

・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）	来客数の動き	・例年がない厳しい寒さと大雪で、中高年層の来街者が減少し、大型店を含めて商店街は厳しい状況であったが、ホテル、飲食店などは、東北新幹線の新青森駅の開業効果により先月に引き続きプラスの効果があった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は気温、天候の影響に左右されていた部分はあるが、春物に関しての客の購買動向をみると、フォーマル商品の動きが比較的早くからみられ、前年に比べて上向いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・先月同様に、特にミセス客の購買が上向いている。定価品、セール品を問わず、春物に意識が向いている様子がうかがわれる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年は非常に気温が低かったことで売上が低迷したが、今年は来客数が緩やかに伸びており、全体的に回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこの値上げ効果で売上は回復傾向が続いている。また、光ケーブル工事が多く、局地的には工事関係者による買物が売上を押し上げている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前より良くなっているが、販売量の回復はかなり緩やかである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の購買意欲が向上している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・先行受注の動きをみると、客の動きが例年よりも早めの推移となっている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・2月の取扱額は国内旅行が前年比119.5%、海外旅行が前年比112.3%となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・スマートフォンへの注目が高まっており、客が話題にするだけでなく、引き合いも増えている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・今月は春節の効果で月初めから海外客の入込が順調に推移しており、その後も雪まつりの効果で国内客の入込が順調に推移している。後半の入込客の動きが今一つではあるが、月全体では前年を上回る入込客を確保できそうである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・政局や海外の状況が不安視されているものの、株式市況が上向きなことから、客のマインドが上向いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来場者数が増加している。資料請求の数も多い。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・徐々にではあるが、買い控えの状況にあった客が来店し始めている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・日々、先行き不透明なことが多すぎて、なかなか消費に対する意欲が上向いてこない。セールに対しても、季節商材に対しても客の反応が良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬までは、前月に引き続き来街者数が減少傾向にあったが、中旬以降に地元百貨店が行っている食のイベントなどにより、中心市街地を訪れる客が増加しており、ファッション衣料を除いた一般服や日用雑貨品の購入客が増加した。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客の動きをみると、今月は修学旅行生が多少みられるが、例年の半分から3分の2程度の入込にとどまっており、寂しい限りである。一般客はほとんど姿がみられない状況にまで落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先1件当たりの販売量が先月と比べて上向いており、やや回復してきている感じはあるが、基調としてはまだまだ変わらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・春物の動きをみると、ジャケット・スカート・パンツ関連が前年に比べて9割程度の販売にとどまっている。皮物バック・靴関連も春物の動きがまだみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ここ3か月と比べて買上客数がやや回復しているが、前年比98.3%と相変わらず前年を下回っている。客単価は前年並みで推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばいでの推移となっており、客の購買意欲が以前ほど強くなっていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っており、買上率も向上しているものの、客単価は前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・2月は営業日数が少ない分、年間を通しての販売量も最少の月となるが、前年比でみると101%と微増となっており、状況はほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが前年比105%と好調に推移しており、売上も順調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みかそれ以下の状態で推移している。たばこの値上げにより客単価は上昇しているが、買上点数は減少傾向にあり、状況は良くない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・エコポイント制度変更前の駆け込み需要の反動がまだ続いており、来客数が減っている。テレビの売上が落ちたため、全体の売上も悪かった。
		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も前年ほどの勢いはないが、まだまだ効果としては大きい。今年に入ってほぼ横ばいの状況が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品の需要が減少しているうえ、車関連商品の需要も減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は暖かい日が多く、会合や団体などの利用もみられたことから、例年並みの売上となった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・冬のイベント期間中の来客数は増加しているが、普段の来客数は微減している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・高額宿泊プラン趣向とインターネット販売での低価格競争との二極化の動きがみられた。スキー客、スノーボード客を含めた観光客、ビジネス目的の宿泊客ともに、宿泊客数は横ばいで推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は、企画商品が前年比97%、手配旅行が前年比98%となり、全体で前年比97%となった。一方、海外旅行は前年比79%となった。国内旅行及び海外旅行全体では前年比90%となっており、伸び悩み状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月から1月にかけては天候の影響もあり、タクシーの利用はまずまずであったが、2月は前年よりも利用客が減っている。雪まつり期間中も天気が良く、人出はあったが、タクシーの利用は前年よりも減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上は変わらない。周りを見ても景気が上昇しているのか下降しているのか、判断が付かない状況であり、全体としての状況は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文による売上は前年並みとなっている。1件当たりの客単価は低下しているが、件数は前年を若干上回っている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・たとえ1月数千円の支出であっても、客の対応は慎重であり、現在の支出を削らなければ費用をねん出できないと言われることが多い。景気の悪さに疲れきっている客の様子が見て取れる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客が増える見込みが全くない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・今年度の公共事業による工事が引き続きみられており、前年に比べて輸送量が増加している状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の慎重な姿勢が続いている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客の買い控えもみられる。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きは以前にも増して悪くなってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	単価の動き	・2月は商品単価が前年比101.2%、客1人当たりの平均買上点数が前年比99.6%となり、客単価が前年比100.8%で推移している。この3か月間、大きな変化はみられないが、部門別にみると、嗜好品の買上点数が減少している傾向にあり、余分な部分での買物を儉約している傾向がうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・週末のディナー予約が堅調である。そのおかげで客単価が前年比で12%上昇している。ただし、来客数は横ばいであり、全体としての景況感はまだ良くない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・統一地方選挙の動きがみられるようになっており、少しずつ客が出歩かなくなってきた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・先行きへの不安感が増大しているため、今はお金を使わないといった雰囲気が漂っており、たとえ安くても不必要な物は買わない状況にある。客の来店周期も大幅に間隔が長くなってきている。
	悪くなっている	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により、11月の駆け込み需要の反動を受け、売上が3割程度減少している。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）		競争相手の様子	・月末、給料日などに関係なく、客が来ない状況にある。大雪の影響もかなりある。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の着工が堅調に推移しているため、家具インテリアの需要も伸びている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・しばらく厳しい景況感が継続していたが、3か月前と比較すると、足元の業績と景況感は回復傾向にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・わずかながらではあるが客の仕事量が増えてきた。ただし、受注単価が低いせいか、購入意欲は低く、売上の増加にはつながっていない。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・原油の大幅な価格上昇によって、電気・ガス・ガソリン・灯油等が値上げとなっており、製造業ではコスト高が経営を圧迫している。2月は受注が大きく落ち込む月ではあるが、原料高の影響を受けて受注量や価格動向は前年より厳しい状況にある。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・短期的な受注は増えているが、基調としての伸びは感じられない。売上も前年とほぼ同じである。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量に変わりはなく、特に景気が良くなっているとは考えられない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業、医薬品、飲料業、飼料業に大きな変化はみられない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・政策支援効果もほとんどなくなり、乗用車販売などが落ち込んでいる。公共投資は補正予算分が発注されているが、工事の進捗はこれからである。アジアからの外国人観光客は増加しているが、国内観光客は幾分減少している。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間であることに加えて、景気も停滞している状況にあるため、今一つ伸びてこない。
		司法書士	競争相手の様子	・政局の不安定、予算の問題など、景気の良くなる要素がない。特に北国では記録的な降雪の影響で、購買意欲が向上するような状況にはなく、不動産取引が極端に減少したため、収入が悪化している。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に受注が増える気配はない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ここに来て、原油価格が非常に上がっているため、燃料価格の上昇につながっている。
		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	・累計での売上実績をみると、25日時点で前年比89.5%となっているが、3か月前は前年比93.3%となっていた。前年比が低下していることは明白だが、この3か月の落ち込みは拍車がかかっている。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築が相変わらず低迷している。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・若干ではあるが、求人広告の掲載件数が、飲食、コンビニエンスストアを中心に広がりを見せている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比べて、全体的に求人数が増加している。特に製造業や建設業、道内業務請負業等の求人の伸びが目立っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・国の雇用対策の効果なのか、紹介・派遣業を中心に、関連する業務請負業やコールセンター等の求人の増加が目立つ。また、建設関連業も前年比70%増と、まだ厳しい状況ながらもニーズが出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から5.4%増加し、12か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年比で13.7%増加し、12か月連続で前年を上回った。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣のニーズは、一般事務系は横ばい、医療系は引き続きニーズが高く、販売系は年末年始の繁忙期が一段落したことで一服感がみられる。中途採用のニーズは3か月前に比べると改善傾向にある。2月は、当社で合同企業説明会をいくつか行ったが、企業は以前よりも積極的に参加する意向を示しており、求人ニーズが微増傾向にあるとみられる。しかし、契約社員や数か月のパート勤務後の採用といった求人も多く、企業の採用に対する慎重さは変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1月と比べて求人数が変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年4月から連続して、募集広告の売上が前年を上回っているが、今月はほとんどの業種・職種で前年を上回った。特に、派遣、飲食、医療系の募集広告が大きく上向いた。介護は慢性的な人手不足で、毎月一定の売上があるが、今月は大手の病院が例年以上に募集を行った。募集広告の傾向は、パート、アルバイトの求人が中心となっているが、パート系の需要が多いため、主婦層の消費の活況につながる可能性があり、好循環を期待している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の管内の有効求人倍率が0.42倍となっており、3か月前と比べて0.03ポイント下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の推移をみても、求人数の流れに大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・1月の新規求人数は前年を1.5%上回った。新規求職者数は前年を11.9%下回った。月間有効求人倍率は0.49倍となり、前年の0.35倍を0.11ポイント上回ったものの、依然として求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチが少なくないことから厳しい状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・2012年採用活動が本格化する2月を迎え、相応の期待感を持って合同企業説明会等に臨んだが、全体的に慎重で、厳選採用を進めたいという意向を示す採用担当が多く、2011年採用と同様に内定獲得に向け学生側の苦戦は避けられない状況にある。採用の開始時期のばらつきも見受けられ、秋期に優秀な人材確保をしたいとする企業も少なくない。
	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	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の減少に歯止めがかかり、前月に続き、既存店舗の前年比が上向いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュマンの来店が増える時期であるが、例年に比べ、単価、来客数が順調に伸びている。後半から寒さが少し緩んだことにより、春物のスーツを購入する動きが例年以上に早く、順調に伸びている。景気は少しずつ上向き、消費マインドが上がっていることがうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・降雪量、積雪量が減り、気温が3月中旬並みになってきたことから、客の動きが目に見えて増えており、それに伴い販売量も増加傾向にある。

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
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・単価の下げ止まりが明確になっている。少なくとも1、2月においては消費者の志向にも表れている。ただし、景気が良くなっているというよりも、不況慣れで自分たちの生活がこれで安定すればという、日本人の順応性が要因といえる。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）		来客数の動き	・季節要因が非常に大きく影響している。寒さが厳しく、雪の多い冬ということで、それらの関連商品が大変良く売れている。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・今月に入り、婦人服や婦人雑貨の売上は堅調に伸びており、天候が安定していることから特に春物の出足が良い。また、バレンタイン商戦においても自分用のチョコの需要が増えている傾向がうかがえるなど、消費マインドは上がってきている。	
百貨店（売場担当）		それ以外	・前年比140%と好調に推移しているが、前年は大雪の影響を受け、2年前より大きく落とされたため、良くても当然である。予算に対しては100%で着地できる見込みである。2月に入りオケーショ需要の伸びが顕著となっているものの、客単価は低い。オケーション以外では、アンサンブルなどセットで低価格な付加価値のあるものの動きが良い。	
百貨店（経営者）		来客数の動き	・好天に恵まれ、来客数が前年比107%、売上が同105%と堅調に増加している。冬物商材がここに来て売れている。また、化粧品やインナーなどの春のテレビコマーシャル商品など露出度の高い商品が好調である。	
スーパー（販促担当）		単価の動き	・1月からの荒天で、人や物の動きは悪かったが、2月中旬から気候も落ち着き、道路状況も良くなったため、商品の動きも良くなってきている。また、1点単価はほとんど変化していないが、買上点数は増えつつあり、客単価も上向ってきている。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・たばこの値上げを機に客単価が上がっている。買上点数については、前年の8月を底に微増ながら増加傾向にある。特に、今月はたばこの新商品がテレビで宣伝されたことで、売上増につながっている。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・値上げをきっかけにたばこを買い控えていたものの、やはり止められなかったという人が出てきており、たばこの売上が伸びてきている。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・売上は比較的好調に推移してきているが主にたばこの値上分である。また、寒さがやわらぎ、暖かくなってきたため、来客数も増加してきている。	
衣料品専門店（店長）		お客様の様子	・半袖等の春物商材を先買する客が増えているのに加え、買上点数も増加しており、消費者の購買意欲の高まりがうかがえる。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・冬物の最終バザールはあまり良くなかった。春物の入荷を待ち、欲しい物を早く購入したい、安い物より高くても納得できる物を購入するというように、客の意識が変わってきている。	
衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・入学、就職準備のための客が前年より増加している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・新車販売はエコカー購入補助金終了後の低迷から持ち直してきている。新型車投入の効果もあり、客の来店数及び成約数は増えている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・高級車クラスの動きが依然として悪く、前年比80%程度の実績である。反面、低価格車の販売は持ち直しつつある。メーカー各社が投入してきた新型車の効果もあるが、市場としては良い傾向にある。	
高級レストラン（経営者）		お客様の様子	・客からは少しずつ仕事が増えているとの話が聞かれ、景気が回復傾向にあることがうかがえる。ただし、こうした動きは大企業中心である。	
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）		来客数の動き	・新幹線の延伸開業により、取材などでいろいろなどころから人が集まってきている。	
都市型ホテル（スタッフ）		販売量の動き	・エリア内の競合店がリニューアル工事をしているため、その影響が出ている。	
通信会社（営業担当）		来客数の動き	・3か月前と比べると若干落ち込んではいるものの、前年比では格段に良くなっており、景気は上向いている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・スマートフォンへの買換え需要が好調であり、次回の買換え時にスマートフォンを検討している客も増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売量が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街内に開設された確定申告会場の効果か、来街客は増加傾向にある。その客を取り込み好影響を作り出している店も一部にはあるが、全体として見た場合、来街目的が明確でもあり、今一つ活況が感じられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天に恵まれたこともあり、ホテル稼働率の上昇や新施設の開業、観光施設の来客数の増加等、新幹線延伸開業の効果が持続している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が良いのに客がまばらである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が上向き基調との報道を耳にするが、当地では前年暮れからの豪雪が尾を引いており、消費に明るさが見えず、低調が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・雑貨とビューティーケア商品は前年をクリアしているものの、食品とヘルスケア商品は販売量が減っており前年割れしている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量、売上共に横ばいで推移しているものの、消費者の低価格志向が続いており、高単価商品の動きが鈍い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ハウスカードのポイントアップのときは来客数も多いが、平日はやや厳しい。しかし、オケージョン対応の春のスーツやコート等、高単価商品は前年を上回っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中旬以降、暖かい日が続いたため、街中の人出も幾分増えたように感じられる。それに伴い、当店の今月の売上高は前年を上回る見込みである。また、客が購入する商品をみると、食料品が多い。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・降雪も少なく、来客数は前月より戻ってきているが、客単価の低下は依然として続いており、景気は上向いていない。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・デフレの状況が変わらないなかで、単価に対する反応に敏感になっている。ただし、高単価商品が全く売れていないわけではないので、二極化が更に進んでいることが考えられる。また天候に左右される要素も大きくなっている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・売上や来客数は前年を上回ってきているが、まだ購買の大きなパワーは感じられない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食料品のなかには若干値上がりの商品もあるが、全体を押し上げるほどの数字にはなっていない。原油価格高騰の影響からか、それ以外についても値上げ傾向の商品があり、特にナフサ関係のものが顕著である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・降雪がほとんどないため来客数は増加しているが、買上点数は減少しており、売上は変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商圏内はオーバーストアによる競合状況が続いており、来客数は前年並みを維持しているものの、客単価は低下している。また、買上点数が減少しており、客が買い回りする傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは固くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1、2月共に、降雪のため客の来店回数は減少傾向にあったが、1回あたりの買上点数は増加し、1品単価はほぼ同じか減少傾向にある。一方、節分、バレンタインなどのイベントへの消費は拡大している。日常の食生活は節約、イベントは消費拡大の傾向が見られる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平均単価は前年比94%と前月よりも低下している。反面、買上点数及び来客数は伸びており、売上は増加している。しかし、収益としては芳しくなく、全体では前月と同じ傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・情勢は依然として悪いものの、天気が良かったこともあり、来客数はほどほどである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比92%で、客単価は同106%である。転勤等の影響も考えられるが、寒さが続き外出を控えた高齢者の来客が減少している。一方、30～40歳代の購買動向を見ると、所得が伸び悩んでいるせいも、昼食時はカップめんやおにぎり、ファーストフード等の購入が中心で、客単価は500円以下である。また、主婦の買い方を見ても、日配品や調味料は105円の低単価商品が中心である。さらに、若い人達を見ても、105円の飲料やスナック菓子の購入が多い。そのほか、就職情報誌の購入層は40歳代が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・プロモーションが功を奏し、来客数は3～4%伸びている。しかし、世の中の動きをみると、消費者の節約志向は変わっていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・たばこの値上げ後に落ち込んだ消費が元に戻ってきている。たばこの値上がりにより客単価は上がり、前年比はまずまずだが、利益率は下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物最終処分により、販売量は前年を上回っているものの、低価格商品が中心で単価が下がっているため、全体の売上はあまり変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・通販等で価格が極端に低くなり、商品の適正価格がみえない状況となっている。特に官公庁の入札制度は価格競争が激化していて、資金繰りの目途がつく程度の利益で落札しており、実情は厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・生活必需品として本当に必要な物の購入が目立ち、やりくりできるものについては我慢している。販売量は減少、単価も低下の傾向にある。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は微妙に増えてきているが、単価の低下を踏まえると、前年度と売上を比較しても、特に景気が回復しているような動きはない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・2月になり降雪がやっと落ち着いてきたにもかかわらず、新車は前年のように売れなくなっており、非常に厳しい状況である。ただし、低価格の車検は相変わらず需要が多い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1月の大雪の影響で来店客がほとんどなく、売上も過去にないくらいの減少となっている。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	単価の動き	・消費者の購買意欲は、その場の価格により変動している。
		その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・客足が伸びず、減少傾向にある。加えて、原油価格の高騰や小麦等の原材料価格の値上げで、高付加価値の食料品は厳しい状況にある。
		その他専門店 [靴]（経営者）	単価の動き	・冬物は売り出しをしようやく動きが見られるという状況である。婦人ブーツなども皮製の高単価商品より、合成皮革の低単価商品の動きが大きくなっており、価格に敏感な消費行動が見られる。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	販売量の動き	・全般的に前年並みの売上が見込まれるが、豪雪対策や地元の雪祭り関連のイベントで身動きが取れない状況となっている。除雪関連の会社に対する注文は多いが、一般小売店及び飲食店では月末の数字達成に苦労している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・10リットル、20リットル、あるいは千円分、2千円分というように、数量や金額を限定した給油の仕方が多くなっている。
		高級レストラン（支配人）	それ以外	・国内の政局や北アフリカ情勢など、事業所単体ではどうにもならない不安要素が多いため、楽観的になれない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価がなかなか上がらない状態が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・閑散期であり入込数は相変わらず伸びないが、客が芸子を買う回数が増えているように見受けられる。また、遠距離客も増えている。なお、売上は、過去20年で初めての横ばいである。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・客の予約時期がかなり遅くなっている。宿泊者を確保するため、数々のプランを設定するなど、あらゆる手段を講じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・企業、団体等の会合の予約状況は3か月連続で前年実績を上回っているが、宿泊、レストラン等個人利用は前年まで届かず、全体としては例年並みの入込となっている。
		旅行代理店(店 長)	販売量の動き	・旅行需要の落ちる2月だが、前年比で国内旅行が100.1%、海外旅行は100.3%と共に前年並みの取扱額となっている。ただし、前年は新型インフルエンザの発生など逆風の年だったことを考えると、決して楽観視できない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・ここ数か月の流れを見ても、ほとんど横ばい状態となっている。
		通信会社(営業 担当)	競争相手の様子	・スマートフォンの需要は増えているものの急激な伸びではなく、消費者の買い控え傾向もみられるため、変わらない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・依然、新規導入の購買意欲が見受けられない。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・3連休というプラス要因もあり、入場人員は増加したが、客は依然として低価格志向で、買い控え傾向が見られる。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数を支えていた台湾、香港、韓国からの客が徐々に減り始めており、前年を下回るようになってきている。
		遊園地(経営 者)	それ以外	・今月は休園している。団体予約の受付は5～6月を中心に入っていて、前年と大きな変化は見られない。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・来客数の動きも前年比10%減ほどで推移しており、下げ止まっていない状況である。
	やや悪く なっている	一般小売店〔書 籍〕(経営者)	お客様の様子	・来店客は商品を見ても購買にまで至らない。
		一般小売店〔ス ポーツ用品〕 (経営者)	来客数の動き	・雪が多いため、主に取り扱う野外スポーツ向け商品のみならず、インドア仕様のシューズ等の動きも鈍くなっている。冬物のコート関係もクリアランスセールでの動きは鈍い。
		一般小売店〔医 薬品〕(経営 者)	お客様の様子	・繁華街にもかかわらず、人の出入りが非常に少なくひっそりしている。月～金までは全く人を見かけず、土曜日のみわずかに人が出てきている。2月末で店を閉めた人も多いと聞いている。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・今月に入り、原油、ガソリン価格の上昇に伴い、客の買い回りパターンはワンストップ化の傾向が見られる。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の受注については、エコカー及び新型車を中心に、前年水準並みに回復しつつあり、販売についても前年比10%減と、減少幅は縮小傾向にある。ただし、底を打ったとの印象はない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・初売りの人出は良かったが、その後は豪雪等もあって来客数は減り、2月に入っても客足は戻らず厳しい状況である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・仏壇販売はあまり景気に左右されなかったが、最近是不景気に押され、来客数が減少している。
		その他専門店 〔酒〕(経営 者)	販売量の動き	・例年、2月は全体的に動きがない月なので景気が悪くなるのは想定内だが、今年は降雪量の多さが影響し、特に飲食店への販売量が例年よりやや少ない。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕(営業担 当)	それ以外	・中東情勢の緊迫化により、原油価格が大幅に上昇してきており、それが仕入れ価格の大幅な上昇を招いている。しかし、販売価格への転嫁が思うように進まないため、収益が急激に悪化してきている。当地域の販売価格は全国平均を大幅に下回っているため、小売各社の経営状況は不安定になってきている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・30年ぶりの大雪に見舞われ、生活の一部に支障をきたした人が多くなっている。しかし、建物修復のための経費を捻出できない人がほとんどで、生活費を節約して充てている人が多い。建設関係の人が潤って、外でお金を使うといっても数は少なく、全体でみるとマイナス傾向である。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・値引きしている店や低価格の店には客は入るが、そうでない店は客の入りが悪い。		
一般レストラン (支配人)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は前年比10%増で推移しているが、ディナータイムは同20%減であり、厳しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・1～2月初旬にかけてインバウンド特需があったものの、当初予定していた国内団体旅行及び募集ツアーが不振となっている。単価は、マル特プランに集中し過ぎて前年比を大きく下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・役所関係の早めの送別会が月末にあった関係で、ボリュームとしては増えている。ただし、客単価については宴会で前年比約300円下がっており、料飲施設、宿泊においても下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・季節要因もあるが、今月は人の動きが鈍く、予約以外のフリー客は全く期待できない状況である。
		タクシー運転手	単価の動き	・長距離客はほとんどいない状態で、基本料金の範囲で乗る客が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の客の減少が続いている。12時を過ぎると客はほとんどいない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・販売単価が上がらない。単価を少しでも上げると来客数が落ち込み、売上高が減少する。反面、仕入れ単価や光熱費、原材料費は2割ほど上昇する。
		悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き
	一般小売店〔寝具〕（経営者）		お客様の様子	・客を訪問しても反応が薄い。オーダーメイドよりも量販店の低価格商品で良いとする傾向が強くなっている。
	家電量販店（店長）		来客数の動き	・エコポイント需要も落ち着き、来客数はピーク時の8割程度に減少している。
	自動車備品販売店（経営者）		お客様の様子	・車検及び修理の入庫数が前年に比べて極端に減少している。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）		販売量の動き	・中国の縫製工場の人員不足による納期の遅れと、綿花不作による価格高騰がダブルで直撃している。特にタオルの価格の乱高下が激しく、毎回見積を取らなければならない状況で、ユーザーも非常に困惑している。
	観光型旅館（経営者）		来客数の動き	・前年比での売上減少が続いており、2月の落ち込みも大きい。農閑期であり、地元農家の婦人部や関係団体の宴会等が期待できる月であったが、予約はほとんど無かった。インターネットの予約は増加している反面、電話での直接予約が激減している。加えて、ネット予約の場合、8～10%の手数料を支払う必要があり、経費を圧迫している。
	都市型ホテル（スタッフ）		販売量の動き	・宿泊、一般宴会、レストラン、婚礼と全部門で伸び悩み、2月としての売上は、開業以来、過去最低となる見込みである。
	タクシー運転手	販売量の動き	・中小企業を中心にタクシーチケットの利用者が少なくなっている。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比105%、前月比でも105%となる。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の販売単価が安定し、需給バランスが良くなってきた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雪解けに加え、自治体の経済対策に伴う住宅リフォーム支援事業補助金により、工事が少しずつ増えている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・顧客の検討がスムーズに進むようになってきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・新幹線延伸開業に伴う効果が現れてきており、観光関連業種を中心に売上や稼働率が好転してきている。雇用状況もわずかではあるが改善傾向が続いている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・大型店は冬の寒さで客足が伸びず苦戦している。2月に入り気温の上昇とともに春物商材が伸びてきている。住宅関連はエコポイントなど政策効果もあり好調な様子が見え始める。また、戸建住宅の引き合いも活発化している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新幹線の3月ダイヤ改正、はやぶさの運転開始に伴う関連の仕事に加え、年度末に向けての駆け込み需要が多少あったことから、前年比では大幅な増加となっている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の動きが良く、販売量も前年比約105%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協から前年12月出荷のふじりんごの精算が届いたが、販売単価は例年の約2割増となっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に情勢の変化はみられず、市況は相変わらず低価格志向が強い。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・食料品の原材料や燃料の価格上昇に伴い、収益の面で厳しくなっている。また、競争激化により販売促進費の投入を増やしている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・例年、2月の受注状況は良くないが、今年も不安要素が次々に出てきており、慎重に様子を見る状況が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主からの値引き要請に応じざるを得ない状況で、当社の損益にもろに影響している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・当地区における輸出入貨物の需要動向にあまり変化はみられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木建設業では、先月に続き今月も除雪依頼が多く、売上に貢献している。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況、月次状況をみると、業績が悪化しているところと改善しているところが半々となっており、建設や小売関係は一部で回復傾向にある。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店向けの販売量の不振がまだに続いている。また、客単価の低下により、低価格のナショナルブランド商品へのメニュー変更が著しいが、受注量は伸びていない。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・景気に変化は感じられないが、取引先では、今までほとんどなかった休日出勤を行い生産の対応にあたる様子も見られる。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・農産物の出荷先からの入金が3か月以上遅れている。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、3か月前から前年同月比で5%下回っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、急激な円高による輸出環境の悪化と、エコカー購入補助金の終了による自動車販売の低迷の影響を受けている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の件数が明らかに減少している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの値下げ要請が継続的に行われている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注価格や販売価格を安くしても売れず、受注量は下降線をたどっている。競合相手の状況も同様である。
		悪くなっている	悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）
雇用関連	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年比で10%以上増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・1月は大雪の影響により中心商店街への客足が鈍かったが、2月は天候が良かったため、その反動で売上が伸びている。さらに、一部ではあるが新幹線延伸開業の効果により好影響が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・引き続き、新規求人数、有効求人数共に前年同月比を上回っている。また、新規求職者数、有効求職者数は共に前年同月比で下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・欠員補充の求人のほか、増員に伴う求人も増えているため、新規求人数は前年比3か月連続で3割弱増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・例年、人材派遣業にとって最も繁忙となる時期だが、今年は半分ほどの引き合いしかなく、価格帯等も下がってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人はメーカー系を中心に動きが出てきているものの、主流の流通等にまだ動きがないので、全体としては変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・ショッピングセンターのリニューアルに伴う新規出店により、雇用の創出があるものの、正規雇用には至らず臨時雇用が大半を占めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・周辺企業の動きをみると、プラス要素が何もなくぱっとしないため、停滞状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年に比べて新規求人が増加しているものの、前年は大幅な減少であったことから、一概に良くなったとはいえない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整は減少してきているが、新規学卒者向けの求人が前年度よりも少ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は前年比で増加傾向だが、リーマンショック以前の数字には戻っていない。有効求人倍率も依然として低迷している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人が前年比で上回っているものの、前月比でみるとここ半年ほど横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・県北地域は製造メーカーの派遣依頼が暫時増加傾向にあるものの、県庁所在地周辺の派遣依頼は年度末の契約満了を上回るまでの勢いが無い。
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・コンサルタントなど一般企業からの委託が例年同時期と比べて少ない。
		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やや減少し、3か月連続で減少となっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・エコカー購入補助金の終了に加え、家電エコポイントも終了間近で、やや悪くなっている状況である。
	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, O: 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)	販売量の動き	・新学期的販売が始まったが、景気が悪いと言う割に子どもにはお金をかけるのか、昨年以上の販売量となっており、世間で言うより良いという感じを受けている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・各商品群とも好調に推移している。特に婦人服が好調であり、他商品をけん引している。
	やや良くなっている	スーパー(店長)	来客数の動き	・安売りをしているのが今の情勢にあっているのか、客数は前年比1割以上の伸長となっている。
		スーパー(経営企画担当)	販売量の動き	・今月に入り、客数、売上共にやや持ち直してきた。1月より前年比で2%ほど上がってきている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・チルド和洋菓子、デザートの販売が好調なので全体が底上げできている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・ファーストフードと日配食品の売上が好調で、新規の客が少し増えて前年比115%になっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・気温が低めで寒い日が続いたが、それにもかかわらず、客数はやや増えてきている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・たばこの値上げの影響がようやく収まったようで、売上、客数が共に前年並みになってきている。
		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5か月がたち、販売量が増加しだしている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車業界としては補助金のおかげで良いこともあったが、つい最近までは売上が下がっていたものの、やや平年並に戻ってきている。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・灯油などの冬物商材は相変わらず好調で、その他も新生活や春の園芸準備品などで前年を上回る結果となっている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・冬期はオフシーズンだが、来客数はそこそこ順調で宴会部門も悪くなかった。過去3か月間、前年同月比でも多少伸びている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・自動車産業に若干の変化が起きたのか、関連への出張、生産が増えており宿泊者が若干上向きになっている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・新規展示物に加えて冬季のイルミネーション営業が好調である。
		その他レジャー施設[アミューズメント](店長)	単価の動き	・前月に続いて、前年比客単価の伸びが良い傾向にある。人気キャラクター景品の投入日には行列が出来たり、電話等での問い合わせが相次ぐなど、景品ゲームをきっかけに来店して長く遊ぶ客が増えてきている。
その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・レンタルネットカフェや娯楽施設の中で、特にDVDのレンタルとアーケードゲームの客数が伸び、また退店時間も伸びている。それに比例してか、売上も伸び始めている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年度をまたいでいくつもの物件が重なっており、1人の担当者が複数物件抱えて、とても忙しい時期である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月も小規模ながら、情報がいくつか寄せられてきているので、少しは景気が上向きになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅、リフォームについては、住宅版エコポイントや環境関連機器の補助金などの効果が感じられ、受注棟数も堅調に推移してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年に入って、週末に客が出てくるが、お金は使わない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず買い控えなのか、客の消費意欲は見えない。地上デジタル関係でもエコポイントの発行期限があと1か月に迫った割に、慌てる様子もなく、エコポイントを利用しない客は買換えの予算がなく、安価で済むチューナー購入の傾向がみえる。先行きの不安が購入意欲もなくしている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客単価が高く購買意欲が見られる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・売上は上がりつつあるが、販売価格が上がらず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・市内には大型店が2店舗あるが、当社が良ければ相手が悪い、相手が良ければ当社が悪いという状況がずっと続いている。現況では、相手先がかなり苦戦しており、若干当社が良い状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数に大きな落ち込みは無いが、依然として昨年を下回り、特に食品が回復していない状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・寒さが厳しいため、シーズン商品の動向が良く、食品では鍋関連中心に好調である。衣料では手袋、マフラー、ネックウォーマー等の防寒小物やインナーが全体を引き上げている。野菜の産地の寒波、大雪、干ばつ等々で、相場高騰による単価上昇が続いている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・理由はわからないが、客の混む時間帯がずれてきている。今月は特別大きく売上の変化はない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・日曜日になると町に人が出てくるという感覚があったが、ここ数年、日、祭日に来店客がほとんどなく、郊外のショッピングセンターに吸収されている気がする。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・会社関係でも消耗品等の無駄なものは買わない状態である。
		住関連専門店（統括）	お客様の様子	・客は消費に対して積極的ではなく、最低限の必要な物やサービスを購入している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・毎月客数はほとんど変わらず、客単価が少し下がっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・寒さも和らぎ、人通りは多少良くなったが、飲み客は今一つである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・この2年間、販売金額の低迷が継続しているため、館内直営の和食店は閉店、そば店は3月末まで休業をすることになった。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・基本となるビジネス客の動きは悪いが、週末の行楽客、特に梅を見にくる客の動きはプラスである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・春休みの旅行や卒業旅行の受注件数は少なく、受注状況が変わらない。安い金額のものしか問い合わせが無く、長期旅行や単価の高い商品の受注が少ない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・2月は1年を通して一番暇な月だが、今月は前年同月比で2%の増収となっている。しかし、全体的に見れば景気は依然として良くはなく、3か月前と変わらない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・依然として一般顧客からの発注は少ないが、見積案件等、動き出しの兆しは少しずつ見えてきている。官公庁も年度末から来年度に向けた見積の頻度が上がっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・機器の故障による対応はあっても、新規の受注はなかなか出てきていない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・顧客の様子からは、出費を抑える傾向に変化はない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・5か月連続で前年を上回っているが、天候やイベント等により集客数にバラつきがあり、景気が上向きになっているという実感はない。

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
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・当クラブは1月11日～3月4日まで冬期休業期間であるが、3月5日以降の予約状況がまだぱっとしない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に変化が見られない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・2月の入店客数は前年と同じくらいだが、節約志向がまだ続いていて、カットのみの客が多いので、数字が上がらない状況である。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数は前年比3%程度の増加であるが、無料扱いの客が多くを占めているので、売上自体は横ばいもしくは若干下がっている状況である。サービス券による客が若干上向いてそれを補っているため、横ばいで変わらない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新年会で会った同業者からは、仕事量が少ない、毎日やる事が無い等の言葉が多かった。多少の違いはあっても、大方が同じような環境におかれている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月もイベントを行ったにもかかわらず、今一つ受注につながらず、厳しさを感じている。
やや悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・オフィスのテナントビルは半分も埋まっていれば良い方で、半分が空室であり、相変わらず引き合いもなく苦戦している。また、借りる側と貸す側の賃料についてのズレがますます広がってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さが厳しいせいか、最近では高齢の常連客の来店頻度が少なくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来年度の入学児童への鞆の販売では、お下がりが多くなって、どの学校でも20%以上となっている。園児服では注文が50%を割るほど、お下がりが多くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒気は外出する気を萎縮させる上に、今年は11日からの3連休に降雪だったため、人出が更に少なくなっていた。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月と同様な寒い日が続いているので人の動きがあまりない。我々の商売は、品薄でも値段が変わらないのは良い兆候ではない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前はエコポイント効果で良かったが、今月はエコポイントの盛り上がりが少ないため販売量が減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・客はよほど安くなければ手を出さないので、原価の半値くらいで売れば別であるが、原価で売ったくらいでは、必要でないものには手を出さない状況である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・バレンタインのチョコに関して、総個数が昨年比118%、総売上が117%と増加したが、これは、昨年大型スーパーが閉店し、その客が回ってきているためで、良いとは言えない。特に昨年は50～80個くらいスナックのママがまとめ買いすることがよくあったが、今年はほとんどない。飲み屋も景気が悪いようで、全体の景気も悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・現在電線類地中化の工事が商店街の至るところで始まっているため、なかなか客が来ない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・全体的に商品の動きが低迷しているが、フォーマルスーツ等の売上が良かったので、前年比での売上は変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象商品は先取りで販売したため、依然として商品の動きが止まっているようで、特に映像関連が苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・需要期になってきているが、依然として販売は増えていない。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・円高にもかかわらず、ガソリン高騰やエコカー補助金終了による消費低迷が続いている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・2月は寒さが厳しかったうえに、集客の見込める3連休に数年ぶりのまとまった雪が積もるなど、来客数、売上共に10%近く落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平年でも売上の少ない月なのに、大事な土、日に2週にわたり雨と雪が降り、来客数が激減した。土、日なので取り返せず、売上減となった。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・単月では、当地の冬季イベントが成功して、オフシーズンにもかかわらず旅客の動きは比較的良かったが、単価の低廉化と海外需要の冷え込みが響いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2月ということもあり、例年同様、乗客数、販売数共に伸びていない。また3、4月の引越しや新生活に向けて消費が下がっている傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・顧客側に格差があり、所持している預金に違いがある。融資を受けてまで買うことができるのは大企業に勤務している顧客が多い。中小企業に勤務している顧客の状況がかなり悪いことを政府は理解できていないようで、政策に期待したいところであるが当分は困難だろうと思う。厳しい状況をしのぐことになるがいつまでつかは不安である。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・新学期の制服販売のために、学校でサイズ合わせをしているが、生徒数が減っており、盛り上がりがないため、あまり良い雰囲気ではない。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・先月は幾分明るさが戻りつつあるという期待もあったが、今月は未曾有の不景気というくらい冷え込んでいる。来客数も少なく、会話も片言のやりとりぐらいであり、落ち着いて買物をするという雰囲気は全くない。何か不安材料があるのか、とにかく冷めている。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・同じ商店街の中の店舗が最近数か月の間にどんどん閉店していて、商店街組織を維持できなくなりつつある。人通りも一段と少なくなり、本当にどうしようもない感じになっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年度を迎えて1～3月とも宿泊予約状況が非常に悪化している状況にある。特に、冬場の氷上競技関連では、催しものが減ったのかもしれないが、市内のホテルはほとんど取れなかったという状況である。また、受験生も非常に減っている。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・油圧機器、建設機械の仕事が好調で、増産対応に苦慮している。一部の部門では24時間稼働での対応を開始しており、人材派遣業者にも依頼をしたが、人材不足であつた断られている。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・グローバル調達加速により、親会社はブラジルやベトナム、中国での調達率を上げているが、技術の高い基幹部品はまだまだ国内間の受注が多い。これらは受注減少の影響があまり無く、同業の中でも大きく差が出てきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・いろいろな面で少しずつ注水量が増えてきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・10社ほどの取引先が大分忙しくなって、1～3月はやり切れないほど受注量が残っている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力自動車メーカーからの受注量は3か月前と比べて約15%ほど増えている上、3月はまた増加傾向に入っている。ただし、価格が低下傾向に入ってきて、原材料が逆に今度は上がってくることが問題で、収益構造の悪化を懸念している。
		不動産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前と比較して、ホテル事業は稼働状況が少し上向いてきており、賃貸事業の方は人の移動月のためか、問い合わせ等が多くなっている。確定的ではないものの、良い状況である。
		経営コンサルタント	それ以外	・都市部や近郊での中小規模の宅地開発が所々に見られ、住宅需要にやや動きがある。しかし、一方で、商店や飲食店などは客数は増えておらず、消費需要にもさほど変化は見られない状況であり、中小企業は依然として、業績の立て直しが進んでいない。
		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、受注量ともに増加傾向にあるが、受注単価は厳しい状況が続いている。
	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	・販売先での在庫管理が大変厳しくなっており、余分な在庫を置かなくなり、受注量も絞られている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は稼働日数も少ない上、例年に比べても仕事量が少なかったため、売上が減少気味である。
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注、販売、すべてで相変わらずの低迷が続いている。	
窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・年度末に近付き、荷動きは多少見られるが、売上増に届かない状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変動が激しく、何とか仕事は理まっているが、長期的なものはない状況である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・家電関連設備に関して、エコポイント特需で設備投資が積極的になっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活用品などの家電、インテリア、雑貨等の動きが前年よりは良い状況で、家食ブームもあり、家庭クッキング器関連の物量も多く、輸送量は前年比3割増で確保している。ただし、現状の燃料の高騰やデフレのために運賃コストの削減が求められる等、利益が少なくなっている。
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・製造業では経済対策の反動減の影響に加え、アジア向け輸出の鈍化の影響も重なり、足踏み状況が続いている。非製造業では鉄道会社との共同キャンペーンによる一定の下支え効果もみられた。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・テナントが新たに入居することが決まり、空室率が改善されるが、その一方で古いビルの空調機器の更新によって費用がかかる等、全体としてはあまり変わらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年比でも変わらず低迷中である。広告宣伝を抑える方向に変化はない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12、1月とやや持ち直し、明るい情報も聞かれたので今月は期待したが、前半の好スタートに反し、後半は失速し前年割れしたため、チラシ出稿量は前年比98.7%となっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上高等の増減はほとんど無く、厳しい経営が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・客は安いスーパーを選んでいる状況で、商品そのものの販売数が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先はとも4月一杯から5月で倒産しそうである。また、当社の売上3割を占める別の取引先では夏以降、全量中国で生産するという事なので、非常に困っている。これから新規といってもなかなか見つかるものではないので、どう踏ん張れるかが正念場だと考えている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・運送業を営む経営者は、北アフリカや中東問題に端を発した急激な原油高が今後どの程度燃料費の上昇につながるのか、大変心配している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・空室も新築物件も共に増えてきている状況である。電球等の備品の供給が十分行われず、自腹を切って補給する同業者もいる。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・状況は変わらず、客先の電話機システムの受注量が伸び悩んでいる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の展示会に来場しなかった問屋を中心に関西方面の問屋を回ったが、ほとんど仕入れ意欲がない。唯一シンプルなジュエリーが動いているが価格競争が激しく、売上は低迷している。
通信業（経営者）		受注量や販売量の動き	・売上がかなり減少し、回復の兆しもない。	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人数は少ないが、少しずつ仕事を頼まれている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地域での求人状況は、前年比4割増近くになっている。他の地域での募集も含めると、それほど大きな上昇は無いが、全体として動きが出てきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・社員数の少ない中小零細製造業において、業務量の増加傾向か、採用が始まりだした様子が若干見られるが、大手製造業においては、社員数が多いためか、求人は相変わらず低調に推移している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連、自動車部品などの製造関係は前回並みで変わりなく推移している。サービス業では介護関係の就職者及び求人は停滞ムードで、募集は出しているが、集まりは悪い状況である。住宅関連は全く動きが停滞している。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・当所窓口において確認をした倒産、事業閉鎖等での人員整理10人以上の企業は、1月に3件、2月に2件を数え、その他の小規模のケースもいくつか発生をしている。年内12月までは持ちこたえたが、年明け後の業績回復が間に合わず、倒産等に陥る状況が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人は前年同月に比べ10%以上増加している。新年度に向けた人員入れ替えや、欠員補充等の求人が見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で増加傾向にあるが、景気回復の動きは弱まり、足踏み状態がうかがえる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・この時期欠員募集のような状態での求人は増加しているが、事業計画等、計画的に採用計画を立てられている企業は少ない。来年度募集の求人は昨年より更に少なくなっている。
	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	・抵触目を迎える取引先が多く、新規で派遣会社と取引を結ぶ企業が少なくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・2月は年間を通じて売上が減少する企業が多く、今月は前後の月と比べると景気状況は悪いため、求人募集広告を掲載する企業も極端に少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は前月比で当所管内では20.3%の増加を示しているが、新規求職者はそれ以上56.8%増加となっている。また、求職者の就職状況は前月比で39%の低下を示し、なかなか就職できない状況にある。
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	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数、販売量ともに良い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今年のバレンタインデーは月曜と、曜日並びの良さもあって大変好調に推移した。また、他の食料品、催事等も好調で、全体の売上が押し上げている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は寒い日が続いたので、来客数が少ない日は少し良くなかったが、多い時はよく売れて良い。
	やや良くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売棟数が約4倍になっている。あわせて過去1年の中でも1番の販売棟数である。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・このところ同業者が少ないため、有利な展開である。予算が余ったと余分な買物をしたりしており、売上は前年度より良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・年末に販売数量が一時伸び悩んだものの、上昇傾向については継続している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・全般的に、客単価上昇による売上増加の傾向がみられる。前年と比較して冬物衣料の動きが良くなり、食料品全般もほぼ前年並みを確保できたことが理由である。特に食料品については恵方巻、バレンタインとイベント性の高い商品が伸び悩んだ反面、生鮮3品の売上が堅調である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・呉服、美術、宝飾品で1千万円を超える高額品に動きが出てきている。
		百貨店（販売管理担当）	それ以外	・今まで前年割れしていた、催事等の特殊要因を除く店売上が、12月は99.8%、1月は100.6%、2月は25日現在で103.2%と上昇傾向にあるため、やや良くなっている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・昨年後半から売上が前年を超えており、本年予算も前年プラスアルファで組むことができている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・冬物商材が非常に好調で、引き続き商品の動きは堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・大幅な伸びではないが、販売数量は3か月前と比較して若干伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・通常ある月の中だるみ現象が今月は無く、シェフとのタイアップ企画の効果もあって、少し良くなりつつある。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・週ベースでの前年比が軒並み105%を超えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は値下げした高額商品が好調で、安い商品には目もくれない客が多く、売上は良い。そのための仕入れも成功している。

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
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・1月には落ち込んだテレビ関連の販売実績が、上昇基調に戻ってきている。単価に関しては下落が止まらず、40インチ以上の大型モデルを中心に単価が下がっている。新生活に向けた需要も伸びてきており、このまま3月に向けて販売動向は上昇基調をたどる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月後半から自動車の販売台数は伸びている。その反面、車両や整備にかかわらず支払が滞る客や破産する客が出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー購入補助金が終了してから客の動きが悪かったが、今年になってからは来店と成約が増えてきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・以前から比べると新車効果が今一つ伸びない状態であるが、新型車の売行きはまあまあで、中古車の動きが前年と比較して良い。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・以前の新型ゲーム機発売時のような爆発的市場拡大への期待感は薄い、新ハードが国内でいよいよ発売となり、好調な出だしを切っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年明けから、古くからのリピーター、定年世代の客の予約が増えている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新商品の申込状況が順調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格をセールスポイントにしたデジタル多チャンネルサービスを中心に、加入数が増加している。
		通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送への対応に消費意欲を感じる。アナログ終了の7月ではなく、エコポイント終了の3月に向けて対策を済ませようとする購入意欲が表れているようである。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・家族連れでの学割目的の来店が目立ち、成約を始め、スマートフォン端末のデモ機等で品定めをする客が目立つようになっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	単価の動き	・前月同様、両替金の使用率が高く、来客が消費を惜しまない状況が顕著となっている。要因として一部超人気景品の入荷があるが、それ以上にその他の景品への買い回りにつながっている傾向が強く、また実用品（お菓子）以外の人気も高まっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロスポーツの開幕が近付き、関連商品、サービスに対する需要が増えつつある。ただ、価格志向の強さは相変わらずで、リーズナブルな商品、サービスから売れている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅在庫が減少している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・今まで長期低迷していた建材関係の販売量が、前年比でプラスになっている。競合他社も忙しい状況になっているという情報があるので、少し上向いてきている。
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・ここ数か月、ずっと変わらないというより、本当にわずかずつ良くなってはいる。クレジットカードの取扱は一時期の低迷期よりは明らかに良く、1月の取扱はここ5年間では一番良かった。ただし、街全体の消費の力強さ、特に飲食には、そこまでの良さを感じない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・1月から始めている週1の特売が定着しつつある。客数は増えているがその分単価が下がっているので、売上の伸びはあまり伸びはない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・1月に比べると、エコポイント終了間近でテレビがよく売れている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・2月は寒波で晴天が続き、冬物は売り切った。中旬ごろから気温が上昇し、春物の動きはますますである。値ごろ商品に集中して売れている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客の動向が非常に厳しい。もう少しビジネスとしての活性が欲しいところだが、残念ながら思うようではない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・無添加食品も取り扱っているが、賞味期限切れが多い。いつも少量仕入れ、期限日には注意を払っているが、荷動きが悪い。50%以上高い価格だから、買い切れない客が増えているのか。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数、販売量、単価の動きはともに3か月前と変わらず、悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・前年より減り続けていた来客数が落ち着き、今月は増加の傾向にある。しかし客単価は下がっており、売上は前年並みになっている。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・寒暖の差が大きく、冬物の動きが鈍化し、春物はまだ買わない客が多いため、売上のぶれも大きい。
		百貨店 (総務担当)	それ以外	・今月については幾分売上、客単価など好調に推移したが、まだ高額品や美術宝飾等のいわゆるぜいたく品については動きが鈍い。今後ガソリン価格が値上がりしそうな状況もあり、楽観視できない。
		百貨店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みに回復しており、衣料品にもやや動きが出てきている。反面、高級雑貨が低迷しており、景気の回復とは言い難い状況である。
		百貨店 (広報担当)	販売量の動き	・百貨店の店頭は前年並みの推移である。春物の需要は気温の緩みとともに急激に高まり、月後半の盛り上がりにつながっている。婦人はファストファッションの台頭で苦戦していたカジュアルアイテムが復調し、百貨店ならではのオケーションアイテムはドレスが好調ながらジャケットが苦戦している。紳士もカジュアルアイテムが好調で売上を伸ばしている。春節は前年同期と比較すると、外国人利用の件数は前年並みながら売上は1けた落ちている。春節時期の訪日が一般化し、むしろ富裕層は訪日を回避する傾向が顕著である。
		百貨店 (広報担当)	お客様の様子	・客数が戻らず、なかなか売上が回復してこない。クロスマーチャダイジング等を駆使して1人当たりの買上点数を増やす工夫をしたり、新規催事を企画して新たな集客策としているが、客数減分をカバーできていない。百貨店としてできる施策は尽くしているが、売上回復は困難な状況である。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・物産展等開催において集客はあるものの、商品吟味の目は依然厳しく、なかなか顧客当たりの買上点数は増えていない。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・来客数、購買客数、購買率は伸長するも、セール期間とはいえ客単価は依然低い。ただし、バレンタインや、卒業・入学式などには高い購買意欲がみられ、積極的に確保していることから売上を下支えしている。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・来客数は悪くないが、昔のように購買につながらない。世間の買物に対するスタイルが変化しているのかもしれない。
		スーパー (経営者)	単価の動き	・来客数は増えているが、買上点数が減って客単価が落ちている。必要な物しか買わないという買い控え傾向がまだ鮮明に出ている。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・客の特売日に合わせた買い回り感が、以前にも増して強くなってきている。固定客以外の流動的な客は特に特売商品の買い回りのため、価格競争も加担し、単価の上昇も厳しい。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・客数が前年比98%前後で来ているので、厳しい状況にある。客自身が安い商品の買い回りをしている。当店で卵を買った客は、近隣スーパーで違う物を買っていた等、結構買い回りをしている傾向が見られる。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・来客数の伸びは良かったり悪かったりがあるが、月間としては若干伸びている。ただし、客単価が落ちており、商品の単価も落ちていること、買上点数が今一つ伸びていないことなどから、状況は悪い。
		スーパー (営業担当)	単価の動き	・客数の変化はないが、1品当たりの単価がやはり落ち込んでいる。確かに特売等を多くしている問題もあるが、安い物しか稼働していない状況である。
		スーパー (仕入担当)	それ以外	・気温が低いにもかかわらず、冬物商材の売行きが芳しくない。競合各社も同様な状況のため、価格訴求を打ち出して全体的に単価を押し下げてしまい、結果的に売上の低迷を招いている。
		スーパー (仕入担当)	単価の動き	・今年の節分の恵方巻きは前年比130%と大きく伸びている。全体としては低単価志向が続いており、客単価は上がり前年度にやっと届いている状態である。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・前年比で来客数が5%ほど増えている。天気が良くなったり悪くなったりはあるが、高齢者の来店が比較的増えている。店側の施策としても、近くて便利なお店ということで1人用の食品等の取扱を重点的に増やしている。これからも高齢者の単独来店が増えるのではないかと考えている。

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
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の買上動向が変化し、ごく低価格の商品と多少高めの高付加価値商品がともに伸び、使い分けが顕著になってきている。しかし1人当たりの買上点数が減少し、売上としては横ばいが続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・単価が前月比で20円ほど上昇している。デフレ感覚に歯止めが掛かったようである。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は寒暖の差が激しく、衣料全般が低調である。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・テレビ単価の下落による影響が大きい。客数は前年を上回っているが、状況は厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売は前年9月にエコカー補助金が終わってから3割減となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・やはりコンパクトカーや軽自動車は売れるが、3ナンバーの車に関しては話すらない状態が続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・環境に優しい大型トラックを買うと低公害車普及促進対策費補助金が出るようになってきている。これは前年10月開始で3月31日までだが、予算77億円のうち、現状で40億円以上残っているとのことである。補助金が出るからといって、それを使ってトラックを買うというところまでは、景気の状態は良くない。客としては、お金をもらってもトラックを買えない状況である。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は特に落ちていないが、客単価が半年あるいは1年前に比べて確実に下がっている。また、売上も月によってばらつきがあり、安定していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月1月24日までの結果では、前年比で客数は94.6%、売上は94.6%である。今月は2月24日現在で客数は99.1%、売上は98.1%である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・とにかくビルの中に人が入って来ないということが最大の原因である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・基本的に良くはないが、結局は変わらない。前とは動きが少し違うような気がするが、どう違うかはまだ把握できていない。年配客はあまり来なくなっているものの、若い客は動いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はどちらとも言えない状況である。ただ、会社によってはチケットが使えるようになったという話や、なかなか人手がないというような言葉を客から聞くので、若干上向きになるかは期待している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注の話が少しずつ出てきているが、案件の決定率が悪いのは変わらない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビ契約数は増えているが、単価が下がる傾向にあるので、実際の客の出費は減少傾向にある。ただし、その分新サービスを訴求すると契約につながる結果も出てきており、一概に景気が上がっているもしくは下がっているという判断ができない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送のアンテナ設置や、大手他社への切替えによる解約に歯止めが掛からず、多チャンネル契約数は純減のまま推移してしまっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入者の解約が多く、契約のサービスプランが低価格傾向にある。顧客対象である集合住宅の空室が多い。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・毎回のことであるが、相変わらず解約に歯止めが掛からない状況にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャンネルサービスは伸び悩んでいるものの、他社より月額料金が下がるインターネットと電話サービスは堅調に推移している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・当社サービスの解約数の増加傾向は続いているものの、契約については増加してきている。例年3、4月にピークを迎えるという時期的な要因もあるが、落ち着いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2月は来客数がかかり減っている。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・以前に比べて、客はあまりお金を使わないで遊べるような機械に付く傾向が強くなってきている。当チェーンの中でも今度、低玉貸しという1円パチンコや5円スロット「イチパチゴスロ」を始める。客が前に比べてお金を使わなくなったというのが実感である。

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
		その他レジャー施設 [ボウリング場] (支配人)	競争相手の様子	・県下のボウリング場の来場数にはぼちつきがあり、二極化が進んでいる。全体的にはやや軟調で推移している。
		その他レジャー施設 [ホール] (支配人)	来客数の動き	・公演の前売りチケットは一部を除いて直前まで伸びず、当日券も廉価な物に集中している。前年に比べて少しは良くなっているが、この数か月は同じような状況が続いている。販促活動も継続してはいるが、内容に魅力を感じないという要因もあるかもしれないが、反応が鈍い。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・3年前に計画した民間の物件がやっと具体化する運びになったようである。その他の計画も出てきてはいるが、まだ完全に景気が良いとは言えない。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・設計事務所はかなり先の計画等の動きをするのだが、依頼、情報等が全くなく、同じような状況が続いている。
		設計事務所 (職員)	それ以外	・変化を感じる状況は特にはない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず受注状況は良くない。売上については今年度上期の受注が比較的良かったため、前年比では多少良くなっているが、前年の状況が悪すぎたため、決して景気が良いとは言えない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が変わらない。
		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60%と、景気は悪い。また、3か月前と比べても悪い状況で変わりがない。住宅、不動産は例年動きのある時期ではあるが、厳しい。銀行の融資担当者も案件が無いと言っている。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・来客数が少なくなっており、契約まで結び付けることが非常に難しい。客が買物に慎重になっている印象で、それ以上に決断をなかなか出してくれないのが一番残念だが、やむを得ない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・客が商店街に来ないことを非常に痛切に感じている。当商店街ではこのところ5軒ほどシャッターを閉める動きがあり、特に衣料品関係が多いことが目に付く状態である。何をしたいのかという現状なので、なかなか前途多難である。
		一般小売店 [家具] (経営者)	販売量の動き	・年明けから客が非常に少なくなっており、販売量もそれに伴い、悪くなっている。
		一般小売店 [祭用品] (経営者)	来客数の動き	・毎年行われていた行事等の取り止め等により、予定していた受注が入らなくなっている。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・料飲店での落ち込みが目立つ。それに引き換え、家庭での需要が増えたと思うが、価格が高いせいか販売量は伸びず、減る一方である。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	お客様の様子	・客である大手旅行会社の本社ビル売却による移転など、前月、今月とも移転する客が多く、お茶等の売行きが低迷してきている。
		一般小売店 [文具] (販売企画担当)	競争相手の様子	・景況感はあまり良くない感じがするが、当社としては頑張っている。この時期は役所関係の入札や見積合わせ等が多いが、周囲の会社はすごく安値で落としている。やはりこここのところ厳しくなっていることが多分にある。何とか受注できたとしてもほとんど利益がない状態であり、それだけ集中してしまっている感がある。そういう意味では、これからますますひどくなる。予算が出ない等といったこともある。
		百貨店 (店長)	お客様の様子	・春物及びフレッシュャー、入園入学の連れ添い着、謝恩会、ブライダル用カラーフォーマル等のセレモニーが第1ピークを迎える時期だが、低温及び家計防衛策の汎用性やプライスラインで前年比7掛けである。
		スーパー (ネット宅配担当)	競争相手の様子	・他社の広告商品の売価が下がってきている。低価格路線へ転換する企業の業績が良い状況を見ても、末端の小売ではいまだデフレが続く。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数、単価ともに落ちている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・60歳後半から70歳代の客の買物意欲が低下しているように感じる。先行きの生活不安等が要因だと思うが、今までのように年金が入る前後は楽しんで品定めをしている客の光景もあまり見られず、景気の悪さを実感している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店(店長)	競争相手の様子	・同業の競合店が取扱商品の縮小をしている。しかし、こちらに客が流れてきている様子が無い。
		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・今年の冬物バーゲンは今までになく期間が短かったような気がする。売場も早めに春物を展開して対応したが、冬のセールは2月初旬で終わり、寒くても来年のために買う客が本当に減ってきた様子で、前年比93%で終わっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・パソコン業界に関しては、パソコン部品自体が低価格になり、スマートフォンを含めたパソコンという部類が薄くなってきている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・純受注は月前半の受注不振をばん回できず、前年比74.6%で推移している。3月のバックオーダー400台を確保しようと努力したが、大型車、四輪車、タクシーとも未達に終わっている。売上台数は新型車の納期改善と登録玉の受注残がマッチ率の向上につながり、今月は目標台数の登録だけは達成ができています。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数も少ないが、それに比例して売上も伸びずに落ち込んでいる。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・今年に入り、販促方法を変えて様々なことを行っているが、スタッフの販促への取り組み姿勢の差により、来客数の数字が大きく変わってしまっている。景気が悪いからと外に原因を求めている限り、回復は難しいと思うので、スタッフの意識改革が必要である。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・天候不順により梅春物が動かず、冬物の単品買いが目立っている。衣料品は紳士服、婦人服、ファミリー衣料とも客単価は20%以上落ちている。来客数ではファミリー衣料が40%近く落ち込んでいる。これは春物の新作待ち状態ではないかと思う。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・このところ本当に来客数が少ない。なぜこんなに景気が悪いのか、急激に悪くなってきている。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・前年と比較して販売量は減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・平均単価に大きな変化は無いが、レストラン全店舗で来客数が減少している。特に平日夜の法人関係の接待利用の減少が影響を受けているが、逆に土、日昼の個人利用に大きな変化は無い。3連休の雪が大きく影響している。宿泊も受験や付近のイベントなどの特定日に集中し、埋まらない日をネットで安く特売して来客数は稼いでいるものの、売上は思わしくない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の電話問い合わせが少なくなっている。また、それに比例して団体旅行の見積件数も減っている。
		旅行代理店(支店長)	単価の動き	・今月は官公庁を中心に新年度の入札が多い。単価は前年度の落札価格より更に下がり、また、信じられないほど下げた単価で落札している。これは例年にない傾向である。また、4月以降の一般団体についても、コースは元より単価にこだわる客の傾向がある。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・例年この時期はタクシー利用客が減少するが、今は悪い状況の中で更に悪くなっている。特に深夜時間帯の繁華街は、タクシーの空車車両で渋滞している。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビとネットの新規獲得が非常に低調である。2月に入って前年末までのテレビ買換えや反響営業等への反応が非常に弱い。営業マン不足が原因という面もある。
		遊園地(職員)	お客様の様子	・飲食物販の買い控え傾向が続いており、景気が上向き期待が持てないため、やや悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・寒さのため、来るサイクルが遅れている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・いずれにしても仕事量が激減している状況で、景気が良くなるとはとても思えない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街内で閉店する店が増加している。大型店の乱立により、既存商店街の衰退が顕著になってきている。食材等の原材料価格が徐々に高騰してきており、小売価格への転嫁は難しい。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・毎年この時期は静かだが、年末忙しかった分、響いているようである。アンテナ工事などは忙しいが、利益率は良くても売上金額は伸びない。
		一般小売店[食料雑貨](経営者)	単価の動き	・天候不順も影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・小売業が主だが、やはり少子高齢化で高齢客が多く、客単価も客数も少なく来店頻度も下がっている。経費は固定費なので、ある程度の売上がないと経営を維持するのが困難な状態になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3月の確定申告を控えて、消費税やその他の増税、選挙の話などで、何かと落ち着かない様子がかがえる。洋服も天候に左右され、出掛ける直前まで買い求めない状態であり、悪い方向に向かっているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も大きく天候に左右され、客が少なく、商店街全体でも来客数が減少している。来店しても購買意欲が低く、苦戦している。客単価の低下と来客数の減少とでダブルパンチである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイントの条件変更の影響で、12月より厳しい状況が続いている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・とにかく量がさばけない。手間と時間が倍以上掛かるのに、利益を生まない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外で大きな地震があったため、地震国日本であることもある程度影響しているのかもしれないが、予約をしていた客から少し見合わせるという声が出てしまい、今月は悪い。
		タクシー運転手	それ以外	・今年に入っても景気の悪いニュースばかりが飛び交っている。走っても走っても客がいない、一晩やっても1万円にもならない、空車が多すぎるなど稼ぎが落ち込むことばかりである。苦境に追いやっている規制緩和や不況に対するいらだちなどで、毎日がやり切れない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・一部で景気上向きもあるかもしれないが、業種、また職種等によって差があり、全体として悪くなっている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・保険料単価の減少、保険の解約、新規の提案に反応が無い。年金、医療保険等公的制度に対する不信感や不安に象徴されるごとく、世の中全体がおかしくなっている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・設計の注文が全く減って、2月はゼロと前月よりも確かに大きなマイナスである。さらに、これからの新しい仕事が見えない。当方は行政の仕事をやっているが、行政の仕事でも入札及び指名は無く、非常に暗い感じがする。
		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、戸建ての分譲住宅に関しては、価格が安くなっているほか、政府の住宅取得の支援策が効いていて、売行きが良い。その主なものは住宅ローン減税、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、住宅版エコポイント、フラット35Sの金利大幅値下げ等である。しかし、多少売行きが良くても企業としては利益がほとんど出ない。また、公共事業に関しては新政権に替わってから激減しており、倒産する同業者も増えているようである。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いは多くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。納入業者として行っている法人関係、会社関係は、横ばいの状態である。ただ、2月は店に来る実印や銀行印の個人客が多く、それは非常に良い方向になってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上ともに前年同月比の目標を3か月間達成できている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治は混乱しているが、前年に比べて増収になっている。我々の努力のたまものと思うが、これで政治がしっかりしてくれと一層マイナミックな効果が大きい。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・12～2月まで生産調整があったが、3月より4月と、受注量は増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [靴] (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の様子は、内容的には注文数がスムーズに入ってきている。特別良い状態ではないが、いくらが良いようである。またいつどうなるかは分からないが、数字もそこそこ出しやすくなってきている。
		輸送業 (所長)	受注量や販売量の動き	・通常2月はニッパチと言われるように比較的暇だが、中旬過ぎぐらいから出荷が多くなってきている。客先に行って尋ねてみたが明確な理由が分からず、先方も出荷体制ができないまま荷量増になったので慌てて対応している最中とのことである。もしかしたら、来月より原料関係で値上げされるので、その分前倒しで顧客が購買しているのかもしれない。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・ほぼ横ばい状態だが、3か月前と比べると良い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車関係の中小企業は良くならないが、その他の機械加工業については、営業努力をしてリーマンショック前の80~90%に戻している会社も出てきている。
変わらない		繊維工業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・原料の入手難、高騰で原価は上がっているものの、販売価格に転嫁できず、苦しい状態が続いている。また、大幅な納期遅れが発生している企業も出てきているようである。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・例年の2月と同様の動きで、状況は悪い。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は入札の話があるので動きがあるように見えるが、それ以外の仕事では相変わらず不調である。
		出版・印刷・同関連産業 (所長)	取引先の様子	・見積依頼は多く入るが、受注までたどり着くケースはなかなかない。取引先も広告宣伝費をいかに下げるかに力を入れているようである。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・医療容器は発注量が増えたが、住宅関連部品は横ばい、化粧品容器は円高の影響を受けて受注が激減している。しかし、前年同期に比べると相対的に動きは活発である。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・新規取引先を開拓したが、今までの得意先の仕事量が減ったため、売上はあまり変わらない。
		建設業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・競争入札ではいまだに原価を割り込み、更に2割以上価格を下げないと受注できない状態が続いている。適正価格での受注はいつになったらできるのか、間違った受注形態がまだまだ同業者の間では絶えない。
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・1年前よりは改善されていると思うが、3か月前と比べるとそれほど大きな変化はない。
		金融業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・取引先の製造業は売上が横ばいで、利幅もまだ戻って来っていない。建設、不動産は相変わらず停滞気味で、建売業者もそれほど売れていない。小売業は消費低迷で物が売れなくなっている。
		金融業 (渉外・預金担当)	取引先の様子	・前月からの変化等、情報がない。
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・新規テナントからの問い合わせも若干多くなり入居も決まりつつあるが、フリーレントの要求が多く、当面的には空室率が改善されない状況になっている。
		広告代理店 (営業担当)	取引先の様子	・年度末で、取引先と来期の広告費予算の打ち合わせをする。ここ2~3年は前年予算より絞られていたが、今年は前年度ベースだが予算変更なくすんなり通っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先によってばらつきがあるが、平均するとあまり変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商業、サービス業系の個人事業主から確定申告の相談を受けることが多い時期である。今年の売上の推移をたどっていくと、生活者の家計圧縮が一向に改善していないことがうかがえる。特に経営者たちが指摘するのは、国会審議のもたつき、中東の政変である。生活者に不安を与え、財布を開かせないのではないかと言っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		税理士	取引先の様子	・中古書籍を売っている事業所がある。こんな時代だから安くて良いと思うが、以前は良かったものの、業績が大変悪い。2店舗が1店舗になり、その1店舗も売上が大変落ちている。中古商品でもすごく悪いので、やはり大分悪いようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・受注したものが止められ、新年度まで伸ばす傾向のものが数件ある。
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量のわずかな回復傾向は見られるが、同業他社との低価格化競争の影響があり、トータルでは低迷状態が続いている。
		その他サービス業 [警備] (経営者)	取引先の様子	・公共事業の工事がまだ続いているので、忙しく動いている。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	受注量や販売量の動き	・既存契約は例年どおりだが、新規の引き合いが少ない。
		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	・年度末の引越しシーズンになってきたが、マンションのインターネット環境整備に対する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、現在のところ設備投資に掛けるお金は少しでも絞りたいという意識が働き、部屋内までの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	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・この時期は公官庁関係の年度末で、それに伴い受注が増加している。しかし一時的な現象で、年度が改まれば通常の発注になり、減少していく傾向は変わらない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・客先の注文全体が落ちている。どこの客も少し地盤沈下といった状態である。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・円高の長期化により、得意先では海外生産に切替えようという傾向であり、そう言われている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注が無い。
		建設業 (営業担当)	競争相手の様子	・国の政策方針が日に日に変わっていく姿を見て、顧客や同業者が設備投資を控え始めている。
		輸送業 (経営者)	競争相手の様子	・取扱量の減少に伴う所有車両の減車や、景気低迷による廃業店者が目立ってきている。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・食料品等の値上げという報道があり、その面では若干インフレ的なものがあると思うが、経済全体としてはデフレで、メーカーをはじめ建設業者は大変苦慮している。
		金融業 (役員)	取引先の様子	・年度末における資金ショート相談が増えており、足元の延滞も増えている。
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・特に輸出企業は売上回復の見通しが立たない。資金繰りも厳しく、返済猶予の効果により企業存続の危機を乗り越えているが、前向きな設備投資、増加運転資金への手当はできていない。
		不動産業 (経営者)	競争相手の様子	・賃貸繁忙期だが、来客数が減っている。新築物件がこの時期を目指して建築中だが、完成時の満室が難しい時代になったようである。事業用は、居住用より特に難しくなっている。
		税理士	取引先の様子	・今年明けてからの衣料品、美容院の売上が前年割れしている。建設業にも動きが無い。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・2月は売上はそこそこあったが、受注額が非常に少なくなっている。
		建設業 (経営者)	競争相手の様子	・物件が全く無くなっている。民間では住宅の新築、リフォームは若干あるものの、特殊建築物は計画の話があってもまとまらない。同業社も、ある物件で入札があったがとんでもない金額で受注していた。直工費以下である。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・取引先へ行っても、倉庫には在庫が全くない。先方からの発注も出てこないのでもうどうにもならない。そちらに仕事をやらないわけではないからもう少し待ってくれ、という話だけである。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・前々年までは年度末に掛けて出荷が増加していたが、今年は1月で繁忙期が終了している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・新規案件の引き合いがとにかく無い。どこも既存案件の死守を掲げているから仕方ないと思うが、それにしても電話が鳴らな過ぎる。大企業の業績回復の報道が全く信じられない。異業種の知人も同じようなことを言っていたので、地方はまだしばらくは駄目なのかもしれない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	競争相手の様子	・客先に安い見積を入れてくる同業者が増えている。
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新規企業や過去に取引のあった企業から、派遣や紹介予定派遣の依頼がある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は数か月前に比べ若干増加しているが、雇用景気が回復傾向にあるという程度である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・「売れない時代にいかに売るか」について、前向きかつ深く考えている企業が増えている。また、考えるにとどまらず行動に移している企業が増えてきている印象がある。具体的には、既存の商品の売り方を詳しくする、違うチャネルを開拓する、未開拓市場を開拓する等である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年2月はかなり落ち込みがあるが、今年は1月がそこそこ良かった延長もあり、落ち込みがない。
		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。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パートの求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前月比47.5%の大幅増となったが、例年、年末で離職者が増加することで、1月の新規求職者数が増えるためである。新規求人数は前月比30.2%の大幅な増加となり、有効求人倍率が改善している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業側の採用ニーズに関して、求人数は増えている傾向にある。また、その中で複数名を採用したいという要望も増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・毎年2月と8月は求人が非常に少ない月だが、今月もどの業種に関しても目立った求人増はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・全体としては少し良くなっているようにも思える。新卒採用においては採用支援による動きが少しあり、中小企業の採用が拡大方向に向かうかと思っていたが、中東の不安定さが採用意欲をなえさせる危険がある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業、店舗における新規取引数は相変わらず低い状態が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・毎日の相談に訪れる求職者の相談件数は3か月前と変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数が多くなっているわけではないが、技術系や、会社や業種によって異なる特別な需要は出てきている。レベルはかなり高くなっているが、それに合う人であれば採用も徐々に出てきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・現在、ハローワークと提携をしており、求人をもっている。中小企業の求人が主だが、ほとんどが1名、多くても2名採用の、少ない採用人数の求人が多い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得状況において、大都市圏では10%の伸びを示しているが、全国では、ほぼ横ばいの状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が低下している。契約も完全終了数が多く、次の依頼がないものが増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	求人情報誌製作 会社（広報担 当）	求人数の動き	・新聞や各報道では、企業収益は良くなっているとのことだが、採用の手伝いをしている当業界からは、全く景気回復の空気は感じられない。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	○	○	○
	やや良 く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・全体的に客の購買意欲が見られる。ただし、必要な物とそうでない物とがはっきりしている。客単価も依然として低い状態が続いている。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・今月は当地域には珍しく5センチの積雪が2回もあったが、それ以外の日は好天に恵まれ、例年と同様に各地からの伊勢神宮への参詣客で毎日大にぎわいである。道路の交通渋滞が続いているが、鉄道会社も快速電車の車両を増やすなど、記録的な人出となっている。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて来客数がやや多く、店は活気を取り戻しつつある。開店祝い等のギフトもまずまずである。
		一般小売店〔贈 答品〕（経営 者）	来客数の動き	・例年2月は売上が減少する月であるが、今年来客数が増加している。景気が上向きであるため、このような客の動きにつながっている。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢神宮の内宮前は大変なにぎわいであり、低単価品ながらよく売れている。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・買上客数、客単価共に、回復傾向が続いている。今月に入り、前月と比べても回復幅は大きくなっている。
		百貨店（販売担 当）	来客数の動き	・まだ気温や天候に左右される状況にはあるものの、来客数は増えている。また、力強い動きとまではいかないものの、季節商品がここ数年になく良い動きであることから、新商品への関心や購買意欲が感じられる。新しい物を渴望する動きと思われる。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比100%を上回ってきている。ただし、来客数の回復はまだ見られない。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・来客数は前年同月とほとんど変わらないが、客単価が3.6%上昇している。
		スーパー（営業 担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月を上回ってきている。セール時の来客数も、確実に伸びている。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・東海地域の店舗の来客数、売上の前年同月比は、全国を上回っている。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・節分の恵方巻の売上が、前年同月比で10%以上増えている。全体的に、仕掛ければ反応がある。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・たばこの売上が回復し、全体の売上也改善している。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・増税に伴う値上げの影響で、たばこの売上が増加している。他の商品の売上也、微増ながら増加している。
		コンビニ（商品 開発担当）	販売量の動き	・たばこ、パスタ、スープ、デザート等の販売数が回復してきており、全体の売上也回復している。ただし、来客数は減っている。
		衣料品専門店 （販売企画担 当）	販売量の動き	・日本製の商品が動き始めている。中国製品は納期が遅れがちであり、価格も上がってきているため、高い国産品が売れている。
		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に伴う特需が落ち着き、売上はかなり落ちている気がするが、前年同月と比べれば上回っている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・例年2月は動きが良くなるが、今月の販売業績は前年同月と比べて好調である。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・例年2月は決算に向けた増販月であるが、今月の受注は例年以上に好調に伸びている。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・2月は増販期でもあり、今月は想像していたよりは順調に売れている。ただし、前年同月と比べると厳しい。	
	乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了に伴う反動減が小さくなり、回復傾向にある。ただし、販売数量は多くはない。	
	乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了後、新車販売は厳しかったが、回復してきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔任出し〕（経営者）	販売量の動き	・年明けから、ほんの少しずつではあるものの、販売量は増加傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春休み前の旅行の予約が好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年2月は売上が落ち込む月であるが、今年は前年同月比だけでなく、前月比でも来客数は増加している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話回線の引越しに伴い、光インターネットへの切替や地デジ対策として映像サービスの申込が増加している。
	変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・政治や世界情勢に対する不安が生活不安につながっており、消費の低迷に影響している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の飲食店の動きは、閉店も多いが新規開店もある。客の動きも、どちらとも言えない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・今月は降雪など悪天候の日もあったが、来客数は常連客を中心に前年並みである。下旬からの北海道産物も、例年並みのにぎわいである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年2月はクリアランスセールが終了し、暇になる月である。客は冬物の購入よりも春物の下見で来店するため、売上にはつながらない。しかし、今月は下旬にまとめ買いする客が増加し、売上は伸びている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として、目的買いが主流である。春物への切替もまばらな状況である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・生鮮品の動きはまずまずである。しかし、雪の日が多かったため、冬物バーゲンしている婦人衣料品の動きが良くない。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・前月悪かった売場が今月は良かったり、逆に前月良かった売場が今月は悪かったりしており、全体的には変わっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・原油価格の高騰によりデフレは徐々に脱却してきているが、消費者は相変わらず収入が増えていないため、節約に努めている。小売店がバーゲンセールを開催しても、客の反応は良くない。野菜価格の高騰が続いているが、価格が安定しているもやし等の安価な商品は売れている。様々な商品が値上がりするなか、客は買得商品を購入して対処している。消費、景気は依然として上向いていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価はまだ前年同月を下回っているが、客単価は販売数の確保により、前年並みとなっている。ただし、まだまだ不安要素は多い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・菓子、食品の春の新製品が多く出てきており、それらの商品の動きは良い。しかし全体的な客の動きは、近隣の商圏も含めて競争が激化していることもあり、鈍くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・必需品以外は購入しない傾向が続いている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・卵や砂糖の卸価格が値上がり、その価格転嫁によって売上は増えている。その一方で、買物は必要最低限に抑える傾向が見られる。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年は競合店の出店が相次ぎ、厳しかった。今年は一巡して、売上等の数字も回復傾向になってきている。しかし、前々年の数字には達していない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこの売上の回復に伴い、全体の売上も増加している。しかし、来客数は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が極端に少ない。来店する客の春物の購入意欲は高く、売上も上々であるが、新規客が増加しない現状では、先行きは暗い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・来客数は増加しているが、販売数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同時期と比較すると、販売量は増加しており好調である。しかし、ここ数か月間は伸び悩んでおり、特に変化はない。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年2月は、年度末決算を控えて店頭が盛り上がる時期である。そのため、色々なイベント、企画を考えて実施したにもかかわらず、若干の効果しか感じられない。客の財布のひもはまだ非常に固いと実感している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・決算期に入りメーカーでは大量の広告を出しているため、来客数は前年並みに多い。しかし、成約率の上昇にはつながっていない。客の予算をオーバーすることがほとんどで、購入延期になることが多い。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅の動きは持ち直しているものの、公共工事及び民間設備投資のビルや工場関係の件数が減少している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・販売促進イベントに対して、客の反応が見られる。しかしその後は反動減になり、基調としては横ばいである。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・寒さや悪天候により、自宅で食事する傾向が強く見られる。外食産業には良くない状況が続いている。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業を中心に、出張などの宿泊、法人宴会の需要が徐々に増えてきている。ただし、好調な時期と比べると、約20%減で推移している。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・中東問題で石油価格が上昇すると、旅行業界にとってはマイナスであり、心配である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・繁華街特に飲食店への人出が減少しており、タクシー業界にとっては厳しい状況が続いている。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・来場者数はあるが、支出単価が低い。遊び方も、従来ならば家族全員で楽しむところを、利用料金の節約のため子供だけ遊ばせる例がよく見られる。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月は雪による閉鎖の日が多く、来場者数、売上共に、予算目標を大きく下回っている。ただし、2月末の土日は各ゴルフ場で予約は埋まっており、予約数は少なくない。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・取引先によるリストラの影響で、価格競争が起きており、注文が競合他社へと流れている。他社を後追いしないと、シェアの低下が進行してしまう。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の新築工事は相変わらず少ないが、共同住宅の改修工事は増えている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・政治不安を背景に、客は商品を買って控えている様子が見られる。
		商店街(代表者)	単価の動き	・前年7月以降、10個入りのまんじゅうに加えて、6個入りを販売している。1月までは10個入りの売上に影響は出なかったが、1月下旬からは6個入りの売行きが急激に伸びたことに伴い、10個入りの売行きが低迷している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価もより一層低下している。そのため、販売量、売上共に良くない。
		一般小売店[食品] (経営者)	販売量の動き	・来客数は、例年と比べて若干減少している。また、品切れになる日もあれば大量に売れ残る日もあるなど、日によって売上にばらつきが出る傾向が続いており、客の動きが読めない。それがコスト上昇の原因となり、前年の売上に届くかどうか微妙な状態である。また、全体的にデフレ傾向も続いている。
		一般小売店[自然食品] (経営者)	来客数の動き	・客足が止まったと思われるほど、来客数が少ない時がある。前年同月と比べて、来客数は2割減になる。海外情勢や国内政治が不安定で、物価高になる要素も多い。このため、財布のひもが固くなっている。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・薬局では例年2、3月はインフルエンザやかぜの客でにぎわうが、今年はインフルエンザもかぜも収まりつつあり、今一つである。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・ブランド専門店での新作品販売は好調であるが、複数ブランドを販売する平場では、厳しい状況が大きく好転する兆しは見られない。また、クーポン券の利用可能期間やポイントアップ期間を来月に控えており、それを目当ての買い控えも多く見られる。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・消費者の財布のひもが固いと嘆く取引先が多い。客の買上数も減少している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・アルコール類を安売りするスーパーが多くなっており、アルコール部門は非常に苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・買上率が低下している。客は慎重に買物しており、価格の選別が厳しくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前から、客の減少が続いている。宿泊数、昼食客数、夕食客数、婚礼数のすべてにおいて、前年同月比8～9割で推移している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前月に続き今月も気温が低く、雪の影響もあって、個人客が伸びてきていない。客の気持ちは既に桜の季節に向いている様子である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数の動きは回復傾向にあるが、客単価は非常に厳しい状況である。毎日、客の動きに一喜一憂している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会、宿泊共に他ホテルの値下げが激しく、状況はこれまで以上に厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初から半ばまでは寒さが続いたことから、通勤や通院に利用する客が多かった。しかし、夜の繁華街は依然として閑散としており、利用客は少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数の増加、低価格メニューへの推移など、通信費の節約志向はますます顕著になっている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・他社による光電話の販売攻勢により、一般電話の減少が続いている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・前年末と比較しても、明るい材料はない。色々な店舗に出掛けても、客の動きは弱く、活気は感じられない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・例年2月は閑月であるが、今年は特に、必要最低限の商品購入や利用しかしない客が目立っている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や施主からは、景気の良い話題は聞かれない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・工事単価や金利の動向が不安視されており、一戸当たりの単価は低下している。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・今月中古マンション市場に動きが見られない。
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年売上が少ない時期であるものの、今年は更にひどい。上得意客が多い近所に大型量販店が出店し、売上は加速度的に減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量、売上単価共に、前年度を下回っている。客は目的の商品以外は購入しない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・これまではバレンタインデーにはチョコレートの他にもプレゼントを贈っていたが、近年はほとんどチョコレートだけになっており、売上は減少している。また、今月は降雪が多く、来客数も減少している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず、悪い状況が続いている。近所では、同業者が2軒閉店している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあり、団体客はほとんどない。少人数の客が多かったため、売上は極端に減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年2月は閑散期であるが、前月と比べても来客数は減少している。
美容室（経営者）		それ以外	・予約数は12月中旬までは順調であったが、1、2月は寒さの影響で半減し、これまででない閑な状態が続いている。	
理容室（経営者）		お客様の様子	・客は低価格店に流れており、状況は悪化している。	
住宅販売会社（経営者）		お客様の様子	・売れている地域と売れていない地域が、はっきりしている。駅が近く学校や道路等も整備されている地域の物件は人気がある。	
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・フル生産で残業も続けているが、受注量をこなさきれず、従業員を増やしている。更なる増員も必要になりそうである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格は相変わらず低下傾向にあるものの、販売数量は多くなっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界からの引き合い量が、前々月、前月と比べて50%ほど増えている。特に中国とインドから、設備投資の引き合いが増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出向け工作機械関係の売上は、過去に例を見ないほど好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の設備投資の量が、かなり増加している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・期末近くになり、完成車メーカーが決算対策として大量生産する動きがあり、受注数は増加している。また、今月は前月と比べて稼働日数が多いことも、売上増加の要因の1つとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一戸建ての新規発売の売行きが順調であり、景気回復の手応えを感じつつある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は確実に増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・客当たりの国際貨物の出荷量が増加している。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・3月決算で業績改善を見込む企業が多く、先行きを比較的に楽観視する経営者も増えている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・主要駅周辺には景気が良い地域もあるが、全体的には景気の改善は感じられない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・堅調を維持しており、上下共に変化する要因は特に見出せない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一時期と比べれば、ここ数か月間は安定して受注が得られるようになってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度末で、円相場も大きな動きはなく、売上の変動も小さい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間は取引先業界の投資が増加しているため、良い状態で安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品別に見ると大きく差が出てきているが、当社全体の受注量は大きく変化していない。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来月分の受注が入るかどうかは分からないが、今月の仕事はある。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量は増加傾向にある。ただし、運賃の値下げが進んでいる。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物流費、運賃に対する荷主の関心は非常に高く、値下げ要求が厳しい。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年同月の3か月前比が21.2%増であったのに対し、今月の3か月前比は5.3%減であり、26.5%のマイナスとなっている。ただし、これは前々年の落ち込みが特に大きかったためである。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・年度末で例年ならば販売量の増加を狙う時期であるにもかかわらず、今年は販売を拡大する動きのない営業先が多い。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の投資意欲は変化していない。取引先と話していても、起爆剤になるような話題は出てこない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・仕事はあるが、もうけは少ない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・富裕層や高齢者は比較的余裕があり、消費は堅調である。しかし、サラリーマンを中心として一般には、消費の回復は見られない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の受注も多少はあるが、これまで実績のあった物件が減るなどしており、全体としてはあまり変わっていない。
公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績に、改善は見られない。中小企業の従業員の給与、賞与も増えていない。		
会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先企業は建設業、製造業共に末端の仕事がほとんどであり、元請からの受注内容に左右される。単価は下げられたままであり、変わっていない。生活が掛かっているため、安くても引き受けているようである。		
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業では、売上、所得共に低位で安定している感がある。これ以上悪くなりようもないが、良くなる兆しもないという印象を受けている。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・新年度に向けて、IT関連の案件が増えてきている。しかし、予算はそれほど増加していない。		
その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・悪い状態のままで、変わっていない。動きがないまま、毎日が過ぎていくという感じである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・最近になって設備投資の案件が早く決まり始めており、久しぶりに忙しい状態が続いている。
		紙加工品〔段ボール〕製造業(経営者)	取引先の様子	・梱包資材の受注量が増加していない一方で、取引先からはコストダウンの依頼がある。大阪の工場を閉鎖して三重県や愛知県に業務を集約するというケースが見られる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にやや減少しており、厳しい状況が続いている。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年末から少しずつ増えているような気がしたが、今月の第2週目以降は受注量、販売量共に1日当たりで約20%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	・最近の受注単価は、ますます厳しくなっている。価格交渉が思うように進まない。ゼネコンは生き延びているが、業界全体としては、閉そく感がある。
		不動産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の値下げが進んでいるなか、各社では早期の現金化が急務となっている。
		不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・中東や北アフリカでの政情不安に伴い原油価格が値上がりし始めてきたため、先行き不安から、事務所の賃貸料の引き下げを持ち掛ける企業が増加してきている。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・折込広告量は底を打ったと思われたが、更に減っている。流通業の折込広告量は、前年同月比で2けたの減少になっている。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・この3～4か月間の売上は、前年同期比でみると多少増加傾向にある。しかし、1月は営業日数が少ないこともあって、減収、減益となっている。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・家計所得が減少しているため、総額1500万程度の家しか売れなくなってきた。建築業界に動きがないため雇用も生まれず、地域経済は非常に厳しい。
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	・客の研究開発需要は底堅くなってきており、技術者派遣に対する需要も底堅い。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・大手自動車メーカーからの求人数は前年同月比120%と、増加傾向になり始めている。期間限定が多いものの、人の流れが加速し始めている。また、求人数の増加に伴い、紹介予定派遣に対する応募数が半年前と比べて70%に減少するなど集まりにくくなっており、このことから雇用環境は改善傾向にあることが分かる。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・人材派遣業では、紹介予定派遣等の直接雇用に向けた動きが活発化している。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・静岡県の中中部地区では、上向きになっている。ただし、製造業が多い西部地区では回復が遅れており、全体的には緩やかな回復となっている。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・求人の増加傾向が続いており、今月は特に増加幅が拡大している。
		職業安定所(職員)	それ以外	・新規求職者数は、前年同月比で減少傾向が続いている。新規求人数は、前年同月比で増加傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・中小零細企業でも、求人数は微増している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年12月以降、新規求人倍率は1倍を超えている。求人意欲が高いため、地域経済は回復しつつある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあり、増加幅は拡大しつつある。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数は上向きである。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・前年同月と比べて、企業からの引き合いが増加している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・大都市では求人の動きが活発化しているが、中小都市では動きはほとんど見られない。また、大都市でも詳細な条件が付く求人が多いため、マッチングがより難しくなってきた。
人材派遣会社(社員)		求人数の動き	・今月はホテルの宴会、婚礼共に予約件数が少なく、派遣求人数は少なくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・派遣求人数は増えており、景気の好転が見られる。ただしその一方で、求職者数も以前と変わらないため、失業の多さも感じられる。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・製造業派遣の契約期間は、従来は平均6か月であったのが、1～3か月へと短期化している。ただし、派遣の雇止めはあまり見られず、契約更新が大半を占めており、不安定ながらも現状維持である。
		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、今年に入って以降、前年末までの回復傾向が多少弱まっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求職者数は横ばいであり、新規求人数は前年同月比で増加している。ただし、就職者数は減少傾向である。悪くなっているわけではないが、明確に良くなっているとも言えない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前月から増加しているが、正社員の求人数は増加していない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

6. 北陸 (地域別調査機関: (財)北陸経済研究所)

(—: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・新入学生の家族などが3月以降混み合うことを想定して、前倒しで来店する傾向がうかがえる。また、新規購入の際に家族も買換えるなどプラスアルファ需要が高くなっているように思われる。
	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。
		百貨店 (売場主任)	単価の動き	・天候の回復も考慮しなければならないが、市場のカジュアル化傾向とは別に着実に高額商材に客が反応し始めている。ライフスタイルにマッチした物、趣味への投資が増加傾向にある。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・一般的にイエナカ消費といわれる商品群が非常に好調に動いている。具体的には高級食材であったり、高級羽毛布団であったりするが、自宅での楽しみに関しての支出は活発に動いている。ただ、ファッショントレンドがまだまだ活発化しておらず、全体的にはやや上向きと言いつつ、全体的な底上げにはなっていない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数及び買上客数が前年同月比増加している。前月、前々月と比較しても、買上客数に復調の兆しが見られる。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・売上の前年割れが1年近く続いていたが、前年12月に前年同月比105%となって以降、1月、2月と同110%近くが続いている。しかし、たばこ売上高の前年比が135%となり、単価上昇があったとしても不思議な現象である。
		家電量販店 (経営者)	販売量の動き	・前年11月の家電エコポイント特需とは比較できないが、前年同月比ではほぼ前年並みの売上となってきており持ち直している。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・しばらく需要の無かった法人からの案件が、複数舞い込んできた。MICE案件が中心で福利厚生案件はまだまだ少ない。また全てが実施されるわけではないので力強さは感じられないが、確実に前年よりは需要が回復していると実感できる。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・7月の地上アナログ放送の終了を控え、ケーブルテレビ・デジタル契約への移行が加速しており、客単価上昇による売上増に結びついている。
		その他レジャー施設 (職員)	来客数の動き	・利用客数が急激に増加してきた。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・今まで当社保有の土地の現状など建築業者からの問い合わせは月に2社程度だったが、今月は5～6社あった。実際の成約数も通常の2倍以上となった。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・建築中の展示場の問い合わせが少しずつだがあることから、客の関心は上向いている。

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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・前月の大雪で客足は低迷したものの、天候も春らしくなってきた春夏物ファッション、バレンタインギフトなどに動きが出ている。ファッションビルと比べて、商店街は特に天候に左右されやすい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春物商品を見る客が少ない。冬物商品への関心も薄い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響で数日開店休業状態が続いたが、とにかく人出が少ない。夕方、学校帰りの学生が街なかをブラブラする時間帯以外は、閑散とした状態である。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・当月は、大きな案件が複数成約でき、会社全体の受注目標を達成することができた。3月までは何とか忙しく推移するが、新年度は先行き不透明である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・中旬以降では天候が良くなり、雪解けとともに来客数が伸びている。店舗全体では、客単価は前年並みであるものの、売上は若干ではあるが前年を上回り、婦人服、春物衣料を中心に好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比でみても、3か月前からみても落ち込みがない。単価に関しては変化がないので、売上が若干良いのは来客数がやや良いのが原因である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・高単価なフォーマル婦人服、カウンセリング販売が中心の制度化化粧品、寝具、インテリアなどの伸びが高い反面、必需品の伸びが低く、どう判断してよいのか分からない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・身の回り品は価格により販売量が大きく変化している。特に食品は顕著でまとめ買いなどの生活防衛型消費動向は変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みではあるが、伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・最近3か月間の売上は、一進一退である。そのなかで、単価については前年をわずかに超えているが、買上点数が前年をわずかながら下回っている。客数については、98%前後で推移している。景気の状態については上向いていると感じられず、あまり変わっていない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月の大雪から一転して当月は降雪も少なくおだやかな天候が続き、来客数が前年を上回った。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げの影響もあって、客単価は前年同月を上回っているが、客数は依然として戻っておらず、売上は前年並みとなっている。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・大雪の影響か客単価は上昇したものの、来客数は減少した。全体的には芳しくない状況のままである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒い日が続いたため冬物セールが中心であり、春物商品の動きは鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年同月比でみると、この1年の中で一番悪くなった。前半は雪の影響、他には企画不足などもあり、全体的に今の景気が要因と言えないのが現在の悩みである。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・来客数は前年並みになっているが、買上商品の一点単価が上がってこない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月初の雪の影響で来場者数が減少した。受注も同じように落ち、前年実績まで回復していない。
		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以降、極端な受注の減少局面を迎えたが、消費者の動向は上向きつつある。最需要期という面もあり再三行ったイベントなどの効果も出ているものと思われる。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・集客面では大きな変化は無いが趣向品の単価低迷が続いている。主力のカーナビゲーションの下落が大きく影響している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・現在、移動需要期に入っているが、慎重な買物をする客が以前に比べて多く、1人暮らし用商材は特にその影響が出ている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・景気の悪さに慣れてしまっている。細々と暮らしていくことに慣れてしまった。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	単価の動き	・1品あたりの販売単価が前年比5%程度低下し、ここ2～3か月変わらない。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・客の低価格志向は変わらず、前年並みの売上を確保しても生産性は下がる一方である。施設は旧家が多く、一定のサービスを提供するための修繕など経費は増すばかりである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月同様雪の影響はあったが、中旬以降は前年並みにまで戻っている。家電エコポイントが3月で終了するとのコマーシャルなど、人が動くきっかけがあると外食する機会も増えていると思われる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客がない日が月に2～3日あるが、客の表情に明るさと警戒心が並存した状況が見受けられる。当店の売上は前年同月比若干良かった。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊客数は前年同月比増加しているが、消費単価が低下しており売上では前年を下回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は、前年同月比94%、宿泊人数は同87%、宿泊単価は同107%となった。前年には大型団体客があり宿泊単価を下げている。今年度は大型団体客がなく宿泊単価は上昇したが、宿泊人数の減少分をカバーできなかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客数の減少、宴会場利用件数の減少などにより売上は前年を下回っている。宿泊についても個人客の減少が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・格安航空券やバス旅行の低価格化が進み、小規模業者は非常に苦しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月末の記録的な大雪の影響でしばらくは良かったが、その後は、降雪もなく足元が良いせいか、客待ちの時間が長くなり、全体として良くなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は大雪、後半はニュージーランド地震の被災者の大量出身県でもあったため、報道関係者が多く利用したが、一般の利用客は大幅に低下している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・卒業を控えて学生を始めとする来客数が増加しているものの、販売額などについては、季節変動要因を除けば好転していない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上、客数とも前年と比べ好調であるが、前月の大雪による売上減の反動もあるので、楽観はしていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・見込み客の積極性は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・降雪が住宅展示場への来場者の動向を左右した。前半は低調であったが、後半は一部地域は積雪量が多く低調であったものの、総じて回復を見ており、見込み客の情報量は確保できた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・各月販売量に波があり、安定受注が出来ない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・取引先の客単価が下がっているため、こちらの納品の数量・質とも落ちている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・年明けから今月に至るまで、買上点数の減少、客単価の低下が続いている。
		コンビニ（店長）	それ以外	・売上は前年同月比97～98%となり若干落ち込んだ。たばこは単価が上昇した分、買上件数は減少したものの、買上単価が極端に増加している。たばこの売上が上がった反面、弁当や利益を取れる商品の売上が芳しくない。来客数に減少は見られないものの、たばこを買う客が缶コーヒーを買わなくなったなど買上単価の減少がみられ苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バレンタイン需要以降、来客数が減少している。
		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年同月比40%の減少で、前々年のリーマンショック後の時期と比較しても15%の減少である。国内需要は減速している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊者数、レストラン利用客数は前年同月比増加したものの、宴会件数が大幅に減少し全体では微減となった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・原油高・穀物高など物価の動向に神経質となっているため、春を前に客の消費意欲が停滞している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・入場者数および売上が減少している。
	悪くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電エコポイント商品の需要が先取りされたため、ここへきて販売量が鈍っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年間最需要期ながら客の動きは全く感じられない。エコカー補助金終了の反動だけでは片付けられない事態だが、原因はよくわからない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (職員)	乗客数の動き	・前半は前月後半の大雪の影響があり、個人、法人、募集ツアーいずれも前年同月比で減少した。また、後半に入って個人客はやや回復したものの、景気の影響もあるのか、法人団体客数が前年比2割以上の減少となり、全体としては利用人数は1割前後の減少となった。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・海外、国内からの受注がともに増えている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・産地全体としては良いところと悪いところの差が広がっている。当社としては国内向け、海外向けとも高付加価値商品の受注量が予想以上に多く、生産能力増強の要請を受けている。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・製造業、特に海外に販売先を持つ企業で受注量が回復している。実際の試算表においても売上・利益はこれまでより増加している。
		司法書士	取引先の様子	・賃貸用アパートの建築など、遊休資産の活用を目的とした案件が増加している。
		税理士(所長)	受注量や販売量 の動き	・海外に輸出する工作機械関連は堅調である。為替は円が高いままだが、落ち着いており、企業の経営計画どおりに進めてきた成果ではないかと思っている。ただ、価格面では厳しいまま続いているので、先行きに不安がある。
		変わらない	繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き
	変わらない	繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前月同様稼働状況は横ばいであるが、先行き不透明である。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売先からの受注状況は減少傾向にある。
		プラスチック製 品製造業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・世間では少し動いているように言われているが、当社では受注量が思うように伸びておらず、変動がない状況が続いている。
		電気機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度内は悪い状況が続くと見ている。一部スマートフォン関係の部品については数量を維持しているが、その他の部品については生産調整に入っている。
		不動産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・同業者に聞いていると、不動産を購入する客自体がないとの意見が多い。
新聞販売店〔広 告〕(従業員)		受注量や販売量 の動き	・売上高・折込チラシ枚数とも前年同月実績を維持している。	
やや悪く なっている		食料品製造業 (企画担当)	受注量や販売量 の動き	・価格は前年比低下した状況の中で停滞しており、加えて販売量の伸びが鈍化し、売上高、粗利益のマイナス幅が大きくなっている。
	輸送業(配車担 当)	取引先の様子	・中東の政治不安などにより原油価格が上昇し、燃料コストがますます負担増となっている。	
	悪く なっている	建設業(経営 者)	取引先の様子	・長年取引してきた建設資材を扱う地元商社が、先日自己破産した。この商社の社長からの電話で不況型倒産であると告げられた。建設業の長引く不況が、このように関連業界にも波及していることを身近に実感した。
建設業(総務担 当)		受注価格や販売 価格の動き	・受注価格競争が依然としてし烈で、工事原価割れと思われる価格で受注業者が決定することが多く、採算を確保しての受注はますます難しくなっている。	
雇用 関連	良く なっている	新聞社〔求人広 告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告は前年同月比150%まで増加した。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年度末という季節的な要因もあるが、仕事量の増加に伴う求人が増えてきた。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数が若干ではあるが伸びている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・パートを除く常用の新規求人数は、前月比31.8%、前年同月比38.5%それぞれ増加した。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は9か月連続で増加している。産業別に見ても、ほぼ全産業で求人数は増加しており、力強さが感じられる。
	変わらない	人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・派遣求人数は依然として横ばいか減少している。企業はまだ厳しい状況がうかがえる。今年度末で派遣求人を終了する予定の企業もある。
民間職業紹介機 関(経営者)		求人数の動き	・求人・紹介の依頼件数が増えていない。依頼があっても欠員補充が多い。	

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・平成23年3月卒業予定者の内定状況については、前年度より若干減少している状況である。
	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	商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣に大手スーパーが1月中旬にオープンしたことで、商店街の通行量が増えている。さらに、新規客の獲得にもつながっているほか、顧客の流出防止イベントやクーポン配布の効果により、売上が前年比で10%以上伸びている。
		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た3か月前よりも、来客数、販売量共に増えてきている。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の変化によって売れる商品も変わるが、客の購買意欲は強く、何かを買って帰ろうという意識がある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月に入って高級婦人服の受注が例年以上に多くみられるほか、50万円前後の時計や宝飾品を得意客に提案することで、受注につながるケースが増えている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・アクセサリーの売上では自家需要の比率が上がっているなど、これまでの買い控え傾向からは変化がみられる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・前月に比べて、今月は来客数、販売点数が増えている。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・春物商材の動きは本格的ではないものの、月半ばまでは冬物の最終セールでにぎわったほか、バレンタインギフトも比較的好調に推移したため、月全体ではまずまずの状況となっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・特価品ではなく、定価品の売上が前年よりも堅調に推移している。特に、高額品ではなく量販品の堅調な動きが続いているほか、トレンド商品を中心に必需品以外の動きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で季節商材の売行きが良くなっている。特に、衣料品の来客数が徐々に前年比8%増となっており、婦人関連の機能性下着や洋品関係の売行きが良い。食品も野菜の相場高で朝市での価格訴求力が高まっており、来客数が10%増となっている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・年末以降、店頭価格が上昇傾向に変化している。厳しい寒さで冬物食材の動きが良かったこともあり、売上の回復する店舗が多くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価に大きな変動はないが、来客数が前年比で伸びており、売上増につながっている。
		コンビニ（広告担当）	単価の動き	・オリジナル商品の好調や、キャンペーンやポイントカードによる販促で、主に客単価が伸びている。ただし、来客数の伸びが少ないため、景気については依然として厳しい。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・リニューアルオープンに伴い来客数が伸びている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べると販売量は少ないものの、3月のエコポイント制度終了を前に、地上デジタル放送対応テレビへの購入意欲が高まり、動きが活発化している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1月は店舗当たりの来客数が32.4人であったのが、2月は47.8人と増えている。来客数に対する販売台数も、1月は43.5%で、2月は52%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了後は低調な推移となっていたが、今月に入って売上が徐々に前年比で90%を超えている。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・少し高額な商品の説明も聞いてみたいという客が増えるなど、購入意欲を持った客がやや増えている。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・今月は決算月であり、チラシやダイレクトメールなどで販促を強化した結果が出たほか、月前半の厳しい寒さでカイロや風邪薬の販売が伸びている。		
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・前月よりも高価なメニューをオーダーする客が増えている。		

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
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・以前から週の後半に来客数が増える傾向はあったが、週の始めや天候の良くない日でも、客の動きが堅調になりつつある。
		一般レストラン(店員)	来客数の動き	・今年に入って当チェーンへの注目度が高まっているため、非常に忙しくなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・わずかであるが客単価が上がってきている。
		パチンコ店(店員)	来客数の動き	・来客数が伸びている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は11,012円と、3か月前の10,619円よりもやや高くなっている。ただし、年末年始からみると低下しており、楽観はできない。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・ハウスメーカーのモデルハウスでは来客数が増えているなど、建築用地の需要が高まってきた感がある。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・マンションのモデルルームへの来場者数は増加傾向にある。不動産会社も新規発売物件を増やし始めるなど、市況の回復感が一部で始めている。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・人出が天候に左右されるほか、客足の引きが相変わらず早い。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・2月は年間でも売上の悪い時期であるが、観光客の減少もあって販売量が落ち込んでいる。
		一般小売店[時計](経営者)	単価の動き	・先行きの不透明感により、客の財布のひもがかなり固くなっている。購入するのは必要最小限で、しかも価格の安い商品であるため、客単価が極端に下がっている。年配客からは、年金の天引き額が徐々に増えているため、考えて買物しなければ生活が厳しくなるといった声が聞かれる。
		一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・来客数や通行客数、駐車場の稼働率など、すべて悪化したまま回復しない。
		一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・月初は来客数が落ち込んでいたものの、後半は次第に良くなっている。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・商品が冬物から春物へ移行する時期であるが、最近に必要な物しか買わない客が多く、季節の変わり目のこの時期は購入意欲がより一層弱くなる。さらに、当地域は零細企業が多いため、客からは景気への不安感が大きいといった声がよく聞かれる。
		一般小売店[菓子](経営者)	来客数の動き	・厳しい寒さにより、客はスイーツなどのし好品を買うための外出を控えている感がある。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・飲食関係の客が非常に厳しい状態であり、当店の売上にも響いている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客の間で目的買いの傾向が強まっており、まとめ買いや大口購入がみられないほか、高額品の販売量も少ない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・紳士関連の売上は依然として前年を下回っているものの、婦人衣料は前年を上回る動きが続いており、客単価も約5%伸びている。ファッション性が高く、機能性も高い春物衣料の動きも良い。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・月初は厳冬と雪の影響もあってセール品の動きが悪かった。月後半は4月並みの陽気となったため、春物商材が動き始めたものの、販売量自体はそれほど多くない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月はバーゲン品の売行きが好調である一方、春物の定価品の動きが鈍い。客の需要は低価格品から高付加価値品へと変わりつつあるが、ファッション関連では不要不急の商品の購入は依然として少ない。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・今月は来客数が増えたにもかかわらず、客単価の低下で売上は横ばいとなっている。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・来客数の動きが不安定で、客単価も前年割れが続いている。気温にも大きく左右されるなど、客の購買行動には力強さが欠けている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・前月に続いて前年並みの実績となっており、景気の底にようやく達した感がある。来客数も増加傾向にあり、バレンタインデー商材も好調に動いている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・気温の低下した前月は季節商材が好調に動いたため、今月はその反動減が出ている。客単価は前年並みとなったものの、来客数は前年比で90%と大幅に減少している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・今月に平城遷都1300年記念のプレミアム付き商品券が発売されるなど、消費へのプラス要素もあったが、大きく改善した感はない。

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（店長）	来客数の動き	・来客数は戻りつつあるものの、買上点数が伸びず、客単価の低下につながっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・地域全体で大小規模の店舗を含めたオーバーストアとなっており、来客数は前年比で恒常的に減少している。売上は商品によってばらつきがあり、衣料品は比較的良い一方、食品では安売り合戦が続いている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の節約意識は依然として高く、特別な販促を実施した場合の反応が良くなっている。ただし、その前後には若干の買い控え傾向がみられる。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・前月は冷え込みが厳しく、衣食住を問わず冬物商材を中心に好調に推移したが、今月は花粉関連商材など一部に好調な商品はあるものの、全体を押し上げる力強さには欠ける。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争により、他店よりも少しでも安くする方針が強くなっている。来客数や販売量が前年並みであっても、1品単価が下がっているため、客単価は前年を下回っている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・来客数は前年とほぼ同じであるが、購入点数が減少している。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・悪化もしていないが、良くなる要素もない。政治の混迷により、将来への不安がぬぐえない状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・おにぎりや弁当、飲料などの全カテゴリーで、単価の安い商品へ売上がシフトする傾向が続いており、客単価は低水準のまま推移している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費者はたばこの値上げに慣れたようで、来客数、販売量共に、ここ数か月は安定している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は寒い日が多く、来客数が減っている。月末にかけて暖かくなったものの、客は何を着てよいか分からないため服を買わない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客が買い控えており、購入単価を抑える傾向がみられる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の購買意欲が乏しいため、販売につながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・今月初旬から、客の間では3月の決算を先取りする動きが始まっている。その結果、新車、中古車共に若干であるが活気が出てきている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・既存店の売上は前年を下回ったが、新店舗を含めた売上は前年を上回るなど、客の購買意欲は悪くない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・国内の政治の不安定さに加え、中東や北アフリカの政情不安で客の心理がますます不安定になっており、宝飾品の購買意欲の低下につながっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・例年よりも良い部分と悪い部分があり、結果として例年並みの販売量となっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・展示会への来客数が伸びない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいであるが、厳冬で冬物商材の消化が非常に良いほか、春物の店頭展開も順調である。ただし、中東情勢の混乱などによる原油価格の上昇もあり、消費マインドはまだまだ上向いていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は子ども手当や年金の振込などでお金が入る月であり、前月よりも昼間の来客数は多かったが、夜間の来客数が伸びておらず、全体としては変わらない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・久しぶりの外食で利用する場合は客単価が上昇する一方、平日の日常的な利用の場合は追加のオーダーも出にくい。
		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効果が続いており、今まで来店したことがない、あるいは足が遠のいていた客の来店が増えている。景気全体が良くなっているわけではないものの、消費者の間には少額の支出を増やす力はある。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・宿泊単価を下げたことで来客数は増えているが、販売量の確保は厳しい。特に飲料売上や売店売上は、来客数が増加しているにもかかわらず減少気味である。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・前月の雪の影響で今月は客足が出遅れている。月後半にかなり盛り返したものの、あと一歩取り戻せていない。

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		
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・売上等は前年比でやや微増となっているが、客単価は依然として低いなど、客の財布のひもは固い。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・まだ宿泊では価格を上げられる状態ではないものの、低価格競争に底打ち感が出てきている。食堂や宴会も前年並みの推移となっており、厳しい状況ではあるものの底打ち感がある。		
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客の減少が目立っており、経費削減で出張を控えているほか、旅費を減額している企業が多い。宴会やレストラン部門も前年並みを維持しているものの、目標には届いていない。		
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きは前年並みとなっている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・従来のように路上でタクシーを止める客がいない。		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からは、今年に入って急激に悪くなってきたとの声が聞かれる。		
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度末を控えて携帯電話各社が顧客獲得に動いているほか、スマートフォンによって市場が刺激されている。ただし、在庫不足で販売機会を逃す場面も多い。		
		競輪場（職員）	来客数の動き	・購入単価がますます落ち込んでいるほか、来客数も減少しており、相当厳しい状況となっている。		
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・人気タレントのコンサートチケットは相変わらず完売の状況であるが、物販や展示会の集客数、売上は横ばいで推移している。		
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	お客様の様子	・寒い冬には、冬のレジャーが活発になるはずであるが、客が外出を控えている感もあって手ごたえが弱い。		
		美容室（店長）	来客数の動き	・固定客の高齢化で客の動きが鈍くなっているほか、周辺に競合店が多数出店し、競争が激しくなっている。		
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・全体的な状況に変化はないものの、今月の無料体験キャンペーンへの参加者による受講の申込が、例年よりも若干多い。		
		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	・レンタル及び書籍売上が前年を上回っているものの、前年が悪過ぎたこともあって判断は難しい。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・依然として新規問い合わせの低迷が続いている。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・神戸市のある地区ではマンションが大量に供給され、販売が苦戦している物件が多い一方、別の区では販売戸数が少なく、好調に売れている。		
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・贈与税、相続税関連の税制改正を見越した動きがまだ市場に出てきていない。		
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・今月は天候が悪かったものの、住宅展示場への来場組数は前年と変わらない。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年は入学関係の商品が動く時期であるが、兄弟のお下がりを利用する人が増えるなど、売上が伸びていない。また、一般商品の動きも鈍い。
				一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	来客数の動き	・厳しい寒さにより、例年に比べると客足が鈍い。
				一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・年末から前月の初旬までは単価、販売量が若干上向いたものの、前月の中旬以降は非常に厳しい状況である。今月は春節で外国人観光客にも期待されたが、観光客の来店は増えた一方、競争の激化で取り込みが難しい状況になっている。
一般小売店 [家具]（経営者）	販売量の動き			・客は必要な物以外を買うことはなく、客単価が下がっている。		
百貨店（企画担当）	お客様の様子			・春らしい陽気があまり感じられず、春物商材の動きが非常に鈍い。		
スーパー（経営者）	お客様の様子			・前月までは商品に値打ちがあれば売れていたが、今月は価格を気にする客が増えている。		
家電量販店（店長）	単価の動き			・1品単価が前年比で89.5%、客単価が87.6%、客1人当たりの買上点数が97.6%となっている。エコポイント制度の縮小前と比較し、明らかに大型商品の需要が減っており、1品単価の低下が目立っている。		

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（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金のあった当時と比べると、本当に新車の販売が激減している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は若干増えているものの、購入が低額商品に集中するため、売上は下降線をたどっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・年末年始の日並びが良くなかったほか、悪天候の影響から近場で過ごした人が多く、正月は好調となったが、その後は降雪の影響もあってディナー需要は落ち込んでいる。ランチ需要はほぼ前年並みとなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月に入っても3連休に降雪があり、客足に影響が出たほか、ガソリン価格の値上がりや生鮮食品、穀物価格の高騰による出控えの傾向もみられる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・天候不順や寒さ、インフルエンザの流行などで外出する人が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の予約は前年を上回っているものの、売上に占める割合の高い国内旅行に勢いが弱い。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークや夏休みの先行予約の動きが止まりつつある。企業業績の好調や景気回復が報じられているものの、一般の社員まではその意識が浸透していない。特に関西は中小企業が多いためその傾向が強く、客の間では中東の民主化運動に伴う混迷や、ニュージーランドでの地震などで不安感も強まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は客の動きが悪く、特に夜間の動きが悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年2月は厳しい状態となるが、特に今年はひどい。かなり苦勞して何とか目標を達成できている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・街の人通りが少ない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・契約数は前年比で伸びているが、単価の低下で売上全体は前年並みとなっている。全体としては悪化傾向となっている感がある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・営業を継続したままで、施設のリニューアル工事が本格的に始まったため、客の入れないエリアが多くなっている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・来店周期の伸びている客が増えている。
		悪くなっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外
コンビニ（経営者）	単価の動き		・政治への不安で、消費者の将来に対する不安感が高まっている。財布のひもも固くなっており、客単価が前年比で10%低下している。	
衣料品専門店（経営者）	それ以外		・当社の前に倒産品などを扱う格安店が開店し、1月の開店当初からにぎわっている。商品の単価は数百円程度であり、客の間には品質や信頼よりも、価格さえ安ければよいという雰囲気がある。	
スナック（経営者）	来客数の動き		・今月は2日間ほど客のない日が続くなど、来客数が減少している。	
タクシー会社（経営者）	お客様の様子		・例年は季節的に売上が落ち込んでも、週末の金曜日は売上が見込めたが、今年は金曜日の売上も落ち込んでいる。街に活気がなく、人も少ないほか、お金をあまり使わない節約傾向が目立っている。	
企業動向関連	良くなっている		—	—
		—	—	—
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが受注量が上向いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では受注量、販売量共に、やや良い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて売上が増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前年に比べて動きが特に良いわけではないが、来月分の受注が好調で、受注残がかなり増えている。年度末が近づいているため、土地の動きも出てきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の購入が例年よりも早くなっており、配達件数が増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・例年2月は売上が落ちるが、今年は前月並みの売上となっている。日数が少ない分、実質的には上回っており、折込チラシも不動産や自動車関係の動きが目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		その他非製造業 〔民間放送〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・CMのスポット市況が底を打ち、上昇基調に変わった感がある。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前月に比べれば良いが、家庭向けの商品は売行きが販売価格に左右されている。依然として低価格帯での取引が中心であり、大手メーカーのような条件が出せない当社は販売量が少ない。
		食料品製造業 (経理担当)	それ以外	・例年よりも寒い日が続くなど、気候の変化が激しいため、売上が前年比で8%減少している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・従来の製品の注引量が減少し、新製品の注文も伸び悩むなど、産業の空洞化が進んでいる感がある。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・鉄鋼原料の値上がりで鋼材価格は上昇傾向にあるが、値上がり前の駆け込み需要もなく、荷動きが悪い。最近はやい輸入製品が市場の中心となっている。
		金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・公共事業の受注が減ってきている。
		一般機械器具製造業(設計担当)	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、上昇傾向に変わりつつある。
		一般機械器具製造業(営業担当)	それ以外	・受注量は増えているものの、もうからない仕事が増えているため、売上は横ばいである。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・住宅関連は引き続き売上、利益共に前年を上回っており、大きな変化はない。価格の低下が進んだ学習機は高級品が売れず、売上は前年を下回っている。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・季節的要因で伸び悩んでいるほか、先行きの不透明感も依然として強い。
		その他製造業 〔履物〕(団体職員)	取引先の様子	・受注量が増えてこない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・民間企業による工事の計画に延期や縮小がみられるほか、公共工事の発注量も減少傾向にある。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず1物件当たりの単価が低い。
		輸送業(営業所長)	受注量や販売量の動き	・春節の影響もあるが、関西国際空港での中国からの輸入貨物の配達が減っている。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 (経営者)	取引先の様子	・前向きな引き合いがない。
		その他非製造業 〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・店頭での家庭用品の売行きは堅調であるが、原料の綿花やポリエステル価格が新興国の需要増や投機によって高騰している。生産の手配が困難であるため、品薄状態が続き、収益面で悪影響が出ている。
		やや悪くなっている		繊維工業(総務担当)
パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	競争相手の様子			・今月に入って材料メーカーがよく来るようになったが、注文が少ないため生産がかなり落ち込んでいるとの声が多く聞かれる。
化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き			・今年に入って引き合いはあまり増えていない。問い合わせがあっても競争が激しいため、結果として荷動きが悪化している。
化学工業(企画担当)	それ以外			・中東の政情不安によりナフサや原油の価格が上昇している。食油でも、大豆油の価格が前月の1.5倍に上昇し、収益率が低下している。一時は余剰傾向にあったバターも、オーストラリアの洪水などで価格が上昇傾向にある。
化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き			・3か月前よりも販売量が15%減少している。
電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き			・家電エコポイント制度の変更により、特にAV商品の荷動きは鈍化傾向にある。
電気機械器具製造業(企画担当)	競争相手の様子			・技術力の低下で営業活動が苦戦しており、受注の獲得が困難となっている。
金融業(営業担当)	取引先の様子			・取引先の様子をみると、価格競争が激化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年2月は売上が悪化するものの、今年は前年比で80%程度と落ち込んでいる。取引先のショッピングセンターなどでは、セールが終わって春物商材の立ち上がる時期に入りつつあるが、春物の動きも良くない。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の業種や業界の動向により、受注量が大きく左右されている。	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・寒さの影響で春物衣料の立ち上がりやや遅れ気味であり、春物衣料に関する販促広告などの作成依頼件数が少ない。	
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	それ以外	・原材料価格の高騰が続いているが、販売価格への転嫁は一部にとどまっている。閑散期も重なり、非常に厳しい状況である。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域からの企業の撤退に伴い、住民も出ていくため、住宅や事務所の賃料相場が下がっている。	
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先からの発注条件が厳しくなっている。	
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	・求人件数の前年比が30～40%増で推移している。	
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人企業数、求人件数共に増え、この2年間で最高水準となっている。それに伴って面接件数も増えるなど、採用環境は上向いている。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・大きな案件はないものの、売り手市場に変わりつつある。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新年度に向けて企業からの求人数は増えているが、退職社員や契約終了の他社スタッフの補充要員としての求人が多い。ただし、テレマーケティング業務といった売上増に必要な業務については、増員を依頼する企業も増えつつある。	
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人件数が前年の約2倍近くに増えており、過度な法規制がなければ過去の停滞を埋める勢いとなっている。ただし、規制の関係で求人内容を精査し、選別しなければならぬため、成立件数はそれほど多くない。	
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の市況は良くなっていないものの、底打ち感が出てきている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は一時的な要因で減少となったが、おおむね増加傾向が続いている。これまで増加傾向にあった建設業や製造業、サービス業では減少に転じた一方、金融・保険業や不動産業、教育・学習支援業では前年比で80%を超える大幅な増加となるなど、業種によって動きに差がある。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が10か月連続で増えており、前年比で建設業、製造業、情報通信業、卸売・小売業、サービス業が増加となっている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を11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あまり集まらないとの声も聞かれる。
			民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・人材紹介の依頼件数がやや増えている。
	変わらない		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・依然として新規求職者数が多い状況であり、改善の兆しがみられない。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加傾向にあり、特に製造派遣やビルメンテナンス業の求人が増えている。建設業では住宅版エコポイントの関係でリフォーム会社の求人意欲が高いものの、一時的な動きにとどまる。
			民間職業紹介機関（大学担当）	雇用形態の様子	・相変わらず新卒採用が低迷しているものの、中途採用には特定の職種で回復の兆しがみられる。
			学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学内の合同説明会に対する参加企業が増えるなど、大学への求人は少し増加傾向にあるものの、まだまだ予断を許さない。
		やや悪くなっている	○	○	○

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

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば冬物バーゲンが一段落し春物の動きは鈍い時期だが、今年は依然として冬物が動き、春物も入荷が遅れるものの動きは良い状況である。また、ここ数年続く単品での購入からまとめて購入する客が増加している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・比較的暖かい日が続いたことから、コート、ジャケット等を中心に春物が順調に推移している。また、開催した物産展は客の関心を集め来客数が増加している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・著名なラグジュアリーアイテムや絵画等の美術品の売上が伸びており景況はやや良い状況である。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・催事での客の動きは前年とはやや異なっており、来客数が4か月連続前年を上回っていることも明るい兆しである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1年以上客単価、売上点数が前年を下回っていたが、ここ3か月は前年比で単価が101%、累計が102%とやや持ち直している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・高品質、高単価な商品の購入やまとめ買いをする客が増加しており、客単価が上昇している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・2月の厳しい寒さの影響で食料品の販売が好調である。食料品と青果物の価格が高値で安定しており、青果物の落ち込みを他の商品でカバーし売上を維持している。また、一般食品、デイリー商品の売上が上向き傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年を少し下回っているが客単価が上昇しており、売上は前年比を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・2月から春のキャンペーンを実施しており、CMを含めキャンペーンの効果で売上は昨年を大幅に上回っている。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・1月は例年になく大雪で外出を控える客が多かったが、2月は節分以降暖かくなり、外出して買物をする人が増加している。
		乗用車販売店（副店長）	来客数の動き	・新規来客数は前年に比べ1月が90%程度、2月が100%程度と回復傾向にある。ただし、前年実績の水準が低いため前年並みに回復しても決して良くはない状況であり、景気が良いとまではいえない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・観光業のため3か月前の需要の多い時期との比較はできないが、前年同期と比べ確実に来客数が増加している。
		その他専門店〔和菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・例年より卒業旅行で訪れる観光客が多く、出足も早くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大雪、厳寒等の天候異変の時期を過ぎ、いつもの来客数が確保できるようになってきている。このところの消費手控えも一服感があり、通年より早い新年度需要の客が出てきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の販売促進活動を行っており予約が早く入っている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・好天に恵まれている影響もあり、バスを利用した団体、自家用車を利用した個人ともに増加している。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・2月の販売状況は新規、純増ともに順調に推移している。ただしナンバーポータビリティが引き続き厳しい状況にあり、対策を検討しているところである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・月の前半は低温と降雪による出控えがみられたが、報道の効果もあり後半にかけて前年以上の来園者数を確保し、全体としては例年並みで推移している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・1年以上戸建て住宅の引き合いが全くなかったが、2月に入り複数の引き合いや問い合わせがきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数、売上額、商店街の人通り等をみても減少傾向である。
商店街（代表者）		単価の動き	・当店ではデフレ傾向が継続しているが、デパート業界では高額商品が少しずつ回復基調にあるという情報があり、明るい流れが専門店まで波及することを期待している。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・2月前半は寒さが厳しく人の出足が少なかったが後半は暖かくなって持ち直している。	
商店街（代表者）		来客数の動き	・来客数の多い日、少ない日がまちまちで売上の把握が困難である。	
一般小売店〔茶〕（経営者）		販売量の動き	・2月は前年実績を上回ったが、1月の雪害の影響を相殺するまでには至っておらず厳しい状態が続いている。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・1月のまれにみる大雪の影響で、来客数は大幅に減少するとともに、冬セールはもとより、従来であれば動き出す春物にも大きく影響が出ている。景気の良し悪しの判断には直結しないが、天候異常により店頭商況は大きく悪化している。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・2月はセール催事が安定した売上につながっており、決算前の底値の商品は需要が増加するが、定価商品の購入については相変わらず慎重で、待てば安くなるといったデフレ心理の傾向が店頭で顕著に出ている。	
百貨店（売場担当）		お客様の様子	・ギフト解体セールや物産展など食に関する催事について客の反応は良好で売上も順調だが、通常の身の回り品や衣料等のソフト部門商材は依然として厳しい状況である。	
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・冬物最終セールは前年を大きく上回ったものの、春物定価品の動きは鈍く、客の堅実な購買姿勢が依然として続いている。	
コンビニ（エリア担当）		それ以外	・身の回りに変化がない。	
衣料品専門店（地域ブロック長）		単価の動き	・2、3月はフレッシュマンの必需品として衣料品の需要があり、来客数、客単価ともに昨年並みである。	
乗用車販売店（経営者）		来客数の動き	・毎週末催し物を実施しているが、来客数や客の動きが鈍く販売に結びつく商談には特に時間を要する状況となっており、低価格志向が一段と強くなっていることがうかがえる。	
乗用車販売店（統括）		販売量の動き	・昨年10月から今年1月にかけての登録状況は前年比90%となっており、エコカー購入補助金制度の終了後は前年割れが続いている。	
自動車備品販売店（経営企画担当）		販売量の動き	・月前半は降雪もあり冬用タイヤを中心に動きがあったが、その他は前期実績を下回る状況となっている。特にナビゲーションの動きが悪く、低価格帯商品の動きだけで単価の低下を招いている。	
その他専門店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・寒さの厳しさは2月中旬まで続き、来客数が少なかった。後半に入り気温が上昇したため多少来客数が増加したが、前半の売上の落込みを取り戻せていない。	
一般レストラン（店長）		単価の動き	・ランチの値下げを行い来客数は増加したが、客単価の大幅低下で売上は横ばいである。	
都市型ホテル（総支配人）		来客数の動き	・1月の雪害以降ビジネス客を中心に宿泊客数は減少傾向だが、宴会・婚礼などの来客数は増加しており、店舗全体の来客数は前年並みとなっている。	
都市型ホテル（支配人）		販売量の動き	・景気が好転する材料がない。また、シーズン商戦に乗り遅れ準備が不十分である。	
都市型ホテル（従業員）		来客数の動き	・積雪など悪天候の影響もあり、宿泊、レストランの動きが悪くなっている。	
都市型ホテル（スタッフ）		お客様の様子	・宿泊客数は増加しているが、客単価が低下している。少し値段の高いお得なプランよりシンプルで低価格のプランを好む客が依然として多い。	
タクシー運転手	来客数の動き	・2月に入り客単価の低下で売上も減少している。また、寒さの影響で夜間の利用者が大幅に減少している。		
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・売上や地域での雇用の話題で、景気が上向く話が全く出ない。		
テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数の動向に変化がみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・気候も安定し暖かくなってきたことから、予約は増加してはいるが前年同月と比べると動きが悪くなっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・今年になり客単価が100～200円程度上がってきている。また、12、1月の売上は前年を上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・付加的なサービスを加える新しいメニューの提案を行っているが、売上にはなかなか結び付いていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入の不安定な時期が少し過ぎ、悪いなりに安定してきたため、消費に前向きな意識が出始めている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・短期的に景気動向が変化する気配は全くなく、低下が継続する期間や底の存在について予測は困難である。当地域の企業の90%が実質赤字で厳しい状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は先行き不透明感をはっきり口にし、今後の長期間ローンの返済不安を懸念している。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・販売イベントの来場者に大きな変化はないが、コスト意識は高くお得感を求めて物件を物色している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・年明けの豪雪等天候が良くなかったため景気はやや悪くなっており、今後も当分上向かない。	
	商店街（理事）	それ以外	・商店街で空き店舗が増えており閑散とした状況のなかで、客は買物を控える雰囲気にも包まれている。	
	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・2月は年間を通して動きのない月だが、例年以上に会社関係の注文が減少しており売上も減少している。	
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・月前半は寒さも影響し街中の人の往来は少なかったが、客の節約志向が強くなり、2月は特に飲食店が厳しい状況で酒類注引量が減少している。なお、当市は県下で人口減少率が最も高かったこともあり、商圏の人口減少や高齢化に歯止めがかかるまでは、景気が上向くのは厳しい状況である。	
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・来店する客の多くは観光客だが、店を通過する客が多く売上が伸び悩んでいる。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年10月から前年同月比が100%を上回り、景気が少し上向いてきたと感じたが、1月は横ばい、2月は100%を下回る状況である。好調に伸びているテナントもあり全体が悪いというわけではないが、10～12月ごろの勢いは感じられない。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が以前に比べ少しづつ低下している。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客は必要以上に商品を購入することがなく、売上が伸び悩んでいる。	
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・来客数は前年の状況に戻りつつあるが客単価が大幅に低下しており、売上の拡大が図れていない。安いからといって売上数量が増加しない状況である。	
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が昨年に比べ安定していない。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度変更の影響で商品の動きが鈍い。	
	その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・月の前半は寒波の影響で厳しかったが、後半は暖かくなり春物を求める客が若干増加している。	
	観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・2月は宿泊部門が好調であったが、料飲・婚礼部門が苦戦している。ここ数年来、多くの集客を獲得できていたレストランのフェアも、寒波による積雪などの影響で大幅な減少になっている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・車の運行回数が減少しており客単価も伸び悩んでいるため、1日当たりの売上が5%程度減少している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・1、2月の総売上は約10%の運賃値上げを実施した昨年並みである。ドライバー個人の売上は減車や減員の効果で6～7%の伸びを維持している。	
テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・年末年始の大雪の影響がいまだに残っている。遠方からの客にとっては風評被害のような形で豪雪のイメージが残っている。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・客や同業者の会合では、商店街にあったファーストフード店の撤退や安い店への客の移行などの話題が多く、景気の悪い状況がうかがえる。		
設計事務所（経営者）	それ以外	・官民とも建築設計に対し新築物件が出てこない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・エコポイント制度変更の反動で客の消費控えが著しく、昨年同月の厳しい売上を下回っている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店を巡っても空席が多く、開店休業状態の店も多くあり、今月の販売量は大幅な落ち込みとなっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・同業他社のディスカウント店への業態変更により、低価格競争が続いており来客数も前年を下回っている。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・客が家具に金を使わなくなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気の回復傾向が全くみえず、客も旅行に消費する方向に目が向いていない。3月12日に九州新幹線が開通するが、出費にゆとりがうかがえない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年末からの売上が好調に推移している。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、新年度の設備投資に関する具体的な計画に基づく引き合いや受注が増加傾向にある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数が増加しておりやや良い状況にある。
	変わらない	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の動きが良くなっている。3月までは受注で手一杯という所もあり、前年同月よりも売上高は上がる見込みが増えている。ただ、建設業関連の状況は厳しい。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・回復基調ではあるが、水準の低い状況が継続している。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高と原燃料高の影響で、利益が出ない状況が継続している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・一部の加工品での他社品のトラブルで、当社品使用が100%となり、この部門は非常に多忙となっているが、その他の部門は大きな工事案件がなく受注は低迷している。ゆとりのある部門から多忙部門への作業応援で対応している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・特段の動きはみられない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の60%程度で厳しい状況に変わりはない。受注量増加を見込んでいたが、予想に反しこれまでと同量の低水準にとどまっている。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上は海外向けは回復傾向にあるものの、国内向けは依然として伸び悩んでおり厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価の上下動の波が激しく安定しない。特に材料等の高騰により、一括見込み購入の在庫の増加が利益を圧迫し始めている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は2～3か月前と変わらず推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業や建設関連においては、根本的に仕事量が少なく価格も下がっており、依然として厳しい状況が継続している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注総額は月間目標を維持しているが、利益率は明らかに低下している。
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え例年は駆け込み需要がみられるが、既存顧客が中心で新規顧客は伸び悩んでいる。		
金融業（自動車担当）	取引先の様子	・中国を中心とした新興国の需要は好調だが、欧州や北米の需要が伸び悩んでおり、全体では生産高がやや減少気味で利益はほぼ横ばいの状態である。		
金融業（営業担当）	取引先の様子	・複数の取引先について業況を月次で確認し、経営者と直接事業環境について話合う機会があるが、足元の状況を楽観視する発言はほとんど聞かれない。実際、経営数値においても、前年比で横ばい或いはやや下回るといった企業が多く、地元を支える中小事業者にとって3か月前との比較で景気が回復傾向にあるとは到底言えない状況である。		
やや悪くなっている	食料品製造業（業務担当）	競争相手の様子	・先日ある入札があり、中小企業である当社が利益なしの価格で入れたにもかかわらず大手が原価割れしていると思われる価格で入札した。売上を守るためには、どこまでも下げてくる感じである。	

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
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の生産計画が当初に比べ下方修正となっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・値引きの打診が入ってきている。
		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	・顧客からの発注内示から確定受注になる際の量が減少してきている。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末の駆け込み需要もあり売上が確保できたが、今月はどの顧客も売上が伸びず昨年との比較では半減となっている。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送会社の地元営業所が今月で撤退するため、発送量が減少している。
		悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	取引先の様子		・当社は中国から部品調達しているが、昨今中国の急成長に伴う物価や賃金の上昇により、仕入価格が上昇し続け非常に厳しい状況が続いていた。折しも同時期に中国政府から賃金の10～20%アップの通達が届き、調整は行っているものの再度の大幅アップは不可避となっている。	
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・非製造業であるサービス業等で、カタログ通信販売の利用客が増加することへの対応から、求人意欲の高まりがみられる。医療、福祉の看護、介護職の人手不足感がある。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・人材派遣の事務系求人が増加しており、人材紹介の求人数も増加している。
	やや良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有料職業紹介では、求人者、求職者とも動きが活発である。人材派遣についても、年度末に向けた繁忙対応としての需要を中心に緩やかではあるが依頼数が回復してきている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・原油高の影響は不透明だが、メーカーを中心に求人数は伸びており景気はやや良くなっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・3か月前に比べ求人企業が増加するとともに、求人広告も少しずつ問い合わせが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は大雪による観光、消費手控えがあった観光土産品の菓子製造業、エコポイント制度変更の影響があったハードウェア製造業等の減少が目立った他は、全般的に増加傾向となり、有効求人倍率も4か月連続で前月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数は前年同月比0.1%の増加、前月比14.0%の増加となっている。また、管内大手化学メーカーが業績好調で、その下請企業や化学製品輸送関係の求人が活発である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規求人の依頼が増加しており、補充より増員を背景としたものが多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数に関しては依然として上向き傾向であるが、求職者の動きが鈍くなっていることから、求人・求職者の差異が考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新卒者の就職率100%を誇っていた地元の私立高校が、近年では初めて100%を下回る見通しとなっている。地場企業の景気低迷、特に地場中小、零細企業の景気悪化が影響していると関係者では話をしている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求職者数の動き	・2012年の新卒者の採用が始まっているが出だしは厳しいという話が学生から出ている。	
民間職業紹介機関（人材紹介担当）		求人数の動き	・鉄鋼業や製造業に回復傾向がみられるが、中東問題で原油価格高騰懸念があり雇用に影響が出る。	
やや悪く なっている	—	—	—	

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

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・単価の高いコンサートチケットがよく売れた。外商についても、前年比を大きく上回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・節分イベントによる消費増加や、家電エコポイント交換の効果により、来店客数は前年比で増加している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・主婦層の来店客数が回復している。プライベートブランドよりナショナルブランドが動き始めている。現業系客のまとめ買いが増えており、特に主力の飲料が回復している。たばこ値上げの影響も、ほぼ値上げ前の水準に回復している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・売上について、3か月前は前年比67%であったが、2月では前年比96%と、ほぼ回復している。平均客単価についても、前年比105%の16,400円と上昇している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新生活需要に下支えされ、販売量は増加している。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・エコカー購入補助金制度の終了による影響は一段落してきている。来店客は増加しており、少し良くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・2月末になって少し暖かくなってきたため、客の動きが良くなっている。
	通信会社（企画）	お客様の様子	・比較的高額なサービスの引き合いが堅調である。アナログ放送終了との関連もあると思われる。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候が少し良くなりつつあるものの、購買力への影響はさほどない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・送別、卒業シーズンとなり、常連客からの予約も入り始めた。単価は例年程度かもしくは、やや安い傾向にある。単価が同じでも個数を減らしている。質より量で、安くても豪華に大きく見える商品の注文が多い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・微減傾向が続いている。底が見えない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上高共に前年実績を確保した。リビング及び食品類が好調に推移したが、呉服・美術及び宝飾品等が苦戦した。ファッション関連商品では、前年を若干下回った。バレンタイン商戦では前年を上回った。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年比ほぼ同水準であった。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・繊維・非繊維共に、2月中旬の雪の影響で客数が少なく、売上は前年割れした。ただし食品については、物産展・お取り寄せスイーツの効果もあり、1月に引き続き好調となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は上昇のないまま推移している。野菜などが、再び値上がり傾向にあり、買い控えしていることも原因とみられる。肉類販売は、輸入物が増えている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今年に入り、来客数は持ち直しているが、昨年大幅に減少していたことを考慮すると、直ちに回復したとは言えない。
		スーパー（企画・営業担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、食料品を中心に前年同月比で回復基調が続いており、底打ち感はある。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客単価は、前年比で若干上昇している。ただし一品、二品の増加であり、消費全体が上向いている実感はない。
コンビニ（総務）		来客数の動き	・来客数は1月に引き続いて2月も前年割れしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・例年2月は端境期であるが、前年比で客単価、乗客数共に減少している。1人あたりの購入点数も減少しており、依然節約志向が伺える。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数は、昨年末から変化があまりない。エコカー購入補助金制度終了以降の低迷が続いている。
		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による需要先取りのため、低水準が続いている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・客の購買意欲は冷えきっている。お買得車を提案しても反応が悪い。週末のフェアについても、来客数が減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・入場者数は前年比1%の増加であり、ほぼ横ばいである。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・3か月前と比較すると非常に悪い。しかしながら、前年同月比では同水準である。予約状況も、低水準ではあるが前年比で大きな変化はない。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・2月の売上は、3連休が天候不順になったことも重なり、前月比で24%、前年比で33%減少したが、3か月前比では4%減少にとどまっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・昨年12月の商店街の通行量が発表された。平日、日曜日共に前年比で上昇しており、底打ちとも言える。しかし、ピークと比較すると4~5割落ちており、構造的に郊外店へ流出している傾向は変わらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・顧客の動きが鈍く、客単価も若干ながら低下している。
		一般小売店〔乾物〕(店員)	来客数の動き	・天候不順もあり、来客が少ない。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	販売量の動き	・ここ数か月、低水準で推移している。地方は消費者の財布のひもが固く、価格を比較して底値で買い走る傾向にある。大手量販店に押され、一般小売業は太刀打ちできない状況にある。
		衣料品専門店(副店長)	来客数の動き	・2月は例年落ち込む時期であることを加味しても、特に今年は厳しい。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・テレビの売れ行きが以前に比べ落ち込んでおり、また他の商品についても予想以上に悪くなっている。特に、生活必需品の買い控えが多い。新生活シーズンに入るが、例年に比べて動きが鈍いと感じる。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・宿泊、宴会共に、少し落ち込んでいる。消費の低迷が、旅行という贅沢な商品に影響している。特に、地方は景気回復が遅行している。低迷というより、むしろ景気は悪化傾向の感がある。
旅行代理店(支店長)		販売量の動き	・国内・海外共に個人旅行は、寒さの影響で全体的に動きが鈍い状況である。	
タクシー運転手		お客様の様子	・昨年はNHK大河ドラマの影響もあり、県外からの観光客の入込みは多かった。今年に入ってから、減少気味である。	
美容室(経営者)		お客様の様子	・卒業式シーズンに伴い、卒業に関係する客単価は高い。しかし、それ以外の客は、来店頻度を減らし、節約志向に動いているのが顕著である。	
設計事務所(所長)	それ以外	・取引のある関連業者が何軒か倒産した。		
設計事務所(職員)	販売量の動き	・補正予算による公共事業量増加も期待はずれとなった。手持ちの仕事量が減り続けるなか、受注確保のため低価格競争で利益率も低下している。年度末納期を控え超繁忙期ではあるが、明るい材料はなく、不況感が高まっている。		
悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・2月は毎年良くない時期であるが、13年間のタクシー営業のなかでも売上は最低記録となった。夜、飲みに出る人も本当に少ない。	
企業動向関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・受注は順調に伸びている。120%の生産体制にあった昨年後半と比較すると若干生産量は落ちているものの、現在も100%操業を維持している。
		通信業(営業担当)	それ以外	・スーパーのマネージャーからは、地産地消の商品など、値段は高くても安全、安心な商品の売行きは良いとの声を聞く。
通信業(部長)	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているものの、価格競争は依然として厳しい。しかし、良い提案に対する反応はみられるようになってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・3か月前の住居用案件は、非常に厳しい状況であった。しかしここに来て、やや動きが出てきている状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の決算や試算表について3か月前と比較すると、若干、赤字額が減ってきている企業も増えているが、黒字転換にはまだまだである。売上減少に慣れてきている感がある。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	原材料価格が上昇する一方で、売価は据え置かれているため、中間的な利益は減っている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・原材料の綿糸価格が高騰しており、当社は3月から一部商品を値上げする。そのため、値上げ前の駆け込み受注により2月の売上額は上がっているものの、市況は良いとは言えない。原油や食料品など、価格全体が値上げ傾向にあり、消費が冷え込む恐れもある。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅着工が、昨年9月から随分と良くなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末受注の反動や、1、2月は営業日数が少ないことから、受注量が落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先が積極的に設備投資をするには至っておらず、受注・販売に苦慮している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注は伸びず、無理に受注してもほとんど利益が出ない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末ということもあり、商材は十二分に動いている。ただし単価は厳しく、収益面は厳しい。
	やや悪くなっている	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・流通在庫が残存しており、供給過多気味のため受注量が低調である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの見積依頼が数件あるものの、鋼材値上がりの価格転嫁に苦慮している。厳しい受注競争のなか、赤字覚悟で受注するか、見送るかの判断が難しい。
	悪くなっている	輸送業（統括）	競争相手の様子	・原油高騰のなかで、値下げ競争で客を獲得している。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・荷主の販売不振による生産調整が昨年10月から続いており、回復が見られない。
	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	・1月の有効求人倍率は0.77倍で、3か月前より0.14ポイント上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、緩やかながらも上昇傾向にある。従来からの求人に加えて、このところなかった事業主からの求人も見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小規模事業主を中心に求人意欲が高まっており、有効求人倍率はバブル期に匹敵する。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・既卒者トライアル雇用や若年者等トライアル雇用での求人が増加しており、それに伴う内定者もここに来て増加してきている。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、退職者も増えている。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・今年に入り、景気は落ち着きを見せている。季節的にも従業員の入れ替わりが少ないため、求人数にあまり変化が見られない。しかし、看護師、保険営業、コールセンターなどの業種で人材不足が顕著である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求職者数の動き	・国家予算による緊急人材育成支援事業が好調である。第3期目が、3月から43名の受講者で開始される。一つの専門知識習得よりも、ビジネスマナーから幅広く学べる内容が好評の要因である。1期生52名は就職率80%を達成している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新規出店の広告が6件あり、この3か月間、全くなかったことを考えると良好である。各種団体も期末に向けて出稿が増えている。ただし、一般小売業は相変わらず低迷しており、特に地元の苦戦が続いている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（営業部長）	それ以外	労働者派遣法における専門26業務の適正化や労働者派遣法改正の迷走により、企業の派遣離れが進んでいる。
	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・2～3月にかけて従業員を削減しようとする話を企業担当者から聞く。全般的に人余り感があり、採用意欲は減退している。	

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

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなるに従って来客数は増加しており、客の雰囲気も良い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・例年、良くなる時期であるが、今年も卒業式シーズンが近づき、送別祝いの花や春の催し物の発表会等の花の注文が入り出した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店頭売上が前年実績を上回り、紳士、婦人衣料も前年実績を確保した。しかし、リビング用品や子ども関連商品は前年割れとなる。買物に慎重な姿勢が続いているものの、催事は物産催事や健康食品が好調に推移している。全店催事もDMを送ることで、来客数が増え、関心のある商品、催事には敏感に反応するようになっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・1月は前年並みであった客単価が、2月に入り前年大幅プラスで推移している。下旬に入り、気温の上昇に伴って、春物衣料の動きが良く、売上を底上げしている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・競合店の状況をみても百貨店で前年比が100%、駅隣接する商業施設が同108%、郊外商業施設が同108%となっている。総合的に大型店については前年比100%を超えている状況である。特に百貨店は食料品の駅弁大会が前年比113%と伸びており、食品は前年比107.4%と突出して高い。衣料品の動きはあまり良くないが、総じて前年比100%を超えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入り、来客数が前年比で増加に転じている。また消費者も節約疲れからか、単価の高い物が動き出している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばい状態であるが、客単価及び1品単価も上がっており、取引回数も前年比約103%と上がっている。かなり良くなってきている状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・企業業績の改善に伴い、若干ではあるが、個人消費が活発になっている。また、ここ数年の節約疲れから、客は消費に回っている。寒波の影響から、冬物衣料を中心に売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比109.5%で推移している。ここ3か月は110%前後で来客数が増えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が前年並みに近づいている。また販売点数も前年を上回るようになってきている。客の購買動向もバレンタインやランドセル等ギフトマーケットにおいて、今までより少しおしゃれな単価の高い商品が動くようになり、社会行事関連の動きが良くなっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上は前年比108.7%、コンビニエンスストアが同104.2%、ローカルスーパーで同102.7%とすべて前年を上回っている。前年がかなり悪かったこともあるが、傾向としてはやや伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・売上は安定していないが、やや上向いている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・比較的高額な卒業式用のスーツが売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期を迎え、受注台数が少しずつ伸びている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車受注台数が前年実績は下回るものの、計画通りに推移している。中古車やサービスの売上也期末の繁忙期を迎え、計画通りの売上が確保されている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・家電のエコポイントや自動車のエコカー購入補助金の影響も落ち着いており、地上放送のデジタル化を前に地上デジタルチューナーの動きが徐々に出てきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・2月は例年、来客数が減る傾向だが、本年は例外であり、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		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	来客数の動き	・九州新幹線の全線開業により、地域ほととも盛り上がっている。毎日の宣伝効果が出ており、来客数の状況もやや良い。
		観光旅館組合(職員)	来客数の動き	・寒さが和らぎ、客が動きやすくなったのにあわせて、旧正月により韓国、台湾等の海外客が増えている。
		都市型ホテル(副支配人)	来客数の動き	・九州新幹線の全線開業や駅ビル新規オープンに伴う個人客の動きが非常に活発になっている。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・2月中旬より、スマートフォンや格安機種を中心に新規契約、取替えとも増加し、全体の販売数では前年とほぼ同じ実績となっている。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・民間からの相談数が多くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・景気そのものは大きく変わらないが、例年2月に急に落ち込む売上が、今年はあまり落ち込まなかった。消費動向が少し上向きになっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・好転する兆しはないが、これ以上悪くもならない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の景気自体はあまり良くないが、空き店舗に出店があり、明るい兆しも見受けられる。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	単価の動き	・寒さも和らぎ動きやすい時期ではあるが、人の通りは少ない。景気回復には時間がかかりそうであり、消費者の購入単価も相変わらず低い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・以前よりは必需品以外の商品を購入する客が増えたが、衣料品で明確なトレンドがないため、消費に力強さがない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・購買行動は、変わらず慎重である。価格と価値の合っている物を買う。ただ、価値が高ければ少々価格が高くても購入する傾向が出てきている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・今月は、平年より気温も高く、婦人衣料を中心に好調である。来客数も前年実績を超えて推移している。一方で高額品の販売低迷が続き、前年の実績を確保できない状況が続く。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・冬物処分時期で重衣料が好調に推移している。バレンタインデー商戦の客単価は下がったが、販売個数が増え、ほぼ前年並みの売上を確保している。一部の 카테고리では明るい兆しもあったが、全体の売上は3か月前と同様に前年を若干下回って推移しており、状況に変化はない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・今月は、中旬より春らしい天候となり、春物の出だしは順調であった。ただ、最寄品の動きはそこそこあるものの、買い回り品の動きはいまだに弱い。子ども手当の先行きについて心配する客も多く、財布のひもを固くする客が増える。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・政治や世界情勢の不安定さ、先行き不透明さから客は夢や目標を失っている。消費意欲もまったく感じられない。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・衣料品や住居用品の冬物処分等への反応は良かったものの、春物商品の動きが若干鈍い。消費者の価格にシビアな状況が続いている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・1～2月の寒さで薬物野菜等が値上がり、鳥インフルエンザによる鶏肉の数量確保難等のマイナス要因があり、総じて買上点数が減少している。
		スーパー(業務担当)	単価の動き	・今月最大のイベントであるバレンタイン商戦の結果をみると、来客数は例年並みであるが、客単価、1品単価共に著しく低下傾向にある。特に1,000～2,000円台の商品は大幅に売上数量が低下している。一方で単価100～300円前後の物が良く売れており、ギフト関連の出費はできる限り抑えようという消費動向が強い。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・たばこの値上げによる商品単価の上昇という要因から客単価は上がっているが、他の商品については依然として前年を下回っている。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・依然として客の商品選別の目は厳しく、価格に対しても非常にシビアであり、状況が好転しているとは考えられない。
乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・販売量の動きは、前年比で約20%の減少となっている。これは前年のエコカー購入補助金制度による需要の先食いの結果である。また購入価格帯については、中価格帯、低価格帯の比率が高くなっており、購買力そのものがかなり下がっている。		

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
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・毎月のキャンペーンは少ないながら横ばいで推移している。学習機のシーズンであるが、全体的に来客数は少ない一方、安い機よりこだわりの機が動いている。良い物を時間をかけてゆっくり品定めをする客が増えており、客の接客にかかる時間が多くなった。
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	販売量の動き	・業界全体が安定的な傾向を示している。特に九州地区はその傾向が強い。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕(統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格は安定しており、販売状況は前年とほぼ変わらない。暖房用の灯油の小売価格も前年並みであり、客は節約する様子もなく、必要量を購入している。ただし、高額商品、サービスについては熟慮したうえで、購入の可否を決定している。
		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)	来客数の動き	・少し回復の兆しがあったが、寒波の影響か以前の状態に戻っている。
		その他小売の動 向を把握できる 者〔土産卸売〕 (従業員)	販売量の動き	・この1か月の間、1日も前年の売上を上回った日がない。厳しい状況となっている。
		高級レストラン (従業員)	来客数の動き	・以前は多かった50～60代の客が、コーヒーを飲みに来ない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年2月末になると学生や卒業生の客が多かったが、今年は前年ほど学生や卒業生はみられない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月単月では、宿泊、宴会、レストランの各部門は好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は観光やゴルフ客が増え、動きは良い。反対に夜の繁華街は人出が全くなく、売上の足を引っ張っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はイベントの開催があり、日も良かったせいかタクシー利用客が多かった。しかし全体的に見ると、来客は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めは鳥インフルエンザ、降灰による影響で、昼夜共に人が動かず、タクシー利用は少なかった。月末になって雨が降り、また暖かくなって少しずつ人が動き出し、タクシーの利用も少しずつ増えた。
		通信会社(管理 担当)	それ以外	・資金繰りの厳しい状況が続いている。
		通信会社(営業 担当)	それ以外	・前年の口蹄疫、今年は鳥インフルエンザ、火山の噴火等により、多くの企業にマイナスの影響を与えている。景気は非常に悪い。
		通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・とにかく寒かったという天候要因もあり、個人消費は停滞気味である。少しは持ち直し効果が現れているというものの、実感には程遠いのが現状である。雇用やそれに伴う所得が下げ止まったままでも推移しており、景気低迷に直結している。
		通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・ブロードバンド市場の飽和感があり、販売促進策を強化しても販売量が伸びない。
		ゴルフ場(従業 員)	単価の動き	・依然として景気は厳しい状況であった。特にゴルフプレー料金の面で、プレー費が安いイベントの日に客が集まる状況である。その状況下で土日の集客が少しずつ上向している。公務員、市役所、団体職員等の客が少しずつ増えている。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・冬期の客足が落ちる時期であり、依然としてデフレ感が漂う経済環境であり、活気が出る状況にはない。特に極寒の異常気象が来場者数の減少に与えた影響は大きい。
		美容室(店長)	お客様の様子	・客や周りの人の話を聞いても、景気が良くなったとは聞かない。店でも現状維持をようやく保っている状況である。

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
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・大きな物件はずっと動きはない。しかし、駅前等の場所を指定するものや、何百坪等規模を指定した問い合わせはある。地元ではない、東京、大阪、海外からの問い合わせがあるが、金額的にも折り合わないので成約には至っていない。
	やや悪く なっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・毎日の来客数はあまり変わらないが、客単価はかなり低くなっている。商店街近くにはスーパーが多く、タイムサービス時に客が流れるので、商店街の閉店時間が早くなっている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・中高年の婦人服を販売しているが、寒さが厳しく、雪の影響もあり、来客数が減少している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・販売数も少なく、人も来ないため、悪い状況となっている。また、商店街の中には閉店するところも出ており、景気はとても悪い。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街の来街者数は減少しており、客単価も下がっている状況で、個人消費は非常に冷え切っている。
		一般小売店 [鮮魚] (店員)	来客数の動き	・最近は少し暖かくなってきたが、懐は寒いままである。来客数も減少したままである。貝類や酢味噌和え等季節物が少し出だしたので、いくらか良くなる。
		百貨店 (営業担当)	単価の動き	・2月はクリアランス時期ということで、あまり単価の高い物は売れない。しかし今年は後半にかけて天候が少し良かったこともあり、春物の定価商品の動きが良かった。これは前年になくことであり、やや良くなっている。ただ、まだまだ不安材料はあるので、単月だけでは判断しかねる部分がある。
		百貨店 (営業担当)	競争相手の様子	・口蹄疫の発生以降、鳥インフルエンザ、そして火山の噴火と相まって、中心街への客の流入が非常に減っている。ライバル店の百貨店が撤退し、売場維持が厳しい。
		スーパー (総務担当)	お客様の様子	・景気の先行きが不透明であり、雇用環境の改善もないこと等から、消費は厳しい状況で推移している。来客数の大きな変化はないものの、購買動機が改善しておらず、販売点数は減少し、衝動買い等が減っている。
		コンビニ (エリア担当)	競争相手の様子	・競合店の出店で売上が大幅に減少している。また今まで来店していた客も少しでも安い商品を求め、スーパー等へ移っているようで、厳しい状況が続いている。
		家電量販店 (総務担当)	販売量の動き	・エコポイント関連商品の反動減の影響が、予想以上に大きい。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・2月は例年客が少ないが、今年もやはり動きは鈍かった。併せて、鶏インフルエンザの発生により市役所等から入っていた予約の宴会がなくなり、非常に痛手を被った。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・日々閑散とした営業が続き、特に週末営業の落ち込みがひどい。
		観光ホテル (総務担当)	来客数の動き	・九州新幹線全線開業が間近となり、気分的には明るくなっているが、プライダルの落ち込みが大きく、全体的にはやや低迷している。
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・予約数はほぼ前年並みであるが、行き先は韓国や台湾、九州内等近場が多く、1人単価が下落している。火山の噴火により鹿児島・宮崎からの出発の取り止めが増えた。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・1月までだんだん良くなる感じがあったが、前年並みかそれ以下になっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・ずっと景気が悪かったが、3月に卒業式等の行事があるので、最近良い結果が出ている。
		美容室 (店長)	来客数の動き	・今年は、異常な寒波のせいで来客数が減少した。
		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	・我々の業種に限らず、消費の低下、客単価の下落、販売数の減少は変わらない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	販売量の動き	・先月は大幅な顧客減、売上減となったが、今月も暦日として日数が短く、売上の増加が全く期待できない。

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	
	悪くなっている	一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・寒さの影響で青果物の入荷量がそれほど多くなかったが、相場が上がりきれない。販売量が少なく、需要も少ないので、なかなか厳しい状況である。	
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・客が買物に対しシビアになっており、よほど欲しい物か、必要な物しか購入しない。ただし、家電製品は、薄型テレビ等がよく売れている。	
		乗用車販売店(代表)	お客様の様子	・買換えの周期が伸びており、厳しい状況となっている。	
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・中心街の人通りが少なくなっている。特に飲食店ほどの店も客が少なく、多いのは若者向けの居酒屋である。そういった店はそこそこ人が入っているようであるが、回転は悪いようだ。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・市内では降灰の影響がほとんどないにもかかわらず、火山の噴火による降灰のニュース影響から、一部、スポーツ団体によるキャンプのキャンセルが発生した。また、個人客の宿泊やゴルフを控える傾向もみられる。	
企業動向関連	良くなっている	○	○	○	
		やや良くなっている	家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・民間のマンション建設や大型商業施設等では、保留になっていた物件が再び動き出している。福岡では駅ビルがオープンするが、この物件のお陰で福岡では職人が不足する事態となった。
		悪くはない	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・半導体関連設備の部品加工の受注が増えている。
			金融業(営業)	取引先の様子	・取引先の製造業の受注が安定している。先月、今月は稼働日数が少なく、十分な売上は確保できていないが、来月以降の受注を確保しており、増員を計画しているところもある。ただし、大手製造業が求人を増やしており、人材の確保が容易ではない様子である。
			経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・今月は日数が少ないため、数字として大きく上がっているわけではないが、どの売上も好調であり、街中も人出が増えている。九州新幹線の全線開業の影響で街自体が若干活気に満ちている。
			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	・企業の設備投資は、このところの小口案件が堅調に推移している。さらに、5,000万円以上の大口案件の引合も、医療機器、半導体関連を中心に少しずつ始めている。
			農林水産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・例年2月は厳しい月ではあるが、今年は特に鳥インフルエンザの影響もあり、売上が伸びない。消費低迷により、粗利は前年を大きく落ち込んでいる。前年の年末特需利益をこの2か月で全部かき出しても足りない状況である。
	繊維工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・全く変わらない。受注量は例年と変わらない。取引先の様子も変わらず、何とかしのいでいるようである。		
	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2月は例年、ギフトやプレミアム商品等の受注があるが、今年は大変厳しい状態で、受注量が少ない。また、消費動向も量ではなく質で選ぶ状態に変わっている。量産メーカーでは苦しい状態で、各社教育訓練を受けてしのいでいる現状である。		
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量が少ないうえに、受注価格が安い。		
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連の動きは、非常に不透明なところもあるが、安定した状況が続いている。全般的に今の動向としては良い。		
電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は確保できる見通しが立っており、まずまずである。ただ、受注価格が非常に気になる。3～6月くらいまでは資材価格が高騰するとされており、これが受注価格の下落と同時に発生すると両面の影響を受けることになる。収益が出ない現状をどのようにして解決するかが問題であるが、コストダウンするか、あるいは生産性を上げるかというところで、人材の育成を強化することで解決したい。			
輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・客先の生産台数の様子から、変わらない状況である。			
輸送業(総務)	受注量や販売量の動き	・九州という地域性もあるのか、関東や関西に比べて荷動きが良くない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の荷物の状況を見ると、預かっている荷物の荷動きがあまり良くない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・継続する景気の低迷により、中小企業全般に利益が確保出来ない状況が続いている。資金需要も、赤字補てんのための借入が大半である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・貸出金の資金需要に大きな変化が見られない。年率トレンドはプラスで推移しているが、おう盛な資金需要は感じられない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注や問い合わせの件数に変化がみられない。また、取引先に状況を聞いても、大きな変化がないようである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰や天候不順による不作の影響から商品原価は上がった上、在庫が少なく、積極的な販売ができていない。
			建設業（社員）	受注量や販売量の動き
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は輸入量が大幅に減少した。それに伴い出荷量も減っており、受注自体も減っている。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・一部の業種において販売量、受注量が低迷し、資金繰りに困窮し始めている企業が増えている。
		経営コンサルタント	それ以外	・周囲でコンサルティング関係の会社を整理する動きがあるなど、景気は下向きである。
	悪くなっている	経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・酒量販店は何をしたらいいかわからない状況である。業態変化が起こっている。赤字閉店も続いている。
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	・市町村の建設関係や調査計画の業務を行う建設コンサルタントは、市町村の発注量が激減することにより、入札時の価格競争が激しく、実費程度の入札価格で応札する場合がある。コンサルタントによっては、人員を削減し、狭い事務所に移転する等規模縮小しているところもある。	
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告は前年比180%と非常に好調である。医療・福祉を中心に業種的にも広がりを見せている。
	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	・九州新幹線の全面開通に伴うイベントを各業界団体が企画しており、駅周辺は活性化されている。また、地下鉄の終着駅に新しい商業施設が4月にオープンすることから、こちらの求人も活発に動いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4,268人と前年同月比17.3%の増加、有効求人数は9,802人と同206.8%の増加となっており、建設業、製造業、情報通信業、専門技術サービス業、医療福祉等多くの分野で確実に伸びている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月比で大幅な増加が続いており、企業の求人採用状況が回復している。また、求職者数は昨年12月以降、前年同月比で減少に転じており、有効求人倍率も0.6倍台まで回復した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所における新規求人数は、前年同月比で増加している。昨年8月から6か月連続で前年同月比プラスとなっており、企業間で業況に差があるものの、改善傾向がみられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・現時点で具体的な求人はないが、来校して説明をする企業が前年より多い。また、採用についても確約ではないが、前向きに検討する企業が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・ホテル関係に人材を派遣しているが、新年度の取引更新の際、協賛金や業務協力を強く要望される等、条件提示が多い。その具合により発注率も決めるようで、こちらとしては増益にはならない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数が少なく、年度末の需要も思ったよりも少なかった。業績が悪く、契約終了の企業も数社出てきた。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・九州新幹線が全線開業するため、流通関連や娯楽施設等の経済効果が期待される。ただ開業効果は限定的で、景気は上向している気がするものの、周辺地域や身の回りの企業への波及は少ない。	

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
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は昨年3月以降、すべて前年同月比で増加しており、今年1月は19%増である。求人倍率も低迷期から脱した感がある。鳥インフルエンザと火山の噴火が雇用に与える影響は、現在のところ、食肉加工、鶏卵、温泉施設等の一部にあるものの、大きく雇用調整が行われる状況までには至っていない。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は、季節的な販売促進業務や期間限定業務で派遣依頼が増加している。しかし、年度替りには収まる傾向があり、変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	採用者数の動き	・今年3月卒業予定者に対する内定、採用状況は、依然として厳しく、改善傾向はみられない。また、来年3月卒業予定者に対する採用方針に関する人事担当者との情報交換でも、採用数を増加させるという話題はあまり聞かれない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、2月は4月の年度改編に向けて派遣需要が顕在化するが、今年は人員計画が不透明で労働者派遣法の厳格運用を受けて、派遣利用の見送りが多い。
		民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・客の業種により差はあるが、人材需要が発生するタイミングが前年よりも遅い。加えてニーズにマッチングする人材でなければ成約に至らないケースが多い。
	悪くなっている	—	—	—

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	○	○	○
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・部門によって若干のバラつきこそあるものの、全館売上は11月以降、コンスタントに前年売上高実績クリアを維持している。
		スーパー（販売企画担当）	競争相手の様子	・競合店の新規出店が盛んにあり、既存店では来客数の減少が起きている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上前年比103%、来客数前年比98%、たばこ売上は前年比120%、たばこ以外の売上は前年比97%と、このところ売上が固定化している。客単価も同様に推移しており、コンビニでの購買に関しては上限があると感じる。好天やイベントで客の流れが多くても単価はこれまでと変わらない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客は野球のキャンプのお陰で、前年並みと感じられる。しかし買物客は前年より減少している。価格も競争で利益は減少している。もともと、売上は低迷しているなかで大きな落ち込み感はない。新都心の店舗は前年並みを維持できている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・前年より若干ではあるが来客数は伸びているが、ここ3か月と比較すれば伸び悩みである。沖縄でのプロ野球キャンプにより、週末思うように売上が上がらなかったせいかと推測される。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今年は話題選手などで何かと白熱したプロ野球キャンプがあったが、直接的にホテルの稼働率が大きく伸びることなく、ほぼ前年並みであり、3か月前と同様の状況であった。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・前年とほぼ変わらない。スマートフォン人気はすごいものがある。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	来客数の動き	・直近3か月や前年同期と比べ、来場客数は増えているが、成約までの段階にはなかなか至らない。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数が前年より下回っている。
		旅行代理店（代表取締役）	競争相手の様子	・当社、他社共に、インバウンド、アウトバウンド含めての旅行企画商品の集客がかなり悪い。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売数が前年比8割程度で推移していたが、今月は更に落ち込むとみている。来客はあるが、料金の相談や故障受付などで、高額の出費になる購入を避けているようにみられる。売れ筋商品の供給が間に合っていないのも原因としてあるが、繁忙期である3月の前の静けさのような感もある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、前年同月比で10%ほど落ち込んでいる。3か月前の11月は前年同月とほぼ同水準であった。この状況から、2月の入域観光客数は、大幅な落ち込みが予想される。来園者は、修学旅行、一般、団体等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・インターネット予約などができるゴルフ場では、来客数は増加傾向ではあるが、当方ではその対応はしていないために、一般の旅行客のゴルファーの減少はみられる。ただし、旅行会社を通してのクーポン券の利用は変わっていない。インターネット利用の対応にすると、ゴルフプレイにそぐわない客を避けることができないため、信頼できる旅行会社からの送客だけは認める形を取っている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・2月の貸出件数は、前年比で92%と厳しい状況である。観光客の利用が減っており、プロ野球キャンプ効果を期待していたが、前年、前々年を下回る貸出結果となった。
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・原材料がじわじわと上がって、し好品は徹底した低価格志向に傾き、家飲み等で平日の若者の飲酒が減っている。法律の引締めが厳しくなって、労務管理の経費が20%以上増えている。近くの居酒屋が何件か潰れて、客が当方に流れてきて売上が上がっているという素直に喜べない状態もある。
企業 動向 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注案件の引き合いがある。契約等を含めた現地視察等が増えている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設会社の受注高は公共・民間とも前年を下回っている。新設住宅は分譲マンションは前年上回っているが一戸建は減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築及び、リフォームとも受注件数が横ばい状態である。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存取引先の物流の見直しによる輸送コスト削減はまだまだ継続されており、新規の顧客拡大についても当然輸送コストの削減が主たる条件となることが多いので、物流業界としては厳しい状況が続いている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・久米島地区が落ち込んでいるが、その分を宮古地区でカバーしている。
	やや悪くなっている	○	○	○
悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外共に求人数が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新規依頼があるものの、契約終了もあり、数字の変化はあまり無い。
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・この時期になると、新規の派遣先からの問い合わせが例年はあるが、今年はいつもとより少ないようである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・3か月前と比べて企業が求人広告にかけられる金額はあまり変わっていない。採用者数自体もそれ程増えてはいない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が増加しているが、求職者数も過去1年間で漸次増加しており、失業率の改善につながっていない。また、求人数の増加といっても、県、国の雇用対策としての支援制度活用の影響が顕著であり、依然として、会社都合による離職者が増加する傾向にある。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	