

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・新青森まで開業した東北新幹線の効果が続いており、鉄道会社の企画などにより観光客が増加している。ホテルや飲食業等では10%前後の伸びがみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・セール月ということもあったが、寒いせいか、これまで買い控えてしていた客が、比較的単価の高い防寒物などを買う傾向が月初めから目立っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・顧客の動向から相変わらず低価格志向は強く残っていることがうかがえるが、ミセス層の購買意欲が向上している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・顧客の購買単価と買上率の変化から若干上向きになってきている。また、来客数の伸びも続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・12～1月と2か月連続して客単価が前年から5%以上上昇している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・わずかながらではあるが、宿泊客数や予約数の伸びがみられる。一進一退の状況ではあるが、改善の兆候が感じられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は円高傾向の効果で、団体旅行、ハワイチャーター便の募集旅行が好調で前年比484%となった。一方、国内旅行は教育団体旅行以外は低調で前年比99%となった。特に業務性の旅行は依然として伸び悩んでいる。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・今月は台湾・韓国などの海外観光客が順調に推移していることに加えて、国内観光客も延伸した東北新幹線を利用したJRの限定きっぷが好評なことから、中高年を中心に観光客が増加しており、全体として前年を上回る勢いとなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りは前年並みだったが、その後の大雪の影響で20%程度来客数が落ち込んだ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費マインドの低下は先行き不安が大きな原因である。客からは、消費税も上がるし、年金も心配だし、当分買物する気になかなかないという慎重な話が多く聞かれる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月という時期的な要因も影響しているが、中心部を訪れた客の数は3か月前と比較して減少している。特に飲食店は10～11月と比較的客の出入りが多かったが、今月は1日で4人しか客が来なかったという飲食店もみられるなど、来客数の減少が顕著である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・日本人はもとより中国人観光客も減少している。ニセコ地区からのオーストラリア人観光客の姿が増えたが、欧米人は買物をしない傾向にあるため、今月の売上は例年と比べて30%程度減少した。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初売りにおいては、福袋等の売上が非常に良かった。その後も、寒さが続いていることから、冬物衣料の販売量が前年よりも増加している。12月に大雪の影響で来客数が減少したことの反動もあり、セールに入ってから売上が増えている状況にある。
		スーパー（役員）	単価の動き	・今年は第1週の日曜日が2日であり、前年の3日と比べて1日早くなったせいなのか、雪の影響なのか判断が付かないが、来客数が前年より3%少なかった。ただ、前年比でみると、商品単価が1%上昇し、客1人当たりの買上点数が2.4%増加したことから、客単価が3.1%上昇しており、既存店の売上は何とか前年実績を確保できた。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上は増加傾向にあるが、たばこ値上げの効果によるものであり、実態は前年並みの水準となっている。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年の北海道は大雪が続いたことから、あまり良くない景気が一層悪くなっている。	

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の販売効果はあったものの、前年並みの販売台数には届かず、予想通りの厳しい状況にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了した前年9月以降は、需要の先取りの反動もあり、受注量の大幅な減少が継続している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向の強い状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年のない大雪がみられるなかで、週末・平日ともコンスタントに客が入っており、来客数は前年を9%上回っている。わずかではあるが客単価も上昇しており、売上は前年から14%の増加となっている。前年と異なり、売上が大幅な落ち込みとなった日もみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーを始め、ランチも来客数が落ち込んでおり、全体的にやや悪い状況が続いている。地方の繁盛店もランチが厳しくなってきたとの声が出てきている。おせちについては、自社は成績が悪かったが、他社では高級な物もよく売れたと聞いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にある。今年はここ2～3年の暖冬に比べて寒さが厳しく、外に出歩かない傾向がみられる。また、現在インフルエンザが猛威を振るっており、予約のキャンセルなどもみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年が明けてから、すすきの人が全然出ていない状況にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内客については、スキー・スノーボードを含む観光客、ビジネス客ともに不振である。台湾、香港、韓国からの訪日観光客で宿泊客数を稼いだ状況である。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・来客数はそれほど減っていないが、売上、取扱人員数が伸び悩んでおり、1月全般では停滞気味である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪の日が多く、気温も低かったため、タクシー利用客数もまずまずであった。当社では前年11月までに10%のタクシー台数を減車したが、1台当たりの売上が10%以上増加したため、会社全体の売上も前年を上回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・時期的な要因から、タクシー利用客は3か月前よりも多くなっているが、前年と比べると、利用客は減少している。客の反応も景気の良い話は全く聞こえてこない状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文での売上は前年並みとなっている。1件当たりの客単価が低下しているものの、注文件数は前年を上回っている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・スマートフォン型端末の販売量が大幅に伸びているが、相対的に従来の通話型通信端末の販売量が減っており、全体の販売量に大きな伸びがみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・大雪と灯油の値上がりの影響で明るい雰囲気がなく、生活防衛意識が強くなっている。不必要な出費はとにかく抑えるという傾向が強くと感じられる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・年が明けても公共事業を始めとした各事業にかかる原材料等の輸送量が前年を上回っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月は大雪の影響もあってか、住宅建設に関心が向きにくいようだ。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の買物に対するテンションがあまり変わっていない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は決して良くなく、日々生活が苦しいという声しか聞こえてこない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・主要な得意先である飲食店への客の入込が大変悪くなっており、1店当たりの売上が非常に落ち込んでいる。そのため、飲食店の仕入1回当たりの購入量、単価ともに落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・全店での売上は、12月に引き続き前年比95%で推移しているが、買上客数が前年比94%と減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・11～12月は降雪が少なく、需要喚起になかなか結び付かず、冬物衣料の動きが鈍かったが、1月は一気に降雪量が増えたことで、客の来店の動きが鈍かった。天候要因にかなり振り回された感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（役員）	お客様の様子	・正月三が日は天候も良く、前年実績を上回ったが、4日以降の悪天候で客足が鈍り、非常に苦戦している。客単価や買上率の低下もあり、ここに来て悪くなった感が強くなっている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1月も販売量が落ち込んでおり、前年比98%であった。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年が明けてから商品の動きが非常に悪くなっている。店舗への来客数は前年から5%程度増えているが、客単価の低下、買上点数の減少がみられ、売上は前年を下回っている状況にある。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・正月が明けて年始商戦が終わった後の客の買い方をみると、慎重に商品を選定している様子が見える。特にひな人形、学習机、ランドセル等については、非常に慎重に購入している様子が見られる。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの値上げ分で売上は前年を上回っているが、来客数は前年をやや下回っている。	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・エコポイント制度の駆け込み需要の反動があり、今月は薄型テレビの販売台数、平均単価とも落ち込んだ。正月過ぎの来客数も前年を下回った。	
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・家電エコポイント制度のポイント半減と前年11月の駆け込み需要の反動を受け、テレビ、冷蔵庫等のエコ家電の販売が激減している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月の取扱額は、国内旅行が前年比101%、海外旅行が前年比87%となっている。3か月前は、国内旅行、海外旅行とも前年比110%以上と極めて好調であったが、年明けからの受注にやや勢いがなくなってきた。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・1月はタクシーにとって稼ぎ時であり、前年の1月は3か月前と比べて約15%の売上の増加がみられたが、今年は雪も多く忙しそうに思えたものの、3か月前からの売上の増加は約10%にとどまっており、若干景気が下降気味とみられる。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・冬期間に入り、国内客・海外客とも、利用者が減少している。国内客について団体客の減少がみられたほか、期待していた中国人客もあまり利用が伸びなかった。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・モデルルームに来る客からの値引き要請が厳しくなってきた。競合企業の値引き額も年を明けてから大きくなってきている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・1月の売上は例年と比べてかなり低くなっている。
			その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・例年のない豪雪の影響か、来客数が前年の半分という日もあるほど落ち込んでいる。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅新築関連の需要が拡大してきた。不景気を背景に一時保留されていた物件が動き始めたようだ。	
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・年末受注の不足の反動による受注増加はあるものの、原料高騰による価格改定もあり、大幅な受注減少が懸念される状況にある。	
		建設業（従業員）	取引先の様子	・建築工事の入札で、最低価格制限が設定されると、予定価格から大きく下回る値であっても、応札額は最低価格に集中し、その価格で落札されている。建設業界は淘汰の時代に入った感がある。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引は落ち込んでいる状態であり、冬期間という時期を考慮しても明るい材料が見当たらない。	
		司法書士	取引先の様子	・北国は雪が解けるまで不動産の動きが鈍く、底地が関係ないマンションで、特に中古物件が動くくらいで景気を刺激させるようなインパクトはなかなか生まれてこない。そのため、景気にもそれほど動きがない。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は増えてきている感じがするが、技術者の調達に難しくなってきた。条件面はより厳しくなってきた。利益が出ない状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	それ以外	・製品単価が相変わらず安い。さらに、大雪での設備損傷や暖房器具の増設、燃料の値上がりで出費が重なっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年夏の猛暑により乳牛の受胎率が落ち、道内の生乳生産が前年比98%と落ち込んでおり、道外輸送に影響が出ている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・第3四半期の後半から受注量、引き合い件数の減少が顕著である。第2四半期は受注量、引き合いとも現状より2割程度は多かったことから、景気は下向きにある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・政策支援効果がほぼ剥落し、家電・自動車の売行きが大きく落ち込んでいる。道内は建設業が基幹産業であるが、公共投資の減少が顕著になっていることも景気を下押ししている。
		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	・今年度の売上は累計で前年比88.4%となっているが、前年度は91.8%であったことから、やや悪くなっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・例年同様、北海道地の冬期間は全般的に客の仕事量が減ることに加えて、年末から今月にかけての稼働日数が少ないことが追い打ちをかけており、販売量が減少している。
	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	・年末の荷動きも悪く在庫過多となっている。年が明けても荷が動かず、売上が非常に悪い状況にある。
司法書士		取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築は相変わらず減少したままである。	
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（編集者）	周辺企業の様子	・事業規模は小さいが、レストラン・喫茶店といった飲食店の新規開店に伴う求人がいつもの月よりも増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を6.8%上回り、11か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年を17.6%上回り、11か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求人数についてはやや増えているが、その内容をみると、正社員の求人は手控え感が強く、契約社員あるいはまずはパート・アルバイトで採用し、その後の状況を踏まえ常用雇用に切り替えるというように、慎重な対応がほとんどである。当社では、平成22年3月卒業の高校生を対象にした就職マッチングイベントの参加企業の募集を行っており、自治体でも高卒者の就職支援のため、正社員採用企業に助成金を支給するなどの措置を取る例がみられるが、参加企業は助成金の取得よりも、採用のリスク回避のため契約社員採用が多い。このことから企業の業績は決して良いとは言えない状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きに比例して、採用数の動きも悪い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年の流れそのままに、どの業種もある程度順調に推移している。建設業も底から脱した感があり、これに関連する警備業やビルメンテナンス業も若干の伸びを示している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・復調している募集広告の売上は、年が明けても前年を上回って推移しており、3か月前と同様に、ここ数年の中ではやや良い状況を保っている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の12月の有効求人倍率が0.42倍と前年を0.1ポイント上回っているものの、ここ数か月は横ばい状態で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所訪問の際の事業主との話から、求人の募集、採用に対する企業側の慎重な姿勢が感じられる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・12月の新規求人数は前年を12.1%上回り、新規求職者数は前年を11.2%下回った。月間有効求人倍率は0.48倍となり、前年の0.35倍を0.13ポイント上回ったものの、相変わらず正社員求人の減少が目立っている。
学校〔大学〕（就職担当）		周辺企業の様子	・年明けに訪問した道内企業、また首都圏企業からは、企業の事業実績等に関連する報告が多く、厳しい現況を反映して新規大学卒業者の雇用に消極的な意見が際立っており、超買手市場が続いていることがうかがえる。	

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
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（－：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	スーパー（経営者）	お客様の様子	・年始における帰省客の贈答により食料品の売上が増加したことに加え、1月に入り厳冬と降雪量の多さで買い回りができないため、ワンストップショッピングをする客が多くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・平均単価は前年比97%と横ばいで推移し、買上点数は前年比6%を超え、客数も前月同様の推移で前年比を超えているものの、前年度の落ち込みが大きすぎたための伸び率ともいえ、2年前並みに戻した程度である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品政策の効果がでており、前月末より既設店舗の売上伸長が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りでの売上が前年比10%程度増加したが、20～30代の客の来店が増加したことにある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・予報通りに気候が推移し、冬物商材が予想以上に売れている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・寒波と降雪により冬物商材の売行きは良いが、アパレル関係は厳しくなっている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・新幹線延伸開業の影響で、多少は客が増えている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価は国内団体客が低下傾向にあり、前年同月比では大きく下回る見通しである。また、外国人観光客は売店、パブリック等の利用が少ないため、館内の二次消費の落ち込みが大きい。一方、宿泊人数は外国人観光客の堅調推移により良化傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・競合している中規模のホテルが今月初めから改装工事に入っており、その影響で一般宴会が増加している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・スマートフォンへの注目度が高いこともあり、新商品の投入効果と年末年始の販売増により、来客数や引き合いが増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・国内のフリー客や団体客は、依然として前年を10%下回っているが、台湾や韓国等の外国人客が好調であるため、全体の来客数は前年を上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは何年ぶりで活況を呈した。思いのほか寒い1月となり、高齢客を得意とする各店は後半やや失速しているものの、それでも前年並みは確保できている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りも活況を呈したといわれているが、大雪の影響を受けた前年と単純比較はできず、好況とまではいえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響で客の来街及び来店回数は低下しているが、新幹線の延伸開業効果で、観光客など地域外の客は確実に増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが厳しく、来客数が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	競争相手の様子	・同業店の店舗増床があり、市場全体としては底上げになっているが、個別では厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・高額の商品が売れない状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は引き続き増加しているものの、単価の動きは変わらない。靴下やカイロといった雑貨はよく動いているが、医薬品や化粧品の動きは悪い。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・意外にも消費の底堅さを感じられる。単価の高い層では、来店回数、購買行動がこまめに横ばいを維持している。	
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商品の販売は好調だが、高額商品の動きは鈍く、売上は横ばいで推移している。	

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・年末年始の大雪と寒さで、来客数が大幅に減少している。足元が不安定なこともあり、年代の高い客層が少なくなっている。中旬から盛り返してきたものの、前半の落ち込みをカバーするには至っていない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・低価格志向は変わらないものの、販売量に動きが見られ、売上も前年実績を維持できそうな状況となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・低温や降雪のため来客数が前年比減となっており、売上も来客数ほどではないが減少している。ただし、客の購買意欲が減退しているわけではなく、ここ数か月、客単価の前年比増が続いている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・初売りやクリアランスといった購買を喚起するような仕掛けに対する反応は大変良いものの、日常においてはいまだに節約志向が続いており、景気はまだ上向いていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・メリハリのない大雪のため、来客数、客単価共に上がらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・例年より雪の量が多く、真冬が続いている。道路状況もかなり悪く、来客数は前年に比べ非常に悪くなっている。まとめ買いにより客単価は上がっているが、売上は伸びていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年比で減少している。また、年末年始商戦が終わり儉約ムードで、必要な物以外購入しないという状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年末年始は前年の実績を上回ったが、1月に入り買上点数、客単価共に減少している。また、雪の影響から週末に大型店へ集中する傾向がある。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・食品の動きは良くなったものの、依然として単価の低い商品の動きが主であり、単価の高い商品は特売品など店舗を選んで買い回る傾向が更に強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこ増税により売上と客単価は増加しているものの、販売数は前年比76%と大幅に減少している。その影響で来客数も前年比96%と減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比98%、客単価は同103%であり、来客数の減少はたばこ購入の客の減少が原因である。ただし、販売量は落ちているものの客単価が上がったために、たばこの売上は同108%である。客は、給料が上がらないため生活防衛を意識した買い方をする傾向があり、150円を中心としたデザートや、105円を中心とした低単価商品の日配食品、調味料、素材食品が相変わらず好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はほぼ前年並で、客単価は前年比で若干良くなっている。なお、たばこの売上はほぼ前年並みだが、来客数はたばこ増税以降減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が低いことも影響していると思われるが、来客数の動きは相変わらず鈍く、回復の兆しもみられない。客単価は前年を大きく超えているが、主にたばこの値上げによるものであり、買上点数や高単価商品の販売が増えている印象はない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客に節約する様子が見られるため、単価の高い商品やおせちなどの催事物の売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・降雪と低温の影響により、セールが始まってから防寒アイテムが好調で、全体の売上を押し上げている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新卒採用の減少や雇用形態の変化が起こっている。特に正社員雇用は減少し、パートや臨時雇用が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず低迷している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・良い月もあれば悪い月もあり、平均的には変化がない。冬物セールは最終段階に入ったものの、客は安くても必要な物しか買わないため、販売量は変わらない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の低下がより一層進んでいるため、来客数は増加しているものの、それだけではカバーできない状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売がエコカー購入補助金の反動減から抜け出せない。例年に比べて新型モデルが多いのだが、需要期にもかかわらず受注が伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人客の販売に動きは出てきているが、個人は動きが鈍く、3か月前と変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・中級品に多少の動きは見られるものの、天候が悪く売上は前年を下回っている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・灯油やガソリン等が値上がりしたため、我慢できる物は買わないという状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・降雪量の大幅な増加や荒天の日が続いていることで、毎日の雪かきが欠かせず、夜の人出が予想以上に少なくなっており、飲食店向けの販売量が落ち込んでいる。一般消費者も除雪費用などの予想外の出費のために財布のひもはますます固くなっている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・初売りは前年をやや上回ったものの、それ以降の購買行動は引き続き慎重であり、天候や気温の影響も含め、まだ春物を購入する雰囲気ではない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・買い控えとともに、低価格商品ばかりが売れる状況となっている。物件も少ないうえ、入札も叩きあいで利益も出ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・厳冬の影響で灯油の販売が好調であるが、ガソリン、軽油の販売が前年割れとなっている。加えて、原油価格の高騰で仕入価格が大幅に上昇しているが、末端価格への転嫁が進まず収益の悪化を招いている。ここ数か月この状況が続いており、収益が低下している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・価格が安定していない。灯油価格は大幅、ガソリン等も徐々には上がってきているものの、思ったほどのマージンは取れない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般客の入店が非常に少なく、極めて低調な営業が続いている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・どん底のように悪い状況は2～3か月前から変わらない。販売量、単価、人の流れ、すべてにおいて良いことが1つもない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・牛丼店の価格競争のあおりを受け、来客数は減少している。
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は昼夜共に前年同月比で120%の伸びだが、前年が悪すぎたため、何とか2年前の水準に戻った程度である。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・デフレを反映し、売りたい商品よりも、リーズナブルなものから予約が入るという状況で、景気が良かったという実感がわからない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊部門は依然として低迷しており、年配客が中心でランチタイムが好調なレストランも、雪が降ると出足が止まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・企業団体の予約、利用状況、個人の宿泊、レストラン利用共に、新年を迎えて回復基調であり、売上が前年を上回ることが多くなってきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話業界は1～4月と需要期に入っている。1月は前年比150%となり、3か月前との比較では倍の伸びである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との会話から、売上は横ばいとの話が大半であり、景気の上向きはうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から自動車部品関連企業で一部好況との話は聞くものの、他業種では以前と変わらない。経費削減への意識は公共機関からもうかがえるが、好況に結び付く話題は特に見当たらない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・10日までの限定営業だったが、天候が穏やかだったため、来客数も前年を5%上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比10～15%減の状態が続いている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子			・景気が回復基調にあるという話も聞かすが、関東もしくは一部の話であり、東北では先が見えない状況が続いている。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き			・暖房用品や除雪用品といった季節商材が好調な反面、その他の商品は非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・新しい1年を占む初売りは好調に推移したものの、その後のクリアランスセールは、残念ながら前年を下回る結果となっている。また、物産展催事への動員も前年より少なく、1月の数値は前年を下回りそうである。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・初売り、冬物クリアランス共に好調なスタートであったが、6日以降気温が下がり、平年の倍の積雪量となっており、交通及び客足に多大なる影響を来している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・初売り初日は前年実績をクリアしたものの、それ以降は厳しい状態である。加えて、主要顧客である年配層が、大雪により外出を控えているため、来客数が減少している。さらに、セール品については再値下げを待っている傾向が見られ、単価が上がっていない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・降雪の影響による公共の交通機関の運休や道路事情の悪化もあり、来客数が少ない。特に道路の凍結により、食品目当ての夕方の来客数が少なくなっている。アパレルにおいては、防寒を中心に商材は豊富であるものの、取引先の春物展開が遅いため、売場変化に乏しく来店動機になっていない。客からは、景気の先行きに不安要因が多いため、購買意欲がわからない、という声を多く聞く。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・石油やガソリンが値上がりしており、消費者の財布にはかなりの打撃になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の終了、及び寒波や豪雪の影響により、来客数が減少し、初荷セールも不発に終わっている。今月の新車販売は、前年比で20%減の見通しである。ただし、環境対応車の販売は低レベルながらも堅調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー購入補助金が終了し状況は厳しい。さらに、この冬の大雪により、新車を購入する意欲が失せている様子がうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売り期間中、チラシ折込などで来店誘引を図ったものの、新規来店客数は少なくなっている。また、雪の影響で3～4月納車を希望する客が多い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・初売り初日は前年より伸びたが、その後は前年を下回っている。消費者の懐具合をみると、耐久消費財の購入にはまだ厳しい。
		その他専門店 [パソコン] （経営者）	競争相手の様子	・周りからは、受注量及び販売料が激減してきているという話が聞こえる。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	販売量の動き	・飲食店も厳しい状況が続いており、動きは少し良くなってきたものの、いまだ苦戦している。
		高級レストラン （支配人）	それ以外	・身近で失業した知り合いが確実に増えており、自身も不安を感じている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・暇なときと忙しいときの差が大きくなっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客単価自体に変化はない。反面、来客数については、昼の客は増えているものの、毎週来店していた人の数が半分に減るなどしている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・例年だと暮れから正月4日まで満館であったが、今年は3日から平日並みとなっている。また、新年会は高齢の団体客のみで、新規の客は全くない。かろうじて同伴客で客室を埋めるので、人数的に伸びがない。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・年始の休みの関係か、例年の2、3日は同窓会で混みあうが、今年は2日のみ集中している。料飲施設、レストラン関係については、成人の日以降、非常に寒い日が続いているせいか、客足が悪くなっている。宿泊も同様に動きが悪くなっている。曜日配列や天候の要因があるとはいえ、全体的に非常に落ち込んでいる。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・1月といえば新年会でにぎわう時期だが、宴会関係は何とか前年を確保できたものの、レストランは前年割れの状態が続いており、改善の糸口が見いだせない。客の来店回数と消費単価の減少も続いている。また、原材料高の製品安が加速している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内、海外旅行共に前年比を下回り、個人旅行、団体旅行の両部門共に前年以下であるため、予想以上に販売が伸びていない。さらに、宿泊予約も東北域内、首都圏近郊、関西、九州、沖縄など主要方面のほとんどで販売が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・客の財布のひもはますます固くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会などに期待したが客は少なく、売上はこれまでの最低記録を更新した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が延びており、来客数は前年よりも減少している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・客は必要最小限のものしか買わないため販売状況に明るさはなく、ガソリンや灯油など燃料の高騰も気になっているが、大雪の被害でそれどころではない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・大雪で、来客用駐車場や営業車を駐車するスペースがなくなっており、受注にも影響が出ている。
	悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・前年よりも気温が低いせいか、買物なども土日に集中している様子がうかがえる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・インフルエンザや風邪の客が増えているが、風邪薬1品だけを購入し、マスクやうがい薬といったものにはまでは手を出さない客が非常に多く、単価は低くなっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・11月以降、初売りも含め好調に推移してきた冬物の売上が、好調の反動と在庫不足により、中旬から坂を下るように落ちてきている。90センチ前後丈のダウンコートや、アウターインのセーターというように客の探すアイテムははっきりしており、このアイテムを扱わないブランドを中心に苦戦している。また、来客数も減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・デフレの進行により、価格の低下傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・家電エコポイント半減による需要の縮小や積雪の影響により、来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電エコポイント制度の駆け込み需要もなくなり、終了も間近で数字が落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前年比のマイナス幅が直近では最大となる予想である。リーマンショック直後と比較しても90%と、新年はかなり厳しいスタートとなっている。低価格が売りの新型車は好調だが、それ以外は全く見向きもされず、顧客の低価格志向が顕著である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー購入補助金で車両入替が過度に進んだため、顧客である整備工場の入庫率が非常に悪くなっている。また、流通価格帯の車がエコカー購入補助金の影響でスクラップにされ市場にないことも影響し、中古車の売行きも良くない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・大雪による交通トラブル等が影響していることもあり、正月三が日を過ぎてから、めっきり商品が動かなくなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、とても寒いので外に出て金を使いたくなるようなムードがない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月に入ってから宿泊客数の落ち込みは非常に大きく、週末でも満館にならない日があり、平日の宿泊者も少ない。近年にない連日の大雪で山間部の温泉に車で出かけなくなっている。また、日帰りの傾向がますます強まっており、泊まり客は激減している。		
タクシー運転手	単価の動き	・依然として乗客は少なく、空車の時間が長くなっている。1日あたり2万円を超える売上を確保するのに周りの運転手も皆苦労している。		
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件の入札において、若干ではあるものの受注件数が増加傾向にある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・戸建住宅やマンションなどの販売が伸びてきており好調である。エコポイントなどの政策効果もあるのだろうが、長い間不況が続いたため販売物件が少なかったことも影響している。
経営コンサルタント	それ以外	・街中の主要道路の交通量が増えており、経済活動が活発化しているように見られる。		

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
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次状況、決算状況を見ると黒字基調の会社が若干多くなってきているが、建設及び小売関係は依然として売上減少で赤字状態のところが多い。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅エコポイントのエコリフォームで、窓の改修がある程度増えつつあると聞いている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは天気にも恵まれ、人も多く前年よりは良かった。しかし、帰省も終わると人の動きは止まり、売上は伸びず、月全体では前年を割る見込みである。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が堅調である。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ2、3か月は道路補修工事や融雪事業が多いため、新規発注工事と違いセメントの出荷がほとんどない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の出件数減少に伴うコスト競争により、厳しい状況が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点では、安定した物量が確保されている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木建設業では、大雪の影響から除雪作業が順調であり、売上に貢献している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・新幹線延伸開業の効果が徐々に出てきているものの、冬場は経済活動が低迷する時期でもあることから、総合的に見ると変わらない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新幹線延伸開業に関連する広告キャンペーンも一段落し、例年の受注量にまで落ち込んでいる。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場では多少活気が出てきているものの、景気の動向に特に変化は見られない。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入っても受注量に好転が見られない。特に年末から続く総合スーパーへの出荷については、依然として厳しい状況が続いている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の生産状況については、原材料の入荷状況や製品の出荷状況、従業員の話からも、まずまずの状態で見られている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	それ以外	・大雪の影響で、除雪機械にかかる燃料代が例年より大幅に増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・オーストラリアの集中豪雨の影響で牛肉の輸入が滞っており、受注が出てきていないなかで相場が著しく上がっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭、特にデパートの売上が年々低下しており、注文の方が厳しく単価も下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が減っている。加えて、仕事のスピードが遅れていて、売上が上がらないケースも出ている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は11～12月と前年並みで推移したが、1月は前年比で10%減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、円高がかなり厳しい水準まで進行しており、輸出環境としては極めて厳しい状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注量の減少やストップなどがみられる。また、コストダウンの要求も強い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下により現在は底の状態であり、3か月前と比べると悪くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末、元日の折込チラシが前年同時期に比べて若干増えたので期待したが、その前後の手控え感が強く、中旬以降も落ち込んだため、平均すると減少している。また、収入の減少やリストラによる失職などで新聞の購読を中止する人が散見される。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年あたりから廃業する小売店が増えており、売れない状況が続いている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雪が多く、経済活動も停滞気味であるため、雪解けまでは客の工事発注も滞っている状態である。
雇用関連	良くなっている	○	○	○

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや良くなっている	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年度末が迫り、人材への需要が一段と高まってきている。オーダー数も増え、人材の取り合いになっているが、テレワーカーなど特定のオーダーに集中しており、繁忙による一般事務増員は依然として少ない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新幹線の延伸開業に伴う観光客の入込により、一部の業種で売上が伸びている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で11か月連続増加している。しかし、リーマンショック前の水準には回復していない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者が減り、新規求人は増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業数が減少し、かつ実施企業においても規模が縮小している。	
	変わらない	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と変わらない状況となっている。
			アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量は増えても減ってもいない。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは、製造業を中心に少しずつ回復しているものの、県内で今月から本格稼働を開始した自動車工場によるプラスの影響は見られない。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・県内市場では広告出稿の意欲が少しずつ出てきている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費者物価の連続の低下、及びデフレの長期化が企業の収益や雇用を圧迫している。また、市内の目抜き商店街は専門店が消え、代わりに居酒屋チェーンやファストフード店が急増しているため、地元経済への波及効果が少なくなっている。
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で2か月連続減少しており、月間有効求人数は5か月ぶりに減少に転じている。有効求人倍率はここ数か月、わずかずつ上昇傾向で推移していたが、一服感が見られ減少に転じている。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数は増加基調で推移しているが、新年度に向けた人員入替えや欠員補充の求人が多く、増員のための求人は低調である。一方、雇用調整の状況を見ると、休業や教育訓練の対象者数は縮小しているものの、事業所数はあまり減少していない。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数は、前年比で12か月ぶりに減少に転じ、有効求人倍率も依然として低迷が続いている。	
職業安定所（職員）			周辺企業の様子	・小売業は多少業績が回復してきているようだが、製造業はエコカー購入補助金終了の影響で業績が上向く様子が見られず、全体としてまだ回復基調にはない。	
やや悪くなっている	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・就職支援関連や税務申告関係の入札案件については、各県で落札実績も出ているが、これまでの落ち込みや受注できなかった契約を補完するにはほど遠い状況である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は前年比で新規、有効共に上回っている。ただし、前月比でみると、若干の増加傾向で推移していたものの12月は下降に転じている。	
悪くなっている	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	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新規展示物完成によるプラスの影響が続いており、増加傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士売り場においては、クリアランスが進み、寒さも手伝って動きが出てきている。また特別招待会など、こだわりの商品の売出しが非常に好調である。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ファーストフードと日配食品が好調で、客も前年比105%と戻ってきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ値上げの関係と、今月が大分寒かったことで、収支的にはやや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了から4か月がたち、販売量がやや回復して来ている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年9月の補助金終了の影響があったが、今はそれがやや薄らいできているために、車の販売等に動きが始まっている。

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
		住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・年末から冬物の動きが活発になり1月に入ってから継続している。デフレ傾向は変わらないが、それも一巡した感がある。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・室単価の平均がわずかではあるが上がって来ている。施策が功を奏したこともあり、宴会、宿泊共におおむね好調である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前年が底だったのか、ほんの少しであるが来客数が増えている。
		タクシー運転手 通信会社(販売 担当)	お客様の様子 お客様の様子	・受注が増えている。 ・携帯電話の端末販売数が12月期は前年比103%と伸びていたこと、また、スマートフォンの販売が依然好調で1月も前年比105%の見込みであることから、客が趣味や娯楽などに消費しているのが感じられる。
		その他レジャー 施設 [アミューズ メント] (店 長)	単価の動き	・来客数はこれまでとさほど変わらないものの、売上が伸びている。特に景品ゲームの客単価の伸びが顕著で、人気キャラクター景品に子供連れの親子が連続してプレイする傾向が多く見られるようになってきている。
		その他サービス [フィットネス クラブ] (マ ネージャー)	単価の動き	・ボーナスなどのお金を貯蓄ではなくて使うという流れがこのごろ出てきており、高額な商品が売れるようになってきている。
		設計事務所(所 長)	来客数の動き	・今年に入って幾つかの依頼があった。ここ数か月無かったことである。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・来客数、問い合わせ等も増加傾向にある。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅取得の支援策の期限が迫り、やっと顧客の重い腰が上がった感がある。ここにきて、少し動きがあるのは、親族間の贈与などの関連である。
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・前年同月比の客数が111%であったが、客単価は80%となり売上はほぼ変わらない。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・ランドセルが今月ほど売れなかった年は今までになく、大型店のテレビ等の宣伝力に、手の打ちようもない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・今年は客の出が悪く、世間一般の景気が大分悪くなって、購買力が落ちている。
		一般小売店 [家 電] (経営者)	お客様の様子	・エコポイント購入の波は収まり、商品の動きも静まっている。地上デジタル放送切替えまで半年を切り、エコポイント絡みでない購入の波が欲しいところだが、消費者に価格など先を読んでいる傾向が見られ、なかなか購入に至らず、足踏み状態で売り込みは厳しい。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、入店客数増を期待していたが、昨年を下回る結果となっている。しかし、婦人服、服飾雑貨を中心とした婦人ファッション関連商材は客単価の上昇が見られ、堅調に推移している。
		スーパー(経営 者)	競争相手の様子	・原料原価は上がってきているが、販売価格は依然として上がらない状況である。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・客数が横ばいで1点単価が下がっている現在では、買上点数のアップを狙っているが、必要以外の物には手を出してもらえないでいる。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・ここ3か月間程の販売量、売上は一時期に比べれば良いが、ほぼ前年並みであり、特に良くなっている物は無い。食品が少し落ちている分、衣料品関係の売上があって、全体ではそれほど変わらない。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・来客数が依然として減り続けており、一昨年のような大きな減少幅とはなっていないものの、回復傾向は見えない。
		スーパー(統 括)	販売量の動き	・年末年始は天候が安定していたため、売上、客数共に前年を維持し、おせちの伸びも前年比108%と良かったことから、巣ごもり傾向がうかがえる。たばこは買い置きが終わり、前年比109%と伸びている。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・1月はもともと季節的に良い月ではないため、3か月前に比べてもそれほど良いという状態ではないが、前年比では割と伸びており、それほど悲観的な状況ではない。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・今月後半から寒い日が続いていたために、防寒ものが動き出したが、バーゲン時のために客単価が低く、売上は前年比で微増にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・今月中旬までは、客に幾分か買う意欲が見られる日があったが、20日を過ぎてからはたたりとなくなり、本当の意味での渋さが出てきている。幾分良くなっているという期待感はあるが、客の財布のひもは依然として固く、今月も結果としてはひどい状況である。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・エコポイントが制度変更し、客は必要としているもの以外は買わないようにしているため、消費が低迷している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車についてはエコカー補助金の影響があり、今年に入ってもまだ厳しい。中古車に関しては、軽自動車を求める客が増えつつある。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・1月に入って、土、日はとにかくミニ展示会を行っているが、全くと言ってよいほど客の反応が鈍く、来場者数が極端に減っており、昨年よりかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・先月よりも売上は伸びているが、今まで買い換えられなかった人が正月を迎えて買う気分になっているだけで、今月だけの現象であり、長くは続かない。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・客の購入比率が低い。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・この2、3か月の客単価、客数共にほとんど変わらず、大体横ばい状態である。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・最近3か月の売上は前年比97~105%となっており、あまり変わらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・地方都市ではまだまだ不景気で、時節柄、新年会のおかげで客数と売上は多少良かったが、それ以降、客は非常に少なくなってきた。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・昨年は暖かな陽気で各スキー場の雪不足が心配され、冬商品の販売に勢いがなかったが、新年を迎えてからは逆に日本海側の各地を中心とした大雪が人の出足を鈍らせている。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・年末年始の動きが少しあったが、安近短旅行であるため、大きな消費につながらない。昨年と同じ程度の客数と売上にとどまっており、国内、海外共に伸び悩みは変わらない。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・全体では4か月連続で前年を上回る集客となっているが、中旬以降の週末の集客は低調に推移しており、景気が上向きになっているという実感はない。
		ゴルフ場(副支配人)	来客数の動き	・1月10日で冬期クローズとなるが、ほぼ前年並みの入場者数で終わった。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・普通1月は購買単価、来客数共に増加するが、それほど変化が見られなかった。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・客の来店時間が集中しており、ある程度の時間は混んでも、またすぐ空いてしまう上、混んでいる時間が短いという傾向がある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・成人式の着物の着付けは前年より予約が増えたので、10日までは客数が増加していたが、10日以降の客数は少しずつ減ってきており、平日は暇で、週末だけ忙しい状況である。また、商圏人口が減っているにもかかわらず、独立する店が多く、競合店が増えてきている。噂では安売り全国大型チェーン店が進出することなので、個人の店はますます売上が厳しくなっていく。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・客がサービス券の購入に関して非常に敏感になっており、必要枚数分だけしか購入しない。また、日々現金で支払っていたのを月極めの契約に移行する客が増えており、1か月単位での支払総額を抑えようというものの表れかと思う。そのため、来客数に若干伸びがあるが、単価が抑えられており、売上量自体には変化が生じない。また、客の様子も各テナントの利用も、伸び率が悪く、横ばいの状況である。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・設備投資の見込みが全くない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・年明け1か月の間、来客どころか電話での照会や相談が1件もない。1月は例年そんな状態であるが、2月になっても変化はあまり期待できない。住宅建築の意欲が見られない雰囲気、公共事業にもあまり期待できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪く なっている		設計事務所（所長）	来客数の動き	・受注件数が伸び悩み、かなり低迷しており、深刻な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・事業領域によって良い部門と良くない部門があり、一概に言えない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月明けから来客数ががたと落ちた。寒さのせいも通行量も落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月三が日に店を休むところがあるくらいで、年の初めの雰囲気がない。冬のバーゲンも思うようには伸びず不振が続いている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・昨年11月のエコポイントの駆け込み購入後の反動が出て来ている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・客の様子では、本当に欲しいものか、よほど赤字をうって低い価格を付けない限り、必要でないものは買わない傾向である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・初売り初日は実績比103%を確保できた。宝石や衣料品の福袋は約80%消化であり良くなかったが、食品のアイテム数を昨年より増加したのは完売と当たった。アイテムを変える中で売上を達成できたものの、客の懐は冷たい感じで、福袋を買っていく昔の光景は今は全く無い。開店から1時間くらいで客足もまばらになる。正月の贈り物が中心になっているが、1件当たりの単価も以前より500円ほど落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始にお金を使った分、今、買い控えがあるようで来客数が少なく、前月よりも景気が悪く感じている。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・エコポイント制度変更による駆け込み需要の反動により、対象3製品、特に薄型テレビの減少幅が大きい。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象商品の申請基準の見直しに伴い、11月に駆け込みが発生しており、その反動で1月は厳しいスタートとなった。しかし、今月の後半からは対象の商品も上向きになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・良くなってきていると言われているが、現実には依然として販売数量が増えていない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・販売促進活動により来客数はある程度確保できているものの、デフレや所得悪化の影響により、客単価がかなり低下しており、売上も8%ほど低下している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年度において、宴会等が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通行量の減少に歯止めが掛からず、フリー客が減り続けている。財布のひもは大変固くなっていて、客単価は下がる一方である。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・中心客であるビジネスマンの動きが前年よりだいぶ鈍っている。予約のサイクルが短くなると共に、予約の数が減っている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・新年会があっても、タクシーに乗る人は少なく、深夜の動きも悪く、前年同月比2%の減少である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・例年であればこの時期に、年度末までの予算消化が急務となる行政や外郭等で見積や受注が始まる。一般企業も年度明けに向けた広報物の発注が始まる時期であるが、どこに行っても聞こえて来るのは予算がないという声ばかりである。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・昨年11月末の家電エコポイント半減以降、消費抑制傾向がうかがえる。1月の契約数はやや伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・量販店において、家電エコポイントでの駆け込み需要の反動を受け、来店数があまり伸びていない。
		ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・売上は前年並みに立っているが、内容は割引セールなどで利益が少なくなっている。
悪く なっている		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・年末商戦で一旦盛り返したように感じたが、1月期は11月期より悪い流れで終わってしまった。店内設置のATMの利用客数も12月より2割ほど少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・固定客の新年会以外には予約らしい予約がない上、寒さが影響し、後半に入っても客の動きがない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・この2か月同じ答えだが、店も客の様子も非常に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・前年、2つの新規ホテルが開業して、激安の特別料金にしているため、常連客が少し取られている。また、市内のホテルが安価なネット料金を出していることや全体的に宴会関係の単価が下がっていることが危惧される。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・1月は降雪が少なく、営業日は例年より多いが、特別割引デーに予約が集中して、他の平日予約は全く伸びない。寒波と乾燥が続き、芝の春の芽吹きが心配である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、事務所のテナント等は入居がさっぱりしない。店舗の方もほとんどなく、飲食店関係は閉店が続き、悪くなっているようである。今は、自宅を売りたいが、売却価格ではローン残高が払えないので売りに売れず困っているという相談が目立っている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	○	○	○
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の業績が非常に良く、このところ国内と合わせて外需向け産業機械が約3割、工作機械も2割程度受注が増えてきている。大型の引き合いが多くなってきている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ショベルカーを中心とした建設機械関連の仕事量が着実に増えてきており、一部の部署では勤務体制を変更し増産対応を開始している。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・1月に入ってから、いろいろな所からの注文が急に出てきている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・10数社ある得意先では、仕事や受注量が大幅増えて、良い様子の会社が増えてきている。
		不動産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・ホテルについては、非常に稼働率が落ち込んで来ている状況であったが、年初を過ぎて中間から後半にかけては通常の稼働から比べると、少し底上げや上昇が見られるので、良くなっている。また、不動産についても賃貸の問い合わせや申込が数件出ているので、数か月前に比べると若干持ち直している。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。徐々に業務改善等、IT投資がはじまってきてはいるが、価格等は下げ止まりである。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・昨年末は、一時的な仮需要があった影響もあり、新年度になってからの受注が滞っている。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上が前年とほぼ横ばいである。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当業界の全国生産が前年比2.6%減まで回復してきており、ほんの少しであるが注文が入ってくるようになってきている。当社も前年比0.8%減と少しづつ良くなってきている。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・悪い状況の中ではあるが、物によって生産が間に合わず、残業を行っている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当初思ったより落ち込みが少なく安定している。他の製造加工関係者も結構忙しいと言っている。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・今月は暖房器具や家電等の季節商材の動きが予測よりもまばらであるが、家電、雑貨類の新生活商品の動きがは前倒しで大変良く、前年比で3割上回っている。ただ、物量は確保しているが、燃料費の高騰もあり、利益は薄くなっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年とほとんど変わらない低空飛行である。
		新聞販売店[広告] (総務担当)	取引先の様子	・デパートでは元旦と3日の初売りは好調だったが、中旬の日曜日の降雪で客足は激減し、1月は前年を確保できるかギリギリだとの話であった。また、高額商品が売れるようになってきており期待しているとのことである。チラシ出稿量は98.3%で依然として浮上できない状況である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・年末年始の売上は変化無しの事業所が多く、更に悪くなっている事業所は少ない。

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街やショッピングセンターなどの入店は前年を下回り、農産物直売所に多少のにぎわいが見られる程度である。また、今年は休暇日数が少なかった影響もあり、観光地、温泉地などの正月の観光客の入込数も伸びなかった。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・デフレ下で商品の選択がより価格の低い方へ流れている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比横ばいの状況で、3か月前と比べると落ち込んでいる。また、ガスや原油などの原材料が上がってきていることが懸念材料になっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・26～29日に行われた国際宝飾展はプロモーターが中国やアジア圏から呼んできた外国人来場者が目立ったため、盛況に見えたものの、実質的な国内バイヤーの来場、仕入は少なく、景気回復にはほど遠い。12、1月共に販売不振で売上は前年比10%の減少である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・業種によりばらつきがあるが、全般的にはやや下降気味である。製造業では新興国向けの需要が旺盛な業種が一部あるが、全体として受注は減少している。非製造業では政策効果のはく落に加え、観光業で来客数の減少など全体的に弱い動きが続いている。
	悪くなっている	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約価格の改定があり、単価が下げられているが、それを飲み込まざるを得ない状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量激減状態が相変わらず続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・30年来の付き合いの会社に当社の製品を納品しているが、後2か月くらいしか持たないようである。そうになると納品したものの代金回収が問題で、当社としてもかなり打撃なので、連鎖倒産の可能性もある。準備はしているが、倒産されたら大問題である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が不透明ななか、電話システムの受注が伸び悩んでいる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4か月の前年比受注高は108%であるが、1月の受注が前年の1割にも満たなかった。発注はあったものの同金額によるくじ引きは1月はゼロであり、神頼みも1月は効果がなかった。受注に奔走する毎日である。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・取引先に建物設備の改修が必要などところがあるが、費用がかかるので一時的に代替品のレンタルで間に合わせたことがあった。3月を前に予定外の費用になってしまうので、支出は最小限に抑えたいという話である。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・このところ、人数は少ないが、あちこちから電話が入る。採用数も増えている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連の電気部品、一般家電関係の部品組み立てが求人の中で多く見受けられる。また、サービスでは介護関係が少し数字、募集内容が落ちている。住宅関係はこのところ動きが鈍っている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人募集はサービス業のパートと介護福祉の正社員が多少増えているが、製造業はほとんどなく企業の雇用情勢は厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人申込件数は、前年同月比で回復を続けているが、採用意欲は伸び悩み感が強い。また、倒産、事業閉鎖に追い込まれる事業所の情報が数件確認されて来ており、今後の動向が不安である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人は、前年同月に比べ20%以上増加したが、前月比では同程度となっている。
		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において、採用側が希望する即戦力になる求職者の応募が少ない。応募者数は大変多いが、経験、年齢等から採用に至らない。景気の先行き感、長期の受注確保が見込めないと、採用基準が下がらず、経験の少ない若年者、年齢が高い中高年には厳しい状況が続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・福祉系の求人はやっとなり例年通りの求人数になりつつあるが、競争率、人選など選考に関しては昨年の倍厳しい状態である。それ以外の職種については、中小企業も含め求人数が増えて来ない。

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	人材派遣会社(管理担当)	周辺企業の様子	・取引先である製造業の生産計画発表が遅く、減産になっている。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・本来なら職業についているべき人や職業についていなければならない家庭環境の人が失業しており、今までの常識とは異なる雇用状況である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・主流は、アルバイト、パートである。正社員雇用もあるが、賃金はかなり抑えられている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年同月に比べ、求人数が減っており、求職者が増えている。
	悪くなっている	—	—	—

4. 南関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前月の不況感が止まり、新年の景気は良いようである。商品等の荷動きが3か月前より活発で、上向き傾向にある。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・購買に至るまでの消費行動のシビアさは継続しているが、セールやその他販促策に対する顧客の反応が良くなってきている。
	やや良くなっている	百貨店(広報担当)	販売量の動き	・2日の初商は歴代4位の売上を記録(過去最高は2008年のリーマンショック前の初商)、婦人、紳士、リビング、食品を満遍なく買い回る客が多く、滞留時間は2けた増、買上率も前年を上回っている。19日以降は春物の打ち出しを強化しているが、実際には今から春まで着られる商品への関心が高い。チョコレートの催事の新作が好評で、前年を上回っている。明るいムードの1月となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・初商は前年1割増となり、好調な滑り出しである。婦人服、服飾雑貨も前年をとらえるようになっていく。業界全体では厳しい状況といった声も聞くが、当社にとってはようやく回復の傾向が見られるようになっていく。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・初商等は非常に好調に推移しているが、月頭から若干低位な所も見られるので、やや良くなっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・全体では、気候に対応する低単価の防寒アイテムなどが細かく動向している。入学、三月人形といった子供のための需要やマザーニーズなど、オケージョンが好調に推移している。
		百貨店(販売管理担当)	販売量の動き	・平均単価の下落傾向に変化はないが、気温の低下に伴ってコート、ジャケット、ブルゾン等の衣料品に加えて、マフラー、帽子、手袋等の雑貨品の防寒具を中心に、販売数量が前年比104%と好調に推移している。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・初売りは2日前の大みそかから行列ができ、久しぶりの大盛況で、前年を大きく上回る売上を達成している。福袋は内容によって好評不評があったが、クリアランスへの顧客ニーズは強く、ハイエンドブランドは婦人、紳士とも好調、リビングではタオル、毛布など高額品が動いている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客数も若干増えているが、やはりたばこの値上げの影響がなくなり、客単価がその分良くなっている。たばこ頼みが心配ではあるが、その他の物も若干良く、たばこがプラスになって客単価が上がり、売上が上がっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・高級弁当など、少し単価の高い物にも動きが出てきている。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・様々な企画に対する成果にまだ開きがあり、全体を通せばあまり変わっていない。
		高級レストラン(副店長)	来客数の動き	・宴会予約の推移から、やや良くなっている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・お年玉の額が増えたようで、1月になってから高校生、大学生達の卒業旅行のような、小旅行ではあるがグループ旅行が増えてきている。予約も殺到しており、旅館側もそれなりの対応をしてくれる。その様子から見て、まだ疑問形ではあるが、景気が良いほうに向かっているように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・前年度の同時期よりも申込が多い。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・携帯電話のレベルが高くなり、インターネットの加入にプラス効果が出てきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・同業他社との価格競争が激しいが、低価格サービスの投入により契約数は前年よりも増加している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・来客数の状況に変化はないが、両替機利用後の両替金使用率が100%を超えてきており、明らかにゲーム参加率が高まっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・業績は順調に推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は販売量が恥ずかしながらゼロだったので、やや良くなっている。昨年1年間を通して、販売量ゼロは3か月前だけである。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・年末から年初に掛けて、クレジットカードの取扱はととても良い。キャッシュレスの流れもあるが、過去2番目に良い数字であり、実質的な売上も良い。しかし、寒いこともあるが、一気に良くなるほど街に人があふれている感がない。
		一般小売店 [文房具]（経営者）	来客数の動き	・学校が始まり試験が続くため、学用品等が出ており、その点では良い。
		一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・1月に入り、前年より人出がやや少なくなったような感じがする。寒波が続き厚物が良く売れており、値ごろ商品に集中している。売上は前年並みを確保できている。
		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲が非常にない。当店の場合は必要品だが、どうしたのか客が少ない。
		一般小売店 [米穀]（経営者）	それ以外	・年末の正月用もちは、のしもちは増えたがお供えもちは減少し、在庫をおやつで食べている。相変わらず寒いので灯油の注文は多く、ガソリンスタンドや巡回灯油屋が減った分の注文も多い。お米は相変わらず低調だが、これから小麦粉や大豆が値上がりするので、どんどん上がってお米にシフトして欲しい。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年を維持しているが、今年は大口購入の客が減っており、前年に引き続き売上を落としてしまっている。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・お茶の売上自体は、前年同月を下回る月が続くと1か月か2か月は前年をクリアすることもある。状況は良くないが、景気下降をたまには回避している月がある。また、最近移転する会社が多く見受けられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・クリアランスも一段落したが、まだ売上の中心はセールであり、買上率、客単価とも下がっている。節約志向は根強い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・このところ、前年の売上額前後でほぼ推移している。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいである。目的買いが主であり、必要ない物や衝動買い等は見受けられない。先行きについて様子を見ている段階のようである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上率の前年割れが続いており、主力の衣料品にも改善が見られない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・冬物雑貨がやや売れているが、若干の売上補てん程度で本格的な売上回復ではない。近隣の同業他社を見ても、差異はあるが総じて前年売上に届いていないようである。この売上動向は当分続き、しばらくは客の買物動向に急激な変化は見られない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然として価格訴求品でもまとめ買いが見られず、堅実な購買が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は全体では良いものの、前半の好調に比べて後半の不振は予測を超えた落ち幅である。今後春物への移行も厳しく、また中国の物価上昇（工賃、素材の値上げ）もあり、悪い流れは断ち切れない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ファストファッションが浸透し、一段落したことで客の買い方が大きく変化し始めている。今までは単価が低い分3～4点のまとめ買いが多かったが、現状、単価は変わらず買上点数が1～2点になっている。今まで以上に買い方が慎重になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が低い日が続き、コート類や防寒アイテムは堅調に推移しているが、全体を底上げするほどには至らない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・正月は比較的良かったが、やはりその後だんだん節約志向が顕在化し、厳しくなっている。毎年のことだが、今年は特にその傾向がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買物をしている様子を観察していると、1品を選ぶのに今まで以上に時間を掛けている。同じ1品を買うにしても、同様の商品と量目、価格を見比べている様子がかなりうかがえる。買物、出費に関して、より一層シビアになってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も客数が前年を大きく下回っており、直近では97.1%である。当然予算は未達だが、前年実績をクリアできず、前年同日比でも96～97%を推移している。客数が割れており、買上点数、単価も伸び悩んでいるため、前年水準に追い付いていない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店においては企画、イベント等の販売形態は大分薄れており、価格前面、チラシ広告、目玉商品等の店頭販売が目立つ。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数の下げ止まりが一段落し、3か月前に比べて落ち込みは少なくなり、逆に増加傾向にあるように思う。1月に入って寒くなったが、冬物の単価がもう下がっており、売上自体が平均して落ちている。また、初売り等においては、百貨店では福袋等が良かったようだが、スーパーでは福袋等が非常に良くなかった状況で、売上の的には3か月前と変わらない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客数、販売量は前年並みだが、単価減の分、苦戦中である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温低下に伴い冬物商材が徐々に売れてきているが、単価の下落により、前年と同数を販売しても売上が満たない状況が続いている。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・客数と単価に変動はない。年末年始の商材については、高品質の物も内容量を少なくして買いやすい価格帯の物が多く、良く売れている。節分の恵方巻の予約も順調に推移しており、イベント性の高い企画については、客の反応はすこぶる良い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品単価の高めな高級総菜と、100円均一の手ごろな総菜はともに売上が伸び、客が使い分けているのが分かる。豊かさを求めつつも無駄をしない客が増え、結果、売上は横ばいである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は3か月前よりは上向きになってきているが、単価が低く、厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1月に入って寒い日が続いており、気温が高かった12月には良くなかった防寒衣料を中心に、前年をすべて超えている。今月は良い状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・例年より寒さが厳しい日が続いており、来客が少ない。特に年配客の来店が少ないようである。
		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、販売があまり芳しくなく、平年の3割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・台数は出るものの、高額車種の販売が低迷している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると少しは良くなってきている。販売台数は前年比80%強で推移しているが、電気自動車の登録が3か月後になってしまい、新型車についても今一つ伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・日本国土の輸送の8割は、営業ナンバーのトラックである。円高・デフレ対応のための緊急経済対策を受けて、営業ナンバー用に低公害車普及促進対策費補助金がまた復活したが、燃料は上がり、運賃は下がり、人件費も若干ながら高騰しているという状況の中で、新たな補助金をもらっても設備投資ができないと客は話している。先行きはまだ不透明で、景気は良くなっていない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末商戦も終了し、年始は想定どおりのスタートである。前年割れの傾向は引き続き変わらない。

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
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	単価の動き	・衣料品等は、紳士服、婦人服、ファミリー衣料とも客単価が依然下がっている。平日の来客数はなかなか厳しい。土日祝日の特売日には来場者は増えているが、目的買いの単品買いが多く、なかなかまとめ買いにつながっていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月23日までは、前年比で客数は97.4%、売上は98.9%であった。今月は24日時点で客数94.6%、売上は98.2%である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・客自体が全く少なくなっている。当店だけではなく町の周辺、近隣の店舗を含めて全体的に極端に減っている状態で、大変厳しくなっている。確かに不景気ではあるが、極端に悪い状態は変わらない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・正月でお金を使ってしまったのか、常連も来る回数が減っている。毎日来ていた客が1日おき、1週間に1度来ていた客が2週間に1回といったように、皆、来店間隔が伸びていつている。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・今月は特に寒かったせいか、出足が少し遅く、帰りが少し早いという状態が続いている。2月になったらまた変わると思うが、寒さが関係する。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・販売量の動きは、前年と変わらない。
		旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・成田山の初詣客や七福神巡りなど、1月に多いツアーが例年以上に出ている。その反面、法人の旅行が前年と比べても少なくなっているため、トータルでは変わらない。
		タクシー (団体役員)	お客様の様子	・年始は企業、団体等の賀詞交歓会や新年会などが行われ、それなりに人出はあるように見えたが、タクシー需要は伸びていない。特に深夜時間帯の利用客が少ない。
		通信会社 (経営者)	販売量の動き	・テレビ、ネットの獲得数が、目標値に対して厳しい状況が続いている。電話は好調である。
		通信会社 (営業推進担当)	販売量の動き	・家電エコポイント制度の導入により一時的に販売量は増えたものの、制度変更とともに停滞している。根本改善していないことを実感している。
		通信会社 (支店長)	販売量の動き	・3か月前と比較して落ちているということはないが、人気商品の入荷の状況によって販売量が左右されている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・解約数は相変わらず多いまま推移している。セット割引などを用いた新コースで獲得増を狙うも、芳しくない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・加入者の解約や空室が多い。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・7月24日のテレビ完全デジタル化に向けて最終的な駆け込み需要があり、好調である。
		通信会社 (総務担当)	お客様の様子	・有料チャンネルの解約に歯止めが掛からない状況にある。
		ゴルフ練習場 (従業員)	来客数の動き	・前月季節のイベントセールを行ったので販売量は落ちているが、来客数は前年並みを維持しているので、景気の状態としてはどちらとも言えない。
		パチンコ店 (経営者)	来客数の動き	・以前は夕方6～8時ごろが客のピークであったが、その時間が遅くなっている。また、ピークの客が長い時間遊ばずにすぐに帰ってしまうようになっている。
		その他レジャー施設 [ホール] (支配人)	販売量の動き	・廉価な公演は当日券も含めてそれなりに購入があり、昨秋ほどひどくはないが、少し高額になれば選別が厳しく、一部好調なものもあるが、全体としては低迷している。昨年末には復調傾向が見られたが、販促活動を強化しながら経過を見るしかなさそうである。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・3月のプロスポーツ開幕に向けて徐々に関連商品、サービスに対する予約が入りつつある。しかし直近の状況としては、単価の上昇が容易ではないなか、稼働も伸び悩んでいる。
		設計事務所 (経営者)	それ以外	・身の回りを見ると、建設業関係は非常に悪い。行政の仕事を入札で行っているため現在は仕事があるが、これからの仕事に対する方向性が全く見えない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・先行きが不安定なことから、具体化するのに時間が掛かる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・マンション販売の来客数、契約数は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・販売量はリーマンショック以降伸び悩んできたが、それがあつた程度は戻つたところで、今また停滞している。
	やや悪くなつてゐる	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街を通る人の数も少し減つたように思うが、やはり入店率が悪くなつてきている。また、入店した客への販売がスムーズにいつていない。単価も若干下がつてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年以上の寒さや、中規模スーパーの住宅地への無分別な出店競争により、既存商店街への客足が激減している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・11月でエコポイント対象外となつた物や、今月からの新たな申請方法変更等で、購買意欲がどんどん下がっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年明けは6日から店を開けたが、開けた当時は来客数が多かつたものの、その後10日過ぎからばたつと客が来なくなつてゐる。売上も非常に落ちてゐる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年が明け、周りを見てもまだ景気の悪さが目立ち、来客も増えない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・来客もほとんど無い。配送の運転手に聞いても、どの店も品数が少ないという話である。借家の業務店では廃業が増えている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・越年してますます不況感が高まつている。買上点数減少で客単価が低下しており、売上は前年を多少割つてゐる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売量も落ちてゐる。寒さの影響も多少ある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・政治的にも社会的にも大変な閉そく感が漂ひ、将来的な不安を皆感じているため、財布のひもは固い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・一例として、菓子パンは今月の売上、販売量の戻りが例年より遅い。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の冬は急に寒くなつたが、慌ててダウンジャケットを買うわけでもなく、この先冬は短いので前年の物を引っ張り出して着ている。最終見切りを待っている客もいる。今月の売上は前年比95%となつてゐる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・パソコン業界では年々、単価が極端に安くなつてゐる。パーツ市場で、高単価パーツが一般消費者に手の届く金額で手に入るためである。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少ないが、それに伴つて販売量も全然伸びずに推移している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の盛り上がりはそこそこあつたものの、年末に比べて数字が追いつかない。年々、まとめ買いをせず、ランクを落として買う傾向が顕著になつてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると、やはり客数もかなり減つてゐる。特にレストランに食べに来る客は少なくなつており、寒いせいもあると思うが、客足はかなり悪くなつてゐる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・基本的には悪いが、当店は長年やつてゐる所で良い物を出しているのだから、良くはないがさほど落ちてゐない。場所によって、人が流れてくる良い場所は少し上がつてゐるが、他の所は前年比をやつと維持しているか少し落ちてゐるくらいである。全体的には全く動きがなく、周りの景気自体が全然良くないために、雰囲気も暗い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内の団体旅行の問い合わせ件数が少ない。また、問い合わせだけで受注に至るまでの件数が減つてゐる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月が若干は上向き加減でこのまま上昇するかと思つたが、今月はまた元に戻り、ややマイナス方向に動いてゐる。天候が悪かつたり寒い場合はやはり利用者が多いが、それ以外は依然として節約志向のようである。飲み屋等でも非常に安い値段で、値下げ競争をしている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・予算決定までの時間がかかなり長く掛かっている。また、決定予算が縮小されるケースが多くなつてゐる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビのデジタル放送対策が進み、特に戸建についてはテレビ多チャンネルサービスの契約数が減少傾向にある。

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
悪く なっている		観光名所（職員）	来客数の動き	・客は来るがお金を使わず、落としていかない傾向で、悪くなっている。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・寒波の影響もあると思うが、客足が伸びず、出控え傾向が見られる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・当クラブでは来場者の60%がメンバーで、残りの40%がゲストだが、その40%のゲストの来場者数が今年に入って減少し続けている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さのため、客の来るサイクルが鈍っている。
		その他サービス 〔福祉輸送〕 （経営者）	単価の動き	・全体的な需要が停滞しているなかで、競争が激しくなってきた。内需に関しては価格が下がり、また更に下がり始めているという状況である。
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	単価の動き	・若年層を中心に、より安価なものと質より安さを選択する傾向にある。あってもなくてもあまり変わらないオプションは選ばない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・新築の受注状況は年が明けても相変わらず鈍い状況である。エコポイントの利用件数は増えているものの、基本的な新築棟数自体は増えていない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約が減っている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の入りが非常に悪く、全体的に客単価も下がっている。気温のせいかと思うが、なかなか外に客が出てこないため、客入りが鈍い。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・決算は黒字なのに、経費は3割削減である。余分な出費を抑えて黒字決算にしており、これでは購買力は増えない。	
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・今年は正月休みが短かったせい、年始の需要があまり良くない。	
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・3か月前はエコポイントの条件が変わる時期であり、需要が多かった。商品はぼつぼつと動いてはいるが、そのころに比べると悪い。	
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・前に比べて景気が悪くなっており、中心商店街全体の活気は大分落ちている。寒さのせいとしたいが、それにしても非常に落ちている。ショッピングセンターはどうなのか分からないが、街中は無茶苦茶な状態である。	
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭は来客数が前年よりも減少しており、外商は物件数が減少している。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・小売業は、売上の額がいかないと経費もまかなえないのが現実である。少子高齢化、政治経済の不安定なマイナス材料が多すぎるのが一番の原因である。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬のバーゲン一色の月なので客単価は上がっているが、買える人と買えない人の差ははっきりしてきている。全体的に売上は前年と変わらず、なかなか良い方向には向かっていない。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が少なくなり、商店街全体でも通行量が大幅に減っている。特に夕方以降は更に少なく、苦戦している。閑散としているため、冬物セールも盛り上がりがない。入店しても価格にシビアで、特別欲しい物がないような行動である。	
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年12月からのエコポイント半減の影響で、対象商品の売上減少が続いている。	
	家電量販店（統括）	販売量の動き	・エコポイント3商品の販売台数の影響が非常に大きく、全体の構成比が大きい。	
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・デフレ傾向が加速している。	
タクシー運転手	それ以外	・年が明けて気温の低下とともに景気も冷え切った感である。都心の客待ちタクシーの空車列は今までにない様相を呈しており、所轄の警察は110番通報で二重駐車の特機列を何度も何度も排除するのに業を煮やしている。数か月前に供給過剰を是正するようにタクシー適正化・活性化法ができたが、これでは限界がある。タクシー事業法等の法律で厳正に減車をしないと、混乱が起きる。		
タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの総売上、配車依頼数も落ちているため、悪くなっている。また、小さい小売店、飲食店が閉店している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・年始回りをしたところ、本年度の抱負や新しいことへの言葉もなく、皆ただ単に挨拶のみで、厳しい年との話だけである。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、戸建の分譲住宅に関しては売行きが良くなってきている。価格が安くなっているほか、まだ政府の住宅取得の支援策が効いている。その主なものとしては、住宅ローン減税、贈与税非課税措置、相続時精算課税制度の特例、長期優良住宅の特例、住宅エコポイント、フラット35Sの金利大幅引き下げ等である。しかし、公共工事に関しては新政権になってから激減しており、全く先が見えない状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約70%である。3か月前と比べて販売量は明らかに落ち込み、景気は悪くなっている。当社はショッピングセンター内に店舗があるために年中無休で営業をしているが、例年に比べ来場者数、販売量ともに落ち込んでいる。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今月から2～3か月は官公庁の年度末関連の仕事が増加することになるので、やや上向いている。
		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、ゴム印、印刷の仕事をしているが、今月は法人、個人ともにやや上向きの数字が出てきている。特に、個人の印鑑は、例年の月の1.5倍くらいの量の受注がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年夏以降から少しずつではあるが、前年比で毎月売上が上回って来ている。金額は少ないが前年を下回らないということは、精神的に安心感を抱かせてくれる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月になってからやや引き合いが増加している。そのうち取引を契約するのは2割方増えている感じであり、引き合いは活発なので、期待ができる。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・1月は12月を若干下回るレベルで推移しているが、10月を底にした改善の動きが続いている。
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入り、受注が増大している。年末に受注を延ばされていたものの発注だと思うが、今後継続するかどうかは読めない。
		その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが案件が増えたようである。
		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・「悪い」が「やや悪い」に移行した感じで、前年同期比でわずかではあるが回復傾向にある。回復している取引先もちらほら見受けられる。
		その他非製造業 [商社]（営業担当）	取引先の様子	・来期の予算計画に対して前向きな話が多いため、やや良くなっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この時期は役所関係の入札が多くあるが、皆取りたくて前回より安い価格で落札してくる。利幅があるという話ではなく、これのできるのかと首をひねるような価格になってきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年明けの1月は、例年、仕事の案件があまり活発ではないので判断しづらい状況だが、現状は前年より若干少ない受注量で推移しているため、変化は見えない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相対的に大きな変化はないが、顧客により景気の良し悪しが見られる。化粧品容器と医療品容器の間で受注量の一進一退が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先によって上向きの所と下向きの所があるが、中国向けのラインは忙しいが、国内向けのラインは暇である。中国向けは現地生産化が進んでいるため、得意先は人を採用しようとしないう。短期的な忙しさと考えているようで、この考えは3か月前も今も同じである。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の新年度計画がはっきりしないので、大きくは変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くなる気配は今のところないが、少し明るさが見えてきた気がする。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少し良くなったという業者はいない。この約1年くらいやや悪い状態が続いており、いつ浮上するのか分からない。円も高し、良い材料がそろわないので、今のところ分からない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の材料屋は、このところ悪い悪いと言いつつながら1年2年とたっている。そういった中でなんとかやり繰りをしていくというレベルで、定着している。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・世の中的には良くなりつつあるという話もあるが、販売先からは依然厳しい状況が続いているとの声が多いため、変わらない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・毎日が日替わりのような状況で、良くなったかと思うと途端に仕事が止まって、また最悪な状況がきたりしている。何とも言うことができない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・月々の返済金額軽減の申込や金利の引き下げの申込が年末、年を越した現在も相当数、相談が持ち掛けられている。この点から、足元景気はかなり厳しい。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・客の様子だが、受注量がまだ上がってきていない。建設関係は建物、建売等が売れていないし、販売の期間が長くなっている。自動車関連の販売は、補助金が終わった途端にやはり落ち込んでいる。全体の消費はまだ低いということで、景気は変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新築なら完成までに契約済となるのが定番だったが、駅から近い新築賃貸物件でも6部屋のうち1部屋しか申込がない。賃貸業務は厳しいようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス空室率が一向に改善しない。商業テナントも客の入りが悪くて苦戦しているようである。オフィスの賃料に、貸す側と借り手側のギャップが大きくなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の宣伝予算の変動が特に見られないため、変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・1月になってもあまり客数の落ちない取引先がある。
		税理士	取引先の様子	・政府の消費税増税路線を受け、消費は相変わらず低迷し、購買意欲はわからないようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・低調なまま推移している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中高年女性の客が半分以上を占めるカラオケ、スナックの経営状況は、客数は依然として元に戻っていない。さらに最近、グループ客の割合が減ってきている。客の話では、皆財布のひもを引き締めているので、友人を誘うことをちゅうちょしてしまうようである。生活者にこうした意識が浸透している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金に興味のある会社が増えている。
		税理士	取引先の様子	・会計事務所をやっており、顧問先はいろいろな業種がある。例えば中古書籍、中古CD、ゲーム機を売っている所は、ずっと売上が落ちてきている。中古商品の商売はこの時代だからすごく合っているかと思うが、そうではなく、すごく状況が悪いということが実態である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・昨年11月ごろより、得意先の公共事業の仕事が年明けになっても変わらず続いている。3月ぐらいまで続く。
		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	・既存契約は維持しているが、新規契約がない。
		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	・テレビのアナログ波停止まで半年となったこの時期においても、新築マンション、中古マンションともに、光によるインターネットやテレビを見るための環境構築に伴う設備投資が思うように進んでいない。これからの時代に光による環境構築が必要であることは分かっているが、設備投資に掛けるお金は最低限に絞りたいという客が多く、光の導入が思うように進んでいない状況である。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年11月から新しい客を取り込んだので売上が上がるかと思ったが、今までの客の品物が皆落ちてきたので、売上は良くない。補完する以上に落ちている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月、1月で約15%の受注減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・このような厳しい状況にもかかわらず、コストダウン要請が来ている。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・自動車関係はだいぶ冷え切っているようで、減産が続き、他の職種も考え始めているようである。建築も新規物件が無く、官庁工事も前倒し発注とのことだが、来年度の事業が早くなるだけで来年度がまた苦しくなるようである。	
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・このところ見積による競争案件は受注ゼロの状態である。業者間で少ない工事の取り合いで、信じられない価格で他社が受注している。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・年度末に入り、業界の中では資材、人材の調達が不十分である。見積は最低限のみの金額なので、それらを引き込むには予算以上の金額でないとい調達できない。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年よりも1日早く業務が開始され、期待をしていたが、毎月取扱量の多い日や曜日も普段と変わらない数量で、月を通して少量安定化といった感が強く、大変厳しい年明けとなっている。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷計画が全く不安定で予定が立たない。年度末に向かい、例年より大幅な減産で出荷量も激減している。	
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・今年に入り荷動きがあまり良くない。原因は特定できないが、前年同月で比べてみても落ちている。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・返済猶予により資金繰りを安定化させている企業が多い。ただし円高デフレ状態は改善しておらず、業況は一向に上向かず、厳しい状況に変わりはない。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・昨秋ごろに聞いていた年明け以降の仕事が、そろそろ来期の様子がおぼろげながら見えてくるこの時期になって規模が小さくなるケースが目立つ。来期の厳しさを見込んで、既に予算を厳しくする方針を決めたクライアントもいくつかある。	
		悪くなっている		繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・非常に不景気が遷延化してきて、先の見えない状況になっている。	
雇用関連	良くなっている	—	—	—	
		やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣の受注が順調であり、契約終了よりも開始が上回っている。
	変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1月はやはり新年ということで動きが一番あるが、今年は例年の1月に比べても結構動きがある。今まで1年を通してほとんど求人募集をしなかった所に動きがあり、全体の景気動向はまだ少し見えないものの、客の中では割と動きがある。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業のうち零細な事業所を中心に雇用調整助成金の申請は多い状況が続いているが、受注量の増加から利用件数が3か月前と比べて15%程度減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比較して採用決定者数は増えており、ここ1、2か月の状況が良くなっている。また、バックオーダーの求人が大量に入ってきている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人件数の伸びは製造業を中心に増加傾向にあるが、他業界の状況は特に変化が見られない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も求人目立った増加はない。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・相変わらず景気は悪い状況だが、求人数に若干動きが出てきており、回復傾向が見込まれる。ただし、求人数は従来より少ない状況が依然として続いている。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・契約終了数と契約開始数がほぼ同数という状況が続いており、特に目立った変化は見られない。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数がやや増え始めている。今までの欠員補充にとどまらず、事情により増員の事例も見受けられる。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒一括採用で中堅企業の動きが開始したが、広報、採用予算が増えているわけではない。「予算内で精一杯、工夫する」といった要望が強く、代理店としては苦しい。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引社数は若干増えているが、単価が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・相変わらず正社員の求人は看護師、保育士など有資格の業種に偏り、事務系やサービス系などはパートが主である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1日の求職者の相談件数は3か月前と比べて少なくなっているが、これは例年1月は少ない状況にあるためである。例年や前年同月よりは、多いように感じる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・採用については、円高等の経済動向を慎重に見ている中小企業が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・国内での生産が全然上向いていないため、海外進出する企業については海外での採用はある。しかし国内では技術系あるいは優秀な人がいればという程度で、雇用状況は良くない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業訪問をしているが、前年から続いてまだ今年度や来年度の求人計画が立たない企業が多い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月の求人獲得状況と比較しても大きな伸びはない。また、採用予定の復活や採用数増加の企業も少なく、大きな変化はない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は少し回復してきたが、成約数が伸びない。企業が求めるスペックの人材が派遣登録に少なく、回復してきている直接雇用募集へ流れているようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前月比21.9%減となったが、新規求人数は同19.8%減の大幅な減少となっている。有効求人倍率は前月と同数値であるが、新規求職者が減少したため、企業の採用意欲は依然として乏しい。
悪くなっている		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人の全体数は増えているかのようではあるが、メーカー、流通など業界によっては全く求人情報が出てこない。出てくるのはITと外資ばかりであり、あまり良い傾向とはいえない。国内産業は完全に停滞している。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・製造業関連の客から、業績がリーマンショック前の水準に戻ってきたという話を聞いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は低下しているが、600円以下の商品の売行きが伸びてきており、販売量は全体的には1%ほど増えてきている。ただし、包装材料などの経費増と砂糖など原材料の価格高騰のため、利益は減少している。
	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	・伊勢神宮への初詣の人は、雪による交通障害の日を除くと、前年比で5%程度増えている。高速道路料金引下げと無料化社会実験が続いていることが、大きく寄与している。その一方で、電車利用による来客数は変わっていない。なお、高速道路が凍結していた時期は、フェリーがバイパスとして活用されていた。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・不景気が長期化し、客は節約に飽きているため、今はやや良くなってきている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・売れ残ったギフト商品を小分けして販売する「ギフト解体セール」などの低価格指向と、女性用の注文かつらのオーダーウィッグなど高額品購買の、両極の動きがある。商品価値を伝えることができれば、高級品でも動くようである。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量に加えて、客単価も若干の改善が見られる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、衣料品や高額品の復調が顕在化している。客単価も上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は100%前後で推移しており、回復傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・既存店の単価は、前年同月比で2%改善している。来客数の前年同月比はほぼ前年並みであるが、単価の上昇と買上点数の増加により、全体としては良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はまだ前年に及ばないが、10月に値上げしたばかりの売上が前年同月比110%にまで回復するなど、客単価が良くなっている。

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
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・直接売上に反映されているわけではないが、客の様子を見ると、少しずつゆとりが出てきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・1人当たりの購入量が若干増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・売上等の数字に変化はないが、客の様子からは前向きな雰囲気を感じられる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しの際に、光回線の申込や光回線を使った地上デジタル映像サービスの申込が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売棟数は、予定棟数を若干上回っている。3月期末に向けて、今以上に良くなっていく。ローン控除などでより良い条件に間に合わせるため、客は動き始めている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年にない寒さのせい、週末でも人出が少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・今年は寒い日が多く、来客数はやや少ないが、売上はなんとか例年通りを維持している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・気温は低いものの好天に恵まれ、来客数もやや多く、良いスタートを切れている。しかし中旬に積雪があり、客足に水を差された。その後の客足は多少持ち直しており、最終的には前年同月に並ぶ売上が得られている。寒さの割には、1月としてはまずまずである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の自発的な動きが少ない。贈答品は相手から贈られてきたら自分も贈るという客が多い。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・このところ、当店で野菜などを買い求める客が多い。一般のスーパーで野菜価格が高騰しているため、価格の変動が少ない自然食品店に来店していると思われる。どちらにしても、客は価格が低いほうへ流れる。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・中旬の大雪を除くと、天候は比較的安定しており、来客数も比較的多くなっている。しかし、単価はそれほどでもなく、はっきり上向き傾向とは言い切れない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2日からクリアランスを実施しており、月前半は来客数も多く、売上もあった。しかし、クリアランスで安くなった靴を見に来店した客の中で、今履いている靴が修理して直る場合は、新品を購入する予算を2足分の修理代金に回すので、結局買わないという客が多くなっている。厳しい売上はまだ続きそうである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・福袋やクリアランスの初日は前年並みであったが、それが持続していない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数、商品単価共に改善しているが、買上商品点数は減少している。購入できる客とできない客が、はっきりしている。一部の客層は戻りつつあるが、大半の客は依然として回復していない。低価格品への反応はなく、上質、高額品の買上点数も伸び悩んで、頭打ちの状況にある。一部の客層が戻りつつあるのも、これまでの我慢に対する反動であり、回復に力強さはない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリアランスの初商い初日から数日間は、来客数、売上共に好調であったが、その後の売上の落ち込みはかなりの激しかった。ショップブランドや有名ブランドの売上は好調であるが、景気の回復感があまりないためか、それ以外の平場ブランドなどはかなりの苦戦を強いられている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・一般家庭では収入が増えておらず、家計の削減に努力している。消費者は賢く、本当に買得な商品しか買わない。冬物商品を大幅に値下げしても、なかなか売上は増えない。知人の進学塾では、最後の追い込み時期にあるが、親が子供の塾代を増やせないため生徒が増えず、困っている。消費者はあらゆる経費の削減に努力しており、景気は良くなっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価は低下しているが、客単価は前年を若干上回る傾向にある。単価の下落を買上点数がカバーしている状況である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客の買上商品数は、必要最低限で推移している。

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
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価の動きは、相変わらず前年同月比マイナスで推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・歳暮ギフトの売上は、前年と比べれば若干増加しているものの、3か月前と比べれば変わっていない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売点数は、前年以降改善してきているが、客単価は依然として低迷している。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・近隣への競合店の出店から1年が過ぎ、売上は徐々に回復傾向になると期待していたが、思ったほどには回復していない。年明け以降気温が低くなり、住居関連の暖房、防寒用品は伸びているものの、衣料品は期待したほど売れていない。食品は、競合店の影響か、前年同月比5%ほど減少している。全体としては、2%のマイナスで推移している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は底を打っており、来客数も前年並みに近づきつつある。マスコミでは大学生の就職内定率が過去最低といった不景気な話題ばかりを報道しているが、消費者にはこれ以上は悪化しないという慣れがあるかもしれない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・寒さの影響で、来客数、販売量共に前年よりややマイナスである。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこ増税の影響で来客数が減っていたが、予想以上に回復が早く、全体の売上増に貢献している。しかし、たばこ以外の商品は厳しい状況が続き、横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・デパートにないからという理由で、バーゲンで質の良いベーシックな商品を求めて来店する客が多くなっている。ただし、バーゲン客の来店も、一部の客に限られてきている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・売上金額や数量に、大きな変化はない。ただし、従来の低迷と比べれば、同じ商業施設内の空き店舗に出店が増えるなど、意欲が出てきたように感じられる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・客の間では、景気が良いと話す客と悪いと話す客がはっきり分かれている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車両が発売されたにもかかわらず、客の反応、動きは鈍く、今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的な動きは、先月と変わらない。ただし、来客数や問い合わせ件数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、会社、店舗の目標台数の60%前後で推移している。前年と比較しても、販売台数は大幅に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後の販売の落ち込みから回復する兆しは、なかなか見えてこない。販売実績は、前年同月比30%超のマイナスである。店頭への来客数も、なかなか回復しない。客からは「今は新車購入どころではない」とよく聞く状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・各社の新型車の発売によって、新車目的の来客数が増えてきている。店内が客であふれることも多く、良い傾向である。ただし、購入対象車はコンパクトカーばかりであるため、収益的には変わらない。定期点検の費用を節約するためか、点検入庫数も前年同月比70%まで落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は、良くも悪くもなっていない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲住宅、マンションなどの住宅関連は、物件が出てきている。しかし、その他の公共工事、民間の設備投資は少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年同月を上回っている。ただし、前年の落ち込みを埋めるまでには至っていない。22年春以降は横ばい基調にあるが、このところはやや弱含みに転じている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・昨夏の酷暑から一転して、年末からずっと厳しい寒さが続いている。そのせいか、個人宿泊客の利用の伸びが今一つである。また、外来客を含めて食堂の売上も振るわない。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・中国人観光客の減少や、製造業を中心とした出張宿泊客の低迷により、秋口から回復できないでいる。今後の見通しも立たない状況にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年通りの受注は入ってはいるものの、予断を許さない状況にある。客の様子を見ても、景気が良いとは決して言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・地元自治体の選挙もあり、年度末や春の旅行の動きは鈍い。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・企業の海外出張や個人の海外旅行の単価の低下傾向は、まだ続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行の申込はまずまずであるが、国内旅行の需要は非常に落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は良かったのに、今月に入り夜の街の人出は極端に少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年や前々年と比べて、繁華街の人出がやや少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さや雪の影響で個人客の利用は多くなっているが、会社関係の利用は少なく、全体としては低迷している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争激化により、解約者数が増加している。総契約者数も減少傾向にある。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・スキー場内のアンテナショップの売上等を見ると、レジャーは楽しむものの、消費は節約するという志向がうかがえる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪が降る前の予約数は、前年以上であった。しかし、各ゴルフ場では雪によって閉鎖する日が多くなり、来場者数は激減する結果となっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話で正月の過ごし方を聞くと、どこにも行かずあまりお金を使わなかったという話が多かった。景気はあまり良くなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は、横ばいである。前年同月比70%程度で安定している。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
	一般小売店〔薬局〕（経営者）		来客数の動き	・毎日寒い日が続いているため、客の買い回りが減っている。この状態が続くと、ピンチである。
	百貨店（販売担当）		お客様の様子	・初売りからセール前半は前年に比べても集客があり、景気は上向きに感じた。しかし、その後の客足は鈍くなり、結局前半に集中しただけで、月全体としては前年実績を下回る結果になる見込みである。客は最初に目当ての商品を買った後は、余計な買物をしない。また、気温が低いいため、春物が動いていない。
	スーパー（経営者）		お客様の様子	・悪天候の影響で青果物の入荷が少ない上に価格相場も高くなっているため、商品は売れていない。
	スーパー（経営者）		単価の動き	・チラシで安売りするばかりの価格競争に入っており、企業はどこもやっていけない状況にある。特に中小企業は厳しい。
	スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数は、減少し続けている。近隣の競合店の特売日に合わせて、客は買い回っている。節約志向は根強い。
	スーパー（店員）		お客様の様子	・東海地域の景気は鈍いとの報道があったが、実際に来店客の動向を注視しても、良い動きは感じられない。
	スーパー（販売担当）		販売量の動き	・年末年始で出費が多かった分、現在は出費を控える客が多くなっている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年になく朝晩の冷え込みが厳しく、夜の来客数が大幅に減少している。	
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・年末は駆け込みで、仕事が急増した。年始からはその反動で、減ってきている。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の縮小の影響で、テレビの売上は想像した以上に落ち込んでいる。		
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月前半で終了して以降、販売台数は大幅な減少が続いている。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始の出費が多かった反動のためか、来客数は極めて少ない。		
スナック（経営者）	来客数の動き	・年始の新年会では前年と比べて良いスタートを切れたが、後半は雪などの影響により客足が途絶えてしまい、全体の売上は前年同月比1割減となっている。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・リゾートホテルを経営しているが、週毎の昼食客数、夕食客数、婚礼数は、前年同月比75～90%で推移している。回復傾向は見られない。		
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数が伸びておらず、売上の伸びも止まっている。		

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
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年明け以降、宿泊客数は減少している。2月以降の予約数も、非常に少ない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・1～3月は魅力のある旅行商品があまりない時期ではあるが、年明け以降来客数は極端に少なくなっており、それに伴い成約数も減少している。旅行を控えているためか、インターネット等で予約しているためか、他店に流れているためか分からないが、極端に少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客数は減少しており、客単価も低下している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・観光客は高い物を買わず、安い物を必要な量だけ買っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・「景気が良くないので、今年はあまり来れないかもしれない」と話す客が多い。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・雪や寒さの影響で、キャンセルする客が多くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は売上が少ない月であるが、今年は例年と比べても売上がかなり減少しており、客単価も低下している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業担当者からは、景気の良い話は出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・古い住宅の建替えを予定していた客が、増改築に変更する動きが目立っている。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・前月ごろから、分譲中団地への来客数が減少している。前月は2組のみであった。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・売れるのは、安価な商品ばかりである。高価な商品は全く売れない。デフレがより一層進んでいると実感している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・卸先の小規模飲食店では、来客数が極端に少ない日が続いている。また、そうした店が増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年1月は12月の反動で来客数、売上、客単価のすべてが低下する傾向にあるが、今年は特に前年同月比15%減の大幅な落ち込みとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少をはじめとしてすべての面で、悪くなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・家電エコポイント制度の縮小前の駆け込み需要により、テレビ、エアコン、冷蔵庫の販売は先食いされた状態である。また、省エネマークの基準が厳しくなり、価格も高額となったため、客の購買意欲は鈍くなっている。テレビに関しては、完全にデジ化まで様子見という客が増えている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・ぜいたく品とされる宝飾品は、無理して購入するという客が減ってきている。先行きが不透明であるため、安心して買物できないと話す客もある。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・来客数の減少に加えて、購買に慎重さが目立つようになってきており、売上につながりにくい。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者との会話では、良い話は聞かれない。いつも励まし合っている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・「正月や成人式の連休で出費が重なり財布の中は空っぽ」と話す客が多い。
美容室（経営者）		それ以外	・例年1、2月は客足が悪くなるが、今年は寒さも重なり、余計に客足が良くない。今までで一番暇である。	
理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は、相変わらず悪い。寒さもあってお金を使わず、どうしようもない。売上は最低となっている。		
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・低価格の住宅しか売れない。買主の所得が低いため、金融機関から融資を受けられない。		
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同期比36%増になっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産販売業では、来場者数、契約数が思った以上に順調であり、景気は上向いていると実感できる。ただし、消費者マインドが完全に復調しているとは限らない。
	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向け自動車部品の梱包資材の受注量が、増加傾向にある。製造業では残業も増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・春に向けてのPR広告や、決算前の予算消化の駆け 込み受注が入ってきており、やや良くなっている。
		化学工業（企画 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売予測共に、好転してきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車関連、情報通信関連では底を打っており、持 ち直しの傾向にある。FA、工作機械は、回復が著し い。年末から、全体的に回復傾向にある。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・当社が関係する取引先や工事会社では、特需があっ て猫の手も借りたいほど忙しくしている。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・荷物は、順調に増えている。単価も下げ止まっている。
		輸送業（エリア 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・売上の3か月前比は、前年同月がプラス3.2%、今 月はプラス17.8%であり、14.6%の大幅改善となっ ている。主要荷主の一部では今月も力強く動いている。 ただし、全体的には力強さは感じられない。
		金融業（企画担 当）	取引先の様子	・自動車関連を中心に、業績は回復局面にある。景気 はやや上向いている。しかしながら、まだまだ厳しい ことには変わりがない。
変わらない		窯業・土石製品 製造業（社員）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は相変わらず高水準で推移しているが、利益 が少なく、まとまった数量のない注文が多い。残業で の対応も限界に来ているため、人員の増強を計画して いる。
		一般機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車産業では設備投資が活発になってきており、 北米、アジア共に、引き合い、受注が増えてきてい る。しかし、円高のため利益がなかなか出ない状況で ある。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・景気が良くなっているという実感はないが、大きく 下振れすることもなく、何とか売上を維持できてい る。更なる好転は期待できないものの、期末までは業 績を維持できる。
		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	・円相場があまり大きく動いておらず、時期的に新規 案件が少ないこともあり、横ばいである。
		輸送用機械器具 製造業（品質管 理担当）	取引先の様子	・業界全体としては、景気は良くなっている。ただ し、当社にはまだ変化がない。
		輸送用機械器具 製造業（財務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年同月比で2割ほど落ち込んでい るものの、これまでの固定費削減努力により、利益は確保 できている。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・年間予定の中に組み込まれている仕事はあるもの の、新規の仕事は減少している。小規模企業からの仕 事もなくなっている。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月間は、リーマンショック前の荷物量が維 持されており、変化は小さい。
		輸送業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・今年は例年以上に寒さが厳しく、消費が停滞して いる。そのため、荷動きも低調になっている。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・年末年始の国際航空貨物量が減っているが、これは 季節要因である。しかし、それ以降の貨物量の回復 が、例年と比べて遅い。
		輸送業（エリア 担当）	競争相手の様子	・営業先で、同業他社と鉢合わせするケースが増えて いる。同業他社も必死になって顧客獲得や販路開拓に 乗り出しており、競争は激化している。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先との取引量は、緩やかに回復基調にある。し かし、景気が上向くまでには至っていない。
		金融業（従業 員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの関連企業では、リコール問題 によって多少忙しくなっている。しかし、景気の現状 にはあまり変化は見られない。
		金融業（法人営 業担当）	取引先の様子	・前月と同様に、取引先の資金需要は低迷している。 家電販売は比較的好調を保っており、自動車販売業で も前年までで利益を確保し3月決算までは利益の維持 を図っている。ただし、自動車部品の金型メーカーで は、厳しい状況が続いている。
		不動産業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・オフィス賃貸では、半年前くらいから家賃の値下げ 交渉がなくなっている。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・企業向けに様々な企画提案をしても、ほとんど採用 されず、お茶を濁らされている。現状維持が続いて 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
雇用 関連		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・サービス業、不動産業における求人チラシは、前年を上回っている。現在は、流通関係の広告の回復を待っているところである。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・主要顧問先である運送業では、荷主の出荷量が少なくなっているとのことである。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・雇用調整助成金を受給してきた顧問先が、受給3年目に入っている。秋口に売上が増えてきたため、3年目の申請はなしになるかと思っていたが、今年に入って売上が減少し、少し間をおいてまた申請したいという。まだ、回復してきているとはいえない。
		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	・今期も残り3か月となったが、目標には達していない。以前であれば駆け込み需要もあったが、客のIT予算の執行はまだ増えそうにない。
	やや悪く なっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・稼働日数が少なかった影響で、受注量、販売量共に減少している。
		金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下落傾向は止まっていない。特に首都圏の大型物件は、価格でちゅうちょしてしまう。
		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	・1月は稼働日数が少なく、固定費の吸収が厳しい。そのため、売上も利益も他の月に比べて減少している。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・工場労働者の賃金や正社員の雇用が不安定であるなか、持ち家を購入する動きは依然として見られない。政府の雇用対策も全く影響がないままに推移している。地方の経済力は低下しており、景気の悪化は必然である。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・身の回りでは早期退職やリストラによる離職が目立っている。企業では人件費の節約や合理化による経費削減を進めて生き残りを模索しているが、サラリーマンにとっては厳しい1年になりそうである。
		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	・景気は底にあるかと思っていたが、更に悪くなっている。どこまで悪くなっていくのかと、不安になっている。
	悪く なっている	鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の商談は、全くなくなっている状態である。前年末から、約2割ほどの受注減になっている。
		金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・販売数量はほぼ横ばいであるが、販売価格は低下している。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・短期の運転資金が不足しているため、早期の売却を促しているが、依然として資金は付いていない。
公認会計士		それ以外	・顧問先中小企業の業績が悪化している。また、借入金の元金返済が据え置かれている会社でも、返済を再開できそうな会社がない。冬のボーナスがないか、減額している企業も多い。	
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・研究開発需要は底堅く、技術者派遣への需要は継続的に出ている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・高技能人材への採用意欲は高まっている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・同窓会が例年並みにあるなど、新年会の件数は例年よりも2割ほど増加しており、人材派遣は増加している。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・求人数は、増加傾向が顕著になっている。前年同月比で10%を超える増加が続いている。1か月以上1年未満の期間採用を含めると、直近の1か月間では前年同月比160%となっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は、3か月連続のマイナスである。事業主都合による離職者数の前年同月比も、4か月連続でマイナスとなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・中小企業における求人数が、若干増加している。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で15%ほど増加している。当社の名古屋支社の業績も、前年同月比約150%が半年以上続いている。1～3月期の業績も、順調に推移している。
変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・当地域では、求人はほとんどない。東京、名古屋の求人は若干増えているが、非常に難しい案件が多いため、求人倍率は高くなっている。	
	人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・12月時点では人材派遣に対する需要は増加していると思っただが、年明け以降は急速に冷え込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣社員の活用を手控えていた会社からの需要が、少しずつ戻りつつある。
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・求職者による就職は、まだ厳しい状況にある。派遣求人は、現状では横ばいである。しかし、3月末で契約終了する企業が多くなる見込みである。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、底を付いた様子である。しかし、まだ上向きになっているとは言えない。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比でみると増加傾向が続いているが、力強さは足りない。有効求人倍率は、緩やかに上昇している。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・正社員の求人数は減少しているが、パートの求人数は増加している。雇用形態には、全体として大きな変化は見られない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・有効求職者数の前年同月比は、前年4月からマイナスを続けている。就職件数も増加傾向にあるため、改善傾向にある。しかし、新規求職者数は前年同月とほぼ同水準であり、新規求人数は減少している。総じて言えば、良くなっているとはまだ言えない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ここ3、4か月間は、新規求人数の動きに変化はない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月を上回る状況が続いているが、大きな伸びにはなっていない。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・大学4年生の就職内定率が全国最低となっている中部地区は、製造業が雇用を支える地域である。しかし、製造業の経営状態を改善させるだけの動きは、まだ感じられない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・3か月前はエコカー補助金の恩恵をまだ受けていたため、製造業派遣や請負の業績は良かった。しかし現状では、生産減少による影響を受けている。
	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 [精肉] (店長)	来客数の動き	・来客数が増加している。
		スーパー (店長)	単価の動き	・婦人衣料のフォーマルウェアやメンズカジュアルウェアのブランド品など高単価商材の単価が5%程度上昇している。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・食品部門では客数は前年並みだが、野菜の価格高騰の影響もあり客単価が前年を上回るようになってきた。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・売上は11月まで1年以上にわたって前年を下回っていたが、12月に前年同月比105%となり久しぶりに前年を上回った。さらに、1月も同様の数字を記録した。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売部門から底打ち情報が出始めた。客も他メーカー車との比較で店を回り始めているようであり、それが受注量に現れてきた。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・国内需要に見切りをつけ、アジア市場での積極的な資本投資や販売ネットワークの拡大路線が活発化し、企業のアジアを中心とした視察需要にやや動きが見えだしてきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末を中心に新年会などがありタクシー稼働率は良かった。また、寒い日が続き、毎日のように雪が降る状況となり、足元が悪い朝夕の通勤時間帯に利用客が増え、売上が増加した。
		通信会社 (社員)	お客様の様子	・携帯電話の販売という限定的分野では、学生の受験終了後に新規契約などが拡大する季節的変動があるが、今期は、来店数、問合せなど反応が早く、例年より活発である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・1月の雪の多いなか、展示会への来場が例年より増加している。また、客の行動も検討して考えて購入しようという動きから購入するために検討したいと考えている人が増えている。

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
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・取引先の一部であるが、製造業では3月まで仕事があり設備投資をするという話も聞いているものの、全社的には景気の様子は変わらず、客に元気が見られない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・顧客の来店は天候にかかわらず伸びているが、購買単価が上がらず上位顧客にも2か月前のような購買意欲が高まっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体的な来客数は伸び悩んでいる状況である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比97.8%と減少したものの、客単価は同99.0%と前年並みとなった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前半は雪も少なく来客数は3か月前と変わらなかった。後半は降雪量が多くなり、客の来店回数は減少したが、1回当たりの購買単価が通常より400～500円程度高くなり、売上は良くなった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数の状況から見ると前年並みを維持している。景気が良くなりつつあると感じていると、その後売上などが落ち込み、結局変わらない。やはり、単価の安い商品を中心に売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上はほぼ前年比100%を維持している。たばこの値上がりの影響で好調だが、それ以外の商品については良くない。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・年末年始の商戦こそ前年比で好調だったものの、平常日は好調の兆しも見られない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年と比較して年始の天候がそれほど悪くなかったので売上は増加したが、月で締めてみるとそれほどでもなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少ない。前年同月の7割程度の売上しかない。これは継続的に降り続く雪の影響が大きい。客の話しぶりから推察すると良くも悪くもなっていない。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・高単価商品の売行きが悪く、客は低単価商品を中心に求めている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・厳しい寒さが続き石油ファンヒーター、電気ヒーターなどの暖房機はよく売れているものの、売上割合の高いテレビはまだ厳しい状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・天候の影響があるので比較しにくい、来客数に対しての購買率はあまり変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金制度の終了に伴い通常の販売環境に戻ると予想したが、消費者マインドは冷えており、むしろ反動が出ている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了による販売台数の反動減は大変厳しいものがあるが、修理部門が補っている状況である。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・年末からの降雪で初売りからの集客が前年を下回っている。特に小物用品の買上点数が前年を下回っている。季節商品のバッテリーなどは好調のため、買上単価は前年以上で何とか売上高は前年並に推移している。目的買い傾向である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・ドラッグストアという性格上、生活必需品は売れているが、単価が下がっている。販売量を増やすため、価格を下げていることも要因の一つである。来客数は3～5%の減少があった後、維持し続けている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・年始は、2日、3日が良く1週間の売上は過去5年で最高となった。個人利用の手ごたえを久しぶりに感じる。新年会などの団体利用は例年並みに獲得できた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始休暇が短かったことと降雪の影響もあり、年始をバーゲンの買物や近場で過ごした人が多かったため、正月は好調であった。その後は降雪などの影響もありディナータイムは落ち込んだが、ランチタイムを見る限りは概ね前月と変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・悪かった前年よりも売上は1割程度さらに減少し、ゼロという日もある。悪天候の影響と金が回っていないという声がある。一部中小工場経営者の会話からは、先々の不安感と警戒感が伝わってくる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊人数は前年を上回っているが、1人当りの消費単価が低く、売上では若干前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランと宿泊利用客数の減少が続いている。月末の雪害によるレストラン利用者数の減少もあり厳しい状況となった。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・4月以降前年を上回る売上を確保しており、今月も同様の動きをしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大雪のためタクシー利用客が多くなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・地上アナログ放送終了の6か月前となり、テレビ契約のデジタル移行は引続き高水準で推移している。ただし、インターネット契約は競合が一段と厳しくなっており、増加の勢いは鈍化傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンが人気で売れてはいるが、在庫入荷が伴っていない。さらに全くの新規の客として売れているのではなく、普通の携帯電話を買うつもり客が、スマートフォンに流れているのが目立つので、在庫がない分すぐ売ることができないことを考えると実際の販売台数拡大にはあまりつなげない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で1割減少と大きく落ち込んでいる。来店サイクルの長期化が原因と分析している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数に波があり安定しない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅を建築する際に、以前ほど住宅エコポイントの話がなくなり、客の動きに勢いを感じない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪と低温のため、街へ出てくる客数が2割程度減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・セールも一段落して閑散期なのだが、連日の降雪のためより客足が鈍っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月の初売りは百貨店をはじめ久しぶりの人出に恵まれたが、それも一段落するとまた人出が減った。お金を使わないよう、とにかく出歩かない、という話をよく耳にする。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数、売上とも減少傾向が続いている。消費マインドの落ち込みは明らかであり、財布のひもは固い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・上旬は、初売り、セールの動きは非常に良く、福袋をまとめ買いをする人も見られ、購買単価が上がった。しかし、下旬は降雪により来客数が大幅に減少した。一時的であろうが、消費回復の芽が摘まれたようである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月はクリスマス・迎春需要でハレの日商材が好調に推移したが、1月に入り急激に商品動向が鈍化している。根底にあるのは買い控え意識であり、日常品中心に価格を意識しながらの最低限度の購買動向である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年末から来客数が減少しているため、売上に影響している。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・初売りは比較的天候に恵まれ順調であったが、中下旬は大雪のため来客数が大幅に減少した。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の販売量は前月同様に減少傾向にあり、前年同月比約40%の減少である。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・初売りまでは来客数の動きも良かったが、それ以後はかなり鈍くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比100%、宿泊人数は同103%、宿泊単価は同98%となった。日帰り、婚礼のマイナス分を宿泊部門で補っている。宿泊部門は宿泊単価を下げた結果人数が確保されている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客の動きは依然として消極的であり、中間層の弱含み感がより広まっていると感じる。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・入会動機の一つである新年を迎えたにもかかわらず入会者が増加しない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・一部主要資材の価格高騰が利益を圧迫している。販売単価も月を追って低下している。
		悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き			・例年1月はそれほど忙しくはないが、今年は例年以上に静かである。毎日雪が降り、寒い日ばかりなのも影響しているのかもしれない。

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
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電エコポイント縮小前に前倒して販売したテレビ、冷蔵庫、エアコンの売上が落ちている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・客の購買力がない。商品が動かないばかりか来客数も少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・1月は降雪が多く、団体の客はもちろんグループ・個人のフリー客の来館者数は減少し、全体で前年同月比1割以上下回っている。また、消費単価も前年同月と比較すると下回っており、天候の悪化による来客数の減少が一番大きな要因である。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注量が増える予定の連絡をもらった受注先もあり、良くなる方向に向かっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・機械受注が増えてきた。またサービスコールも増えており客先の機械が稼働をしている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造業における受注や百貨店売上などで前年実績を上回るようになってきた。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・取引先の製造業での生産量は、年度末要因のほか、大手企業が海外に設備投資をしているため、部品を作る製造ラインなど製造設備関係の受注、工作機械などを中心に裾野の需要が広がっている。ただし、価格が厳しいので出荷量は増加しているが、デフレ傾向で売上の伸び率とは一致しない。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格だけでなく販売量に関しても3か月前と同水準で前年を下回っている月が続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・分野別にばらつきがあり、すべての受注が堅調というわけでない。スポーツ関連・自動車関連については堅調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料の車両のシート関連は全体では横ばいであり、車種によっては小ロット化している。先行き国内の需要は厳しい。衣料はスポーツ衣料で夏物が忙しくなっている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・少し動きだしたと言われているが、まだまだ従来の量には及ばず、受注量は変わらない状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生産地全体の受注量はかなり落ち込んでいると思われるが、ある程度淘汰され、生産能力を縮小した現段階では、現存のメーカーはそれなりの受注量を抱えて操業しているようである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業界では法人企業、個人営業どちらもいい話が出ない状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込枚数は前年同月を上回っているが、売上では横ばいである。チラシのサイズ縮小が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・破産や多重債務の相談は減少しているが、過払い金返還請求で勝訴判決を得ても、貸金業者の廃業で払ってもらえない事案が多い。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月末より受注がかなり落ち込んでいる。一部スマートフォン関係の部品で好調なユーザーもいるが、総じて悪くなっている状況である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・エコカー補助金の終了、家電エコポイントの縮小に伴い、荷物の動きが悪くなった。また、ここへ来て燃料費などの高騰も加わり、今後もますます悪くなる。
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事がほとんど無いにもかかわらず、1月中旬からの降雪のために、工事現場を除雪してもまた降られ、出来高が上がらなかった。そこへきて下旬の大雪による除雪作業で作業員の人件費をまかなっている状況である。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・発注工事量の減少が続く、受注価格競争が激しさを増すばかりで、採算を度外視した入札・見積りが常態化してきた。	
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、前年同月と比較し約1割増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・2か月連続で新規求職者数が減少し、新規求人数が増加していることから、3か月前と比較し改善している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・新卒採用を考えていない企業より、紹介予定派遣・有料紹介など将来正社員への切替を考えた求人が少し増加してきた。ただ、全体的な需要数は依然として伸びない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・条件的にハードルが高い求人が増えつつあるが、スタッフのミスマッチもあり、全体として求人はなかなか増えない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数は前月よりは良くなったが、3か月前とはあまり差がない。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・正社員での就職件数は、全体の約4割と横ばい状態が続いている。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・医療・介護関係の求人は多いが、製造関係の求人は少なく派遣依頼もない。欠員補充の求人にとどまっている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・新規求人数は前年比でほとんど変わっていない。
	やや悪く なっている	—	—	—
	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[時 計](経営者)	販売量の動き	・客単価は高くないものの、年明けからコンスタントに客が入りしている。地元密着型の店舗で年配客が多く、年賀状を出した効果もあり、新年のあいさつを兼ねた来店が増えている。
		百貨店(売場主 任)	単価の動き	・定価販売、セール共に客単価の上昇がみられる。同質化の進んでいる低価格品が苦戦するなかで、独自性や品質など、客に伝わる価値を持った商品が支持されている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・売上が前年を上回るショップ、アイテムが増えており、バーゲン時期ではあるが比較的高額な商品の動きが良い。客は低額品の購入に飽きており、自分の気に入った商品を購入し始めている。ただし、依然としてまとめ買いがあまり増えておらず、大きく上向いているとは言い難い。
		百貨店(売場主 任)	単価の動き	・紳士衣料、特選品関連は依然として動きが悪いものの、婦人衣料は前年を上回る動きとなっている。購入客数は前年を下回っているが、客単価は前年を上回る傾向が続いているため、売上は前年の実績に近づきつつある。
		百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、気温の低下で前年よりも防寒用品の動きは良い。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・この寒さで重衣料関係の動きが良く、前年に買っていない客が購入している感がある。
		百貨店(婦人 服)	販売量の動き	・婦人服を中心に衣料品が好調となっている。年末からの寒波により防寒衣料を中心に好調を維持している。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・年明け以降、クリアランスセールを中心に売上が前年比2~3%増と好調である。客の購買意欲も高まっており、よほど良い物があれば購入するという姿勢から、目当ての商品を探しに来店するという姿勢に変化している。また、「はれ」の日に着る商品についても、気に入った物を早くから探し始めるなど、客の買物姿勢に変化が出始めている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・気温の低下に伴って衣料品が堅調に売れており、久しぶりに来客数、販売点数が前年を10%上回っている。年始に福袋がヒットしたほか、機能性下着などの好調が要因となっている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・前年よりも雨が少なく、寒さも厳しいため、衣料品や日用品の売上が伸びている。食料品も少し回復傾向にあるなど、全体的に良くなっている。
		コンビニ(広告 担当)	単価の動き	・たばこの価格改定による影響でまだ全体的には良くないものの、キャンペーンや高額品の好調によって、来客数よりも客単価の改善が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・学習機の売上は前年を下回っているが、期間限定の割引サービスを実施した際は、見込客の情報件数が前年を上回る結果となっている。
		一般レストラン(経理担当)	単価の動き	・普段は節約するが、お金を使う時には思い切って使うなど、緩急のはっきりした消費となりつつある。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・当月出発プランの申込が伸びており、特にファミリー層が少しずつ動き出している。1～3月は3連休が続くため、客の気持ちが旅行へ向かいやすくなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・月前半はあいさつ回りでの利用が増えたほか、月後半には地方からの客が多かったため、久しぶりに客単価が上がっている。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・これまで郊外案件はマンションデベロッパーに敬遠されていたが、先日行われた入札には15社が参加するなど、各社が用地取得を強化し始めている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンション市場では大手デベロッパーによる寡占化が進んでいたが、ここへきて中小企業による着工、販売の動きが出てきている。金融機関の融資も下り始めているなど、少し明るさが出てきている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・前月に始めた毎週土曜日のイベントが定着し、今月も週末の来客数が増えているため、売上が維持できている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・成人の日まではバーゲンセールもあり、売上は前年並みを維持できていたが、それ以降はかなり悪い。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・次々に大きな寒波が到来しているが、防寒コート類の売行きが思うように伸びてこない。高額品、値ごろ品共に前年よりも若干良い程度で、前月の落ち込みをカバーするまでには至らない。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・10月と1月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は10月が94.7%で、1月が95.0%となっている。安定しつつあるが前年を下回っており、水準としては良くない。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	販売量の動き	・全体的に販売量は微増となっているが、売上は横ばいのみである。売れているのは、サービス品や低価格品が中心となっている。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・クリスマスから年末にかけての動きは良かったが、年明け以降は急ブレーキを掛けたように動きが止まっている。客の間では、何か動く材料があれば動き、何もなければ全く動かない傾向が極端になっている。
		一般小売店[菓子](経営者)	来客数の動き	・今月の売上は芳しくないなど、客が年末年始にお金を使い果たした様子が表れている。
		一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・今月になって商店街への来客数が減少している。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・冬物衣料の売行きが非常に悪く、消費者の様子をみても購買意欲が低い。景気の回復感がいつになれば末端まで出てくるのか、非常に不安である。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・取引先からは全く良い話が聞かれず、動きもかなり悪い。
		一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き	・タスポ導入で売上が激減した後、たばこ増税で2回目の激減となっている。最近の健康ブームでたばこをやめる人も増えており、売上が激減したまま横ばいで推移している。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	お客様の様子	・正月の初詣など外出の機会が多かったにもかかわらず、期待外れに終わっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・初売りやセールのあった1週間は非常に盛り上がったものの、成人の日以降は厳冬の影響もあり、来客数や販売量が急激に悪化している。セールも防寒商材以外は売上が鈍化している。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・店舗のリニューアル後、売上は前年比で10%の伸びが続いているが、目標には届いていない。来客数は増えているものの、客単価が落ちている。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・年始の福袋商戦は前年以上に盛り上がったが、それ以降は通常商品の購買意欲がみられない。		
百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月は歳暮の解体セールや物産展、寒波による衣料品の好調など、売上は前月に続いて前年の水準を確保できそうな状況である。		
スーパー(経営者)	お客様の様子	・競合店が多いため、客がチラシを見て目まぐるしく動いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で季節商材の衣料品や布団などは好調に動いているが、客単価の低下が続いている。全体としては、来客数が前年比で101%、客単価が99%となり、売上は前年並みとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・厳冬で防寒衣料を中心に衣料品の動きは良いものの、食料品は競争の激化で単価が低下している。また、年明けは買上数量も減少するなど、全体ではやや悪い状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大きな変動はないものの、年末年始の降雪、積雪による来客数の減少や、エコポイント制度の縮小などでやや悪化している。一方、食品や生活雑貨といった生活必需品は堅調な動きとなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年比で93%、売上は90%と減少傾向に変化はなく、客単価や客1人当たりの買上点数も低い水準で安定している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下で衣料品の動きが良いほか、天候が安定していたこともあって売上は堅調となっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・エコポイント制度などの追い風はなくなったが、気温が低めで推移しているため、防寒服などの衣料品が好調である。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合他社はクーポンを配ったり、曜日によって特典を用意したりと、少しでも来客数が増えるような仕掛けを行っている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・年末年始の来客状況は比較的堅調となったほか、販促イベントを行った際の客の動きも活発である。ただし、通常の営業日は来客数が前年よりも減少している。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・前月に続いて既存店の売上は微増であり、悪い状況ではないものの、今後大きく伸びるほどの要素はない。客の間では、衣食住のうち食品ぐらいは少しぜいたくしたいといった傾向が強まっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・一部の商品では値引き販売を常時行っているが、その分は客単価が下がってしまう。その反面、来客数は微増にとどまるため、売上はほとんど変わらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で空きビル、空き地の再開発によるマンション建設が始まったため、工事関係者の来店が増えている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店が改装を機にたばこを売るようになり、オープンセールを行っている。たばこの値上げ以降、金額ベースでは何とか前年を上回りつつあったが、今月は売上が伸びていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で1.5%増となったものの、客単価が落ちているため、売上は3.5%の減少となっている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・今月は意外に弁当の売上が伸びており、寒かった影響でカップめんもよく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車、中古車購入の引き合いが前年の9月から急激に減っている。エコカー補助金の終了が原因だと考えていたが、むしろ景気全体の低迷による消費の落ち込みが原因といった感がある。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前年は1店舗当たりの来客数が56.3人であったが、今月は32.0人となっている。キャンペーンを行っても売上が伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金が終了し、世間ではさほど販売状況に変化がないと思われるが、回復の勢いは今一つである。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・セールを長期間行ったが、期待に反してリピートで購入する客は少なく、売上は意外に伸びていない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と同じ水準となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年にテレビで取り上げられた影響が続いている。放映当初の驚異的な伸びは収まったものの、前年比が100%で推移しているなど業況に変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末に価格を下げたことで、来客数が伸びてきている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・店のサービス向上により、来客数は顕著に増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年の正月は日並びが良くなかったため、売上が例年の水準を下回っている。また、月全体としても来客数はある程度確保できたものの、宿泊単価や付帯売上の下下で販売量は計画を大きく下回っている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・当地域は雪があまり積もらないが、年末年始と今月中旬の週末に降ったため、客足が遠のいている。飲食関係や売店の販売単価は前年並みで、2、3か月前とも同じ水準となっている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員や総売上、総宿泊料、宿泊単価、付帯消費の単価は、前年と比較してほぼ横ばいか微減となっている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・忘年会や新年会といった宴会の客単価が以前よりも下がっている。ここ2～3か月は来客数が増えつつあるものの、販売量には増加がみられない。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・前月は来客数が増加したものの、一時的な動きにとどまる。販売単価も依然として低迷している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・悪かった前年に比べれば105%程度と増えているが、2年前比では95%という傾向が続いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業の就業時間がかなり早くなっており、帰り支度をした人波があつという間になくなる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設業を中心とした取引先の状況は悪いままである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・スマートフォンが人気を集めているが、人気機種は在庫不足となっている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・例年に比べて申込数は増えているが、営業マンを増やした結果であり、目立って景気が良くなった感はない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の状況をみても、悪くはなっていない。
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・空席の目立つ店が増えている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・正月で期待していたが、前月より少しは良いものの、前年よりも売上は悪い。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・気候の影響もあるが、来客数が伸びていない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・働きに出る客が増えて予約が入りにくくなっているが、来客数は前年並みを保っている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・生徒の数に大きな動きはない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・前月のDVDレンタルは、韓国ドラマやシニア層が好む旧作品の投入で前年を上回ったものの、今月は少し様子見の動きがみられる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず低予算の客が多く、数も減ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・企業業績の回復が、消費の元となる給与の増加につながっていない。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・首都圏に比べて近畿は不動産市場の回復が遅い。来客数、1棟当たりの単価共に悪化気味で、全体的には現状維持の状態である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・一部では売上の増加といった声も聞かれるなど、不動産業界は少し価格の上昇傾向が進んでいるものの、それは明確な差別化が行われた物件に限られている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今月の住宅展示場の来場者は、ほぼ前年並みで悪くない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・新年を迎えて、例年であれば年度末に向けた様々な商談が出てくるが、前年に比べて客の間にその雰囲気がない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・海外で原料価格の相場が高騰しているため、コストが上がっている。販売価格に転嫁できなければ減益となる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・厳しい寒さにより、本来はこの時期に動き始める春物商材が不調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・商店街ではコピー商品を扱うような店が増えており、前月には当社の前に出店した。看板も出さずに破格の値段で販売しており、週末には多くの客でにぎわうため、当社を含めた古くからの店では来客数が落ち込んでいる。客は前年末から価格の安さのみで動いている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・今月はセールを行っても高額品が売れず、特價品が売れるような状況であったため、客単価が低下している。
		衣料品専門店 (販売担当)	競争相手の様子	・同業他社の廃業が増えている。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・これまでエコポイント制度の追い風を受けていたテレビ、エアコン、冷蔵庫の売上は前年比が70%を下回っている。客との会話でも、エコポイント制度は既に終了した感がある。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・年始早々から客足が悪く、社会全体の雰囲気も悪い。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・9月の決算セールやエコカー補助金が終わって、今すぐに購入に踏み切る客が少ない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月に入り、来客数は目に見えて落ち込んでいる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始が過ぎて客の財布のひもが固くなったほか、寒さが更に厳しくなったことで客の動きが鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・この寒さで夜間の来客数がかなり減り、近隣の大型ショッピングセンターや近くの商店街では人通りがほとんどなくなっている。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・今月は気候の影響もあり、予想したほど客足は伸びていない。
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・来客数の減少により業績の悪化傾向から抜け出せない。消費者が日常的な出費を抑えている感がある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の売上は前年比でマイナスが続いており、脱出の気配すらない。予約も旅行代理店経由、Web経由共にマイナスで、特に首都圏からの予約が減っている。法人による新年会も、経費削減や不況に伴う対外的な配慮で開催中止が増え、近年にない大幅な落ち込みとなっている。ただし、レストランの個人客による利用は順調で、辛うじて前年の水準を維持している。
		都市型ホテル (マネー ジャー)	来客数の動き	・宿泊部門は、外国人旅行客や国内のビジネス、観光のすべてで低調となり、客単価も低下傾向にある。宴会、食堂は前年並みの推移となっているが、目標とは大きな差が出始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅や一定の場所での待ち時間が長くなっており、乗客の見当たらない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い朝でも足代わりに使う客が少ない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・客の節約志向が鮮明になっており、特に交通費の節約が進んでいる。健康志向の高まりでウォーキングや自転車の利用が増えているほか、公共交通機関の利用も多くなっている。
		その他レジャー 施設[イベント ホール](職 員)	来客数の動き	・イベントの開催数にあまり変化はないが、若年層を対象とした催し以外はチケットの販売数が減りつつある。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・正月明けでまだ市場が活発には動いていないが、他社との情報交換を含めて判断しても、取扱量が顕著に落ち込んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・南大阪地域ではマンションや戸建住宅の売却物件ばかりが増えている。住宅ローンの貸し渋りが購入者の動きに影響を与えている感もある。また、ニュータウンでは空き家や更地が目立ち始めている。
	悪く なっている	一般小売店 [花](店長)	お客様の様子	・客の間では買い控えが広がっており、無駄遣いしないという姿勢が顕著である。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・年始の福袋やクリアランスの売上は例年並みであったが、4日以降は寒さの影響で優良な固定客の来店が極端に減っている。宝飾品や美術品などにも興味を示さず、訪問しても鍋物などの食品しか買上がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	乗客数の動き	・年明け以降、乗客数が落ちている。各社が似通った販促攻勢を行っている結果、価格で動く客が分散している。その反面、価格よりも品質にこだわる客の買上にはあまり変化がない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の変更後はテレビの販売量が減少し、売上全体を押し下げている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・年明け以降は商品の動きが悪く、催事での客の購買意欲も感じられない。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・天候、特に雪の影響で客が外出しない状態となっている。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・前年の大晦日から断続的な寒波で営業できない日が極端に増えているほか、2、3月の予約も前年に比べて大きく落ち込んでいる。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅向けの製品が好調に動いている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・巣ごもり消費が定着化し、年末のクリスマスケーキといった家庭内での消費が堅調であったため、販売量は目標を達成した。スーパーでの売上も底を打った感がある。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて販売量が少し伸びている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済環境は相変わらず厳しいものの、今月は大型の受注が突然決まった。このようなスポット的な受注が入るのも、好況の予兆である。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・わずかであるが、取引先からの発注量が増えている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の後半から受注や問い合わせが堅調に増えている。まだ例年並みではないものの、やや良くなりつつある。	
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・今月に入って、広告の受注が紙媒体、Web媒体共に前月を上回っているほか、前年よりも良くなっている。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・様々な業種の顧客企業をみていると、関西地区でも少し改善の兆しが出ており、受注が回復傾向にある。	
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	取引先の様子	・テレビスポットCMの市況は2月分が好調となっている。	
	変わらない	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、売上や生産量の減少が続いて増加が見込めないため、事業を縮小するといった声が多く聞かれる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下げ止まり感はあるものの、プラスの要素が少なく、現状維持が精一杯である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、輸入品の動きだけが増えつつある。
		一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・取引先では、給料が3か月前よりもやや増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品の電子機器の製造装置がよく動いており、海外取引は好調であるが、国内は不調が続いている。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・メーカーについては、海外とのまとまった取引があるかどうかで、製造ラインの動きに大きな違いがみられる。素材やプラント、自動車関係は今後良くなっていく。	
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・当社で取り扱っている学習机は例年よりも低価格帯の商品が売れている。年々その傾向はみられたが、今年は一段とその傾向が強くなり、高級品が売れていない。	
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・同業者や得意先からは、あまり良い話が聞かれない。	
その他製造業〔履物〕（団体職員）		受注量や販売量の動き	・一部の卸問屋からは国産品の取扱を増やすとの発表もあったが、消費者の購買意欲が乏しいため、組合員企業の受注や販売量に変化はない。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・公共工事の発注量は減少傾向にあるほか、先行きが不透明なため民間の設備投資にも動きがない。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費者がかなり慎重になっており、ローン返済に無理のない範囲で予算を決めるため、住宅の単価がどんどん下がっている。		

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
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・物流関連で様々な案件が出始めているが、料金などの条件が厳しく、話が前に進みにくい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は維持できているが、折込件数が更に減少している。人を減らしたり、経費を抑えたりといった対応ばかりで、前向きな手を打ちたくても困難な状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビを中心とした広告出稿は、表面上は回復している感があるものの、米国の大型金融機関が破たんする前の水準までは戻っていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客企業では、依然として売上が前年を下回っている。前月の売上不振で在庫過多となっており、1月の支払に窮している企業が多い。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格がこれ以上下がることはないものの、その代わりに案件の動きは悪くなる。
	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	・前年までは順調に販売量も伸びていたが、年明け以降は急激に受注が少なくなっている。外食でも低価格の業態ではさほど悪くないものの、全体的には悪化している。まだまだ消費者の間では低価格志向が強い。
		食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの値下げ要求が慢性的に続いているため、売上が悪化し、利益も減少している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の大型金融機関の破たん以降、順調に業績を回復してきたが、年末から今年にかけて急に動きが悪くなっており、受注が前年を下回る客も散見される。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連の受注が減り、売上が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の変更により、テレビなどのAV関連の荷動き鈍化が顕著になっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・ファッション系の販売は年末の定価販売からセールに移っているが、年始はやや売上が伸びたものの、その後は伸びていない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の縮小に伴い、昨秋から増えていたダイレクトメールの作成依頼がなくなった。その一方、市内各地で建設が相次いでいるマンションギャラリーからのダイレクトメールやチラシの作成依頼が増え始めている。衣料関係では、今冬の寒さもあって冬物処分のポスター作成依頼が、例年よりも若干遅れている。
	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	・原材料の綿糸価格が高騰したままであり、注文の見送りにもつながっているため、受注量が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月の販売量は良くないが、今年は特に厳しい状況である。3月に向かって動きはあるものの、年末の受注減が響いている。いよいよ電子書籍の動きが本格化しており、業界も厳しい状況となりつつある。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・貸事務所も貸家も空室が多く、賃料を下げても契約に至らない。特に、事務所については厳しさが増している。
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・仕事内容は変わらないものの、工賃が下がっているため、売上が伸びない。	
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数が前年比で30%強伸びている。
		やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・関西地区の求人数は前年比で約10%の増加がみられる。ただし、まとまった求人の出ている金融機関では、規制の影響で大幅に減少しているため、金融を除くと25%近い増加となっている。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・販売やテレマーケティングといった営業系の求人数が増加するなど、各企業が売上拡大のための人材確保に動いている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年の水準を10か月連続で上回っている。求人企業からは、以前と同じ条件では応募者が集まりにくいといった声も聞かれる。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8か月連続で増加し、新規求職者数は4か月連続で減少するなど、良い動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は回復基調が続いている。特に、建設業やサービス業、医療・福祉では前年比で30%増となっている。さらに、サービス業のうち労働者派遣事業は280%増と最も高い伸びとなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・年末に動きの鈍った面接件数が、年明けから大きく改善し、内定件数も順調に増加している。また、求職者に占める現職比率も上がりつつあるなど、雇用環境の改善を求める動きも進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・追加求人を行う企業が増えてきている。1社ごとの求人数は少ないものの、12、1月の求人企業数は、前年、2年前に比べて2倍以上となっている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	採用者数の動き	・新卒、キャリア採用共に、企業の姿勢は慎重で消極的である。同業他社からも同様の声が多い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・低迷した状況は変わらないが、全く動かなかった広告案件にも少しずつ増える気配が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きは良くも悪くもない状態であるが、関西の中小企業の回復が少し垣間見えるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護関係の求人が常に出ているほか、運輸関係や製造関係でも増えているなど、新規求人は若干の増加傾向にあるものの、全体的に賃金などは厳しい条件となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数には増加の兆しがあるものの、まだ良くなったとはいえない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業、サービス業共に、休業する事業所が出ている。
悪くなっている	—	—	—	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	競艇場（職員）	販売量の動き	・1月3日からの正月レース及び現在も開催している全国発売のレースで収益増が見込める。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・以前は良い状況はなかったが、現在は確実に来客数が増加しており、悪い状況はあるものの、良い状況も現れるようになってきている。
	やや良く なっている	一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・以前は必要なものを必要だけ購入していたが、最近更に気に入った商品等を追加して購入することが増加しており、若干個人客の生活にゆとりが出てきている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今年の初売りは例年になく来客数が多く、特に福袋は平均単価1万円という状況であり、準備したもののほぼ完売で大盛況に終わった。またクリアランスについても婦人服を中心に、コート、ニット関係の商品の動きが良い状況である。また毎年ギフト解体セールを行っているが、今年は今までにない実績で、1週間の期間中のわずか3日間で前年実績を確保しており、若干だが景気が良くなってきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・店舗売場でのセールの売上及び美術工芸品の購入が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数は、前年を下回る状況が半年以上続いていたが、ここにきて前年を上回り101.2%となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数の動きだけみれば、依然として減少傾向が続く厳しい状況だが、客単価は徐々に上昇しており、客の様子から消費の意欲が若干向上してきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・昨年の第4四半期以降、受注関係もかなり回復してきており、年始より好調を維持している。先月末から雪害が続き、すぐに食べられる商品が多い当社の場合、かなり受注が増加している。また、関係するコンビニでは2けたを上回る伸びがある。
		コンビニ（営業担当）	単価の動き	・たばこ値上げの効果で客単価が上昇している。

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
		乗用車販売店 (副店長)	来客数の動き	・エコカー購入補助金制度終了後の10～12月と比べると、初売りや決算前倒し等の効果もあり、来客数は回復傾向にあるが、販売量は前年の80%程度と依然として厳しい状況にある。3月までじっくり各社を回って、値引きの検討をする客が増加している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・正月営業が昨年より1日少なかったが、1月7日までをみると、前年比で売上が104.3%、来客数が104.1%と伸びている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・併設するレストランやエステサロン等の来客数と売上が若干増加している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客からの引き合いが多くなっている。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・新商品発売によりラインアップの充実したスマートフォンが販売をけん引し、おおむね好調に推移している。また、一部商品の在庫不足も解消し、販売ロスも減少している。
	変わらない	一般小売店 [靴] (経営者)	単価の動き	・依然として客の財布のひもが固く、購入したくてもできないときは我慢する傾向が継続している。
		一般小売店 [印章] (経営者)	お客様の様子	・今年に入り会社関係の注文が少ない反面、個人客特に子どもが結婚する団塊世代からの印鑑の注文が例年になく増加しており、全体としては横ばい状態である。
		一般小売店 [酒店] (経営者)	お客様の様子	・新年会の設定が少なく、飲食店の客の動きが悪い。厳しい寒さの影響もあり、街も人の動きが少なく、閑散とした状態が目立っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・例年初売りの福袋は、必要ない物が入っていると購入しないという風潮がある。しかし今年は若干ゆるみ、好調なスタートを切った。厳しい寒波のため、バーゲン期間は高単価のコートで売上が増加したが、後半は寒さで外出を控える人が多く、最終的には前年を下回る状況である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・10～12月は売上が前年を上回っており、1月もセール期間中までは順調に推移していたが、その後売上は伸び悩んでいる。売上状況はテナントにより異なるが、前年同月の水準を上回っているのは25%程度である。このまま更に減少はせず現状維持が続く。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・前年大幅に売上を伸ばした宝飾、じゅうたん等の高額福袋が低迷すると共に、短時間で完売するブランド福袋も今年は購入に時間を要しており、正月商戦では顧客の財布のひもが固さがうかがえる。また冬のセールも、再値下げと同時に活発化しており、慎重な購買姿勢が見てとれる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・昨年12月開始の予定であったクリアランスが今年1月に1週間ずれ込んだが、1月上旬に立ち上がったブランドも多く、福袋の好調と百貨店に対する値下げの期待感もあり、前年売上を上回って推移している。中旬も気温が順調に下がり、ミセス層を対象とした衣料の売上が増加し、前年並みで推移している。後半は全体のセールの商材不足とマザーニーズ等目的買い需要の単価低下で、前年を下回る基調となり、店全体では前年の99%となっている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・今月は初売り直後の落ち込みがあったが、中旬以降の物産催事と顧客優待会を重ねて実施した効果で来客数が増加し、好調に推移している。仕掛け次第で客の購買意欲は十分喚起可能で、売上全体としては変わらない。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・前年は一昨年と比べ売上が大幅に減少しているが、最近の気温低下等の影響で、冬物バーゲン商品の販売にプラス要因があるにもかかわらず、前年並みの状況で、景気は上向いていない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・悪化ではないが決して良いとは言えない状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の推移が若干減少傾向にあり、年明けから買い控えや節約志向が強まっている。しかしながら来店時には前年を上回る買上点数で商品を購入しており、大幅な売上の減少はなくほぼ前年並みで推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数の伸びがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・雪の影響で来客数が減少しているが、買上点数が10%程度上昇し、売上額も前年の水準を上回っているが、景気が上向いているとは言えない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・周囲には、別段これといった変化が起きていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特筆すべき変化がない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・単価が二極化している。依然として低価格の商品も売れているが、高単価でもやや良い商品を購入する客が増加してきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・低価格商品から売れる傾向は続いている。今のバーゲン時期は、良い商品を安価で購入するため、割引率をよく吟味して購入しており、全体の状況は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月の売上も先月に引き続き前年に比べ約20%減少して推移しており、依然として良くなっている状況にはない。
		自動車備品販売店（経営企画担当）	販売量の動き	・寒波が続き冬用タイヤ、チェーン等の季節商材の動きは例年を上回っているが、その他商品は引き続き前期を若干下回っている。特に高額品のカーナビゲーションは客単価の低下が進行している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・人の動きがあまり多くなく、客単価も相対的に低い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・当社の四半期既存店売上は、昨年比97%と一昨年と変わらない水準で推移している。現在販売量の伸びは新店舗のみとなっており、全体的に変わらない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年が明けても集客の悪さが目立っている。特に平日の落ち込みがひどい状況である。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（支配人）	お客様の様子	・年末年始の客の動きは良かったが、1月の3連休以降は、数か月続いて冷え込んだ消費となっている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・12月の宿泊部門は前年を上回ることができたが、レストラン部門は厳しい状況が続いており、1月を見ても回復は見込めない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・依然として景気が回復する材料が見当たらない。客の動きをみても、旅行に消費するような動きが見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・非常に動きが不安定である。気候の影響もあるが、全体的に客の動きが非常に悪く、3か月前と何ら変わりがない。これからのタクシー業務に非常に不安がある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・昨年末の、家電エコポイント制度の変更による影響でデジタルテレビが後押しされた雰囲気は落ち着いた。通常時に戻り、景気動向に対する見方も厳しいものに戻っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・報道機関等で景気が良くなっていると言われていたが、地元の人からは全然良くなっていない、前と変わらないという声しか聞こえない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・全く明るい話が出てこない。東京発の景気状況と地方の格差が余りにも大きすぎる。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・住宅工事にいろいろな支援制度が設けられる等の後押しもあって、工事も少しは動いているが、新築の工事件数は伸び悩んでいる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事全体が停滞ぎみだが、特に個人住宅の引き合いが少なくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・1月の販売イベントでの来場者の動きはあるものの、コスト意識は依然として高く、色々な物件を比較しながら値ごろ感のある物件を購入しようとしている。
やや悪くなっている		商店街（理事）	来客数の動き	・例年新年であればある程度需要が活発になるが、今年は悪い状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月2～10日はデパートの福袋や冬物バーゲンで、商店街への来客数が増加したが、その大部分は一部の地元有名衣料品店の客であり、他の店舗は売上単価の低下がみられ、前年の売上確保が精一杯であった。成人式後の売上は各店各業種とも大幅に減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が、以前と比べ徐々に低下するとともに、客は1品単価の低下した商品を買って購入しており、状況はますます厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・このところの天候不順の影響で魚や野菜の価格が高騰しており、買い控えをする人が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べ今年1月の天候不順が厳しく、雪が降った日は来客数が大幅に減少することから、2～3か月前に比べ景気は厳しい状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、店に来てても値段に厳しい。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比91.9%と、エコカー購入補助金制度終了以降、前年を下回る傾向が続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・元日から大雪の影響で交通機関の乱れが大きく、初売りを企画したものの来客数は若干で、品物は十分に売れなかった。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	お客様の様子	・客には観光客が多いため、今年の冬は例年のない雪害による来客数の減少に悩まされている。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	来客数の動き	・気温の低下と寒気により客足が少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年と比べても来客数が若干少ない状況である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・山陰地区は月初めから例年のない大雪に見舞われ、交通機関の乱れもあり宿泊客数が大幅に減少している。当月は観光関係施設の大半が大きく減収となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年通りと予想していた成人式後の閑散が予想を上回るものであった。最悪だった平成9年の売上をどうにか上回れるとの予想も、昨年の運賃値上げの影響からはずれず。減車の影響もあって、客もタクシー運転手も減少している現状である。
		タクシー運転手	それ以外	・景気が悪い状態は変わらない。しかし、大変明るい話題として、今年10月1日より山口国体が開催され、県下挙げての大イベントとなることから、今から話が盛り上がっている状態である。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数が伸び悩んでいる。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・大雪のため観光客が減少している。例年少ない時期ではあるが、周辺地域全体の観光客が減少しており、特に個人客が激減している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注激化のなか、契約に至る期間の長期化と契約金額の下降に伴い、付加価値が確保しにくい状況である。着工棟数は低いままであるため、今後の推移がみえにくい。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客は単価的に安い物しか興味がないようになってきている。また生産側も原材料単価を価格転嫁しようとしている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月からの豪雪の影響で外出する人が激減し、来客数が減少するとともに、購入単価も低下している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー服、子ども服を販売しており、例年1月はバーゲン月で大幅な売上の増加が期待できるが、今年は皆無で山もなく淡々と推移しており、現時点で昨年に比べて売上が20～25%減少している。更に一段安くなるという客の期待もあり先行きが非常に不安である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒すぎて中高年の人出が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月からの大寒波による豪雪の影響で観光客のキャンセルが相次いでおり、来客数が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新年の大雪は経済を大きく悪化させており、初売りで前年の1割程度しか売れなかった業種も出ている。また雪の重みで各地で被害が発生し、駐車用の簡易な屋根の破損、雪かき、また折れた樹木の廃棄等余計な出費で、更に経営を圧迫している。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・積雪の影響で例年に比べ売上が減少している。料飲店の売上もまちまちだが、忙しい日が続かない状況が継続している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・消費者の節約志向により、ディスカウント店に客が流れており、スーパー等の店舗での来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・昨年に比べセールになっても反応が一段と悪く、大雪割引本日のみの広告を出しても同様である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・11月までのエコポイントが満額、12月までの平額という追い風で、年末までは何とかAV商品の売上があったが、年が明けて販売量が大きく減少している。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・低単価が継続している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・消費者は将来への不安で買い控えの心理がある。またこの正月からの厳しい寒さや天候不順により来客数が減少している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・12月まで好調に推移していた売上也1月に入って急ブレーキがかかっている。宿泊予約、宴会予約とも前年を下回っており、特に新年会の予約が低調である。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・1月は冬季閑散期に当たるため来園者数は毎年少ないが、今年は前年比の半分程度に留まる。降雪日が多く低温傾向にあるため、出控えが生じている。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・今年は昨年よりも寒く、予約数が激減している。また積雪でゴルフができない状況が続き、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・年末のボーナスが上がらず減った人が多いため、いつも通りの注文しか入らない。商品やプラスアルファのサービスへの反映が、あまりない。
企業動向関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数が増加している。
	変わらない	食料品製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の下げ止まり感は先月同様であるが、受注価格の上昇は望めそうにない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期比では売上が増加しているものの、前月比では、横ばい状態である。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・取引先ごとの事業計画の進捗状況が、ほぼ計画通りに推移している。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響を受け利益が伸びない。
		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	・各地の焼却場の注文が入り、生産量は好調である。鉄鋼向けも回復基調は変わらない。しかし、受注を期待した大口案件は受注を逃したため、生産水準の大幅な増加が見込めない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の販売、生産状況が横ばいで、今後も回復は期待できないとみているところが多く、特に4月以降が不透明である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量に目立った変化はみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ3か月生産能力の約60%と横ばいで推移しており、厳しい状況に変化はない。
		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、海外向けは順調に推移しているものの、国内向けは伸びがみられず苦戦を強いられている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・10～12月の受注は7～9月に比べて8%減少しているものの、昨年は受注が大幅に落ち込むとみたが、それほどなく推移している。大手メーカーで高機能携帯電話の需要などを背景に増産計画があり、受注は横ばい状態が続き、今後大きく落ち込むことはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況が変わらず、これ以上伸びると手に負えなくなる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・病院や福祉施設関連の物件は動きが出ているが、その他の業種については先行きが不透明である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・先月同様来年度の設備投資に関する引き合いが継続しているが、各案件の受注に至る時間がかかっている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・取引先は、高水準で操業を続けている。受注先からのコスト削減要請は強いが、合理化を進めることで、利益は十分確保している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・試算表等の数値を見ても、実績が改善している取引先は少ない。中小企業金融円滑化法により返済をストップしている企業の多くは事業改善がみられず、何とか事業継続している状況である。数値上では過去の業績下降時期と比べて下げの余地が少なくなったことから、大きな変動ない。

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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共事業関連の業界が思いのほか良くない。人札では単価競争がますます激しくなっており、安定した利益確保が難しい状態になっている。ただ製造業では地場のメーカーの調子が良いので、単価は相変わらず抑えられているものの、受注量は昨年と比べて徐々に伸びてきている。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・12月内示のあった2月度の受注量が、1月内示では10%の急減となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である親会社の前期の売上高は最盛期の約半分で、従業員の月給や賞与も下がり、忘年会等も弾んでいないため、地域の第三次産業も寂れる一方である。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者による発送が他の方法に変更されるとともに輸送量も減少している。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・12月の状況を3か月前の9月と比較すると、水揚数量で70トンの増加、水揚金額は2億2,690万円の減少である。水揚数量の増加原因は沖合底引き網、大中型巻き網の増加で、水揚金額の減少原因は小型イカ釣舟、定置網が減少したためである。前年同月と比較すると、水揚数量で474トン、前年同月比121.8%の増加、水揚金額は4,430万、前年同月比92.5%の減少である。水揚数量の増加理由は沖合底引き網、大中型巻き網、大型定置網が増加したためであり、水揚金額の減少理由は小型イカ釣舟が減少したためである。
		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	・円高による材料や部品、中国における人件費、物価などの高騰により、加工費の値上げ要請が相次いでいる。その一方で製品価格は据置きもしくは引下げの状況であり、業績の圧迫が続いている。
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）	採用者数の動き	・3か月前より取引企業の採用活動が活発になっている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・正社員や派遣社員の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・輸送関連企業や電子部品関連企業からの求人の動きが活発になっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・地元中小企業の来春卒の新卒求人数が増加傾向にある。リーマンショック以降、見合わせていた採用活動を地場不動産業など一部企業では再開させている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の新規求職者数は前年同月比6.6%の減少、前月比14.4%の減少となっており、年末になって明らかに求職者の数が減少しているが、大型倒産もなく、当面求職者が急激に増加する要素は少ない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人数を前年比と比較すると150件程度増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・業績は、前年をやや割り込む状況で推移している。求人数は回復してきているが、特に製造業で求職者の派遣離れが顕著であり、マッチングに苦慮している。
		新聞社「求人広告」（担当者）	雇用形態の様子	・新規の高卒者の内定状況が悪いため県が企業に採用を呼びかけて面接会などを開催しているが、参加企業も1月中旬でわずか9社しかなく、企業の余裕のなさが反映された形である。特に商業高校で厳しく、校長自身が企業回りするというかつてない動きも出ている。
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率が2か月ぶりに上昇し、先行きに不透明感があるにもかかわらず、正社員の求人が少しずつ増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比プラスで推移しているものの、基幹産業の製造業の求人は減少に転じている。特にエコカー購入補助金制度終了、エコポイント制度見直しに影響し、ハードウェア製造業で大きく減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・生産機械製造は海外からの受注があり求人は好調であるが、円高で売上減少の影響が心配される。家電販売は年末年始の売出しが好調であることから求人も好調である。旅館、観光では大雪の影響で売上が減少し求人は減少している。ホームセンターでは大雪の影響で売上が増加し求人は好調である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・数年後に海外展開を図ろうとするメーカーが既に目ぼしい人材のリクルーティングを開始している。面接も積極的に実施しており、実際に紹介人材も採用されている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品など高額商品の動きは鈍いが、例年のない寒さの後押しで、寝具などは好調である。全般的に購買意欲が少し感じとれる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新規競合店の影響が一巡し、前年と比較して売上は回復基調にあり、客数も緩やかに回復してきている。生鮮食品を中心とした買上点数の回復が大きな要因である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価は、たばこ値上げ分を差し引いても上がっている。一時期プライベートブランドに押されていたがナショナルブランドが回復しており、品揃えを見直している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1月はバーゲン月であることに加えて気候に恵まれたことにより、販売量は前年を大きく上回っている。高額商品は低調であるものの、これを十分カバーしている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・比較的高額な引き合いも増えており、良い方向に向かっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・バーゲン開催中にもかかわらず、買い渋りがみられる。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・店舗数は増加する一方で、売上高が前年割れを起こすようなコンビニ業界の状況をみると、個人消費の長期低迷と過当競争の激化以外の何ものでもない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月明けの初売りやバーゲンは、各店好調であった。しかし、成人の日を過ぎた中旬以降気候が寒くなったことで商店街の通行量は急に減り、それに伴い売上も落ち、月初の儲けを帳消しにしている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ、来客数、売上高共に下回った。ヤングファッション商品及びラグジュアリーブランド商品は前年並みを確保したものの、宝飾品、呉服、美術品等的高額商品が苦戦した。また、クリアランスセールについては、概ね前年並みを確保したものの、年頭商戦は前年を下回った。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・天候が売上に悪影響を及ぼした。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お取り寄せスイーツなどの人気商品には集客があり、売上は好調である。繊維・非繊維共に、セール品は悪い動きが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売量は大分上向いているが、客単価はなかなか上昇しない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・当社の商品券は、エコポイント交換商品となっている。昨年11月までの家電の駆け込み購入が影響して商品券の交換件数が跳ね上がり、客単価の増加に繋がっている。
		スーパー（企画・営業担当）	来客数の動き	・寒い日が続き、衣料品等は昨年、一昨年の厳しい販売状況から比べると客数、買上点数は増加している。ただし、客単価は改善されていない。年末・年始商戦は好調であったため、明るい兆しもないわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（人事）	来客数の動き	・1月の既存店売上は前年比2%の増加であった。11月はエコポイント改定による家電需要で消費の偏りがあったものの、その後、持ち直している。節約志向やデフレによる閉塞感から、やや我慢疲れもみられる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・回復基調にはない。景気の先行き不安、社会保障等の将来不安からか、消費の回復は鈍い。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・12月に続き、来客数は前年割れとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン月にもかかわらず、来店数が少ない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年同月を下回っている。客単価も若干低下しており、依然マイナス傾向にある。気温の低下はアウターの売上にプラス効果となるものの、気温が低すぎるとむしろ客の出足が鈍り、来店客の減少に繋がっている。
		衣料品専門店（副店長）	単価の動き	・1月はセールがメインの月であったものの、月末あたりには春物を見る客も多く、動きが読みづらい月であった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビ等のエコポイント関連商品の販売量は下落しているものの、他商品を含め全体としては、販売量、金額共に横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー購入補助金制度終了に伴う販売量激減から回復が見られない。前倒して新車販売をした結果、ここ4か月は大変苦しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の終了以降の11月、12月の販売量が落ち込んでいる。需要の先取りをしまっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了と同時に、車を購入する客が減少し、1月も相変わらず受注が低下したままである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客が増加しない。国内旅行は全国的に冷え込んでおり、消費が停滞する中で、旅行出費も減っている。買い控え現象が、旅行業界にも出ている。四国はドラマ関係で良いと言われつつも、高知県が多少良かった程度で、著名な温泉のある愛媛県などは良くなっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上は3か月前と比べて横ばいで、良い方向には向かっていない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォンなど話題の製品を中心に活発な動きがあるものの、時期的な要素もあり、この先の景気は変わらない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・1月の来客数は、前年同月比で微増しているものの、客単価はかなり低く抑えられている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・年度末までの間は納期の集中する繁忙期となるものの、手持ちの仕事量は前年度と比較して減少している。労働生産性の付加価値が伸びない。必要最小限の売上は確保できる見通しである。
やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・繁華街の同業種の店が一店舗、閉店した。忘年会などで年末の人通りはますますであったが、年始の人通りはなく、県外から来た人が驚くほどであった。繁華街の店舗への配達件数も、年末年始にも関わらず減少している。	
	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・欲しい本、必要な本にも優先順位をつけ、優先順位の低い本は買うことを我慢したり、来月に回しているように見受けられる。	
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・1月は、エコポイント改定に伴う影響が大きく出た。12月は、年末商戦と重なり、異常なほどの売上増加となったが、その反動もあり、特にテレビに関しては、後半はエコポイント改定前に戻ったようである。テレビの売上に大きく左右された。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了後の10月以降、新車販売台数は極端に減少しており、これがいつまで続くのか不透明である。1月は、中古車については前年を大きく上回った。しかし商品不足による価格の上昇等が出始めており、2月は厳しくなるとみられる。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月同様、1月も来客数は少なく、少しでも外食の回数を減らし、金額も抑えようとする客の思いが伝わってくる。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客入りの極端に少ない日が散見される。また、客単価の下落も続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内旅行・海外旅行共に、昨年末からの寒波の影響で出足が悪く、販売高が落ち込んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が、前年同期比で10%減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・オフシーズンということもあるが、予約状況は週末でもあまり埋まっていない。昨年と比較しても悪くなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1月の1日当たりの売上は3か月前比で67%増加と好調であった。しかし、前年同月比の1日当たり売上との比較では28%減少している。また、正月レース単独の売上をみても前年比16%の減少である。正月レースで弾みがつくと期待したが、不発に終わった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容院にかけるお金を減らしたいという声が増えている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の動向が鈍くなっている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・気温や雪の影響からか、客が非常に少ない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	それ以外	・同業者と顔を合わせるたびに、売上減少と、皆が口をそろえて言う。財布のひもがより一層固くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・最近では、安売りのチラシ等を打っても、来店客増加に繋がっていない。実際に客が何を求めているのかが分からない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント改定の影響が大きく、販売量は前年比でテレビが50%減少、エアコンが10%減少、冷蔵庫が30%減少している。
タクシー運転手		来客数の動き	・例年、寒いこの時期は昼でも乗客が増えるはずが、今年は極端に少ない。夜においても、年明けで飲み屋の客もおらず、1、2時間待った挙句に近距離乗車など、売上が改善されない。13年間勤務する中で、今月は最低記録である。	
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（総務部長）	受注量や販売量の動き	・昨年の円高以前の受注分を引き続き生産販売しており、現状は好調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から引き合いが多く、成約にまで至っている。太陽光発電、化学関係、電子関係といった様々な分野で受注が好調である。
	変わらない	通信業（営業担当）	それ以外	・消費者の目が厳しく消費が二極化されている中、あるスーパーは、地産地消商品、顔の見える商品、小分け商品といった、客のニーズに応じた販売で売上を順調に伸ばしている。
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・価格の値下げ交渉に追われる状況が続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品、新商品の開拓により売上金額は昨年比で増加している。しかし、昨秋から綿糸価格が高騰しているため原価が上昇し、増収減益傾向である。一部商品は3月から希望小売価格を上げるが、その影響で売上減少に繋がることも想定される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内の受注価格、販売価格共に低迷しており、今後も上昇の兆しが見えてこない。
		建設業（経営者）	それ以外	・公共事業が少なく、民間工事受注で必死にカバーしているが、厳しい状況である。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え幾分前向きな動きがある。しかしながら、価格競争が依然激しく、受注量の拡大が業績拡大に直接結びつかない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先は一律に、昨年から非常に厳しい状況が続いているという。
やや悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・顧客の決算、また月次試算表等では、前年並みのところが増加している。しかし、いまだ赤字の取引先のところは6～7割はある。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月、2月は営業日数も少なく、例年落ち込む時期であるが、今年は特に受注状況が良くない。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでの受注量、販売量に大きな変動はないが、ここに来て原材料価格が上昇傾向にある。

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
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・主要原材料の鉄筋が値上がりしており、現時点では見積価格に転嫁し難い。厳しい受注競争下では、材料費の値上りを吸収できない。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・限界を超えた運賃値下げで荷主を確保している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷主の生産数量減少や、生産調整等からくる取扱数量の大幅減少が、昨年10月から続いている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・12月の有効求人倍率は0.77倍であり、3か月前より0.18ポイント上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数ヶ月、求人倍率は上昇傾向にあり、1月は新規求人倍率、有効求人倍率共に1倍を超えた。一般常用求人では、まだまだ予断を許されない状況にあるものの、パート常用求人の倍率は堅調である。
	変わらない	人材派遣会社（営業部長）	求人数の動き	・中途採用求人数はやや持ち直している。しかし、派遣活用に対する規制強化により雇用の柔軟性が損なわれている点はマイナス要因である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、年度末の求人は少ない。夏に向けての季節対応の求人程度であり、今年も同水準である。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・冬のボーナス支給後の離職に伴う補充や、人事異動に影響される離職による補充といった、期間雇用の求人がやや目立つ。いずれも拡大傾向というより、現状維持を基調とする人件費の調整と伺える。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1月は転職市場がそれほど動かない。採用以外の育成や定着関連の相談が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・厳しい就職環境に対する様々な支援策により、求人数に増加がみられる。しかし、求職者数も減っており、総じて状況の変化はみられない。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・特に製造業において人余りの状態であり、新卒、中途採用共に4月以降の人員体制を見直す企業が増加している。円高、消費者の買い控えによる経済の停滞が影響している。	
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	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・1月は高単価商品のスタンド花、誕生日のバラ50～60本の注文等が数件あった。全体的に良いとは言えないが、通常多い3,000円以下の花束等も結構売れ、予想していた最悪の売上ではなかった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏のクリアランスと比較すると、客単価が上がり高額品の動きも良くなっている。気温が低いことも後押しをしており、防寒雑貨、防寒衣料の動きが良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月の来客数はほぼ前年並みであったが、今月は前年比プラスで推移していることから、景気の上昇傾向がうかがえる。買上単価も前年比プラスで推移している。また特選ブランドや高級婦人服、宝飾時計等高額商品も前年比プラスで推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売場の形態をディスカウント化して、食料品は先月と変わらず前年比120%台を維持している。衣料品も寒波の影響で前年比101%くらいで推移するようになっており、上昇傾向で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年明けの初売りは、福袋の販売が非常に好調であった。単価は落ちているが、数量は前年を上回っている。また1月は寒波の影響もあり、重衣料を中心に非常に良く売れている。また青果物や野菜の高値により、売上が上がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上実績は量販店が前年比108.7%、コンビニが同104%、ローカルスーパーは同117.5%と好調に推移している。デリカに関しては、量販店が前年比105.7%、コンビニが同104.5%、ローカルスーパーは同125.6%と売上、予算共に前年を上回っている。内容的には客寄せの3～4割引を行った結果、量販店で大きな売上を上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（統括）	販売量の動き	・灯油の小売価格は前月と比較するとやや上昇したが、例年よりやや寒く、出荷量は前年と比べ好調である。客からは温かい下着を購入しているといった話をよく耳にする。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数の変化はあまりない。買うか買わないかとなると、なかなか購買に至らない客が多い。同じ種類の物であった場合、価格の安い方に動く傾向は3か月前とほとんど変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年始から10日までは天候が悪く、非常に冷え込んでいたが、前年より来客数が10%増えた。しかしその後、来客数は前年比マイナスとなり、総じて売上、来客数共に変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年商店街の初売りには多くの人出があるが、今年は本当にまばらである。寒波のせいもあるが、非常に厳しい状況であり、福袋もほとんど売れていない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・飲食店の販売量は依然低調のままであるが、個人客の来店が増えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・一部の雑貨、飲食関連商品に回復傾向が感じられるものの、アパレルの動きが非常に鈍く、全体的には横ばい状況である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・初商いは雪による交通規制で開店前の来客数が伸び悩んだ。福袋の売行きは好調で、特にブランド品の福袋、食品の福袋が好評であった。レジ客数や買上単価は共に前年を下回った。寒波により冬物衣料が好調で、目的買いの物産店やギフト解体等の催事は好調であった。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・セールが中心となる1月は購買意欲も高まり1月初旬は好調な滑り出しであった。しかしやはり、客の価格に対する意識は高い。気温が低い日が続く、防寒物の動きもあったが、中旬以降の寒波で外出する人が減り、売上に影響が出た。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・百貨店を取り巻く環境は厳しく、前年実績を維持するのに必死の状態である。富裕層の買い控え傾向があり、高年齢層をターゲットとした商品を中心に前年実績を下回って推移している。一方、食品や一部のセール品は前年を上回って推移するが、全館では前年実績に届かない状況が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・店頭の状態から、客の支出に対する慎重さは悪化していない。これまでの節約志向から必要な物は買うという姿勢に変化している。ただ、積極的な買物ではなく、あくまでも必要最低限の買物に終始している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・初売りを除く今月の売上は、積雪の影響による一時的な落ち込みはあったものの3か月前と同様に推移している。冬物重衣料はアイテムにより売行きの相違はあるものの、全体的には堅調である。1年前に比べると前年からの落ち込み度は小さくなったものの前年を超える水準までは戻っていない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上は前年比100%であるが、3か月前は同102%であった。市況については、近隣の大型店が前年比105～107%、その他の大型店も同107%となったが、3か月前はこれよりも若干良い感じであった。百貨店は来客数が少し減っており、売上と来客数に乖離がある。コートや宝石等が売れており、客単価、1品単価は上がっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・年度替わり前となり、必要な物は買うが無駄な物は買い控える傾向がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、客単価は若干低下傾向である。しかし、1点当たりの買上単価は前年よりも上がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・寒さの影響もあり、食品が好調である。客単価、買上点数共に大きな落ち込みはない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年末及び初売りに期待していたが、10年ぶりの大雪で幹線道路が凍結し、交通規制が発生したため、来客数は大きく減少した。1月2日以降持ち直し、食品及び福袋関連のまとめ買いが目立った。最終的に来客数、買上点数も前年並みに近づいた。しかし、3か月前と比べると大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温の低下で冬物衣料の動きが期待されたが、中旬以降の最終処分セールまで客の反応はあまり良くない状況であった。価格にシビアな客の反応が良くみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年の冬は寒い日が多く、消費も活発になる予想だったが、客単価の低下や競合他社との競争による買上点数の減少等により売上は減少している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・例年、気温の低下が続くと冬物商材の動向は良くなり単価は上昇する。ただ、冬物バーゲンが年々早まっており、定期的に処分商材も少なく、衣料品や住居用品の寒さによる好影響が今年は少ない。ただし、食品については野菜価格の高騰にもかかわらず、販売動向は良く、販売点数も若干の上昇が見受けられる。全体として、先月までと大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上が前年を上回らない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの値上げにより、売上は前年を上回ったが、来客数自体は前年を大きく下回った。来客数を増やすため販売促進を行っているが、回復できない状況である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・たばこは増税にはなったものの、禁煙をしていた客が、再び購入するようになる等、販売動向は大きく変わらない。客は必要な物を購入している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・この冬は一段と寒い日が続く、重衣料が良く動いた。ただ、廉価商品も出ており、売上は上がらない。気候に左右され、仕入れの面で難しい状況となっており、景気は良くなっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の低い日が続く、客足が途切れており厳しい状況となっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・天候が悪かったにもかかわらず、正月の初売りは福袋やクリアランス目当ての客でにぎわった。天候の悪い日が多かったが、寒さもあって冬物セールは順調だった。ただ、定価商品の売上は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・販売量は全く増えず、客単価もなかなか上がらない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・1月はセール期間となり、通常から半額となった商品が月末までであったが、相変わらず目的買いの客が多い。セールになったから、安いから余計な物まで買おうという傾向は依然としてない。立ち上がりの正価販売品はトレンド感のある物だけが動き、セールでお買い得な物だけ購入する傾向は強い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電はエコポイント制度が見直され、景気は悪くなると思っていたが、まだエコポイント対象商品の動きがみられる。3月までエコポイント制度が続くことを考えると、上向きとはいかないが今の状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・車の修理での来店はあるが、新車購入目的の来店が極端に少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が落ち込んだままである。中古車販売、サービス在庫台数も思うように伸びず、計画する収益が確保ができない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売りでの置き家具の動きが年々悪くなっている。特に婚礼に伴う家具の動きがなくなっており、客単価が落ちている。
		その他専門店 [コーヒー豆]（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数、客単価、買上客数はいずれも微増となっている。ただ季節的なものであるが、寒いということもあり、客の来店頻度は前年に比べて低い。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・回復の兆しを期待したが、寒波の影響で客の動きが鈍くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売]（従業員）	単価の動き	・来客数はそれほど変わらないが、客の購入意欲が低下している。商品の購入数量、商品単価が低く、売上が増えない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・以前に比べて店の前の人通りはかなり減っており、特に週末営業の落ち込みがひどい。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	来客数の動き	・年末から1月にかけて大変寒く、何十年ぶりかの大雪で、客の流れは急激に鈍くなり、仕入れに困った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・秋から今月にかけて、やや良い状態を継続している。特に一般宴会、宿泊が好調に推移している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会、婚礼共に前年実績、予算をクリアしている。前年より人の動きはあるが、宿泊は前年から減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会部門のは来客件数及び売上は引き続き順調に推移しているが、宿泊とレストラン部門が伸びていない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・個人客の動きは例年通りであるが、旅行代理店扱いの団体客が前年比30～40%減っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は天候不順の影響で一部、取消や中止もあったが、概ね前年を上回った。それ以降も予約状況は順調で回復傾向が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候影響もあり、日中の客の動きが先月に比べて大変良かった。ただ近距離の客が多い。反面、夜の繁華街の客が先月より大幅に減少した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は雪で笑って、サッカーで泣いた1か月であった。サッカーアジアカップの試合が始まると街中に客がいなくなり、乗客も減少する。対照的に雪が降ると、タクシー業界は大忙しとなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きは夜も昼もあまり変わりなく、タクシー利用も増えない。
		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況が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・限られた客の取り合い状態が続いており、競合他社との競争が激化している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年1月は年末年始と3連休を除いて稼働の低い時期となり、今年も同様であった。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・プレー代が安価なイベント時の来場者数は良いが、土日の単価が高い日にはなかなか集客ができない状況となっている。さらにプレー代以外の食事や他の部門での消費単価も今月は特に冷え込んでいる。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・年末年始からの天候不順が影響し、来街者数は減少している。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き			・例年1月の売上は悪いが、今年は特に悪い。年末の利益はもうない。とにかく客が来店せず、電話注文もない。寒さが影響しているかもしれないが、それにしても厳しい状況である。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子			・年末ギフトの影響で毎年1月の売上は上がらない。静岡のお茶がガンに良いとテレビで放映され、そのお茶だけは買い求めが多かったが、他の商品が売れていないため前年と変わらない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・従来の客の単価は上がり、価格志向一辺倒ではなく、良い物を求めるような兆しが確実にみえ始めている。その反面、その他の来客数がかなり減っている。総じて客単価は若干上がっているが、来客数が減っているため、前年にやや届かない、少し厳しい状況となっている。
百貨店（営業担当）	それ以外			・口蹄疫からようやく回復しようとしていた矢先の鳥インフルエンザの発生により、市場は再び冷え込んでいる。客の動き、その他を含めて非常に動きが鈍くなっている。
スーパー（店長）	お客様の様子			・景気の先行き不透明感が依然として強く、消費者の低価格志向は変わらない。店頭での値下げ競争が続き厳しい状況となっている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き			・販売単価の減少幅は大きくないが、競合他社との競争が激化しており、来客数を前年並みに維持することが難しい状況にある。また、消費者の所得環境が依然厳しい状況にあることから、販売点数も減少している。
家電量販店（総務担当）	販売量の動き			・前年の家電のエコポイント制度見直しの反動により、販売動向が悪くなっている。また大雪や鳥インフルエンザの悪影響も少なからずある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店〔書籍〕(店長)	来客数の動き	・年末からの天候不順が影響してか、客足が鈍い。その上、寒さが厳しく、夜は早目に帰宅する客が多い。滞留時間が短くなり、購買点数が減っている。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・1月になり来客数の減少が顕著である。天候等の影響もあるがそれだけではない。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・若い人は安くて飲み放題のある居酒屋には動いている。値段が高く、個性的な店は選ばない傾向がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順による豪雪、鳥インフルエンザ、火山の噴火等により農産物等に被害が出ている。物価が少しずつ上昇しており、客は懐を痛めている。客の節約志向は強まり、タクシー利用者も減少する。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・スマートフォンや電子書籍等の人気は上がっているが、一部の人気商品に予約が集中し、全体の販売数は減少が続いている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今冬の気温低下は例年より1か月早く始まっており、12月下旬から来場者数は低調に推移している。常連客であるシニア層は冬場の寒さを敬遠してプレーを中断するため、3月までは来場を見込めない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年々来店頻度が減っている。散髪、美容に関しては辛抱する客が多い。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・近隣の同業他施設の休業により、一時的に売上が伸びたが、それを除くと全体の売上状況は緩やかな下向きである。地域の景気も下向きである。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・年度末に向かって成約数が少しずつ出ているが、土地の売買に関する問い合わせ等が非常に少ない。状況としては大変苦しく、土地の動き自体が少なくなっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・12月から1月にかけての異常な寒さやそれに伴う交通規制等により、客の出足が非常に鈍くなっている。売上に大きなダメージを与えている。
		一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・口蹄疫が落ち着いたところに鳥インフルエンザ、火山の噴火、それによる灰の被害等で客の購買はかなり閉塞感を帯びている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・客の着物離れは顕著になっており、極端に悪くなっている。
		観光旅館組合(職員)	来客数の動き	・雪の影響によりバスが運休し、予約のキャンセルが多数あり、大きな打撃を受けた。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・口蹄疫が終わり、これからという時に鳥インフルエンザ、火山の噴火、あるいは百貨店の倒産等幾重にも悪い状況が重なり、これから先の景気も悪くなる。
		美容室(店長)	来客数の動き	・景気が悪く、寒さも影響し、来客数が少ない。
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(従業員)	受注量や販売量の動き	・オフィス家具の需要期は2、3月であるが、今年は前年度と比較すると問い合わせや受注等が全般的にやや上向いている。またホームユースの家具については底の状態のまま前年並みとなっている。
		精密機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると計画に基づいて生産投入数が増え、完了目標を達成した。
		金融業(営業)	取引先の様子	・取引先の業況をみると、製造業は増産しており、自動車、電機等で雇用の増加も顕著である。アジア向けの輸出品を中心に業況は順調に推移している。
		新聞社(広告)	受注量や販売量の動き	・食品通販や旅行広告で持ち直しの動きがみられ、1月は前年を超える出稿量があった。
		経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・景気対策の反動減がある家電や自動車といった物は別として、その他の業種の売上はそこそこ順調に推移していると聞く。特に飲食関係はいくらか好転している。
	変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月は例年、年末需要の反動から厳しい月であるが、今年は異常なほどの寒さから鍋物需要等が高まり、例年と違う良い動きになった。ただ鳥インフルエンザの発生により、原料集荷等で制約を受け始めている。特に販売面では輸出が減少した。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるものの受注に結びつかず、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	・受注が少なく、回復の兆しが無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は一進一退の状況で推移しているが、ここにきて安定した状態で受注量が確保できている。なお、精密機械も同じような状況で推移しており、全般的に非常に安定した状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が非常に安い方向に動いており、この受注価格の下落傾向はしばらく続く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産量はピーク時の6～7割と横ばい傾向で推移している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費者の財布のひもが固く、受注量、出荷量共に減少している。例年1月は低迷しているが、前年と比べても2割減くらいの出荷量となっている。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷動きが良くない。しばらくはこの状態が続く。
		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良くない状況で、景気はあまり良くない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先である年商1億円未満の中小企業は、売上高の低迷、利益赤字の状況が続いている。そのなかで、大半の取引先は、県の信用保証協会保証付の緊急経済対策制度融資を元金返済据置き返済条件で申し込んでいる。売上高の減少と利益赤字の資金補てんは、本制度融資で賄っている様子である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の決算状況や倒産水準等からすると、2008年の米国のリーマンショックを底とした回復トレンドには変わりはなく、銀行の信用コストも大きな変化がない。緩やかな回復傾向にある。
		経営コンサルタント	それ以外	・コンサルタント専門の会社は不景気の影響で縮小傾向にある。
		やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・農作物不作の影響で、原料不足や価格高騰、原料品質低下等、生産性が低下し、収益に影響がある。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・毎年、年末年始はいくらか落ち込むが、今年は特に落ち込みがひどい。消費の低迷は雑貨部門においてひどくなっている。年明けてからの受注の状態が大変悪く、同業他社は教育訓練か休業を余儀なくされている状態である。
建設業（社員）	競争相手の様子			・一部の同業者は技術者不足から競争入札に参加できずにいる。官公庁の発注物件が減少している現在は、これまで入札に参加できなかった地元大手が、格付を超えて指名競争に参加している。
金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子			・輸出関連企業のなかで急速に業績が悪化している企業が増えており、貸出金の条件変更の相談が増えている。
金融業（得意先 担当）	取引先の様子			・ここ最近の貸出の受け付け状況は、新規、前向きな資金需要に伴う申込件数に比べ、既存の借入金に対する条件変更、1年間の元金ゼロ金利であるなど、返済条件の変更の申し入れが非常に多くなっている。そういった非常に厳しい状況となっている。
その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き			・契約高が夏場から秋口にかけての上向き基調の水準にまで戻っていない。引き合い件数のなかで、小口案件は堅調であるが、大口の動きが減少傾向にある。
悪くなっている				農林水産業（従業者）
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類業において、小売業、卸売業、メーカーすべて悪くなっている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村の委託を受けて業務を行っている建設コンサルタントや調査会社は、業務の発注量が極端に減少していることから、入札時に、予定価格の40%以下で入札しているところがある。また下請を行っている業者では、事務所に備品を置いたままに行方がわからなくなったり、規模を縮小してワンルームに引越したりしているところがある。
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（編集者）	求職者数の動き	・駅ビルの開業に伴い、求人が活発化している。それに伴い周辺企業の採用難が顕在化してきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・国の雇用政策が継続されていることにより雇用枠が増えており、新聞求人広告が活発になっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比34.8%増となっている。8月から5か月連続で前年同月比増となっており、企業間で業況に差があるものの改善がみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・企業からの求人数が増加し、求人倍率は着実に上昇傾向で推移している。また、前年比で増加を続けていた求職者も減少に転じ有効求人倍率を押し上げた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3,226人、有効求人数は9,308人、新規求人倍率が1.41倍、有効求人倍率が0.69倍となっており、このところ増加傾向を示している。また円高基調による悪影響も現時点ではみえないこと等から、大幅な改善とまではいかないが堅調な動きとなっている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・派遣会社への注文も少ないが、直接企業が出す求人も多くはない。販売、医療系はあるようだが、事務系に関しては非常に少ないうえに、応募者が多く、なかなか仕事が決まらない人が多い。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・取引先からの求人数が伸びない。依頼があるのは不人気企業のみである。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・就職が決まらなかった大学生のための支援事業をやっているが、就職先は集まるが学生が集まらない。世の中では仕事がないと報道されているが、そうではない面もある。学生が就職先を選んでいるため、今年も決まらない学生が増える。
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・年末年始の求人特集は、前年を超える出稿があったものの、その反動か1月の求人は低調となっている。特集以降の動きがすべて前年を越えるようにならないと、景気が上向いているとは感じられない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・新聞の求人広告は年明けも堅調で、病院関係、塾・予備校等の求人が季節柄調子が良い。九州新幹線全線開業を前に関連施設の求人にも多くの求職者が殺到し話題となったが、いずれも限定的で景気上向きとまではいかない。
		職業安定所(所長)	採用者数の動き	・新卒者の就職内定率状況を見ると、高等学校卒業予定者、大学卒業予定者等いずれも前年同期比を上回っており、中小企業を中心として求人数は伸びている。依然として大手企業の志向が強いことから、求人と求職のミスマッチが生じている。新卒者への求人の増加に合わせ一般求人も増加傾向にあり、来月までの求人動向をみないと何とも言えないが、少なくとも緩やかな改善傾向に入った。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・派遣依頼は九州の福岡地区では、時期的に単発の需要が高まっているが、地方ではまだ増加するには至っていない。
		学校〔大学〕(就職担当者)	採用者数の動き	・平成23年3月卒業予定者に対する内定状況は、特に地元の事務系を志望する女子学生を中心に厳しい状況が続いている。一部、現4年生を対象とする求人が1月になって若干届いているが、学生の反応はまだつかめていない。この時期になると、4年生の未内定者は、あきらめや留年を選択している。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	採用者数の動き	・現在は欠員求人の募集がほとんどであり、景気浮揚による増員求人とはなっていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・上半期の業績が予想以上だったクライアントが多く、人材需要が高まったが、下期の決算への不透明感から人材需要は抑制傾向がみられる。
	悪くなっている	民間職業紹介機関(支店長)	雇用形態の様子	・人材派遣の求人数は前年に比べて増加しているが、短期もしくは単発契約が多い。

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	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は初売りを前年比106%の売上高でスタートし、以降は全館の来客数こそ前年実績に届いていないものの、客単価にプラスが見られてコンスタントに前年売上高を上回っており、前年改装した衣料品店などでのプラス効果も貢献している。

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（企画担当）	販売量の動き	・買上点数が前年実績を上回る。依然、売上・来客数は前年実績を下回ってはいるが、3か月前に比べると2～3ポイント程改善され回復の兆しがみられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの値上げと、店舗の改装効果で前年をクリアしてきている。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	単価の動き	・客は、質が良くて単価が安い物の方にまだ意識がある。
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・客が特売時に集中するようになってきている。しかし月間累計では来客数の伸びは無く、依然として前年比マイナスが続いている。客単価は前年並みに戻ってきているが、来客数が悪く、売上も3か月前と変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・弁当、おにぎりを販売強化して数量を増やしたが、販売数は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・相変わらず来客数は減っているが、差別化商品に対する反応や購買意欲はある。既存商品との競合もあるため、トータルでの購買意欲はシビアなままで、上がっていないと感じる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・前年比ではわずかながらのプラスではあるが、ここ3か月の来客数で比較すると若干の減少がみられる。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が、時期的な要因もあるが前月より23%増えている。
		やや悪くなっている	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き
	通信会社（店長）		販売量の動き	・スマートフォンの人気商品の供給不足が続き、販売が落ちている。
	観光名所（職員）		来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前は、前年同月比で10%近く増加していたものの、今月は前年同月比で数%落ち込んでいる。この状況から、沖縄観光は厳しい状況にある。来園者は修学旅行、一般団体が中心である。
	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）		来客数の動き	・今月は、貸出件数が前年同月比92%と11月から3か月連続で前年を割っている。特に観光客の利用が減少している状況にある。
	悪くなっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年を割っている。前年も悪かったので、更に売上の減少が続いている。年末年始は、少しは表通りの往来も多かったが、年末年始、成人式が終わると閑散としている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・成人式後からの地元客の平日の来店数が例年以上に極端に減っている。また、23時以後の若者の来客数が前年の半分程度である。前年トレンドだった地区でも、空き店舗が増えている。
観光型ホテル（マーケティング担当）		販売量の動き	・3か月前の10月においては、稼働率が前年同月を上回っていたが、今月の稼働率は前年実績を下回る見込みである。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規顧客の受注数は伸びていない。既存顧客の物流内製化に伴う契約打ち切りが若干ながらある。顧客の販売数が伸び悩むなか、部分的な取り組みではなく全体的な最適化を考えた物流の提案を行い、何とか現状を維持している状況である。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・久米島地区の受注量などの落込みを、宮古・八重山地区でカバーできている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約案件が3か月前と比べ増えていると感じるが、継続予定の案件がキャンセルになったものもあるもので、変わらない。
	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	・建設関連では、公共工事は前年比で増加、民間工事は前年比で減少しており、全体では前年比減少となる。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・契約件数の減少傾向がある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・3か月前に比べて求人企業が増えている。採用を検討していた企業からの問い合わせが増えている。また、企業が採用にかかる費用も増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・幅広い業種からの依頼が増えていたが、今月になり一段落している。
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・手持ちの受注件数がほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効求人とも前年比において、12.7%、28.5%増加するも、事業主都合離職者による新規求職者も増加しており、改善の方向にあるとはいえない。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	