はないが単価が上昇しない。
		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で上向きであったが、3ヶ月前との比較では変わらない。前年との比較では上向きである。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客の財布が非常に固い。景気が悪いのか、お金をなかなか使わない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊人数は増加しているものの、客単価が700円低下している。また、インターネットからの当日予約も増加しており、少しでも安価なサービスが希望されている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・稼働率の低迷が続き、ホテルの働きかけ以外にも、割安料金へ移動している傾向が続いているように感じる。冬場でも需要はあるが、割安料金を提示しても、より低価格で利用をしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候（雪）の影響で、前半は利用があったが、後半は減少した。市のイベントで、職員フェスティバル等があったが、マイカーでの来場が多く、利用は限られていた。観光はレンタカーが中心で、利用は限られていた。夜の繁華街では、客足が途絶えており、店の経営も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	・ネットワークの更新は必要最小限で、通信費の増加には慎重で抵抗感が強い。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者の動向状況により変わらない。

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
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・2月前半の積雪等の悪天候で、来客数が大幅に伸び悩んだが、後半は天候が良くなり来客数も回復してきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客は商材の購入意欲がない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気の見通しがまだはっきりしないなか、建築業界は民間の動きも悪く、なかなか受注に至らない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅版エコポイント制度の発表があったが、家電などと違いメリットがあまり感じられない。客の反応も今ひとつである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・クレジットカードの組合では、1月は前半非常に悪く、後半盛り返している。2月は悪い。当社の状況も1月は悪く、2月にやや盛り返したという状況である。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・2月は暇な月と意識されているが、実際に低調な状況になっていて、あきらめムードもある。飲食店の酒類注文量もかなり減少している。景気回復の実感にほど遠く、節約志向が強い。寒さも影響し、人の動きが悪かった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係全般（紳士服・婦人服・子供服）は、数ヶ月連続して前年割れという厳しい状況が続いている。物産展（全国うまいもの展・京都展）を開催し、集客の増加による売上アップを図っているが、今月の物産展は前年割れということ、品揃え等の客のニーズの把握に苦慮している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ブランドのセールは売上があったが、外販の売上が全くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が1割程度低下したままで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・第1週は順調で、第2、3、4週は1ポイントずつ低下している。前年に比べ、売上は厳しい状況にあり、プライベートブランド等安価なものが目について売れているが、定番の商材が振るわない。数量は出ているが、前年に比べ価格が低下した商材が多く、売上の増加に寄与していない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・引続き単価の低下傾向が継続している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・景気悪化で生活防衛の為、とにかく必要なもの以外は購入しないという消費者心理が働いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・高齢の客が多く、年金や医療保険の将来に不安な様子で、消費活動に消極的である。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・購買単価が上昇せず、まとめ買いがない。寒かったため来客数も少なかった。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・特にレストラン部門の苦戦が続いており、個人消費の落ち込みが感じられる。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・政府予算にしても経済対策が見えず、企業の景気も悪いことから、いまだに個人消費まで行き届かず、旅行どころではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・突発的な仕事を除いて、売上も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上について、前年の11月までは前年比10%の減少、12月から現在までは7%の減少となっている。また、他の運転手からは「長距離、観光仕事が全くなかった。」と聞いており、先行きが大きい不安である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・景気低迷と天候不順の影響で、利用が少ない。客は特に夜の利用を節約している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・降雪、低温などの天候の影響や不景気による出控えが起きている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・入場者の減少に伴い、売上が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・不景気の下、お金の流れが非常に悪くなっており、客の来店周期がより一層長くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの減額などで収入が減少している。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・1月に実施した販売イベントでは、顧客の動きが活発になっていると感じたが、2月に入って動きが悪くなっている。特に顧客は、予算に対して相変わらず厳しく、低価格の住宅へシフトしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月、8月は例年売上は減少しているが、今年は特に悪い。客の購買意欲が感じられず、以前にも増して「必要な分だけ」という意識が感じ取れる。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・卒業を真近に控えた学生の来客が少ない。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売客数の落ち込みが売上高に影響し、悪化している。	
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・2月も衣料品を中心に売上が苦戦している。販促経費も制約されており、売上確保が困難となっており、店全体で93%がやっとならぬ。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店や総合スーパーなどが沿線に出店したため、週末を中心に来店客数が減少している。また、買い控えも顕著に出ている。	
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・消費者の低価格志向がますます激しくなっており、競合他社の価格に合わせるため、1品単価の下落が続いている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は客数が伸びていない（前年比85～86%）。客単価も前年比20円～30円低下しており、天候が悪かったこともあるが、特に客の財布のひもの固さを実感している。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の大きな減少はないが、買上個数、1品単価が低下し続けており、売上は前年割れが続いている。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前々月からの店頭アーケード工事により厳しい状態が続いている。	
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は来客数が減少していないが、正規価格の商品の動きが悪く特価商材を見る客も多く、客単価が大幅に低下しているため売上は減少している。また、中旬まで寒く、春物の動きはまだない。	
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・単価が上昇する傾向が全くない。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昼食時の、来客の減少幅は少なかったが、夜と同様に悪化している。売上は2割減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が良くなる要因は何もなく、来客数の減少が続いている。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・商店街からの話では、物が売れないし、閉店するところもある。同業者からも暇であると聞いている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向が高まっており、消費活動が消極的になってきている。また、来店頻度も減少し、周期がさらに長くなっており悪い状況である。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の受注が一部回復、エレクトロニクス関係の受注も堅調で、前年比では徐々に受注が戻りつつある。
			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、特にエアコン関連の受注の高止まりが続いている。約6ヶ月分の受注があるが、人員と部材不足のため、1.5ヶ月の納期遅延となっている。自動車関連も受注が上向きとなっており、人員のやりくりにも苦慮している。
			通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・全般的に新規サービス導入を保留していた客が、導入検討に向け動き始める傾向が出始めている。
			不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が増加している。
			会計事務所（職員）	取引先の様子	・2月に入って一部の製造業で、受注単価は相変わらず厳しいものの、ある程度の受注量が入ってきている。また、補正予算執行の影響からか公共事業関連も、わずかではあるが動きだしている。
			変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要回復の見通しが立たない。セメント需要減少や大手自動車メーカーのリコール問題など、明るい話題が無い。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年になっても特に大きな変化はない。自動車関連品の受注は回復途中ながら順調に推移している。
			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	・鉄鋼業（高炉）からの受注は回復基調だが、電気炉メーカー、自治体向けの塵焼却炉の受注が少なく、生産は低水準の状況が続いている。

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
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1月に得意先が受注した中国の大型案件は、工場建設工事が遅れることとなり、2～3ヶ月延期となった。その動向により、人の異動等の生産体制にも影響を及ぼすが、詳細な状況は不明なため、待つしかない状況であり、今月は良いとも悪いとも言えない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、国内、海外共に依然として市場の冷え込みは続いており、厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量については、若干の上方修正となっている。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・2月は営業日数も少なく例年荷動きが少ないため、あまり変化を感じない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先では、欧米向け販売は依然として伸び悩んでいるが、中国向け販売が好調を維持し、国内販売も回復してきた。また、生産は2直定時操業を継続している。
やや悪くなっている		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比で減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・親企業からの受注量は少ししか増えていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引関係では徐々に厳しさが増している。不動産関係で、商店はシャッターが目立ち、ビルも空室が増加している。地域の活力がますます低下している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・将来の事業成長に向け、設備投資もわずかではあるが見られるようになってきたものの、価格引下げに加え販売数量の低迷による売上の減少が続いている。人件費を中心とした経費削減により、ここ数年間、やっとの状況で事業存続してきた企業が、不況のあおりを受け、倒産に至っているケースが見受けられる。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月（1月）と3か月前（10月）を比較すると、イカつり船、地元巻き網船、大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で24t、水揚金額は2億7500万円の減少である。
		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	・販売減により生産の受注が減少する見通しである。
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（支店長）	求人数の動き	・採用の見通しが立たないと言っていた企業が多かったものの、若干ではあるが、採用活動を開始する企業が現れてきている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣依頼数は、業種によっては一時的な季節需要による大口求人があったものの、それ以外は依然として低調で横ばい状況にある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年比横ばいのため。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は28ヶ月ぶりに前年同月比でわずかだが増加に転じた。製造業、特に電子部品製造等の回復が目立っている。しかし、中長期的には見通しが立たないことから、臨時・パート求人の比率が高くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同期の新規求人数は世界的な不況の影響で減少していたが、今期はその減少した前年同期よりさらに減少している。（21年1月は前年比20.1%減少、22年1月は前年比10.1%減少）欠員補充はしても増員求人まではできない、現状の従業員の雇用を維持することが優先する、ということが伺える。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・有効求人倍率は若干上昇したものの、依然として厳しい状況のなか、求職者が減少したこともあって、求人者の採用意欲は高い。当面、パート求人を中心に穏やかな求人増加が続く。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・先行きについて前向きな話はほとんど聞かない。現在の受注状況であれば、従業員は過剰気味であると回答する企業が多く、求人についての姿勢は超保守的である。

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人登録は若干ではあるものの増加してきているが、完全に持ち直しているとは言い難く、採用自体に慎重であることに違いはない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・4月を前に、学生・学校からの就業先の問合せがくるようになった。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・合同の企業説明会に参画する企業数が前年より減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・高校卒業者のうち、4分の1は採用内定が決まっていない。
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月からスタートした大河ドラマや「土佐・龍馬であい博」の影響で、当地への来訪者が増え、商店街にも回遊しており、土日を中心に客数が伸びている。
	やや良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・乗用車販売の最需要期に入り、良い成果を上げることができた。エコカー購入補助金などの効果でユーザーの購買意欲が増している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、入込客数が多少増えた。業界の景気が全体的に良くなっているわけではないが、テレビドラマの影響で四国各県がにぎわっており、当地の宿泊客は全体的に増えてはいないが、少し良くなってき
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・若年層への販売状況から、今年は新生活への準備がやや早まっているものと想定される。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・転出に伴う解約は例年通りだが、転入に伴う加入が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、遠のいていた客の再来店が何件もあった。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・百貨店からス・パ・、コンビニに至るまで右肩下がり傾向が止まらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の足が非常に鈍い。
		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の売行きは良いが、単価の高い書籍は売れず、客単価は上昇していない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・リビング、ダイニング及び食品類は前年並みを確保したが、紳士服、婦人服及び宝飾品が苦戦し、全体では売上高、来客数共に前年を若干下回った。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・新規催事効果もあり服飾を中心に持ち直したようにみえたが、実際には定価品の売上は相変わらず前年割れ基調であり、特に美術・呉服・宝飾などの高額品の低迷が顕著である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の店舗運営が経費削減に向かっていているように感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・定番商品や最寄品の低価格志向は変わっていない。そのなかで品質の良い果実や生鮮品に値ごろ感があれば売れるようになっている。客単価は回復傾向であるが、来店頻度の減少により厳しい状況に変化はない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・景気の落ち込みによる購買意欲の低下と先行きの不透明感がある。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年比が相変わらず回復しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数に動きはあるが、購入には至らない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・レディースに関しては、春物の動きが前年と比べそこそこ良かった。ただ、メンズ及びレディースも含めてアウターを中心としたバーゲン商品の動きが悪く、前年の水準には達していない。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・商店街の再開により飲食店が増え、商店街に洋服を見に来た客が帰りに食事に行くというパターンが増えてきた。また、ランチの単価も1,500円前後と高額だが、行きたいという客が増えた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(営業担当)	来客数の動き	・平日の来客数が落ちてきているが、土日に関してはメーカー処分によるテレビの販売増と、進学や入学の客が動き出したことで、月の後半は持ち直してきている。しかし、全体では前年と比べ減少している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自動車販売業は、2月、3月が決算期であり、最大の需要期であるが、前年とあまり変わらない販売台数で維持しており、良くなっているとは言えない。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・車の受注量が前年比120%前後で推移している。しかし前年が悪かったので、一概に良いとは言えないが、悪いとも考えられない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・市場への来場者数が以前より少なくなった。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・昨年の夏までは他店との競争による客数の減少が業績に影響を与えていたが、最近は買上点数の減少による客単価の下落も加わり、売上が芳しくない。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・「土佐・龍馬であい博」の効果で、県外客は着実に増えてきている。しかし、地元一般客は減少しており、また、単価も伸び悩んでいる。宿泊客で何とか現状維持している状況である。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・新型インフルエンザによる旅行への影響はかなり少なくなったが、前年同時期のレベルを超えず、法人の出張需要及び、個人旅行需要はまだ回復の兆しが見受けられない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・販売量に大きな動きがない。
		通信会社(支店長)	来客数の動き	・来客数は前月とほぼ同じであり、来客の推移も平均を下回っている傾向にある。また、端末価格の検討等により購入には至っていないのが現状である。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・競争相手や取引先との話のなかでも、給与カットや採用無しといった話題を恒常的に耳にする。最近は年度末を迎え、資金繰りの話をよく聞くようになった。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・来客数自体は減っているが、受注額はそれほど変わっていない。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が少なく客単価も低い。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・前年に比べ客単価が上昇してこない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・物産展を開催しても試食だけをする人が多く、買上に繋がらない。3か月前は、衣料品は買い控えをしても、食品は買う傾向があったが、今は衣料品・食品共に買い控えしている。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・食品を中心に引き続き単価低下傾向が見られる。記念日等特別な日以外での儉約ムードは一層強まっている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・例年2月は1月より売上が増加するが、今年は減少している。また、客数も1月は前年より増えたが、2月は減っている。景気の悪化による収入減により、来店頻度が減少し、買い控えが起こっている。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・例年売上が低下する月ではあるものの、販売量が前年に比べ10%以上減少している。接客時にセット販売を強化しているが、複数販売することが非常に難しくなっている。最低限必要な物だけ購入するという客が多く、依然として買い控え傾向が強い。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・販売量も減っているが、買上客数が前年と比べ5%減少している。単価は前年の水準を維持している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・リコール問題が今後販売量にどれだけ影響があるのか懸念している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年明けからタクシー利用客の減少に歯止めが掛からない。単価も伸びず利用回数も非常に少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー乗車の売上が減っている。給料が下がっていると云う客が多い。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、予約率が非常に悪くなっている。週末の予約も悪くなっており、前年と比べても、3か月前と比べても、徐々に悪くなっている。
悪くなっている		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・主取引先である飲食店の売上が例年より悪化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの乗客は、朝、病院通いで少し動くくらいで昼はほとんど動かない。夜も飲みに出る客が極端に少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が続いているうえ、客単価も低く抑えられている。	
	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光やバイオなど、環境関連設備の受注・販売量が増えてきている。また、化学工場、電子化学工場が動き出した様子で、受注も増えてきている。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・法人取引先の受注動向は引き続き慎重な姿勢がみえるが、良い提案に対しては少なからず前向きに検討してくれている。販売価格面では厳しいものの、受注量の拡大につながっている。	
	変わらない		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月と全く変わらない。
			鉄鋼業（総務・人事統括）	取引先の様子	・取引先において、昨年に続き新卒採用の見送りを決めた会社や事業の縮小の動きなどが見受けられる。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近、公共工事と民間工事とを1件ずつ受注できたが、受注価格が非常に低い。
			輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先との会話から変わらないと推察できる。
			輸送業（社員）	取引先の様子	・為替の影響による国際貨物量の低迷が継続しており、製紙会社の販売数量も低迷している。
			通信業（営業担当）	それ以外	・製造・建設・サービス業等のマネージャークラス以上との会話で、昨年のように不況だ、受注量が減り大変だ、といった声を聞く事は無くなったが、逆に良いニュースや事業運営の明るい話題も出てこない。
			不動産業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べて、住宅地の動きは相変わらず低迷している。
			広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の行政主催のイベント広報・運営等を実施したが、従来の得意先の販促予算削減が多く、全体としては依然として厳しい状況である。
			公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算内容や月次の試算表の内容をみると、相変わらず赤字が続いており、売上も前年比でマイナスが続いている。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・当地の同業者や加工場の話を総合すると、前年比の受注は減少しており、より一層、価格競争、安値受注が増加傾向にある。
	やや悪く なっている		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量の減少とあいまって、購入意欲も減退している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・取引先との会話によると、一部動いている先もあるが、全般的には動きが少ない。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・資材等の価格がある程度安定しても、売価は下がる一方である。人件費を下げるわけにもいかず、利益を圧縮する負のスパイラルが止まらない状況である。企業の基礎体力勝負になっている。	
悪く なっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・トイレットペーパーの価格は大幅に値下がりしており、昨年よりかなり悪い状況である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注が少なく、手持工事の減少が続いているため、人員に余剰感ができ、少し大きい工事現場に回してしのいでいる状態である。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車、不動産、金融などは相変わらず低調であるが、大河ドラマに関連して、観光部門が持ち直している感がある。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の月間有効求人倍率は0.59倍で、3か月前より0.10ポイント上回った。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・企業からの求人広告は依然厳しいが、行政の雇用対策事業の委託業務が増加し、業績は少し良くなった。ただ現状では短期的なものである。	
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・景気が先行き不透明なため、新卒、中途共に新年度の採用方針が決まっていない企業が多い。今年度以上に人数を増やそうという企業は少なく、むしろ人数減で対応しようとする企業が多い。	
学校〔大学〕（就職担当）		求人数の動き	・大学へ送られてくる求人数から判断して、悪化傾向はみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数は、前年同月比で31か月連続減少している。消費者の低廉・高水準を求める行動が企業の収益減につながり、企業体力のない小規模事業所が閉鎖・倒産に追い込まれている。ボーナス減少率が過去最大とされるが、自己都合退職者は逆に3割減となっており、定着率が良くなったと事業主は話している。従業員は余剰気味ではあるが、雇用を守ろうとする企業側の姿勢により、しわ寄せが新卒採用に及んでいる。
	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	商店街(代表者)	来客数の動き	・2月に入り寒さが続いており、平年並みの売上、来客数であったが、中旬以降、平年以上の天候(気温)に恵まれ来客数が増加した。また、20日より「佐賀城下ひな祭り」が開催され、久しぶりに商店街に活気が出てきた。今月の売上は数年ぶりに前年比微増となりそうである。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・エコポイント制度の効果から、薄型テレビだけでなく冷蔵庫の動きも良くなってきた。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	お客様の様子	・暖冬であるため、前年に比べ来客数の増加が見受けられる。
		その他専門店[書籍](店長)	単価の動き	・来客数の回復以上に売上金額が回復しており、客単価が高くなってきている。
		観光ホテル(総務担当)	販売量の動き	・全体の収入は増加傾向にあるが、これは宴会部門の好調によるもので、宿泊・レストラン部門は厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・2、3月は例年通り受験生、団体、イベント、スポーツ関係の予約が入っている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・2月に入って来客数、予約数ともやや戻りつつある。行先では東京方面が好調で、ビジネス出張もやや回復している。海外旅行は単価が落ちているほか、取扱量も前年を下回っている。
		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)	競争相手の様子	・他社を含め中間決算は軒並み改善傾向にあり、業界全体として業績が好転している。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街への来街者数は年々減っており、空き店舗が多く寂しい状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客は商品を買おうという気持ちはあるが、いろいろ見た結果、最終的に、見るだけで買うということまではいかない。いつも安い商品が買われている。
		一般小売店[生花](経営者)	それ以外	・ネットでの売上が3~4倍となっているほか、卒業式の予約等もそこそこ売上が上がっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・何か月か同じ傾向であり、価格が安くても余計なものは買わないという傾向が続いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・決算全店割引セールと物産催事を開催し、来客数及び売上促進を目指したが、買物への慎重な姿勢は変わらず、目的の割引商品のみ購入が多く、買い回りやもう1品追加で買う客が減少した。また、抽選会や入会メリットをつけたクレジット新規入会に対しても慎重で、客は信用買いを避け、依然として現金重視の堅実な購買が続いている。
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・一部商品部門で回復の兆しもみられるが、全体としては消費の動きは厳しい。ただ、春節に伴う中国人観光客の来店による売り増しはあった。	
百貨店(企画)	販売量の動き	・売上高の前年比減少幅が一向に縮まらない。わけありセールや会員限定の割引セールは好調だが、日々の基礎となる売上の低迷に歯止めがかからない。海外ブランド品等も相変わらず苦戦している。客の低価格志向がますます強まっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・依然として客の財布のひもは固く、堅実な買物志向である。ただし、堅実ながらも必要と感じたものに関しては財布のひもが若干緩くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上だけを見るとほとんど3か月前と同じである。今月はランタンフェスティバルがあったため、バレンタイン以降、かなり来客数が増えているが、売上がそれに伴っていない。理由として、衣料品の客単価が上がっていないこと、食料品催事、イベント関係以外の通常の食料品があまり良くないことが挙げられる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・大きなマイナストレンドが続いている。一部の業種に景気の回復感はあるようだが、百貨店をとりまく環境は厳しい。特に宝飾、美術品などの高単価商品が不振である。食品については健闘しているものの、全体を押し上げるほどの売上シェアは無い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今、客が迷わず買うのは食料品しかない。2月といえばファッション商品も端境期だが、例年であれば冬物の最終処分期では来年のことを考えて購入する客が目立ったが、今年は、必要なモノ以外購入しないという意識が強い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・デフレのためか、客単価が下がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・先行きの不安感から消費者の節約志向は依然として強まるばかりである。特に食料品等においても低価格品への需要シフトが起こり、他社との値下げ競争も厳しくなり、収益が悪化している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ポイントカード利用率がだんだん高まっている。特に食品、日用雑貨等の一部の商品にボーナスポイントをつけているが、その商品を購入する客が増加傾向にある。また、日用品のまとめ買いがやや上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は若干下降気味であるが、むしろ客単価の減少が目立つ。高額商品が非常に売れなくなったほか、買上点数そのものが少なくなった。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・相変わらず消費者の買い控え、低価格品購買は顕著である。冷え込みが強い日も続いても、客単価を高める鍋等の季節商材が以前とは違って動かず、苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の夏前からの売上低迷が依然として続いている。ただ、悪くなったままで、どんどん下がりが続いているわけではない。特に1品単価の減少が大きい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・一部の店では来客数が増加しているが、客単価は依然として落ち続けている。目的買いの商品を置いているコンビニは、客単価が上がらないと景気が上向しているとは言えず、引き続き悪い状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・前月に比べ来客数が増えることはないが、目的買いの客の割合が高まった。また、店の前で年度末の道路整備が始まり、来客数が減った。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・客はセール商品に対する反応が良く、お得感のある商品の動きは非常に良いが、定価販売商品はそれほど動かない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・入卒用スーツの値段を聞いて、購入を控える客が多かった。持っているものに少し何か買い足して工夫する客が多く、客単価が低かった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・春物の立ち上がり時期であるが、気候の良い時は売れるが寒い日になると見向きもされない。3か月前に比べ良い時も悪い時もあり、なかなか難しい月であった。売上は前年と変わらず悪いままである。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・客はいろいろ見て回っており、価格競争が起き、厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・エコカー減税により、来客数、販売量とも3か月前に比べ上向いてきたが、購入価格は低価格帯にシフトしている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー減税・補助金等の施策の恩恵を受け、販売台数は高水準であり、前年比で大きく増収増益となっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・顧客の燃料油消費は前年とさほど変わりがないように聞くが、ゴルフ等のレジャーにかかる経費支出については、格安日を選んで行っている等の話を聞くので、節約志向がうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・客の購入単価が下がるとともに、購入個数も落ちてきているため、販売数量、販売金額ともに減少している。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・依然として客の動向に大きな改善の兆しが見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中でも全く客が動かず、売上が全く上がらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・選挙があり、月前半は悪かったが、後半はランタンフェスティバルの開催から盛り上がり、全体では変わらない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・相変わらず資金繰りが厳しい状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・法人客の携帯電話の購入数が全く伸びていない。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・学生対象のキャンペーンが始まり、新規販売の台数は少し増えてきた。しかし同時に来店する家族への取替販売が思った以上に伸びなかった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人旅行、スポーツキャンプが堅調に推移し、横ばいの状況である。韓国からの観光客も徐々に回復しつつある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の伸びが前年比1割減であり、前月、前々月と比べても1割減である。地元客、県外客がそれぞれ大きく減少しており、今が一番底と思われるくらい落ち込んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・寒さが続き、一時的に客足が鈍くなったが、天候の回復とともに来客数も徐々に増してきた。
		美容室（店長）	来客数の動き	・卒入学、結婚式等の着付けの予約はあるが、その他はたいして変わらない。
		音楽教室	お客様の様子	・生徒募集状況に関して通常はもっと盛り上がるが、今年は予想外に出足が悪い。来月の予約状況も前年に比べ悪く、以前と同じ傾向が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・経済的な余裕が少し出てきて、問い合わせ等はかなり出てくるようになったが、客の要求、特に価格がシビアになっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街客数が減少し、購入単価もかなり下がっている。近隣商業ビルの閉店等の暗い話題が多く、商店街の売上、個人消費全体とも大きくマイナスとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土曜日、日曜日の市内中心商店街への通行量が減少している。特に低所得者の先行き不安による購買力の低下は著しい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・相変わらず来客数、購入単価、外販での電話注文は減っている。時々、通常の割引商品を更に値引きする売り出しをするとすぐに完売するため、低価格志向は強い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・流れとしては良くないが、今月に限っては、食品催事にかかなりの集客があり、買回り品の売上も上がった。高額品の動きもみられ、少し上向く兆しが見えた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・メディアの影響もあるせいか、リストラが流通業まで浸透してくる状況になり、客の買い控えがいつそう進んでいる。食品は前年比80%台となったほか、衣料も同60%台と悪く、冬物がさっぱり売れなかった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数、客数は変わらないが、単価の下落が大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまで動いていた衣料品の売上もかなり落ちてきて、なかなか上がる様子がない。客単価も下がっている。買上点数は上がっているが、1品単価が落ちており、悪い状況にどんどん進んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的な来客数は変わらないが、特に食料品は売上と客数の伸び率の差がますます広がり、3%も差が出た。デフレ販売競争のなかで、客単価の下落がはっきりしてきた。来店頻度と特売合戦で来客数増をみるむが、価格競争で単価も下げてしまっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・販売量、販売単価ともに下降気味である。客は価格に敏感で、必要最小限の購買が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・依然として予算比、前年比ともマイナスであるが、全体的にみると5%減少している。食パンは前年比10%減である。緩やかに生産高が減少しているなかで、他社に需要を奪われているせいもあるが、悪いままの傾向が続いている。		
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・2月は自動車の需要月であるため買い意欲が高い時期であるが、例年と比較してそう盛り上がらない。減税、補助金効果はあるものの、買い控えて厳しい状況になってきている。		
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月行っているキャンペーンの来客数は今年に入り下げ止まりの傾向にあるが、店舗への来客数は先月後半より減少気味である。シーズンの学習机も機種により売上に偏りがあり、全体として良くない。		
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・まだまだ動きが悪く、予約客が伸びなかった。地域イベントや観光協会によるランチイベントで売上は動いたが、夜の集客は思ったほどではなかった。前年の米国の大手金融機関の破たん頃と比べるとやや持ち直しているが、依然として厳しい。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数の落ち込みが続き、特に週末はひどい状況である。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・月後半はキャンプの影響で客が多かったが、前半は昼夜ともに人の動きが少なかった。		
		競馬場（職員）	販売量の動き	・下げ止まり感が全く感じられない。また、繁華街の人の少なさも非常に気になる。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数量の前年割れに歯止めがかからない。		
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前は年末商戦でかなり売上が上がっていたので、それに比べると悪い。	
	一般小売店〔青果〕（店長）		それ以外	・果実関係、特産品の完熟きんかん、日向夏の中央市場の相場が前年より2～3割安い。それ以外にも、特産品であるきゅうり、ピーマンといった県外の引き合いもの以外の地場で消費されるものがかかり安い。厳しい状況である。		
	一般小売店〔精肉〕（店員）		お客様の様子	・景気悪化のため大手取引先との契約が打ち切りになった。この流れは変わりそうにない。		
	百貨店（営業担当）		競争相手の様子	・市内商店街の空き店舗率がさらに上昇している。また、大型店の撤退の話も出てきており、厳しい状況である。		
	コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・先月と変わらず来客数は減少している。また、客の1人当たりの買上点数も減っており、売上は大幅に減少している。今月は28日と営業日数も少ないことから、利益についても厳しい状況である。		
	衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・年金が出る月はある程度売上が上がるが、相変わらず売上ゼロの日が続いている。景気が良くなる兆しはない。		
	衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・2月になって来客数、売上とも前年の半分くらいである。とにかく来客数が少ない。		
	高級レストラン（専務）		来客数の動き	・消費者は外食を控え、買物もできるだけ出費を控え安いものしか買わない傾向が続いている。		
	企業動向関連		良くなっている			
			やや良くなっている	金融業	取引先の様子	・製造業については、以前は生産計画が不透明な状況であったが、4月以降の生産の目処が立ってきた。水準は高いとは言えないものの、前年比プラスとなる様子である。派遣業にも製造業からのオファーは多く寄せられている。
			経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・年末までの厳しい状況を脱し、環境が上向いてきたという発言を取引先からよく聞くようになった。	
変わらない		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者の話でも忙しくならず、繁忙期のような状況はない。4月からの不安が大きくなる。		
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設からの発注から、今月は比較的忙しい月であった。落ち込んだ状況が続いているなかで一時的な需要だと思われる。		
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ギフトや高額商品はあまり動いておらず、低価格商品にシフトしている。原材料高で商品は安くなっており、窮地に立っている。一部の商品は動いているがこれも夏場にかけて難しい。			
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の引き合いや受注量に大きな差はなく、しかも先の見通しが不明である。			

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・状況は下向きか、悪い状況のまま横ばい状態である。特に自動車関連の落ち込みが厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連、特にリードフレーム、コネクタ - 関連は二番底が来るのではないかと心配していたが、意に反し非常に好調に推移している。受注量の確保も容易にできているし、実質的にフル操業の状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・すでに今の生産状況は満杯でありこれ以上増やすことはできず増員もしている。フル操業の良い状態が変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月と同様、受注、販売ともかなり低迷している。問屋及び二次店が在庫をストックしており、余剰在庫は必要ないため、物が動かない状況がまだまだ続いている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きが非常に少なくなっている。貨物の種類に関係なく全体が悪い状況である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の状況は、前向きな資金調達という申込は全くなく、当面の資金繰り確保といった性質の融資の申込が多かった。また、個人に対しても給料の減額等による影響と思われるが、住宅ローンの条件変更の問い合わせが数件見受けられるなど、状況は依然として法人、個人ともに厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・返済条件の緩和についての申込が個人の住宅ローンで目立つようになってきた。
		金融業（調査担当）	それ以外	・外需を主因として生産活動は持ち直しの動きが続いている。一方、雇用や個人所得は依然として厳しく、消費は回復していないため、企業業績の改善ほどは景気回復を実感できない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量の減少と同時に、単価が落ちたことが目立つ。
		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	・ここ数か月の引合案件及び情報案件の低下傾向は継続中であり、その結果、当社契約額も下がったまま低空飛行が継続している。
やや悪くなっている		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日数が少ないこともあるが、前年比約85%の売上である。スーパー、居酒屋、加工メーカー筋のすべてにおいて悪い状況である。予想以上に厳しい数字に困惑している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁からの発注が2月はまだあるが、3月は案件と非常に少なく、全く予定が立たない状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・今年になってからかなり販売量等が厳しいが、特に2月はもともと日数が少ない上に今年は雪が降ったりと気候的にも厳しかった。実際に稼働できる日数がかなり狭まっており、月の売上としてはかなり低下している。
悪くなっている		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類卸売業の再編が始まっている。売上確保のため、食品ビジネスに着手する企業が増えている。
		その他サービス業	受注量や販売量の動き	・市町村の建設関係のコンサルタント業務や福祉関係のコンサルタント業務は、市町村の財源不足で発注量が減少している。発注しても人件費程度の支払しか計上しなくなってきたため、以前と同じ仕事をして半額以下の利益しかなく、経営的に悪くなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短期、単発の派遣注文が増えているほか、4月からの長期注文も増えている。
		学校 [専門学校]（就職担当）	周辺企業の様子	・貿易関係の企業を訪問したところ、確実に輸出入の貨物の動きが良くなってきたとの事である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・急激な変化はなく、下げ止まりにきた印象がある。一時はイベントの数も減少したが、現在は小規模低予算の動きが出てきた。全体の売上としては低迷のまま落ち着いたといえる。取引先には1～3月までの予定行事をすべて凍結し、来期に備えているところもある。
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・求人の動きに変化が感じられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・年明けから比較すると、新聞広告の求人がやや上向きになってきた。特に受験シーズンを背景に塾講師等の募集が増えてきた。しかし、景気が良くなってきたというほどではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は12月に比べ34%増加しており、前年比でも3.2%増加している。月間有効求人数も前月比0.2%増、前年同月比8.2%増となっている。求人はわずかに持ち直している感はあるものの、経済対策の後押しがあつてのことであり、景気回復感は弱い。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成23年3月卒業予定者を対象とする学内セミナーの申込件数は前年度実績を2割以上下回っている。また求人については、多くが採用数抑制傾向にあり、依然として厳しい就職環境となっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣法の改正を踏まえ求人が減っている上、正規雇用するほどの体力が企業側にないため、政策と現状がちがはくなっている。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・自動車、半導体関連等の一部の製造業では生産が上向きつつあるが、派遣労働者の需要喚起にはほど遠い。3月は年度末需要増加どころか、契約終了数がピークを迎える月に一変した。

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	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今月は生鮮部門に回復の兆しがあり、特に青果部門が前年比108%と動きが良く、全体の売上をけん引している。旧正月等のモチベーション需要が好調に推移したことも一因である。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数の3か月前比は146.6%、前年同月比は114.5%と好調である。総売上は同112.2%、73.9%と前年同月比で大幅ダウンであるが、宿泊客数が増えたことから、景気と旅行マインドの回復の兆しを感じられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、前年実績比において回復している。しかし、まだまだ前年を下回る状況は変わらず続いている。3か月前は日経平均株価、消費者物価指数等の各指標を見ても最も悪い状況だったので、その時期から比べると回復感はある。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・本土客の入込が増えてきている。しかし、この2、3か月の単価は前年比10%ぐらいの減少である。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全館的な客数の減少に歯止めがかかっていない。パレンタインデーのギフトなど、モチベーション的なアイテムで堅調に推移する商品もあるが、衣料品や家庭用品などの苦戦状況に変化は見られない。
		スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・単価が前年から落ち続けている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価はほぼ戻ってきているが、来客数の改善が見られない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の12月から来客数が減少した状態が続いている。長雨の影響や観光客減少で絶対数が減っている。観光施設の入場チケットの販売数が激減しているのもその裏付けとなる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数、1点単価共に同じくらいであるが、客単価は前年と比べて1割ほど下がっている。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・旅行商品は安売り合戦が続いており、販売数もあまり伸びていない。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・相変わらず買い控え傾向が見られる。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・来客数の落ち込みは少ない。販売数の落ち込みが前年比で同じ水準で推移している。
		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割台と、相変わらず厳しい状況である。前年も前々年比では大幅に落ち込んでおり、沖縄観光は非常に厳しい状況にある。来園者は一般団体、学生が中心である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [レンタカー] (営業担当)	来客数の動き	・2月のレンタカーの貸し渡し件数はほぼ前年並みだったが、入域観光客数が好調だった前々年と比較すると、まだ10%ほど悪い状況にあり、決して好調とは言えない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・那覇市中心街は観光客相手の店が多くなり、互いに客を取り合っている。地元住民も、外部の大型店に行き買物しており、街中の商業者は大変苦戦をしている。
		その他専門店 [楽器](経営者)	販売量の動き	・今月は売上不振の底にきた感覚がある。ただし店舗の規模を縮小した後でもあり、これから売上を伸ばすのは現状では大変厳しい状況である。
	その他飲食[居酒屋](経営者)	販売量の動き	・例年の2月に比べて、来客数、客単価、売上共に過去最低で推移している。低価格、食べ放題のイベントも打っているのに、原価率も3%上がっており非常に厳しい状態にある。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	・公共工事関連では、空港やダムの関係で複数の離島向けが動いている。民間工事も一部の離島で少しずつ出てきている。
	変わらない	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・建築や家電関連以外の取引先は、売上低迷による物流の動きが鈍い。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・新年度に向けての受注の話はあるが、契約の締結には至っていない。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・取引の量、金額自体は安定している。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・マンション、商業施設等の大型物件が減少している。
		コピーサービス 業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・政権交代の影響かは分からないが、各公共機関からの受注量が減少している。
悪くなっている				
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作 会社(営業担当)	求人数の動き	・ほぼ例年通りの推移ではあるが、キャンペーンの効果もあり、県内の求人広告の総受注件数は前年より増加している。
	変わらない	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・平成23年3月卒の対象の求人について、企業側の絞り込み傾向が出ている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・雇用調整助成金などの影響もあり、新規求職者が前月比35.1%増、前年同月比6.8%増である。求人も増加しているが、景気の回復というわけではなさそうである。新規学卒者の求人は減少しており、将来の不安材料である。
	悪くなっている			