

## ・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	・例年どおりであれば、2月は良くない月であるが、来月初旬に当地で開催される世界ジュニアスケート大会参加のため、外国人選手等が中心市街地で宿泊している。そのため、ホテルを始め、飲食及び若者向けの衣料品等で売上が増加している。また、高校1～2年生を中心とする若年者の来店が映画館を始めとした遊戯施設で増加しており、飲食等における若年層の比率も増加している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・寒さや吹雪などの天候要因により、防寒衣料や寝具などの冬物商材の売上が伸びた。また、着物の展示会では染織作家の作品などの高額商品が売れた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税やエコカー補助金の効果により、新型ハイブリット車の売行きが好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果により、例年と比べて売上が大きく伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売に加えて、エコカー減税の延長とエコカー補助金の復活により、販売量に弾みが出てきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今冬の道東への観光客の入込は流氷の接岸とともに増加傾向にある。外国人観光客も台湾を中心に目立ってきている。ただし、北海道全体の観光客数は、さっぽろ雪まつりと春節が重なった前年に比べると減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年であれば、2月は3か月前と比較して売上が落ち込むが、今年は雪が非常に多く、寒かったせいとか、3か月前と比較して、売上は98.8%と落ち込みが少ない。前年との比較でも、前年比103.3%と売上が増加している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・店舗での通信端末の販売価格の低下にともない、客の購入が更に積極的になってきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災から1年近くが過ぎ、客の生活が以前の状況に戻ってきているため、来店周期、売上とも、回復してきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・1～2月と株式市場が活気を呈してきているのにつれて、客の購買意欲が相当上向いてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンション購入の意思決定に要する時間がかかり短くなっている。以前であれば平均で1か月程度必要であったが、今では1週間程度になってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・東日本大震災から1年が経過して、消費は少しずつ安定してきている。しかし、依然として客の買い方は慎重である。デフレの悪循環にはまって、セールを実施してもなかなか客が反応しないのが現状である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・まだ気温が低いため、2月の閑散期の割には、客が冬物衣料を購入する傾向がみられる。ただし、冬物衣料を置いている店と春物衣料に切り替えている店との間で差が出ているため、一概に良いとは言えない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は以前と変わらない。春を控えて、気持ちの上では少し前向きさもみられるが、買物の様子は3か月前と比べて大して変わっていない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は非常に寒い日が続いたため、来客数の動きが鈍い。春物衣料も、紳士服、婦人服ともまだ動きがみられない。ただ、バレンタインやひな人形などの販売量は前年と比べて10%増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・10月、12月、1月と当店の売上は前年を上回ったが、買上客数が前年を上回ったのは12月のみである。2月は天候要因もあるが、現時点の売上は前年比94%、買上客数は前年比95%と苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・2月に入り、来客数の伸びが鈍ってきている。さらに、販売量や客単価の動きも低下傾向にある。月後半になり、少し持ち直してきているが、景気が上向きになるほどの勢いは感じられない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・天候要因による来客数の減少が売上に影響しているものの、客単価は前年並みを維持しており、全体的な基調は変わっていない。ただし、天候の影響があまりなかったような日でも来客数の前年維持が困難になってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として販売量も売上も前年の9割を下回っており、低水準で足踏みしている状態にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も気温が低く推移しているため、春物衣料の動きの悪い状況が続いている。来客数の動きも悪く、前年の93～95%で推移している。
		スーパー（役員）	それ以外	・過去にない大雪の影響で、宅配事業の受注が好調であり、前年から10%以上の伸びとなっている。新規加入者も毎週増加している。ただし、売上規模がまだ小さいため、全体の売上を押し上げるまでの効果は出ていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の2倍の積雪量があったことで、近くの小売店での買物にシフトした傾向がみられ、売上にプラスの効果がみられた。ただし、売上は回復傾向にあるが、来客数は前年並み程度にとどまっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は気温の低下、積雪の多さにより来客数が減少している。しかし、販売量の増加や単価の上昇により、売上は前年を上回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商店街全体からみて、あまり大きな変化がみられない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上が伸びておらず、来客数も横ばいで推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月に続き2月も悪天候の連続である。例年にない積雪の影響で、外食するような雰囲気ではなくなっている。例年、閑散期にはイベントを実施しているが、今月はイベントの効果もみられない。特に、ディナーは厳しい状況が続いており、売上は前年比で2けたのマイナスである。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は徐々に回復傾向にあるが、東日本大震災をきっかけに本州方面からの団体客が落ち込んだままであり、外国人客や地元客の増加で補っている状況である。以前と客層が大きく変わっているため、単価の低い外国人客、地元客では収支が合わない。被災地ばかりがクローズアップされているが、北海道を含めた東日本の観光地が疲弊してきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・さっぽろ雪まつりという大型イベントがあったにもかかわらず、来客数で前年比6.4%、単価で前年比6.5%の落ち込みがみられた。依然として、価格訴求型の商品から売れていく傾向が強い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・次年度の受注状況が前年比で6%程度下回っている。先に見える案件が少なく、法人需要の動きも鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒い日が多かったため、2月のタクシーの売上は前年をやや上回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は寒さが厳しく、降雪量も前年より多かったため、若干ではあるが、タクシーの利用客が増えている。ただし、全体的には非常に悪い状態が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・冬のイベントの多い時期であるため、国内外からの来場者が前年比120%と増加しているが、売上にはそれほど結びついていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年にない大雪と寒さで来客数が10～20%ほど落ち込んでいる。特に、商店街全体としては、公共交通機関を利用する高齢者を中心に土日の来街者が減っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・今月は雪の影響により、来客数も客単価も落ち込んでいるが、基本的な景況感は3か月前と変わっていない。当地でも小さな倒産が続いており、客との会話でも復興景気を望む声だけが大きい。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は特に得意先の買上量が少なくなっている。バラ買いの増加や買物の頻度の低下が大変顕著に表れた月であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の低い日が続いていて、客の関心が春物衣料に向かない状況が続いている。	
		百貨店（役員）	お客様の様子	・百貨店にとって今年の豪雪は大打撃である。年配の主婦は家から出ることを控えている。	
		スーパー（店長）	それ以外	・卒業、入学関連の動きが例年よりも遅い。また、着回しが増えているせいか、サイズやカラーなどを組み合わせることのできるセットアップ商品の動きが強い。前年より気温が低く、降雪量、積雪量も多いため、春物衣料の動きが鈍い。食品は依然として堅調であるが、高額な支出については消費を押さえる面が多少出ている。	
		スーパー（役員）	来客数の動き	・商品単価、買上点数とも伸びており、客単価が前年比で3%強上昇しているが、来客数は前年比で4%前後落ち込んで推移している。今年は雪が例年より多いため、車での移動が面倒とみられる日も多く、各企画での来客数も増加していない。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価が伸びているが、来客数の落ち込みが続いており、販売量が減少している。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・薄型テレビが売れていない分、前年と比較して販売量が落ち込んでいる。	
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年のエコポイント需要の反動が大きく、家電の主力商品となるテレビの売上が予想以上に大きく落ち込んでいる。年末よりも更に状況が悪くなってきている。	
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・理由は分からないが、カーナビの売上が減少している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・通常営業でも、フェアでも来客数が低調に推移しており、売上が前年を下回った。特に、悪天候の日は客足の落ち込みが顕著であった。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年よりも来客数が減少している。中国や台湾からの外国人客は戻ってきているが、全体的な来客数の増加にはつながっていない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・注文数が前年を下回っている。ただし、外国人客の利用に関する問い合わせが徐々にみられるようになってきている。	
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・現時点の来客数は前年比で約70%となっている。3か月前の前年比は約90%であったことから、落ち込みが目立っている。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・天候不良にともなうフェリーの欠航日の増加に加えて、年間で最も少ない物流量となる時期であるため、旅客、車両ともに輸送量が減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が低下している。客の様子をみると、通常は700円代のおみやげなどがよく売れるが、今はその半額の350円～380円の商品を買う客が増えてきている。最近では現役世代の観光客がほとんどみられなくなり、時間に余裕のある高齢者の観光が増えている。そうした客は、激安ツアーを利用することが多く、来店しても何も買わなかったり、100～200円台の商品だけを買うことが多い。
				スナック（経営者）	来客数の動き
美容室（経営者）	来客数の動き			・例年、2月は客の来店の動きが鈍いが、今年は天候の悪さも影響してか来客数が伸びない状況にある。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—	
		やや良くなっている	建設業（従業員）	それ以外	・補正予算による公共建築工事や大型医療施設工事の発注が相次いでおり、営業活動も含めて業界の動きが活発になっている。
			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	・案件数が増えている。年度末を控えての短期案件が多いが、とりあえずのつなぎにはなっている。
			その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・ここにきて消耗品や機器関連の売上が増加傾向にある。ただし、顧客の仕事量にばらつきがあるため、楽観視はできない。

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
	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	・近年にないほどの大雪の影響による一時的な農水産品の価格高騰により、消費者の購買量の減少がみられたものの、冬のイベント等で観光客の入込が増加したことがプラス要因となっている。2年続けて原料価格が高騰するなかで、東日本大震災による代替生産の増加もあり、当地の食品加工業は出荷額が前年比で10%ほど上回って推移している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・マンション住宅などの工事遅れのために、家具の発注が先送り傾向にある。他の地域はまずまずだが、関東圏は今一つである。
		金属製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・住宅着工率が横ばい又は下降気味であるため、受注量及び販売量に伸びがみられない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・円高の影響により、冷凍魚、パルプ、スクラップ等の輸出が落ち込んでいる。一方で、生乳については、道内の生産量が1月までの累計で前年比99.4%まで回復してきているため、好調である。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・例年2月は物流量が落ちる時期であるが、今年はいつもと変わらない取扱量となっている。輸入貨物は順調に推移しているが、輸出貨物は円高の影響もあり、減少している。
		金融業(企画担当)	それ以外	・大雪と寒波の影響で業界によって明暗が分かれている。個人消費は冬物商戦が好調である。観光関連では、外国人観光客の動きが東日本大震災前の水準に戻っている。さっぽろ雪まつりは、開催期間中の休日が例年より1日少なかったことや雪で交通機関が混乱したこともあり、人出は前年を下回った。
		司法書士	取引先の様子	・景気動向に変化はみられない。冬の期間であるため、マンション以外の取引は少ない。消費税の増税問題の影響を受けて、建物を急いで建築しなければとの機運もみられない。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・決算月前であるため、受注量は増えているが、例年どおりの傾向であり、大きな変化はみられない。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・燃料価格の値上がりにとともに、周辺からコストが増加しているという話をよく聞く。
			やや悪くなっている	司法書士
司法書士	取引先の様子			・例年と比べて、不動産の売買、建物の新築及び増改築等が減少したままである。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良く なっている	—	—	—
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・前年と比較して、求人広告受理件数が若干増加している。ただし、3か月前との比較ではあまり大きな変化は感じられない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・季節的な要因もあるが、求人ニーズが上向いてきている。ただし、欠員補充的な募集が多い。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から24.8%増加し、24か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から20.1%増加し、24か月連続で前年を上回った。	
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・当社に就職相談に来る求職者数は前月と大きく変わっていない。求人についても前月並みで推移している。ただ、家電量販店からの求人は、家電エコポイント制度の終了や地上デジタル放送の開始にとともに、売上が減少していることから、販売スタッフの需要が大きく落ち込んでいる。
人材派遣会社(社員)		周辺企業の様子	・元気な業界と冷え込んでいる業界との差が大きく、結果的にプラスとマイナスが相殺されている。	
求人情報誌製作会社(編集者)		求人数の動き	・建設業の求人が前年比133%となっており、新規採用の動きもみられるが、全体としては前月と同じような傾向にある。	

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・2月の募集広告の売上は、前年比122%と大きく伸びた。小売業が前年比170%、医療が前年比122%、派遣が前年比116%となっており、売上の大きい3本柱の好調さが堅調の要因となっている。一方、これまで好調だった飲食が前年比78%と大きく落ち込んだが、前年に出稿のあった特定店舗での求人がなかったためであり、構造的な問題ではない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数、求職者の状況は変わらず、求人倍率もほぼ同程度で推移している。
		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31.7%上回り、新規求職者数は前年を2.7%上回った。月間有効求人倍率は0.59倍となり、前年を0.10ポイント上回った。しかしながら、新規求人のうち正社員求人の占める割合は43.5%と依然として低水準であり、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も少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
		職業安定所(職員)	それ以外	・管内の求人倍率は0.52倍と前年を0.10ポイント上回ったが、依然として低い水準である。
	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	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・例年よりも寒いため、コートが必要が途切れずに動いていることに加え、礼服が非常に動いている。結婚式のためや、東日本大震災の合同慰霊祭や一周忌を前に、若い人、お年を召した人など年齢に関係なく、礼服を新たに購入する人が多くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の恩恵もあり、販売量が前年比でプラスになっている。特にハイブリッド車の売行きが良く、全体を押し上げている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・引き続き、東日本大震災で被災した建物の建て替えや増築工事が増えてきている。
	やや良くなっている	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・海外ブランドは相変わらず好調に推移しているが、他の商品群の販売量が落ちてきている。また、理由はわからないが、前月下旬ごろから買上点数が若干減ってきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・東日本大震災後、顧客の購買の動きは食、住、衣の順番で回復してきたが、ここにきて美術、呉服、宝飾品といったぜいたく品にも動きが出てきており、売上を底上げしている。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・急激に寒くなり秋物商材が売れなかった3か月前との比較では、クリアランスセールがあったこともあり、来客数は増えている。全体としては来客数の増加が売上の若干の押し上げにつながっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・降雪で客足は良くないが、買上点数と客単価が改善している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数の伸びは変わらないが、買上点数及び客単価が増加し、売上の増加が見られる。また、収益金の一部が東日本大震災の復興支援にあてられる宝くじの売上が好調となっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・販売の伸長率は落ち着きつつあるものの堅調に推移している。例年は苦戦する2月も、今年は節分の丸かぶり寿司やバレンタインのチョコも前年以上の動きを見せ好調である。また、買上点数も上昇している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・一般客の来店数が前年比で増えている。
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・年度末商戦を迎え、エコカー減税の延長とエコカー補助金制度の復活、そして新型車効果で市場は活況を呈し、駆け込み需要も散見され、受注レベルでは前年に比べ倍近く伸びている。また、販売面では生産供給もほぼ回復したことや、営業日が2日間多いこともあり、前年を大幅に上回るレベルで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・需要期にエコカー補助金制度の復活が決まり、新車受注を後押ししている。例年比べて厳しい寒波も、買換え促進にはプラスに作用している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型軽自動車の売行きが好調である。また、エコカー減税とエコカー補助金の後押しも大きな要因となっている。さらに、大雪も落ち着き、天候が春めいてきていることもプラスにはたっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・エコカー補助金の復活に加え、従来のエコカー減税では対象となるものの、新たに延長されたエコカー減税では対象から漏れる車種については適用終了も間近ということで、駆け込み需要が出てきている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量が少しずつ伸びている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・悪くない状態が続いているため、変わらないと判断したが、天候不順を考慮に入れると、やや良い状態に近いともいえる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・東日本大震災の影響及び東京電力福島第一原子力発電所事故の風評被害もなくなり、ようやく買物需要の動きが出てきている。例年になく大雪で人出は減っているものの、通信販売の売上が非常に伸びている。
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	単価の動き	・来客数、客単価共に変わらない状況が続いている。ギフト関連の高単価商品は動いているものの、全体的にはデフレ傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	来客数の動き	・客が必要なものを必要な数しか購入しない状況は3か月前と変わらない。売れ筋の商品などは毎月そんなに変わらず動いているが、一般薬の商品の動きが鈍く、雑貨も売れているものとそうでないものの差がはっきりしている。客は相談して買うものは当店で、そうでない安いものは他店でという傾向がますますはっきりしてきている。また、寒さが続き、客が外出を控えたことも影響している。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	販売量の動き	・売上は前月よりは良くなったものの、3か月前と同様の水準である。客との会話も地震、放射能という話題が薄れつつあり、東日本大震災以前の状態に近くなってきている。
		一般小売店〔カメラ〕 (店長)	販売量の動き	・高額商品の販売が好調で来客数も増加傾向にある。販売量、売上も共に上向きで推移している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・冬物の最終処分と春物の展開の狭間のなかで、全体的には動きが鈍い感があったものの、前半はバレンタインデーや仏事の返礼ギフト、後半は異動や退職に伴う記念品や返礼ギフトといったギフト需要の動きが目立っている。
		百貨店(経営者)	それ以外	・天候の影響が大きく、販売機会を失っている。また、気温が低いため、春物の動きが鈍く、停滞している。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・東日本大震災後、7月から秋口にかけては前年比2けたの伸び率となっていたが、年末から今月にかけては前年比2～3%の伸びで推移している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・引き続き、野菜の高値が続いている。平均単価は前月よりもやや持ち直している。降雪等天候の悪い日が多いため、来客数はやや鈍っているものの、買いだめのためか買上点数が増え、前年比の伸び率はやや改善している。またそれにより、客単価も引上げられている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・商品の特売価格が依然として下がり続けている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・1月後半から2月中旬までは、豪雪により、大型店では週末のまとめ買いで売上が好調となっている。一方、小型店では、道路事情が悪く大型店まで行くのが大変な客の来店頻度が高まっている。全体としては、豪雪が来客数、買上点数、客単価に良い影響を与えている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、買上点数が減少している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比101%、客単価は同102%となっている。来客数増加の理由としては、復興作業に従事する作業員等の来店増加がある。販売が特に好調な商品は、弁当、おにぎり、麺類やソフトドリンクである。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・売上は前年の水準を維持しているものの、低温の気候が影響し、来客数の伸びが鈍化している。

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
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・雪が多く気温も低いため、前年と比べ来客数が減少している。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・中旬まではセール品を中心に販売量が伸びていたが、セール品が品薄になるにつれ、売上も落ちてきている。春物は前年に比べ動きが遅いため、全体的にみると販売量が落ち込んでいる。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・豪雪により来客数が著しく少ない日もある。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・本来、冬と春が同居する月に冬の気候ばかりが続いており、春物商材が立ち遅れている。冬物商材で売上が確保できても、春物商材の立ち遅れにより、利益が計画通りに確保できていない。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・いまだ風評被害の影響が続いており、回復しているとはいえない状況である。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・売上が落ちたということではないが、周囲の状況はかなり厳しさを増しており、利益の確保が難しい。全体の実感としては何も変わっていない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・割引のチラシを配れば来客数は増加するが、配らなければ客足が悪くなる状況は3か月前と変わっていない。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・インターネット関連の2社に依頼して出している広告の影響もあるのか、3か月前と変わらず、やや良い状況となっている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・例年であればオフの時期であるが、今年は雪の心配もなく、県外からの復興支援ツアーの客や県内被災者などの利用で入込が好調となっている。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・宿泊は若干伸びているものの、単価の動きはここ数か月ほとんど変わらない。料飲施設や宴会、婚礼も変化がない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・低価格のレストラン企画は相変わらず人気だが、宿泊、一般宴会、婚礼は低迷している。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・引き続き、震災復興関係で、宿泊、レストラン、宴会共に前年を上回る入込となっているが、顧客企業からは業績悪化等の理由によりキャンセルも出始めている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・間もなく東日本大震災から1年が経つが、市内の飲食店などは震災前の状況に戻っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の乗客が非常に少ない。また、乗客があっても短距離客ばかりで、長距離客はほとんどいない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・東日本大震災からの復興の動きが鈍い。外部からの支援体制も進まず、消費が悪化している。また、失業者に対する雇用保険給付も終わり、消費低迷に拍車がかかっている。景気に変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・今月に入り来客数が極端に減っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一部の業種は復興特需で景気は良いようであるが、全体としては良くない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の様子を見ても景気が良くなっているようには見えない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の新規設備投資意欲に前向きな変化が見られず、経費削減に注力している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は新規投資に相変わらず慎重である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・建設、建築など復興絡みの一部業種では好況感はあるものの、客との商談からもほとんどの企業で好況感はない。増税論議や年金問題等、政局不安定の影響が個人消費意欲にブレーキをかけている感否めない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・復興支援の団体の入込はあるものの、東京電力福島第一原子力発電所事故の風評被害があった当地域への旅行客数はさほど増えておらず、土産物等の販売量も伸びていない。
		遊園地(経営者)	それ以外	・震災特需と言われているが、特定の業種に偏っている印象がある。今月は休園中であるが、この先の学校、団体の予約状況は前年に比べ低調である。
		美容室(経営者)	単価の動き	・来客数は依然として前年比120%程度を維持しているが、単価はかなり厳しい状況が続いており、全体的にはやや悪い状況である。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末までは良かった震災復興関連の景気が年明けから下がってきている。また、寒さの影響が大きくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが厳しく外出しない。復興景気の様子もうかがえない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・1月中旬～2月上旬はやや穏やかな天候で春物婦人服を中心に動き出した矢先、寒波、降雪と逆戻りし、除雪用具や長靴類は日本海側の豪雪地域にシフトしたため、売れる商品が無い状態になっている。今年は天候の読み違いでやや不調である。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・大雪等の影響で、来客数、売上共に減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前月中旬以降、買い控えの傾向が続いている。
		スーパー（販促担当）	お客様の様子	・客単価は上がっているものの、客の買物は特売等のセールに合わせた動きになっている。特に調味料や雑貨類等の買い置き商品はセールに合わせて買う傾向が更に強くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比107%と堅調であるが、競合の出店により来客数が前年割れを起こしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はほぼ横ばいであり、売上も前年を超える実績となっているが、気温が低めに推移していることもあって、来客数が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・弁当やおにぎりなどの食事関連の商品の動きが鈍化しており、売上高が下がってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・様々な販促策を講じているものの、来客数の増加につながらない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・年明けの1月から2月にかけて販売量が低下している。今年に入り前年比を下回っており、厳しい状況である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・1件当たりの購入金額及び単価の低下に歯止めがきかない状況が続いている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・官公庁の仕事を受けているところは、年度末を迎えて急な仕事が入ってきているようだが、中小企業の状況は民間の仕事がほとんどないため芳しくない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・土地柄、ある程度の降雪がないと経済も回らない季節だが、今冬はまれにみる大雪で、除雪費や灯油代などの出費がかさんだことに加え、四六時中、雪かきに追われ、飲食店の客足が伸びない。そのため、必然的にアルコール類の販売量が伸びない悪循環になっている。消費者からは余裕が全くうかがえない。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・豪雪と低温により買物客の出足が鈍い。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・前月から引き続き、飲食店の客足が悪く非常に苦戦している。高付加価値商材も多少は動く気配をみせているものの、一般的に単価の安い商材が動いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・景気の先行きの見通しがつかない状況のもと、石油業界においては、省エネの動きが強く出ていて販売数量が激減する予想が出ている。そのなかでの生き残りをかけた販売量の確保のための動きが、販売単価の下落という形で現れているため、十分な利益の確保が困難になっている。各地で生き残り競争が表面化してきている。震災復興需要が堅調なことで、厳冬で雪が多く暖房用の燃料の販売が好調なことで実態が隠れているが、中東情勢の影響で原油価格が上昇しており、末端への転嫁の遅れで業績が悪化している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	それ以外	・原油価格高騰の影響もあり、買い控えが相当あるとみている。特に、メーカーは価格をどんどん上げてきているので、価格対応が追い付かない状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの影響もあり、とても好調だった客足が、年明け以降、非常に悪化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒いこともあり、客足が非常に鈍くなっている。特にディナータイムは客が1人も来ない日もあるなど大変厳しい。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年、そう悪い月ではないが、今年は前年比70%ほど大変悪くなっている。前月まではそれほど悪くなかったが、今月に入り急に落ち込んでいる。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の影響はなくなりつつあるが、円高で工場の海外向け出荷が低迷していることに伴い、従業員の消費意欲に陰りが出ている。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・週末は忙しいものの、平日の客足にばらつきが見られ、平均すれば前年並みである。しかしながら、歓送迎会の予約状況は芳しくない。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・人数で売上を伸ばそうとすると単価が下がり、その価格競争が経営を圧迫することはわかっているのだが、売上を確保したいがため、その流れから脱することができずにいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・このところの寒さの影響か、宴会、会合が前年よりも悪くなっており、なかなか前年を超えることができない。寒さで客がなかなか外に出ないことに加え、新幹線の乗車率が期待したほど上がってこないということも、街に活気がない要因になっているのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年よりも降雪量が多く、その影響が少なからず出ている。一部、デパート地下に出店している総菜店では消費単価が上がっているものの、総体的には当館への来客数は少なく、キャンセルも出ている。特定要因を除けば、消費者マインドは依然として冷え込んでおり、景気回復はほど遠い状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月までの需要とは明らかに異なり、販売量が伸び悩んでいる。ここにきて鈍化しているようである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入は前年並みであるが、前月から続く大雪の影響もあり、3か月前と比べると客の加入意欲が鈍っている。特に光熱費等の出費が異常に多くなっているためか、新たな出費を控えている人が多いようである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は前年比19%減であった乗船状況が、ここにきて同20数%～30%程度までマイナス幅が広がっている。3か月前よりも落ち込みが若干大きくなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上は前年に比べて良いものの、雇用保険の給付打ち切りなどにより、下向きになってきている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業他社からも、今月は全体的に落ち込んでいるという声が聞かれる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注残があるため、仕事量としては問題ないが、戸建ての新規受注が落ちてきている。
悪く なっている		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・例年になく寒さで、インフルエンザも流行し、風邪をひいて調子の悪い人が非常に多いなか、薬を買って自分で治す人がいる反面、薬は買わず自己免疫力を頼りに寝て治す人もいる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・客先を訪問して回っても、商品に対する購入意欲がうかがえず、商品が動かない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・東京電力福島第一原子力発電所事故の放射能の影響で、地元からだんだん人が離れ、人口が減っているため、売上も少しずつ下がっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・冬物も最終になっているが、気持ちは春物に動いている。しかし、財布のひもは固く、買い控えがうかがえる。また、いつもよりスーツの需要が少ない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響で雪かきに忙しく、道路事情も悪いため、来客数が極端に減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・耐久消費財に力を入れるという客の数が減ってきているようである。買い控えに加え、前年に安売りの店がオープンしたことの影響もあるようである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年11、12月には、温泉にでも行って少しのんびりしたいという雰囲気が被災者にあり、忘年会や家族旅行などの需要もあったが、前月後半からは平日の宿泊が激減している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上高共に激減している。
		企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	—
食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・前年末頃から大きな落ち込みがなく、受注量が安定してきている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・自動車部品については、受注量がやや増加してきていることに加え、為替相場の戻りにより、輸出環境が改善してきている。

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
		広告業協会（役員）	それ以外	・新聞、テレビ、ラジオなどのマスメディア、チラシ折込などは回復基調にあるが、交通広告などはまだ苦戦が続いている。地元では不動産関係が大型物件を販売し始めたことにより、中型物件を持つマンション開発業者も出稿を増やしてきている。また求人広告が復興関係の人手不足により活況である。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次状況、決算状況から判断すると、建設関係や小売業の業績の伸びが目立っている。反面、情報関係、サービス業関係はさほど改善していない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興関連でコピーサービスの需要が増えており、民間の中小企業の受注量がこのところ安定してきている。来客数も同様に増えている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量及び各金額のいずれも前年比約5%の伸びとなっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅関係においては、東日本大震災後の被災地における住宅着工需要が顕著になってきている。防災に関する市町村の土地利用計画を待たず、津波被害のなかった地域に土地を求めて建築するケースが増えている。
変わらない		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・農産物価格の低下傾向は相変わらず続いているものの、戸別所得補償制度による助成金で、ある程度補完できている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年とほとんど変わらないが、うるう年で1日多い分、売上増が見込める。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・業界全体で商品の動きが鈍く、新製品の発売が活発である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが整わず低価格競争が続いており、収益は悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・印刷業としては仕事量はそれほど変わっていないが、取引先に近隣地域の他社から営業攻勢がかかっており、価格競争が起こっている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・最近の経済情勢はなかなか先が見えず、景気が少し回復したかと思えば、またすぐに悪化するということに安定しない状況が続いている。そのため、周囲の様子も景気が目に見えて良くなっているとはいえない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・短期的には復興景気で受注が増えているところが多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・大口の製品価格がまだまだ回復せず、円高の影響も続き、業績の回復する見通しが立たない状況が続いている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・震災復興工事に加え、除染作業前の事前調査業務案件が多数発注されている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・官庁工事の急激な発注増加により、労賃や材料等の値上がりの懸念が出てきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・一部の大口顧客からの引き合いがあり、これまでのマイナス分を取り戻す勢いである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・歴史的な円高や電子部品の受注低迷を背景に工場の閉鎖や業務委託契約の解除などの影響が出ている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・欧州経済の動向や為替動向の方向性が不安定であり、生産活動においては一進一退の動きが見られる。また、大型小売店販売も同様である。反面、自動車販売では前年の反動増も見られるが、総体的には上向きの判断には至らない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年には無かった震災記録のような案件が年度末に向け発注されているなど、行政関係の動きが多少あるものの、逆に無くなった案件も少なくない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・復興市場が何か所か出来ているが、飲食店以外は目立った人の動きがない。消費者の側にも事業者の側にも景気の良さなどは見られない。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅前や繁華街における飲食店の好調は依然継続しており、地元銘柄の清酒については供給が追い付いていないほどである。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の納品量や納品頻度も3か月前と変わっていない。
		金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・受注単価などは相変わらず厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ももとりんごの販売価格は、東京電力福島第一原子力発電所事故の風評被害により例年の3割程度であった。賠償金はもらえたものの、農業所得と合わせても、収入は例年の8割程度となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雪の影響もあるのか、人の動きも悪く売上が落ちている。観光のシーズンでもないので余計に悪い。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・予想以上の厳しい寒さにより、季節商材の売行きが停滞している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷の仕事は3か月前と同様に前年比20%減となっており、それを印刷以外の仕事でカバーしている状態である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え、少しずつ工事の引き合いがきているものの、小口が中心である。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・災害復旧にめどがついて、希望が持てる状況になってきたと思っていたが、一部荷主が円高の影響を受けており、生産が計画通りにいかないのではないかと不安要素が出てきている。
		悪くなっている	—	—
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告出稿に関して、住宅や車両、観光旅行など限られた業種では、明らかなプラスの動きがみられる。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・市内中心部にも職人や作業員の姿が目につくようになり、顧客も復旧という言葉から復興という言葉を使うようになってきた。同時に建設業や設備関連業での景気が盛り上がり、人手不足の声は引きも切らない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・建築業や飲食店を中心に人が足りない状況になっているが、先月よりもその傾向が強まっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事自体は確実に増えているが、例年と比べるとそれほど大きくは伸びていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は前年並みの推移であるが、地元企業の募集が流通を中心に少しずつ増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・引き続き新規求人数は前年同月比で上回っている。有効求人倍率も前年同月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で増加し、有効求人倍率も0.89まで改善している。また、新規学卒者の求人も前年同月比で増加に転じている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人については増加傾向が続いている。また、年末から年明けにかけて消費が拡大し、全体的に好転しているようにみえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向は続いており、有効求人倍率も上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず多いが、推移としては落ち込んできている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・雇用意欲も業種によるばらつきが顕著である。エコカー補助金制度が復活した自動車ディーラーは好況を背景に採用計画もあるが、円高で打撃を受けている製造業は採用意欲がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増えているが、新規求職者も増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業で震災復旧のための求人が増加している。新規求人数は前年同月比で大幅に増加し、10か月連続で増加となっている。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・新規学卒者の募集求人は増加しているものの、大手製造企業で雇用調整の動きがある。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で一進一退が続いており、有効求人倍率も目立った改善がみられない。	
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	—	—	—

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・今月に入ってから来客数は前年比で3倍強と圧倒的に多くなっている。来客に伴って販売量も増えているため、良くなっている。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・エコカー補助金や新型車等の影響で、販売量が多くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・4月から始まる学校の準備でいろいろな物が出始めている。一人当たりの買上単価がかなり高く、まとめて買ってくれるため、売上に大分影響し、やや良くなっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・客数が前年比で106%、売上も105%と好調である。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・近くで道路工事をしており、そこで働く人たちが弁当を買うため、好調である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・特に観光地が回復したり、福島第一原子力発電所の事故の風評被害がなくなったということではないが、2月は卒業シーズンで新卒者に車が売れたり、たまたま客の乗換え時期が何件か重なったりしたため、当社の販売台数は飛躍的に伸びており、景気が良くなっている。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりは販売量が確実に多くなってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・寒気が厳しいなか、昼食の来客数が増えてきている。地域の各種会合のうち少人数の会が頻繁になり、4～5人での来客が多くなっている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・冬期の宿泊はほぼ前年並みで、宴会、料飲部門はおおむね好調である。
		その他レジャー 施設 [アミューズ メント]（職員）	来客数の動き	・特に深夜0～4時くらいまでの客数が増加しつつある。大きくDVDレンタル、ネットカフェ、ゲームコーナーの3つに分けられるが、ネットカフェ以外は客数が戻りつつある。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・今月は盛大なイベントを開催したため、3か月前と比べて客との打ち合わせが多く入るようになっていいる。客はかなり積極的な様子である。
		変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き
	一般小売店 [家 電]（経営者）		販売量の動き	・デジタル関連商材の落ち込みをエコ、リフォーム関係の販売に目線をシフトしたことで、少しずつ成果が出てきている。
	百貨店（販売促 進担当）		販売量の動き	・1月から気温の低い日が多く来客数減となっており、来客数と売上が連動している食料品の不振が目立っている。春物の提案時期に入っているが、気温の低下から、動きは鈍い。
	百貨店（店長）		来客数の動き	・経済の先行き不透明感に加えて、気温も例年を下回ることから、街に繰り出して買物をする回数が減っている。
	百貨店（店長）		来客数の動き	・売上は下げ止まりの傾向にあり、徐々に実績もできるようになってきたが、これ以上の伸びを見せるには少し力強さが足りない。
	スーパー（店 長）		単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、1点当たりの単価が上がらない。中国産の製品の値上げがあったりと、利益も厳しい。
	スーパー（総務 担当）		来客数の動き	・来客数、買上単価、買上点数で見て、下げ止まりのまま横ばいの状況である。
	衣料品専門店 (店長)		販売量の動き	・冬物と春物の端境期であり、商材の動きは毎年良くはないが、売上は前年並みに推移している。
	乗用車販売店 (経営者)		販売量の動き	・新型車の受注が引き続き好調である。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子		・前年末に引き続き、受注車種は軽自動車とハイブリッド車のような低燃費車両が主である。2月からは新たに免許を取得した人が車を購入し売上が伸びる時期だが、動きが見られない。	

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・営業活動の効果で販売量が増加し、エコカー補助金が正式に決定したため、販売量は順調に推移している
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・即決契約までは至らないが、当社を含め各ディーラー、ショールームへの来客が増えている。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・買上客数も減少傾向にある。
		住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・月によって売れ方が変わり、極端に伸びる商材と減少する商材が顕著な傾向にある。消耗品を中心に価格の低下傾向も継続しており、これまでの販売実績があまり参考にならない。プラス要因がマイナス要因で相殺されており、変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチの来客数は若干増えているが、夜は減少気味である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・うなぎの仕入価格の高騰で価格の見直しをしたが、当地域の寒うなぎの情報発信の効果があったようで、2月のうなぎメニューは例年の2割増の売上で驚いている。ただし、寒さの影響で昼夜とも客足は鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・良くなる要因は全くといっていいほど見当たらない。中国の動向がこれから世界に對しどう影響するか、注目している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・自動車関係の期間工の募集が多数あり、自動車産業は潤っているようだが、末端の厳しい状況は変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・毎日寒く、雪が降ったりと寒冷地で人が出にくいいため、天候の関係もあって、客の動きが非常に減少している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・旅行の需要に変化が見られない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・行政関連に限っては、年度末消化予算関連の仕事が一段落した気配で、年末年始に比べて販売量も落ち着いている。一般企業の動きはあくまでも停滞している。
		通信会社(販売担当)	販売量の動き	・来客数、販売数共に前年比、前月比でも落ちてはいないが、上がってもいない。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・春の新入学、入転居時期向けの新キャンペーンや新施策を投入しているが、今のところ活発な反応は得られていない。2月という季節要因を考慮すると順当な販売数量の範囲内ではあるが、改善又は悪化していると特筆できる要素はないため、変わらない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・東日本大震災から1年がたつが、依然として来客が増えず、特に冬期の落ち込みが大きい。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・東日本大震災からの回復傾向が見られた3か月前と比べ、来客数の動きに大きな変化は見られない。2月に入り気温が低い日が続いたり降雪があったため、来客数の動きは良いとはいえない。
		ゴルフ練習場 (経営者)	競争相手の様子	・人件費の削減又は来客が少なくなったためか、夜まで開けておらずに早く閉めてしまう店が増えてきている。
		ゴルフ場(業務担当)	来客数の動き	・土曜日の悪天候の影響によるものなので比較にはならないが、売上等は前年に及ばない。総体の来場者数は前年を上回っているため、プラスマイナスでみて、あまり変わらない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来場者数、買上単価共に、それほど変化は見られない。
		その他サービス [清掃](所長)	それ以外	・年末年始はそれなりに買物等をしており、景気はやや上向き傾向にあったが、大きな変化は見られない。
		その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	単価の動き	・特に若年層は、キャンペーン価格でしか反応がない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年度末に向けて毎年忙しい時期なのだが、仕事量は依然少なく、厳しい状況に変わりはない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・相変わらず景気は良くなく、客からの問い合わせや相談は皆無に等しい。年が明けてまだ2か月ということもあるが、今後に不安感を覚える。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・寒さのためか、昼間の人通りがとても少ない。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・いつまでも続く寒さ、消費税増税の議論、地方都市には直接関係ない欧州の信用不安等、不振の要因はいくらでもあるだろうが、現実の来客数の少なさは異常で、大きな不安要因である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・毎日寒さが身にこたえ、元気な人でもあまり外に出る人は少ない。催し物があってもあまり変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商材の動きが非常に鈍い。新入学や新生活に向けての問い合わせなどもなく、すべてに沈滞ムードがある。支払も今までの現金が分割になったりと、厳しい。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春物商材の動きが鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上構成比の高い婦人衣料が不振である。気温が低めに推移したためか、来客数も伸び悩んでいる。外商も美術品や高額品の動きが全体的に悪い。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・異常な寒波と日照不足で青果物に大きな影響が出ており、生育不足、根腐れ、定植の遅れ等から品不足、価格高騰が続き、販売点数が減少している。また、日中の異常低温で買物への出足が遅く、夕方の冷え込みも厳しいため引きも早く、客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2月は年間で一番悪いという感じがする月だが、今年は特にまた寒く、人出がやや悪い。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店が相次いでいるため、やや悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は氷河期以上という感じで、本当に来客がない。極端な寒さということもあるが、背景には先行き不安がつきまとっているようである。客は皆、先行きに対する不安を口にしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	販売量の動き	・2月の販売量は前年比5%減と、やや悪くなっている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・毎月少しずつ景気が悪化している。売上、来客数共に、前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・福島第一原子力発電所の事故の影響で地元空港の一部航路がまだ再開されていない。そのため、海外からの宿泊客の比率が前年は約15%だったが、今は無い状態である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・11～12月あたりの宿泊客の状況と比べると、2月は確実に稼働が少し落ちてきている。1月は年末年始にかかるため落ちるのはやむを得ず、2月にまた少し戻ると思っていたが、戻っていない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・欧州の信用不安が良い方向に進展したかと思えば、イランの問題で原油価格が高騰し、情勢が安定しないため単価変動が大きすぎる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・レジャーとしての利用が良くないため、やや悪くなっている。
		ゴルフ場（副支配人）	競争相手の様子	・今ゴルフ場の倒産が多いなか、倒産した会社を買収する所があり、そういった所が入場料、ゴルフ場のプレー代を非常に安くしている。近くにそのようなゴルフ場がいくつもあり、当社はプレー代金などが非常に不利な状況となっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・2月は寒さが厳しく、また、雪によるクローズが多く、来場は非常に少ない。会員権市場も大手ゴルフ場の倒産が影響し、入会者はない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・デフレ傾向のなか、美容院の低料金店舗が売上を伸ばしている状況である。客はより割安な店舗を求め、若年層はフリーペーパーで値引きキャンペーン等を確認しながら店を選ぶ傾向にある。既存店は格安店及びチェーン店に客を取られている。高価格のパーマやエクステ等を提案しても客に受け入れられず、売上が少しずつ下がっている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べても来客数が約4%、前年比でも8%ほど減っているため、やや悪くなっている。また、競争相手である他の商業施設の併設駐車場でも、当社が調査したところ5%くらいずつ台数が減っている。また、客に対しても単価が依然上がらず横ばいであるため、総体的に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
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は本当に情報が入ってこない。あったのは参加費無料の設計コンペで、仕事があれば断るのだが、それでも参加する事務所は結構ある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大寒波の襲来や例年以上の降雪などの気候要因により、やや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は前月と違い、物件の問い合わせ、貸し店舗、マンション、アパート等についてもほとんど動きがなく、引き合いもない。景気がどちらに向かっているのか分からないが、また悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・地価が下落傾向にあり、予想どおり仕入に苦戦しているため、商品在庫となるものが出てこないが、売るほうも苦戦しているようである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月の決算期を迎える前に特典の多い案件が増えてきているが、寒さもあって分譲地などの客の動きが認められない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・デジタルプリントの注文枚数が前年比3割以上減少している。撮影はするものの、プリントは必要最小限にしている。成人式のスタジオ記念写真も今年は減少している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・新学期の準備を進めているため、客の動きは多少あるが、全体はなかなか動かず、大変である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・周辺企業のリストラ等で、市況環境が心理的に悪化してきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・景気後退の要因は、エコポイントの反動によるものが大きい。買換えが一気に進み、買増しを狙った販売促進を展開したが、効果は少ない。春の移動マーケットも出だしが鈍い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・これ以上悪くならないだろうと思っていたところから、更にとんどん落ち込んでいく感じで、手の打ちようがない。この界限だけでなく全体が完全に停滞しきっているようで、氷河期のようなものである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・競争相手の様子もあるが、ここにきて分からないことが多すぎて、とにかく景気は良くない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も深夜も動きが悪く、前年同月比11%減である。
	企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き
金属製品製造業（経営者）			取引先の様子	・電気料金の値上げが各社の収益を圧迫しているものの、年度末を控えて例年2～3月は受注が多いが、今年は特に特装車、ダンプカー、ミキサー車で3割増である。
やや良くなっている		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・他の取引先もいくらか増えているため、1～2月は前年同月比よりやや良くなっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・ずっと閉鎖していた中心商店街の大型ショッピングセンター2店舗のうち1店舗が昨年秋に再開し、もう1店舗が今年の夏に再開予定と発表されている。そのテナントの入室状況は順調に決定しているようであり、小売業の設備投資が活発化し始めたようである。
		変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き
食料品製造業（製造担当）			受注量や販売量の動き	・店売りは若干厳しくなっている感じはあるが、販売量はそれほど落ちてはいない。
化学工業（経営者）			受注量や販売量の動き	・商品の値上げを打ち出したため、値上げ前の駆け込み受注が入ってきて、少し忙しくなってきた。
窯業・土石製品製造業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・年度末に向かい、多少荷動きがある。
一般機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き	・近隣の会社が最近ベトナムに工場の一部を移すとのことで、国内での物作りは本当に大変なようである。
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・タイの洪水復旧用と思われる機械関係部品の発注が増えている。また、新たな試作、見積なども多く、この2、3か月は仕事を見込める。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節商材的な花粉対策商材、マスク、めがね等や新生活商材、家電、インテリア雑貨等の動きは取扱量が増え、物量も増えているが、前年並みの状況である。また、防犯意識も高まり、耐火金庫などの動きも良いようである。目立つ所では、テレビ、ネットショップ等の輸送先の物量が増えている。しかし、デフレ経済や燃料価格の高騰もあり、運賃的にはなかなか厳しいこともあって利益が薄い。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店などの客足は随分と良くなってきたが、東日本大震災復旧時に無理をした分、支払が大変らしく、ぎりぎりの経営のようである。集客力のある店とぎりぎりの店の経営状況の差が大きく開いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・衣料品店及び小売業では、例年になく寒さが続いている影響があるのか、春物の売行きが伸びていないと聞いている。今月のチラシ出稿量は前年比100.1%と前年並みである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・各種イベントが通常どおり行われるようになり、さらに東日本大震災の復興イベントも行われていたりするが、全体の景気が盛り上がるころまではいない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・各業界共に上振れも下振れもなく、目立った変化はない。
		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	・特段の変化は見られない。
		やや悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）
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は11月がピークになっており、以後緩やかに落ち込み始めている。3月までは高水準の受注量は続くが、落ち込みは始まっている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・2月は春先3、4月の展示会シーズン前であるため、どこも動きが鈍い。セールも2～3割引きからついに5割引きまで出ている。
金融業（経営企画担当）	取引先の様子			・製造業は円高の影響による受注減で、やや悪くなっている。
金融業（調査担当）	取引先の様子			・鉱工業生産指数や県内企業の動向から、弱い動きが見えている。また、例年よりも寒さが厳しく、客数の減少も見られる。
不動産業（経営者）	それ以外			・接する客のほとんどが、年金、増税の議論、非正規雇用等、景気に対する不安を口にしている。
悪くなっている				窯業・土石製品製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年が明けて1、2月とますます受注量が減っており、当社の売上がますます下がっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注額は前年比大幅増だが、売上高を見ると前期比98%である。ただし、売上高は下請工事の受注が何件かあるため、工事利益の確保は確実に下がっている。利益確保を図るには、一段のコスト削減が必要になってきている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年より寒かったため、省エネをしてもある程度空調の電気、ガス代が増加し、費用が増えている。
雇用関連		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・1月ごろから急に頼まれ、売上が伸びている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株高、円安、輸出関連が好調で、やや良くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・販売関係の衣料品、携帯関係の電子部品あたりの動きが目立っているが、全体的には持ち直してきている。波はあるが、この2月は幾分増えてきて、元に戻っているような傾向である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今年に入って求人募集企業はあるものの、募集広告を積極的に掲載する企業は大分少ない。その中でも多いのは、介護福祉関係と人材派遣のパート、アルバイトである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は例年どおりの動きとなり、前月よりも増加しているが、自己都合退職者の割合も増えていることから、今月の景気は以前と比べてあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人申込は、前年とほぼ水準となっている。前月に引き続き、有効期限切れ求人票の募集継続となる割合は目立っているが、全く新たな求人の確保、増大は進んでいない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、製造現場の海外展開が一層進み、自動車関連を除き、採用に慎重な姿勢が続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・この時期になって県内優良企業の現地採用などが出てくるようになったが、ほとんどが退職者の補充のようである。計画的な採用とはいえ、まだ求人企業は景気動向を読んでいるようである。
やや悪くなっている		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数が2けたから1けたへ落ち、2～3か月間と短期化しているため、やや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ここ2、3月にかけて大きな企業が人員を解雇、企業整備を行っている状況が多く見られるため、やや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職数共に大きな動きは見られないが、管内の大手企業のリストラが始まったためか、求職者の離職理由は会社都合のほうが多くなっている。
悪くなっている		—	—	—

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・従業員の募集をしてもなかなか集まらない。全体的に仕事が多く、皆仕事を持っているようであるため、景気は良い。
	やや良くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月は前年に比べて1日営業日が多いため、売上増につながっている。また、以前から始めている週に1度のサービスデーが定着してきたため、客数の伸びがみられ、売上につながっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・本来、2月は大変暇な月なのだが、来客数、販売量が多少多くなり、成約も多くなっている。いくらか良くなっているのか悪くはないのかは分からないが、今はやや良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年を超える数字が少しずつ出てきている。わずかだが、前年を超える店舗が多くなってきている。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・ドル高、株高などから、景気が回復基調である。日本経済も円安、株高傾向となり、家電など一部産業は価格競争の激化などで苦戦するものの、全般的には製造業など輸出企業を中心に回復傾向であるため、顧客の表情に明るさが出てきたように見え、売場にも活気が出ている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬季のマーチャンダイジングで想定ほどの動向が見られなかった一方、春季はお祝いギフトや衣替えなどで全体の客単価は前年を維持している。さらに主力の婦人服が伸長し、また紳士領域が堅調なことが下支えとなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き気温が低く、冬物衣料の動きがまだ続いており、やや良くなっている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・放射性物質の影響で、今まで衣料品や身の回り品等と比べて食料品が苦戦していたが、今月に入ってやや持ち直しの傾向が見られるため、やや良くなっている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・客の買い方や春物の動き、他店舗の動向は、安定しているため、やや良くなっている。
スーパー（総務担当）		お客様の様子	・昨年3月の東日本大震災以降、半年以上は自粛モードやお金をあまり使わない状況が続いていたが、平穏に落ち着いてきている。また、気温与件に恵まれ、2月は非常に寒さが厳しかったため、冬物の動きが良い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・1月に続き今月も冬物バーゲンが順調に推移し、3か月連続で前年を超えている。また、単価の下がった分、来客数が増え、売上増につながっている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・東日本大震災からもうすぐ1年がたち復興事業も好調である影響で、購買意欲が増している。エコカー減税の継続も決定し、来客が増えている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・来客も若干増えてきている。2、3月は需要期に加えてエコカー補助金制度の効果も出て、活気が良くなっている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の11月の前年比は売上96.4%、客数98.39%であったが、今月は売上102.2%、客数101.0%とやや良くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・サラリーマンよりも女性を対象に、更にターゲットを絞り込んでランチ料金を少し変更したところ、来客が増え売上も上がっている。宿泊も、期日、販売部屋数限定で安い料金にしてホームページ経由で集客を図ったところ、今月は上手く集客できている。また、近くのイベント会場で女性向けのイベントがあったこともプラス要因である。宴会は前年にはなかった大型宴会が2件実施されたが、間際になって料理単価、人数減となり、大きな増加にはなっていない。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・前月に引き続き、東京スカイツリーの開業に合わせた販売が非常に増えている。特に100日を切り、個人販売も来月から始まるというなか、関連した販売や問い合わせが増えており、最近では全部をさばききれないという嬉しい悲鳴も聞く。スカイツリー効果が非常に表れている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・東京スカイツリー関連の商品が好調である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビの獲得のめどがたってきている。集合住宅一括契約が軌道に乗りつつあり、計画値までもう一歩である。インターネット、電話の獲得は好調が継続している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・客数も増加傾向にあるが、両替の際の使用金額が上がっている傾向にある。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	来客数の動き	・催事や施設への来客数が着実に増加しており、やや良くなっている。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・今年に入ってやっと民間の動きがあり、90人収容の保育園と大型工場の設計が具体化してきている。		
変わらない		商店街(代表者)	単価の動き	・通常価格より安くすると大体1割近く売上が上がると、総体的に衣料品でも食料品でも言われている。特に安さが強調される時代になってきている。
		一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・テレビ関係の販売価格が下落しているため、売上は若干下がっているが、販売量は変わらず推移している。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	・これと言うほどの悪さではないものの、やはり天候により少し良くない結果となっている。
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・商売の低迷も当然あるが、特に今年は気候の問題で非常に寒いため、単店舗に足を向けることはなかなか難しいようである。環境としては非常に厳しい。
		一般小売店 [家電] (経営者)	単価の動き	・カラーテレビ、冷蔵庫などでは小型の希望が多く、LEDなどを薦めても普通の電球になってしまう。
		一般小売店 [米穀] (経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の買い方は少量で、値下げ品、お得感のある商品を慎重に買っている。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・贈答品に利用する客が半減しており、売上の厳しい状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温が例年より低く、春物への関心が上がらないため、前年比95%と不調である。この時期は防寒セールの関心も低い。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・来客数と売上は前年を上回る見通しだが、買上単価は前年を下回る状況である。衣料品は、春物のニット、ウール、カーディガン等に動きが見られるものの、ジャケット等の重衣料は動きが鈍い。スプリングコート等についてもようやく動き出したが、後半の天候、気温が気になる。

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）	来客数の動き	・来客数は前年比1割減となっている。買い回り率も悪く、滞留時間も短縮している。目的買いの客が多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温が低い影響もあるが、客の春物への関心は低い。バレンタイン商戦も直近の実需は堅調だが、自家需要は期待したほど伸びていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・円高の効果なのか旅行かばん等の海外旅行用品の動きは良いものの、全体を底上げするまでの購買活動にはなっていない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・特に2月は天気が悪かったため、設備の整っている店はそれなりに良いが、車でなかなか来れない店は大分影響を受けている。そういう意味で少し悪く、全体的には売上があまり良くない状態が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・大変買い控えをしている状況は以前よりはなくなってきているが、固定客の来店頻度と単価がまだまだ上昇してこない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は特に雨が多かったため、雨の日の翌日の売上が前日をカバーすることができなかったことが一大要因である。今までは雨が降っても翌日晴ればその分来客があり、翌日には何とかできていたが、午前中の客は年配客も多いため、なかなか翌日の売上が反転していない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・この冬に入ってから前年比98%程度の来客がずっと続いており、今月もほぼそのくらいになっているため、以前と景気はそれほど変わってない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・天候の冷え込みのおかげで冬物処分は順調に進んでいるが、単価が上がっていないため、まだまだ厳しい状況下にある。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温が低く、買物頻度が少なく、客数減となっている。関東での恵方巻きも、上限を迎えたようである。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・気温が低い日が続いているため、おでん、豆腐、こんにゃく等の鍋物材料の動きが前年に比べて伸びている。また、テレビ番組の影響によりヨーグルト、トマトジュース、塩こうじが品薄になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年は、1月は1日当たりの来客数が一番少なく、2月になって少しずつ客数が増えていくが、今年も景気及び天候が不安定であり、また例年よりも寒い日が多い感じで推移しているため、来客数の動きがいつもほど上昇していない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プライベートブランドの1人用総菜の売上が伸び、高品質な物を必要な分だけ購入する客が増加している。衝動買い、ついで買いが減少し、売上としては3か月前と比べて変化がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今後については不安もあるが、2、3か月前も現在も客数、売上共にほぼ変わらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は少し上がっているものの、客数は減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売高のトレンドには特に変化がない。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響で、お酒の販売がかなり厳しい状況である。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は改善傾向にあるものの、客数は依然前年割れしている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・非常に厳しい状況であった3か月前と比較すると落ち込みは見られないが、回復するところまでは至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・首都圏直下型地震を予測する報道で、客は先行きの不安をよく口に、店でも震災関連商材が良く売れているが、春の旅行など外出を探している客も結構いるため、売上は変わらない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・現状、家電量販店をネット通販が脅かしている。家電量販店は赤字のリスクを背負ってまで売上にこだわる所もあるため、各企業が潤わないのが実態である。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・商品単価の下落トレンドは2012年4月以降も続き、ヒット商品がないなか、商品単価改善は難しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っている。販売は前月は良かったが、今月はエコカー減税があるにもかかわらず、来客は多いものの、なかなか成約が結ばない。

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 (営業担当)	お客様の様子	・決算期に入ったが、客の動きが鈍い。
		その他専門店 [雑貨] (従業員)	販売量の動き	・バレンタインなどの販売があまり伸びなかったため、変わらない。
		その他専門店 [服飾雑貨] (統括)	お客様の様子	・客の購買動向に大きな変化はない。お金が手元にないのではなく、将来不安のために必要最小限の買上にとどまっている感がある。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・大手メーカーの携帯新ハードが欧米で発売されたが、盛り上がっていない。年明けから全体的に低調気味である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・人通りは極端に少ないが、直近での予約で3か月前と同じ宴会数となっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べても客の雰囲気はそれほど変わらず、飲む機会などもあまり増えているわけではない。当店の場合は普通の居酒屋よりも客単価が高い店なので、まだデフレではないような気がする。客はたまには良い物を食べたいようで、売上はあまり変わっていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・通常2、8月はあまり動きがないが、株価が上がっていることも影響し、今年は1月が終わってからも若干動きがある。月中では少し景気が悪いような感じがしたが、後半になって少し上向いてきており、今月は何とか横ばいで推移しそうである。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・相変わらず1週間のうち満席になるのは1日か2日だけで、あとは非常に空いている状態であり、大変心配している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・東日本大震災より1年がたつが、婚礼見込の来客数は前年には届いていない。
		都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・ホテル、飲食関係ではやや上向いてきているが、全体的にはまだまだである。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話本数が今月に入って極端に減ってしまったが、受注件数は前月並みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の流れはやはり悪いが、2月は思いのほか動きが良い。朝から夕方にかけては前月とあまり変わりはないが、終電前、飲食店からのオーダーの中に中距離の客が多く見られ、意外な流れを感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前月とあまり変わらず、ほぼ横ばいである。もう少し上向くかと予想していたが、裏切られたような形になっている。
		通信会社 (局長)	販売量の動き	・携帯電話とのコラボ商品の出現によって当社の実績も伸張しているが、ケーブルテレビ自体の純増数がマイナス成長しているため、単純に景気が良くなったとも悪くなったとも言えない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・放送の新規加入は苦戦が続いている。また、家電量販店での他社サービス乗換えによる解約も依然として多い。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・有料多チャンネルサービスについては引き続き低調である。インターネット、電話サービスについても他社との競合は激化しているものの、キャンペーン実施等により前月並みは確保している。
		通信会社 (局長)	お客様の様子	・引っ越しシーズンに伴う新入居時期の客に接した印象では、新生活を開始するにあたっての家電、生活用品の購入に前向きな姿勢が感じられない。
		通信会社 (支店長)	販売量の動き	・新商品需要については落ち着きを見せているが、学割需要による家族の巻き取りや音声端末以外の副商材の販売量で販売を維持している。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・低価格のインターネットと電話サービスについては堅調に推移しているが、主力の多チャンネルサービスの契約数が伸びていない。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・2月は旅客の差がかなり激しく、一番の閑散期になる。3か月前に比べても若干減っている傾向が見られる。
		パチンコ店 (経営者)	来客数の動き	・夕方、8時ごろといったピークの時間帯の来客数が大分厳しい。お金を使わない感じであり、帰りに店に立ち寄って遊ぶという客が減ってきている。
		競馬場 (職員)	販売量の動き	・この3か月間の売上は、前年度並みを若干下回る状況で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ただ単に動き回っているだけであり、忙しさのみで実収にはつながっていない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・年度末を迎えて公共、民間共にプロポーザル案件数が増えているが、多忙ではあるが、景気が良くなったという感覚はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きい変動はなく、相変わらずユーザーは慎重である。特に放射能汚染について大変敏感になっており、土壌調査や砂利等の産地調査を求めるユーザーが増えているため、その手間等が増え、コストと時間の効率が落ちている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産は一つとして同じ物がなく、すべて異なるのだが、どう考えても得だという金額の物件でない動きが鈍い状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今は繁忙期となっている予定だったが、契約数が横ばいで3か月前と変わらず、やや悪いに近い状態である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候の状態から見て、寒い日が続いているため客の出足が悪くなり、そのため売上が伸びない状態が長い間続いている。少し暖かくなるとこの状態は続くため、暖かくなるのを待っている。
		商店街（代表者）	それ以外	・今年の大寒波はオープンエアな街としてはとてもこたえた。特に高齢者や子どものインフルエンザ予防のため外出を控える家族が多かったことが大きい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近では、売り出しに何とか来店してもらえよう要請あるいは促す電話しても、なかなか乗ってもらえないことが多い。客は買い控えの状況になっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・2月は1月以上に来客数が減少し、売上に響いている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・このところ外商の案件等は大変出てきている。その意味では悪くはないのかと思ったが、店頭に来客数が極端に減っている。インフルエンザのためなのかよく分からないが、子ども等の来店が少なく、客単価も下がっている。また、なぜか店頭の新入学準備などが極端に悪いという印象である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・3月を前に大きな売り出しイベントがあるが、前年同月よりほんの少し下回っている。客の購買意欲は下がっているが、売場への来客数は前年同様と感じており、売場に来て衝動買いはせず、慎重に財布のひもを締めて商品を吟味し、買っているようである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1月までは横ばいが続いていたが、2月に入って婦人ファッション、食料品共に厳しい状況である。衣料品は例年、春物の展開が中心となるはずが、寒い日が続いているため冬物もまだ平行して展開している。食料品は節分、バレンタイン等の季節関連はまずまずの動きだったが、日用品の動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は寒さが厳しく来街者が少ない。来店しても春物に全く興味を示さない客が多い。冬物の最終消化状況も悪く、今月も大変苦戦している。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・寒さが例年より長い間、衣料品全体が低調である。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・テレビ本体の単価下落が止まらず、販売台数も前年からは大きく落ち込み、厳しい状況が続いている。さらに、競合店との価格競争に拍車がかかって各分野で価格下落が続く、利益幅が圧縮され続けている。来客数、販売点数は前年実績に対してプラスではあるが、単価の下落を吸収することはできていない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・特価品はある程度の回転はするが、通常の定価品の回転が悪いため、売上が伸び悩んでいる。		
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて気温が低く、季節商材の動きが悪い。		
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・数か月前は東日本大震災からの一時的な復興ムードで、持ち直しの感もあったが、年が明けた後からは宴会、レストランとも予約が低調である。特に個人より法人の利用が鈍く、夜の会合が全く伸びていない。		
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月はなかなか天候が定まらず、また寒い日が長らく続いてしまったため、問い合わせはあるが客は二の足を踏み、出掛けるまでにはいかなかったようである。		

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
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は寒さが厳しい時期にもかかわらず、流し営業、駅構内営業は共に利用客が少なく、悪い。特に深夜時間帯の繁華街での人出が少なく、厳しい。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注までの時間がかかりかかる傾向にあるため、業務担当者の空き時間が目立っている。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・競合他社の攻勢が激しく、当社の客の解約数が増加傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・2月は雪のためクローズ日もあるが、来場者数は前年比10%減であり、やはり例年に比べて1、2月の寒さが影響しているようである。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・2月の第2週に入ってから、来客数が激減している。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	単価の動き	・買い控えや、低単価の商品が先に消費されることが多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・とにかく客がお金を使わない、消費をしない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・少しでも安価なものへの傾向が見られ、客はとりあえず必要なものだけを購入している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・高確率で地震が起こると報道されていることから民間に多少火が付いたのか、相談事が多くなっている。行政の建築設計の仕事が約8割を占めているが、現在は新しいものは出ていない。新年度、4月からということで、今は足踏み状態となっている。過去の仕事を年度末ということで引きずっているが、新しい仕事は見えていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が減り、業者が増え、低価格競争がますます激しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が大きく減っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約75%と景気はやや悪く、3か月前と比べてもやや悪くなっている。例年、住宅、不動産は年度末に向かって動きがあるのだが、今年は販売量が落ち込んでいる。来場者や反響の数は減ってはいないが、販売単価の落ち込みが影響している。
		悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・どうしたらいいか考えているが、悪くなる一方で良くなる出口が見えない。周りを見ると、暇つぶしの女性客が軽食喫茶にはいるが、男性は平日は見当たらない。物が動かず、皆、通信販売に行ってしまったのかもしれない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き			・2月は例年静かだが、今年は過去にないほどである。商品の動きはととも悪く、工事などもあるので何とかやっているが、物販だけだと厳しい。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き			・競合店の開店により、客数が激減している。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	お客様の様子			・非常に客単価が低くなっている。近ごろは千円くらいの靴を擦り切れるぎりぎりまで履き、それを店で履き替えていくという客が非常に増えている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き			・毎年2月は冬から春への展開で売上も伸びず厳しい月となるが、今年は特にひどい。客に買う気がまるでなく、冷やしばかりで暇つぶしの客が目立っている。前年比は80%を切るという大変厳しい状況である。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き			・今年に入ってから同じ状況が続いている。出口がない迷路にいるようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・2月はやはり、ニッパチと言ってレストラン関係は1年間で一番悪く、ほとんど暇な時期である。毎年このことなので、これで完全に景気が悪くなったとは言いきれないが、売上は1年を通して一番悪い。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当社は3店舗あるが、この2月は全く良くない。創業50年と長いので、まだ当社には来客があるが、他店はどこも客が入っておらず、どこも2、3年で店が変わっている。街も節電しているために暗く、不景気を誘っている感じがする。それほど電気を使えないので仕方ないが、景気は大変悪い。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・2月は閑散期ではあるが料飲部門の受注がほとんどなく、以降も動きが少ない状況である。定例案件の動きも鈍く、先が読めない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昔からニッパチと、2、8月の景気が良くないと言われているが、今年も悪い。東日本大震災、株価下落、円高等、良いことが全くなく、タクシーの利用客は遠距離客はおろか中距離客まで前年同月比で大幅に少なくなっている。乗り場の空車待機列に1、2時間並ばないと客を乗せられず、やり切れなさといら立ちの毎日である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・商店街や小規模店舗の空き店舗が増えている。集合住宅も空室が多く、顧客になるマーケットが減少している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来場数には天候の影響がかなりあるが、それだけではなく、景気の影響があると言わざるを得ない。最悪と思っていた前年の来場者数を更に下回っている。
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・多くの客が話すのは、税金の話や健康保険金の掛け金を上げる話ばかりであり、買物を控えている客が多い。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・東日本大震災以降、被災地の復興と福島第一原子力発電所の事故処理のめどが立たないまま、日本経済の回復には何の手も打たれていない。加えて、欧州の信用不安の問題で金融機関の自己資本比率を上げる動きもあり、その影響を日本でも受けている。銀行の融資が厳しくなっている関係から、こういう環境下では景気が良くなるめどは立たない。
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 (経営者)	受注量や販売量の動き	・具体的に数字が良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	取引先の様子	・前年度と比べると20%くらい少なくなっているが、年度末関係の仕事が増えてきている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は法人、個人共に特需があり、法人では社名変更によって1回の請求額が28万円くらいのものであった。通常10万未満の商売なので、かなり大きな特需である。また個人客でかなり高価な象牙の実印、30万円程度のもを買った客がいたため、ひとつの景気の表れと見ている。
		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月は年度末の予算消化等で、一時的に売上が上がっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年3月の東日本大震災以降の売上の落ち込みから見ると、徐々に販売高は回復している。大型の引き合い物件も来ており、前々年並みの水準に売上が戻るのではないかと期待している。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・個人投資家も株高、円安が進み、投資に積極的になってきている。
		金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・取引先では、為替相場等の要因によって受注状況が漸増基調にある所が増加してきている。しかし長期的には安泰とは言えないという声も多く、やや良くなっているが適当である。
		その他サービス 業[警備](経営者)	取引先の様子	・公共事業、建設関係の仕事の受注が増えている。
		その他サービス 業[ソフト開 発](経営者)	それ以外	・景気は1～2月前半で底を打ったようだとの意見を聞く。また、株価の上昇、円安が追い風になっている。
変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・客単価が下がったままである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・店頭では、相変わらず消費者は低価格品に関心を示しており、高価な衣料品は動いていないようである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は棚卸し等で顧客によっては発注量が減少したりしたが、相対的には横ばいで売上に大きな変化はない。しかし次月生産にあわせ材料仕入が増加したため、利益は減ってしまっている。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・客先の年度末での予算消化もあり、まとまった仕事ではないが忙しくなっている。しかし価格が安いいため、利益にまではつながらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月までの様子は若干良かったが、来月の内示を見るとやはり輸出関係の物が落ちてきているため、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは非常に動きが増えてきて上昇の雰囲気にあるが、実際の契約率はまだ思うようにいかず、3割程度の成約で進んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は休みが多いこともあり、今年に入ってから本当に悪くなったという業者たちの声が多い。いろいろな要素があつて考えを超えているのかもしれないが、今年になって余計暗い顔になり、話があまり弾まない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当社の仕事はやはり得意先次第である。かなり苦戦はしているが、いろいろな方法で売上を作っている得意先に合わせて、当社も生産している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅関連と補助金事業の物件が若干出てきたようだが、ほとんどが競争入札で、金額のたたき合いが続いている。この先、人手不足や人件費の高騰、材料も上がり気味であるため、あまりにも価格をたたいた受注は危険である。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はないことはないが、受注量を確保するのが大変で、その発注価格、予算の少なさは建設業をつぶしにかかっているようである。今のような低価格競争はまだまだ続く。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税が上がるのではないかとという客の心理的な状況で、昨年は東日本大震災があつたために買い控えた客が、一気にマンションや建売を買い始めている。建設業にとっては良いプラスになったかと思うが、製造業に関してはまだまだ円高の影響がある。中小企業の仕事が減っており、やはり消費はまだまだ上がってきていない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建設業では資材の不足と価格高騰の影響により、利益率が悪化している。この時期は不動産関連の動きも鈍く、総じて元気がない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・復興をテーマに快適・安全・安心を掲げ、各団体が知恵を絞ってこれからの業界の新機軸を打ち出しているが、まだまだ時間がかかるようである。賃貸も厳しい状態が今年も続くようで、契約と思ったら退去もあり、なかなか満室にならない。
		不動産業（従業員）	それ以外	・駅周辺で駐車場300台分くらいを管理している。以前は空きが少なかったが、空きが出るようになって以来、料金値下げの状態が続き、かつ空きがある。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率は新規テナントとの契約が決まりつつあつて改善傾向にはあるが、一方で入居の条件としてフリーレントの設定期間が長くなる傾向もあり、賃貸収入の改善までにはなかなか至らないジレンマがある。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・新年度の予算組み中だが、なかなか予算が上がらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車、建設機械関係は生産不足の取り戻しで忙しいが、製造業全体では相変わらず低調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の役員の話では、年金受取月の第1週に、これまで比較的気前の良い買物をしてきていた高齢者たちの態度が変わってきているとのことである。財布の開き方がシビアになり、要不要の判断基準が上がってきているらしい。高齢の客が中心の商店街にとっては、痛い状況である。年金関連の報道があると、店主たちも目を避けたいという会社の相談が多少増えてきている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく給料を下げたいという会社の相談が多少増えてきている。



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
やや悪くなっている	やや悪くなっている	その他サービス業 [映像制作] (経営者)	受注量や販売量の動き	・商館向けの映像に関しては会計の年度末を迎えて好調ではあったが、他は変わらず低調である。
		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	・にわかには忙しくなっている気配はあるが、価格を少しでも安くするように客先より要請されることが多いため、変わらない。
		出版・印刷・同関連産業 (所長)	受注価格や販売価格の動き	・次年度に向け、クライアントからの価格見直し要請が多々発生している。資材高騰のあおりを受け、利益確保が非常に難しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	競争相手の様子	・同業他社の営業より、今年に入って受注件数、売上共に前年同月を下回ったと聞いている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・各得意先からの受注金額、内示金額が減っているため、やや悪くなっている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年こそでまた頑張っていくが、新年を迎えた後も相変わらず良くならない。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は前月比30%減だが、来月は平均に戻り、安定していない。
		その他製造業 [化粧品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年明けからサロンの客数が減っている状況で、オーナーからも同様の声が続出している。
		建設業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・設備投資案件が少なくなってきたなかで、施工側の受注価格減額の要望が強くなってきている。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・荷主の様子を見ていると、荷物が途切れ途切れに出てきている。あたりなかつたりと、荷物の出荷予定が全く立たないのが現状であり、空車の時のほうが多い。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・前月と比べると良くなっているが、3か月前と比べると悪くなっている。
		金融業 (統括)	取引先の様子	・顧客の資金ニーズが特に上がっておらず、景気的には変わっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店などでは寒さで外出を控えているためか、前月比で客数が減少気味である。
		税理士	取引先の様子	・平成23年の売上が過去最低の会社が目立つ。それぞれ良い材料は見当たらない。
悪くなっている	悪くなっている	その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末が近づいている時期であるにもかかわらず、マンションへのインターネット環境整備に関する受注数が伸びない。昨年末の低調な状況を引きずっている。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、2月としてはかなり売上が低下しており、動きの悪さを感じている。
		建設業 (経営者)	それ以外	・まだまだ先行きに不安を感じており、円高や消費税その他、地震の予測もあるため、悪くなっている。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱業量が低迷を続けたまま、回復の兆しが見えないなか、燃料価格を始めとする資材が上昇を続けており、収支の悪化が進行している。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・荷主の出荷量は年度末にかけて増加し、繁忙を極めるのが例年であるが、今年は2月中旬ごろから出荷量が減り始めている。
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年度を通底していることでもあるが、1回限りの仕事がすべて無くなっており、特に今月はそれが顕著で売上が大幅減であったため、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	その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕様変更なしで、契約金額の減額要請がきている。
		○	○	○
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・まだ景気が回復しているとは言えないが、求人数に関しては微増程度だが、若干増加している。
人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣の依頼において、新たな発生や既存の仕事の増員と、今月は同一企業から複数の受注が発生している。		
人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人に見合う経験のある人がいるわけではないため、就職の数が増えているかと問われるとまだ課題があるが、やや求人数に持ち直しが見られる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用に前向きな中小企業が昨年より増えている。短期決戦が予想され、大手が早めに終了した後の採用を企画中である。予算規模は小さいが、秋採用、通年採用のやり方に影響を及ぼす可能性があり、市場が活性化することも考えられる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・やや求人が増えている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・春先に向けて、新規取扱が若干増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年が明けてすぐの1月の募集がかなり多かったが、2月にそれが少しずつ込み、しかも大口客の注文が一気に入ってきたため、割と上向きになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は前月比で低下したが、これは季節的なものであり、前年同月比では新規求人倍率は上昇している。有効求人倍率は前月比、前年同月比共に上昇しており、春以降グラフ化してみるとほぼ右肩上がり推移している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・2年ほど前に求人開拓で訪問した事業所から、久しぶりに求人を出したいという相談が増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・現状から今後に関してかなり明るい見通しが出てきているようで、求人が幅広く出ている。特に技術系あるいは語学ができる海外の経験者、特にメーカーでの経験者などを喜んで採用している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数と同時に採用数も増えてきている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・求人数も減っているが、ある求人でも雇用形態としては出向の継続あるいは給与、雇用条件を下げるなど、従来のレベルまではいかないものが多い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小零細企業では、円高の長期化や欧州の信用不安で、受注減の話聞く。雇用調整助成金の支給にかかわる休業申請の件数は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はフルタイム、パート共に前年比で増加している状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・4月から新年度が始まる企業に関しては来期計画が見えてきており、先の見通しは不透明ではあるものの、心理的改善が起きているため、単数採用から複数名採用に切り替わり出している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数の実績は、前年同月比でおおむね横ばいである。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・派遣企業の専門資格の求人は若干増えている。また、応募者がたくさんいると聞いている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・新規案件の獲得が増えてきているが、既存取引先での取引量減が多く、全体としてはマイナスとなっている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・退職や長期病気療養などにより正社員が減った分の仕事を他の社員に仕事を分配し、それでもまかなえない分については小人数の派遣社員で補っている。取引先でもリストラや退職勧告の話聞く機会が結構あり、人員の補充はないらしい。
悪くなっている		—	—	—

## 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（経営者）	乗客数の動き	・乗客数は明らかに増えている。前年同月と比べても多い。エコカー補助金の効果も含めて、購買意欲は高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税と補助金の影響で、景気は非常に上向いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税の駆け込み需要とエコカー補助金の影響もあり、ほとんどの店舗で目標が達成できている。

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
やや良く なっている		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路無料化社会実験の終了後に来客数は一時落ち込んだが、やっと平常に近い状況に戻っている。ただし、週末は前年と同様の来客数があったものの、平日はまだ10%近く落ち込んでいる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は良い傾向を維持している。ただし、客単価は低下している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元の観光地への来客数の増加と連動して、売上も伸びている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・個人経営の飲食店の開店や問い合わせが増加しており、店の改装等も増加している。それに伴い、当店の酒類の卸売上も増加している。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	来客数の動き	・天候不順な日が多く売上に波はあったが、節分やバレンタインのイベントでは来客数は堅調であり、全体としてはまずまずの結果である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・改装に伴う売りつくしセールを開催しているため、ファッション関連商品が好調である。ただし、生鮮食品では不振が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・暖房用の手袋やジャンパーなどの売行きが好調である。加工食品では、鍋物や調味料関係が好調である。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・し好性の強い商品の単価が上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の復活とハイブリッド車への関心の高さから、来客数が増えている。商談数も増加しており、店頭で活気が出てきている。また、年度末を控えて現行の小型車、商用車の商談数も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年ならば2月の販売量は減少するが、今月は問い合わせや販売量も多く、売上は良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が決まり、少し需要が喚起されている。全体的に少し良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が正式決定され、現行のグリーン税制の終了が広く客に浸透してきている様子もあり、駆け込み的な注文が増えてきている。客の話でも、エコカー補助金よりも減税の話のほうがよく出ており、非常に良い状況にある。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車の発表が相次いでおり、来客数は増加している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・東日本大震災の関係で、工事量は増加している。また、持家住宅も、消費税増税前に購入しようとする需要が少しずつ出ている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新メニューや販売促進イベントに対する客の反応が良くなってきている。客単価の低下を来客数の増加でカバーできている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行者数は増えてきており、余暇にお金を使うなどゆとりのある人が増加していると思われる。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・うるう年のため例年の2月よりも1日多いにもかかわらず、寒さのせいか来客数は増加していない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が伸びず、販売量に影響している。特に企業や事業主などの来客数がかなり減少している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・必要最小限の買物が多く、ついで買いなどプラスアルファの売上は少ない。ただし、セールを打って客が興味を持ちそうな景品を付けると、反応は結構ある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年2月は客の動きがほとんどないが、今月も例年と変わらない。客の様子を見ても、良くなっているのか悪くなっているのかわからない状態にある。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・安心安全をコンセプトにする商品を取り扱っているが、単価を安くすると客は必ず動くものの、高いと動かない。最近はこの傾向が顕著であり、販売量は客の価格への反応に大きく左右される。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・寒さの影響で、原材料である野菜類は高値のまま推移している。来客数は減少しており、買物の仕方でも控え目である。売上は前年同月と比べて減少する見通しである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年クリアランスの終了後は冬物に関する問い合わせが多くなるが、今年はそれがあまりない。バレンタインデーまでは客の購買意欲もあり、売上は増加していたが、後半に入ると暇な日が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は相変わらず購買意欲が低く、必要な物を必要な時にのみ購入する傾向にある。

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
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・寒さが長引く中、春物は動きが鈍い。食品に関しては物産展も含めて好調に推移している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・北海道物産展を開催したため集客はできているが、衣料品等への波及効果が少ない。気温が低い状況が続いているため、春物衣料品の動きが悪い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・低気温の影響もあり、衣料品が全体的に不調である。食料品や高級品は直近の動向と変わらない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・例年より厳しい寒さが続いているせいかわからないが、春物商材の動きが非常に鈍い。また、セール品の動きも長く続かず、売上への寄与が小さい。価格よりも自分にとって価値があるものを購入しようという動きはまだ続いている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・2月の売上も相変わらず悪く、その影響か月末に入りチラシ合戦となり、また価格破壊が起きている。スーパー業界はますます大変な時期に入っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、単品単価の下落により客単価は下落している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は97%前後で推移している。安い価格にならないと買わないことが当たり前という買物行動が目立つ。特売、見切り販売といった時には、顕著に購買意欲が高まる。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客は必要な物を必要な分だけしか購入せず、かなり絞っているという感じが受け取れる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・若干売上が増える動きはあるが、野菜価格の高騰の影響が見受けられるため、上向きとは判断しにくい。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価が安い物だけを買って、余分な物は買わないという状況が続いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価が相変わらず上がっていない。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・年度末で販売促進に力を入れていたが、衣料品、食品共に前年割れであり、店全体の売上で見ても前年同月比で3ポイント悪い。広告の目玉商品しか動きは良くない。定価品の商品動向が良くない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年をクリアできていない。厳しい状態が続いている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこ、チケット等のサービス品の売上は伸びているが、弁当類等の一般商品は前年割れが続いている。全体では前年を上回っているが、ここ数か月間は同じような状況が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数、単価共に下がってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話のなかでも景気の悪い話はなく、増税の不安から買い控えを感じる。
		その他専門店【雑貨】（店員）	単価の動き	・客は携帯電話などを使って、買う品物の値段を何店舗かでしっかり比べて歩いている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年と比べても、人が動いていない感がある。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・景気が悪いことに加えて、極端に寒い日、雨の日が続くと外食が控えられる。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年よりも好調に推移している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月と比べて増えている。ただし、単価を上げるには至らない。また、レストランは比較的好調であるが、宴会は低迷している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春休みの国内旅行や近場の海外旅行が順調に推移している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・経済的に余裕のある層では旅行を控えることもないが、余裕がない層の旅行申込の出だしは悪い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・1～2月の旅行受注は好調である。ただし、1年間の月平均で見ると例年以下であり、周囲の状況も含めて総合的に見ると上向きとは判断しにくい。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・円高の影響で海外需要はそこそこあるが、国内の特に飛行機を使ったツアー等の需要が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用者数は半年ほど前と比べると0.5%ほど増加しているが、良いとは言えない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外客の来場者数はあるものの、国内の一般の来場者数は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は寒い日が続き、雪の予報も多かったが、来場者数、売上共にほぼ前年並みで推移している。予算目標と比べると少し厳しいが、景気の変化は特に見られない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかでイベントやレジャーに関する話題が少なく、景気の良い話も聞いていない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・サロン独自のキャンペーンを実施しており、販売量は引き続き増加している。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・季節的に契約件数が増加する時期であるが、市場価格の低下により、現在の契約件数では売上に大きく貢献しない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいであり、受注数も変わらない。建設業では、東北地方の復興需要に伴い、職人の不足がかなり見られる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・国の施策等は、まだはっきりしない部分もあり、追い風にはなっていない。3月期末に向けての動きは、やや見られる程度である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・一時は落ち着いた同業他社や下請企業の廃業、倒産等が、また目立つようになってきている。長引く景気の低迷により製造業等の後継者も育たておらず、地場産業の衰退に一層拍車がかかっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街や量販店での動きは非常に悪い。特に今月は少量単位の小箱の販売量まで減少している。週末の人はあまり変わらないが、購買客にはなっていない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	競争相手の様子	・ヒット商品や新たな購買動機が見当たらず、消費意欲をけん引するものがない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客の買物動向は天候や気候に大きく左右されており、来客数は増えていない。気温が上昇すると、来客数、売上共に大きく増える。先月、今月と寒さが続き降雪もあったことが客の心理に影響を及ぼしていることを考えると、景気の安定には時間がかかりそうである。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・2月に入って例年にないほど寒さが厳しくなり、客足は途絶えがちである。バレンタインデー近くの集客も、例年と比べて目立って少なかった。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・厳冬により野菜等が高騰し、家庭や野菜を多く使用する企業は大きな打撃を受けている。サラリーマンの小遣いも減少しており、昼食はコンビニ弁当類が増え、昼食の単価は確実に低下していることから、各種レストランでも苦勞している。中小企業でもあらゆる単価が抑えられている。全体的に今月も売上は伸びておらず、利益も出ていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・この数か月間、来客数は前年同月比で数%ずつ減少している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が目に見えて減少している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年同月比は、横ばいになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが、先月よりも大きくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上の前年同月比が低下しており、来客数の同比の下げ幅も大きくなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2月も気温が低めだったせいか、特に夜間の客が大幅に減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、単価共に非常に悪化している。来客数は前年同月比15%ほど減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候不順や寒さもあり、来客数は前年同月比で1割減となっている。また、特に深夜にかけての繁華街の客が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・壊れたから買換えるという以外の需要が少ない。購入品もなるべく安いもので済ませようという傾向が見られる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の安い品ぞろえに業態変更している店では良くなっているが、従来型の店は横ばい以下である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・購買率はかなり悪くなっている。見るだけ、聞くだけという客が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・雪が降るなど寒い日が多く、人出は全体的に少ない。来客数がゼロの日もあり、売上は減少している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・2月に入り、なぜか急激に落ち込んでいる。増税論議や東日本大震災からの復興が進まないことに対する不安が、購買意欲を一気に失わせているという感じがする。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比80～90%と減少している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い日があり風邪も流行していることなどから、特に高齢者の動きが鈍い。売上もやや減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は依然として多く、新規契約数も目に見えて減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが良くない。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	来客数の動き	・大多数を占める企業や団体からの購入がなくなってきている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数はあまり増加していない。客も皆、諦めたような感じである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気の見通しがつかないためか、客の様子も厳しそうである。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・例年2月は来客数が少ないが、今年はさらに減少している。
		悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・今年は例年以上に寒い日が続く、来客数は激減している。冬物、春物のどちらも動いていない。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）		それ以外	・新春の展示会では、業者がブースを縮小したり出店を取りやめるなど、盛り上がり欠けている。今後がますます心配な状況であり、景気回復に期待できないことが背景にある。
	スナック（経営者）		来客数の動き	・来客数の減少が著しい。
	美容室（経営者）		お客様の様子	・店の水道が凍る日もあるほど寒さが厳しく、来客数も減少している。今までで一番暇であり、非常に厳しい。
	理容室（経営者）		お客様の様子	・景気の良い話はない。また、客は相変わらず安い店に流れている。
	住宅販売会社（経営者）		お客様の様子	・客は安い物しか買わず、値下がりを待って購入するという考えの客も多い。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築の注文住宅の案件が減少している。増改築も極力少額で行いたいという相談が多い。客は住宅建築に対して非常に消極的になっている。	
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（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて季節商材の動きが良い。低温の日が続いている影響もある。前年末までと比べて、嗜好品関係に向かう消費も少しずつ上向きつつある。これまでの節約疲れの反動がある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・在庫がたまり春頃まで生産量を減らすと言っていた取引先が急に増産に転じ、受注量が増えている。他の取引先でも多くが増産傾向にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高が一服しているため、やや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水の影響で出荷が減少していた自動車部品関連は、反動で盛り返しており、良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水による生産減が落ち着き、生産量は以前と比べて増えている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・地元の自動車部品メーカーでは、増産が持続している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・細かい受注はあるが、全体的にはそれほど変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・リーマンショック時に中部のシステムエンジニアが100名ほど転職したと取引先から聞いたが、今は需要の増加に対応するシステムエンジニアやプログラマーの調達が困難になってきている。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年同月並みで推移しており、変化はない。前月や3か月前と比べても変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・出版業界では、地方でも景況悪化が激しい。明るい兆候も見られない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は引き続き回復基調になっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、ほぼ前年並みで推移している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジア共に、受注量や引き合い量に大きな変化はない。前年同月と比べると1割ほど低いが、安定した数字で推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では新規発売物件の売行きが順調であり、世間で言われるほど景気は悪くない。ただし、懸念材料が多く不安定である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間、輸出入貨物、国内貨物量共に大きな変化はなく、安定している。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・荷主から値下げ要請があり、困っている。また、この冬は大雪によって消費が停滞している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、前年の3か月前比がマイナス5.3%であるのに対して今月の3か月前比はマイナス1.7%であり、プラス3.6%になっている。前月と比べると、落ち着いてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・欧州、北米、アジア共に貨物の動きは鈍く、変化はない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当店では発送、到着共に前年よりも若干伸びているが、県内の近隣支店では前年割れしてきている。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・リーマンショック以降、横ばいが続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との取引量に変化は見られず、状況は変わっていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・全体的にはほぼ横ばいである。ただし、自動車産業の一部では、決算等があるにもかかわらず夜勤や残業が減少している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家の心理は改善傾向にあるが、今は慎重で動かない客が多い。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気後退は収まった様子であるが、価格の低迷は続いている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス賃貸では、平米当たりの家賃が下げ止まっていない。景気はそれほど変わらないが、マインドは下がってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・広告チラシの量は前年を維持しているが、特売チラシをなくす試みをするスーパーが現れている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先である中小企業の業績が向上していない。借入条件が緩和された際に借りたお金の返済を開始する目処が立っていない企業もある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・農業、漁業、飲食業、建築士、医師等の個人営業者の確定申告の時期に入ったが、ここ数年特に一次産業は総じて良くなく、高所得者は見かけない。個人営業は医師を除いて低迷を続けている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業を見ると、飲食店は好調であるが美容院は売上が減少しているといったように、消費者による選択消費を反映する動きがある。所得が増えているわけではなく、景気は変わっていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・円安が進み、輸出企業にとっては久しぶりに追い風が吹いている。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の値上がり等によって、採算は悪化している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関係の需要が低迷していることに加えて、輸出向けの売上也振るわない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・円高の影響で、輸出企業の業績予測は下振れしている。また、東日本大震災からの復興の遅れで、国内の売上増も思ったほどではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の受注量は極端に減少している。取引先の景気が悪い影響も受けている。
		不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事費が増加基調にある。今後は販売価格に転嫁せざるをえない状況になる可能性がある。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から1月初旬にかけてと比べると、今月初旬からは受注量、販売量共に1割ほど落ち込んでいる。年度末で通常ならば受注量、販売量が伸びる時期であるだけに、差し引きで2割程度の落ち込み感がある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は一気に減少しており、全く動かない。これまでは東京地区が比較的良かったが、今は東京から全国へ発送される荷物が急激に減少している。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先企業では研究開発需要がおお盛であるため、技術者派遣の求人は増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・海外進出する企業から、現地法人での正社員採用の求人が増加している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車製造業では、東日本大震災やタイの洪水に伴う減産を巻き返すために、増産体制が続いている。そのため、求人数も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・期末に向けて、新聞、雑誌などの求人件数は増加傾向にある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3月決算と東日本大震災時の減産をばん回す増産により、自動車部品等を製造している3、4次の下請事業所や派遣会社からの求人数が増えている。また、それに関連する運送会社からのドライバー求人も多くなっている。ただし、全体的には正社員の求人は少なく、パート等の非正規求人が依然として多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、上昇傾向が継続している。エコカー減税及び補助金の関係で、自動車関連が引き続き好調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、上昇傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前月から引き続き新規求職者数は減少しており、前年同月比22ポイントの減少となっている。求人数は前年同月比3.5ポイント増であり、今後も増加する傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、23か月連続でプラスになっている。管内の有効求人倍率は前年12月に0.90倍となり、それ以降も全体として緩やかながらも改善の動きが続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数の増加傾向は変わっていない。ただしその背景は、社員では対応できなくなり、仕方なく外部に頼るといことが多い。内容的には、補完的な業務というよりは営業に近い。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員から直接雇用に移る流れに、顕著な変化は見られない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は増加していない。自己都合で転職する動きもあまりないということであり、変わっていない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加しているが、正社員求人の比率は低下している。正社員求人も、即戦力で高レベルの人材を求めていることが多いため、採用者数の伸びは鈍い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣の適正化が進んでおり、3月20日までに派遣契約を終了する事例も多くなっている。取引先のなかには、派遣社員を直接雇用化する動きも出始めている。
	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）	乗客数の動き	・新商品目的でなくても、値下がりがした商品を探求めて来店する客が増加した。
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・この時期は例年セール月だが、動きがいつも以上に良く、通常品も順調に動いている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が増加している。ブームのトマトやヨーグルトなどのダイエットに関連した商材の売行きはよい。必要なもの、話題になっている商材に関しては以前より多めに買っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金などの影響で、受注が好調である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の復活と新型ハイブリッド車の関心の高さにより、順調な受注状況で推移している。足元の新車販売の状況はサプライチェーンの正常化により前年よりかなり増加傾向にあり収益も追隨している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金、エコカー減税効果もあり、車の販売台数は前年同月比15%の増加、注文台数は同50%の増加となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・雪による影響があったものの、国内旅行の宿泊者数やレストラン予約者数の動向は回復傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・単価は相変わらず低い状況であるが、来客数は増加している。また、相見積が多く厳しい状況には変わりはないものの、団体相談件数をみると見積、提案が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年になく大雪となり、気温が低く、雪の日が多かったため、タクシー台数が多いにもかかわらず、売上は好調であった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・復興支援・住宅エコポイントのためか、住宅用地の動きがあるので、それに伴い建築の動きもある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より寒い日が多く雪も多いため、来客数が少なく、春物衣料の動きが遅い。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・例年なら春物衣料などの展開が始まるが、今年はまだ冬物バーゲン品をそろえている店舗が多い。安い商品しか買わない、高額品は急いで買わない、そんな風潮が顕著である。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・例年と変わらない売上があがっているが、単価は下がっている。利益が薄くなっているため、量をさばかないと前年並みの売上にならない。客の動きに活発さは見られない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候の影響による来客数に大きな変化はないが、買い控え傾向がある。端境期の販売としては例年より早く春物の入荷などもあったが、気温の低下による購買待ち状態にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比較すると、来客数が減少しており、販売量も冬物セール品、春物の新製品ともに売れている点数が少ない状態が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・上旬は冬型の天候が続き、積雪も多かったため、生活にも影響があり、大きな妨げとなった。さらにインフルエンザ患者が増え、子どもや年配者は外出を控えていた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前月と同様、積雪の影響で長靴関連の売上が前年同月比150%、インフルエンザの影響でマスクを中心に医療関連商品が同120%、野菜の相場高で同115%、バレンタインデーの影響で、菓子関連が同106%となった。一方、衣料品ではレディース、メンズ合わせて、同90%となり、不要不急の商品は相変わらず売れていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の流れに変化は見られない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・節分やバレンタインデーなどイベント商戦は前年より売上は良かったが、平常時の売上は節約傾向がみられ前年を上回らなかった。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年と同様だが、買上点数が減少しているので客単価が低下している。消費者は不要な商品を買って求めている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客数、売上とも前年を上回って推移しているが、果実、菓子、飲料、ビールといったし好品の不振が続いている。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・深夜帯の動きが鈍くなってきたものの、来客数・客単価ともに変化が見られない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・不順な天候に売上が左右され、来客数も少なく苦戦が続いている。

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
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・もうすぐ雪の季節は終わるであろうが、雪があっても、なくなっても、町のなかは元気がなく活気がない。賑わいもなく、静かな無味乾燥な雰囲気に包まれている。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・これまでと変わらず、消費者は必要な物以外を購入しない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・価格を下げてでも以前のように販売数量は増加しない。価値を見出せたものについては多少高くても販売できている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・新生活向け家電商品の商品単価が低下している。必要最低限の商品しか購入見込みがない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・例年2月は閑散期であるが、来客数は前年同月比で大きく減少している。また、メンテナンス関連も低く推移しており、余計な出費を抑える傾向がある。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客は不要不急の商品は買わないし、必要なものでも慎重に動いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・雪の影響は多少あったものの、前月と変わることはなく前年並みで推移している。市内の百貨店2店舗がテナントの入れ替えなどでリニューアルオープンしたが話題にもあがらない一方で、郊外のショッピングセンターから低価格ブランドの店舗が撤退したことは話題になる。節約志向には変わりない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は好調を維持している。一方、レストラン部門、宴会部門は前年同月比、前月比ともに減少傾向にあり、全体として低調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3月11日までは、マインドに変化は見られない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・中旬過ぎまでは大雪の影響で足場が悪かったこともあり非常に忙しかったが、天気が回復した後半は静かになった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・春先に向かって若干でも消費が活発化することを期待していたが、ここにきてガソリン価格が一気に値上がりしたこと、消費者の財布のひもも固くなったような気がする。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・年度末には通常需要が増えるが、著しい変化は見受けられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品が発売されて、スマートフォンへの買換え需要は伸びているが、販売量はここ2、3か月は横ばい状況である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・インターネット契約の新規獲得を巡り、大手通信事業者が県内営業を一段と積極化させるなど、競合は更に厳しさを増している。来月から新たな料金施策を導入するが、効果が出るか否かはもう少し様子を見る必要がある。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・3月から始まる新しい教室への申込数をみると、良いものと悪いものの両極端になっている。この現象は、子ども向け教室もおとな向け教室も同じである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・降雪の影響で客足が遠のいているが、大きな変動は感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の購買意欲が低下していることは無いが、契約締結までに時間を要するようになった。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・クリアランスセールが一段落した。また、毎週末の大雪寒波で来街者が極端に少なかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・低温と大雪で商店街への人出が減少し、雪関連の商品を除いて売上も減少している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・断続的な大雪が来客数に影響した。
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・20日ごろまでは想定外の積雪により、来客数が少なかった。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・客単価は微増であるが、来客数は3、4ポイント低下している。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・週末にかけての大雪で来客数が減少し、春物の動きが弱い。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・前年末以降、高額車の引合い、成約が回復傾向とみていたが、今月の来客数は極端に落ちていないものの、売上や引き合いを見ると勢いが衰えている。豪雪ばかりが原因とは思えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・大雪の影響で来客数が減少している。これまで風邪薬と一緒に購入されていた栄養ドリンクの販売数量が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年6月から伸びていた売上も、寒さによる出控えもあるのか久しぶりに低迷している。特に昼の個人客の動きが悪かった。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月以降でみると、入込客数は前年同月比10%程度減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比98%、宿泊人数は同105%、宿泊単価は同93%、14名以下の個人客が同113%、15名以上の団体客が同98%であった。全体的に宿泊単価の伸び悩みにより前年売上を下回った。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、大雪によるキャンセルの影響もあり、堅調に推移していた個人客が前年実績を下回った。また、団体や募集ツアーは2けた近い利用減となった。全体として、来客数が低下傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・度重なる降雪の影響で各展示場の来場者が極端に減少した。これによって情報量も大幅に減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年同月比で減少している。3月の販売予定額も積みあがっておらず、今後も明るい兆しが無い。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・20年ぶりの大雪、雪害による来店客の減少がみられた。また、買回り品では、雪関連の長靴やスコップなど百貨店では取扱いの少ない、必要最低限の必需品に購買が集中したようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・上旬に近隣で同業態の店舗が開店したため、来客数は前年同月比50人から60人の減少となった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・除雪状況は非常に良かったものの、大雪の影響で来客数が著しく減少した。過去の豪雪時に匹敵する来客数であった。食料品のうち、日持ちのしない弁当やおにぎり類の売上が芳しくなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人の出入りが少なく、開店以来最低であった前年8月の売上と同水準となった。中旬過ぎまで雪が多かったこと、また、客の会社がタイの洪水の影響で決算が赤字となったことなどが要因である。
		—	—	—
		—	—	—
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・非衣料分野では、売上は微増だが収益面では厳しい。一方、衣料分野では、新しい商品に前向きな商談がきている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量、販売単価共に前年秋から前年同月比105%～108%で推移している。前年同月比では良くなっているが、2～3か月前との比較では変化は感じられない。
		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	・産業資材は低迷しているものの、住宅関連が少し動きだしている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の信用不安が長引いており、欧州市場が安定しない。また国内市場も円高で設備投資意欲が出ていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・順調に売上が伸びているのはスマートフォン市場だけで、パソコン、デジタル家電分野は落ち込みが激しい。全体的には売上は横ばいである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・製造業や百貨店の販売の動きをみると、引き続き低下傾向に縮小が見られ、ほぼ現状の水準を維持している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・円高の不服感、株価の上昇、米国経済の3%プラス成長予測、欧州の信用不安の安定化などから特に大手メーカーに安心感が広がっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しずつ売買の話は増加しているが、まだまだ決まるものが少ない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月のチラシ出稿量は前年同月比でマイナスだったが、2月はそのマイナス分を取り戻せる出稿量になってきた。
		司法書士	取引先の様子	・引き続き事業縮小、廃止の相談が多い。
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・超円高やユーロ安および欧州市場の景気悪化の影響を受け、スポーツ分野の高級品を中心に受注が急激に減少した。前年同月比でも大幅に減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・材料や部品サプライヤーの受注状況は、ここへ来てさらに量的に減少しているという話を耳にするようになってきている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・デフレ状況のなかで、客の購買意欲が低下し、これに伴い物流量が減少している。中東の政情不安により原油価格が高騰し、燃料費などのコストが高くなっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・12月決算の中小工務店などでは、非常に厳しい経営環境にある。中小事業者の場合、安定した受注がないと経営が厳しいが、復興支援・住宅エコポイントなどが本格的になるにはまだ時間がかかるようである。全体的には様子見の状況が強まっている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・2、3年前から支払いが滞っていた個人の建設業者によりやく連絡が取れたが、社長は前年末に亡くなったと言う。貸倒損失を計上したが、その後も老舗の設備業者が自己破産するなど、建設業の経営環境は厳しさを増している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・東日本大震災関連の復興工事の影響による鉄筋、型枠、内装工事の職人不足で単価上昇が続いているため、工事原価が上昇し、採算の悪化した工事が発生している。
雇用 関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向が続いている。さらに新規求職者数は減少傾向で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・業務量が少ない季節だけに人材需要は全く閉ざされているが、4月からの案件が少し出始めている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣求人は前年同月比で見ると微増で推移しているが、採用者数は求職者の派遣離れや求人に対する雇用側の選別が厳しく横ばい状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・紹介の求人案件が増えてこない。一方、求職者の応募も少ない。求人の要求レベルは高く、簡単にマッチングしない状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数については大きな変化が見られないが、厳選して採用する態度が見受けられ厳しい状況が継続している。
		やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月比で4割減少した。

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・円高をいかして中国などから輸入した雑貨を格安で販売し、客寄せにしている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・まだ量販ブランドまでは波及していないが、特選ブランドや高額品の売上が伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は若干減少しているが、買上単価は上昇しているなど、消費が増えつつある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・太陽光発電設備の導入に対する補助金の申込は、3月末が期限であるため、駆け込み注文が発生している。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・エコカー補助金の効果か、販売台数が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税の影響もあり、ハイブリッド車を中心に受注台数が大きく伸びている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・購入意欲の感じられる客が増え、接客時間が長くなっているほか、見積り依頼も増えてきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチ、ディナー共に前月よりも売上が伸びている。特に、ランチでは初めて来店する客も多くみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週の前半を中心に、平日の来客数が回復傾向にある。

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
変わらない		一般レストラン(店員)	来客数の動き	・最近是非常に忙しく、例年のように節分の前後も客が減る気配はない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・この時期は来客数が天候や道路状況に左右されるため、好不調の判断は難しいが、売上が前年並みに戻ってきている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・1月から始めた、当社サービス加入者向けのスマートフォン料金の割引が好評で、加入申込が伸びている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,133円と前月よりも下がったが、3か月前の9,563円よりもやや高くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・駅に近い立地で大型マンションの販売を開始したが、集客状況は好調となっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・週末の売上は前年並みであるが、平日の動きが悪く、客足が引くのも早い。
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・月前半は出足が好調であったが、後半は急に暇な日が増えている。寒さや悪天候の影響が大きいほか、近くの大規模商業施設でバレンタインデー関連のイベントが続いた影響も大きい。
		一般小売店[珈琲](経営者)	販売量の動き	・大型店の廃業や撤退もあり、業務用商品の販売量が大きく減少している。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・2月と前年11月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、関西は2月が90.0%で、11月が87.1%となっている。お歳暮商戦の不調で11月は非常に悪かったため、今年に入って多少は持ち直した感があるものの、不安定な状態が続いている。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・この時期は冬物、春物衣料共に動きが停滞するが、今年は例年以上に販売量が少ない。消費者の動きも鈍いなど、印象は非常に悪い。
		一般小売店[花](店長)	単価の動き	・天候不順で花の入荷が激減しているほか、価格の高騰で販売量が減っている。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	お客様の様子	・年度末を控えて、例年2月は注文や見積依頼が集中するが、今年はほとんどみられない。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・依然として低迷が続くなか、環境意識の高まりなどから、低価格品よりも長持ちする商品に需要が変化しつつある。その一方、希少価値の高い限定品などへの関心も高く、高額品が売れているほか、食品に対する関心も高い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は衣料品の下支えで売上目標は達成できるが、バーゲン商品が好調である一方、定価品の動きは悪い。不要不急の商品に対する客の購買意欲は低く、必要な商品でも節約し、購入量を抑える動きが続いている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・例年よりもかなり気温の低い日が続く、衣料品を中心に春物商材の動きが非常に鈍い。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・バレンタインデー関連の商品は好調であるが、通常品の売上がなかなか増えないほか、気温の変化による来客数の増減が激しい。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・寒さの影響で春物衣料の売上は芳しくないが、高額な美術品やブランド品など、例年は売行きが悪い商品の動きが非常に良い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月中旬まではバレンタインデー関連の盛り上がりで好調となったが、全体的には食料品を除いて低調な動きとなっている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今年のバレンタインデー商戦は、女性の友人同士のプレゼントや、自分のための購入が好調で、特に高級品の売行きが良かった。その一方、寒気の影響で婦人物を中心に防寒用品は好調であったが、来客数は前年比で5%減となっている。
		百貨店(婦人服)	販売量の動き	・この時期は閉店セールなどによる盛り上がりはあるが、定価品は春物商材の動きも鈍く、停滞気味となっている。
百貨店(販促担当)	来客数の動き	・来客数は前年割れが続いており、客単価も前年を下回っている。バレンタインデー関連の売行きは堅調であったが、春物商材は気温要因もあって苦戦している。		

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月は例年にない冷え込みと天候不順により、来客数が伸び悩んでいる。冷え込みによる農産物価格の上昇で売上は伸びているが、利益をある程度犠牲にしており、収益面では厳しい。ただし、節分やバレンタインデーなどの季節催事の動きは堅調となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下で、冬物の肌着や寝具、寝装品の動きが順調な反面、入園や入学、新生活関連の動き出しが鈍い。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・節分やバレンタインデーといったハレの日の消費は堅調であるが、普段は節約志向が更に強まっている。気温がほとんど上がっていないこともあり、春物商材の出足も鈍い。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・依然として購買点数は低水準となっている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、割引シールの配布日やポイントのサービスなど、ただ価格が安いだけでなく、プラスチックのサービスを求めて買い回りをしている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・例年この時期は消費が減少するが、来客数は前年よりも多い。ただし、店頭価格は低下が続いており、全体として上向いているとはいえない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・値引きが常態化し、客単価のやや低い状態が続いているが、来客数の増加につながっている感はない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・相変わらず低額商品を買求める客が目立つ。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べても、来客数などに大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は客単価が前年比で1～2割下がっているほか、最近暖かくなった影響で来客数も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年2月は暇になるが、今年は特に寒かった影響で人の動きが非常に悪い。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来客数は年度末に向けて増えているが、販売単価の低下は続いている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売額には変化がみられない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・デフレ傾向に変化はみられず、販売額も横ばいが続いている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・高額商品を購入する際も、値引きに関する客の姿勢は非常にシビアである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候要因などで近隣の商店街の人通りも少なく、来客数が伸びていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状態が続いている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・宴会については、昼の時間帯は堅調に推移している一方、夜は低調となっている。全国的な寒波の影響で客足が全体的に鈍いほか、消費税率の引上げや年金の問題などで、節約志向も強まっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大雪で交通機関がストップしたこともあり、本当にひどい売上となっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・ここ数か月の売上は、前年比で10%減といった水準が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、円高の影響で韓国や中国からの観光客が半減している。ビジネスが中心の国内旅行客の客単価も低迷し、来客数に変化はないものの、売上が減少したままとなっている。レストランも、ランチを中心に来客数が年明けから落ちたままである。その一方、宴会部門は企業を中心に好調で、売上全体を下支えしている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・前年よりも客室単価は下がっているが、客室の稼動が増えた結果、売上は前年を上回っている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・レストラン部門は比較的好調に推移しているが、宿泊、宴会部門が芳しくなく、特に法人需要の減少が感じられる。全体としては、法人需要の落ち込みを個人客ではカバーしきれない状況である。

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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の予約受付が意外に伸びていないが、その代わりに国内旅行が健闘している。前年は東日本大震災の影響で春休みの需要が飛んでしまったため、今年は関東のテーマパークを中心に予約が入っている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・春休みやゴールデンウィークの予約が伸びておらず、年末年始と同じような間際予約の動きがみられる。旅行には行きたいが、もう少し状況をみてから決めるという客が多く、空き状況の問い合わせは多いが、実際の申込にはつながらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い日が続いているため、必要最小限の利用はみられるほか、送別会などの関係で少しは動いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の生活防衛意識は強く、タクシーの利用は最寄りの駅までといった近距離が中心となっている。この時期は気温の変化が激しいため、年始に次ぐ稼ぎ時となるが、思ったほど売上は伸びていない。
		競艇場（職員）	単価の動き	・客単価が3か月前と比べて変わらない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベントの開催回数に大きな変化はないが、グッズの購入額や売上の売上から判断すると、客の数が減ってきている感がある。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	来客数の動き	・オフシーズンで全体的な集客がやや悪かったほか、海外からの観光客では韓国の回復が遅い。
		美容室（店員）	単価の動き	・例年は春に近づく動きが出てくるが、今年はやや客単価が低い。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・今月は無料体験キャンペーンを行ったが、生徒数に大きな変化はない。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・例年2月は動きの悪い時期であるが、今年は特に不動産の動きが悪い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	お客様の様子	・物件の取引状況を見ると、件数はそれほど減少していない。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場で回収されたアンケート数は、ほぼ前年並みとなっている。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・新築マンションは前年に在庫調整が進んだことで、年度末に向けた在庫処分の動きも弱く、大きな変化はみられない。また、最近は新規発売物件数が増加傾向となっている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [衣服]（経営者）	来客数の動き	・異常な寒波で冬物商材や防寒衣料は前年以上に売れたが、春物商材の販売が前年の50%と大苦戦したこともあり、売上は前年比で8%減となっている。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	単価の動き	・客の節約志向が強まったのか、これが通常の状態なのかは不明であるが、単価の高い商品が動きにくくなっている。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	お客様の様子	・今月は寒い日が続いているため、客足も鈍い。例年2月は売上が悪化するが、今年は前年の92%と大きく落ち込んでいる。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	来客数の動き	・今月の後半から来客数が大きく減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気候要因などで今月は来客数が減っており、売上も12、1月に比べて減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・防寒具の動きもピークを過ぎ、衣料品を中心に販売が悪化している。春物衣料も動きが鈍いほか、高級雑貨や宝飾品の動きも少ない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比で1.2%減と、3か月前とほぼ同じ水準であるが、今年がうるう年であることを考慮すると、3か月前よりも若干悪化している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・高額品だけでなく、服飾関連は総じて動きが悪くなっている。春物や新作についても顧客の反応が鈍い。服飾品以外でも、一部の低価格品は動いているが、販売量は振るわない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・以前から競合相手の多い地域であり、そのうちの1店舗が今月末で閉店となったが、厳しい状況に変化はない。

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	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の96%と、底がみえない状態となっている。	
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・販売量の減少が続いており、前年の80%程度となっている。	
		スーパー（企画）	お客様の様子	・例年よりも雪が多く、寒い日も続いているため、防寒関連や生活必需品の販売量が増えている。ただし、ファッション関連やし好性の強い商品は、相変わらず動きが鈍い。景気回復の兆しがなく、消費者は無駄な出費は控えているため、厳しい状況となっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くに弁当屋が増えたほか、寒さの影響で客が減っている。また、近隣のマンション工事が終わりつつあることで、作業員の来店も減少している。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣にたばこの自動販売機が増えたこともあるが、寒い日が続いた影響で来客数が減っている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンも最終価格となっているが、国産品を求めて来店してきた客が、価格が合わずに帰るケースが目立っている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・高額なメニューの好調で客単価が上昇しているため、大幅な売上の減少は免れているものの、来客数が全体的に悪化している。	
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・東日本大震災の影響ではないが、宿泊・宴会共に減少気味となっている。	
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・正月明けから来客数が大幅に減少しており、特に料飲部門での減少が目立っている。景気の悪化や厳冬による影響で、周辺の人出が全体的に減っている。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数が予想以上に減少している。	
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	来客数の動き	・新作商品に力がないほか、競争の激化などでレンタル客が減少している。レンタル以外にも悪影響が出ており、売上は前年割れが続いている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・異動シーズンを迎えてつつあるが、いまだに需要が伸びてこない。	
		悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年は春物の動きが出てくる時期であるが、今年はまだ冬物のバーゲンが中心となっているなど、客の動きが鈍い。
			一般小売店 [野菜]（店長）	お客様の様子	・取引先の飲食店は相変わらず業況が悪いため、注文がほとんど入らない。
一般小売店 [花]（店員）	販売量の動き		・前年に比べて売上が非常に悪い。		
スーパー（店長）	来客数の動き		・天候や気温による影響もあるが、来客数、客単価共に悪化している。食料品は来客数の減少が目立つほか、衣料品は寒波の影響で春物商材の売行きが悪いほか、卒業、入学関連商材の動きも鈍い。また、住居関連はテレビなどの家電を中心に、厳しい状況が続いている。		
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子		・客の購入サイクルが長くなっている。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・今月は来客数、販売量共に目標を大きく下回っている。前年よりも営業日数が1日多いにもかかわらず、前年に比べてもかなり悪い。周辺の同業他社からも、今月はかなり悪いという声が多く聞かれる。		
企業 動向 関連	良く なっている		—	—	—
	やや良く なっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物の動きに勢いが出てきている。本格的な回復ではないものの、雰囲気は悪くない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月の売上は極端に悪かったため、まだまだ楽観視はできないが、引き合いの増加で受注も増えている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が伸びている。	
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・事務所の移転や配送の新規案件の話が出てきており、少しは良くなりつつある。	
		その他非製造業 [民間放送]（従業員）	受注量や販売量の動き	・株価の上昇や、新年度に向けての期待感の高まりなどで、受注が増えている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大手量販店のプライベートブランドも出そろい、価格の安い商品が棚を占めるなか、中小量販店もプライベートブランドを強化し始めている。納入価格は極めて低いが、無理をしても受注しなければ、販売増が見込めなくなっている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進費は増加しているが、販売量は横ばいのままである。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・国産品である当地のタオルへの需要が高まりつつあるが、業況が良くなっているとはいえない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産量、販売量には変化がない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は良かったが、前月の受注がずれ込んだ影響もあるなど、全体としては良くも悪くもない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が過去2年間で最高水準となるなど、好調が続いている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は増えているが、採算の合わない注文が増えている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の出荷は年度末に向けた増産で順調であるが、建築関連の出荷が低調となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は原子力発電関連の取引先が多いが、それらの企業は原子力発電以外の市場で生き抜く方法を考えている。最近では、原子力発電関連の技術をほかのエネルギーに転用するための依頼が多く、新たな引き合いや注文が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今年は例年に比べて企業の予算がひっ迫している影響で、投資などを検討している気配はない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・液晶テレビなどのAV関連を除けば、前年並みの荷動きであるが、テレビ関連の落ち込みが非常に大きい。そのため、全体としては前年を大幅に下回っている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・長引く円高や不況の影響で、設備投資には活発な動きがみられないほか、民間企業が発注する工事では、相変わらず価格競争が激しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・依然として取引先の状況は厳しい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの売上や読者数は横ばいで、上向き気配はないが、落ち込んでいるわけでもない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた広告出稿の動きが、例年ほど活発ではない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東京、名古屋、九州などは前年を上回る傾向にあるが、大阪だけは前年を超えたり少し下回ったりと、非常に不安定である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関西の顧客企業については、全体的に回復感がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業の食品スーパーでは、売上が前年よりも大きく落ち込んでいる。特に来客数の減少が目立っているが、各店舗ではその原因をつかみかねている状況である。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はないが、駅の北側に客の流れが集中しており、予想以上に来客数が伸びていない。
		やや悪くなっている		食料品製造業（営業担当）
繊維工業（総務担当）	取引先の様子			・売上の減少に伴う経費削減の影響で、催事の集客状況も良くない。
一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き			・受注量の増加が見込めず、厳しい状況となっている。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・住宅エコポイントという好材料はあるが、戸建住宅向け製品の勢いが鈍化している。
建設業（経営者）	それ以外			・大雪の影響で工事に影響が出ている。
その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き			・インフルエンザの流行などで、ターミナル駅の週末の乗降客数が減っており、駅構内の店舗売上は総じて減少傾向となっている。
悪くなっている		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域からメーカーなどの事務所が撤退した影響で、空室の増加や賃料の低下につながっている。

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	
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	取引先の様子	・外注先からの仕事の依頼が減っている。	
雇用 関連	良く なっている	—	—	—	
		やや良く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年度末の駆け込み需要の可能性はあるが、派遣受注や成約数がかなり増えている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告は前年の水準を若干上回っており、特に関西企業からの出稿が増えている。	
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・業種によって回復に偏りはあるが、求人広告自体は増加傾向にあるなど、やや上向いている感はある。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・依然として求職者の希望条件との間にミスマッチが多いものの、求人数は前年よりも増えている。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は23か月連続で前年を上回っている。特に、製造業や建設業、卸売、小売業などで増加傾向が続いている。	
		民間職業紹介機関 (職員)	求職者数の動き	・建設関連の日雇市場では人手不足となっており、それに対応して仕事量を制限している業者も目立つ。	
		民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・着実に求人が増加している。今月も前年比で約15%増となっており、当社の売上も同様に伸びている。	
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・企業の採用意欲が少し上向いてきたのか、学内の合同企業説明会への参加が増加傾向にある。	
		変わらない	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告の動きは、1月以降停滞している。
			新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・人数は多くないが、新入社員の募集がコンスタントに行われつつある。転職市場でも実践力のある人材を採用したいという企業が増えている。
			民間職業紹介機関 (大学担当)	採用者数の動き	・来年3月卒業予定の学生に比べて、今年3月卒業予定の学生による就職活動は芳しくない。今のままでは多くの就職浪人が出ることになる。
		やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社 (企画担当)	求人数の動き	・例年は最も求人が伸びる2、3月の件数が伸び悩んでいる。メーカーによる出稿の減少により、周囲の産業にも影響が出てきている。
			職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・有効求職者数は前年比で22か月ぶりに増加に転じたほか、離職者の占める割合が高まっている。一方、これまで大幅な増加が続いていた新規求人数は微減となるなど、雇用情勢に変化がみられる。
			職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・企業の生産調整で正社員や派遣社員の雇用調整が増えているほか、倒産に伴う雇用保険受給者による求職の申込も増えている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続して前年を下回るなど、雇用情勢はやや悪くなっている。	
	悪く なっている	—	—	—	

## 8. 中国 (地域別調査機関: (社)中国地方総合研究センター)

(—: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ (エリア 担当)	販売量の動き	・パン製品の売上が増加している。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・エコカー補助金再開の話題もあり、来客数は平日が前年比110%、土日が120%で推移しており、景気が上向いている。
	やや良く なっている	一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・2月は動きのない月だが、今年は個人、会社関係の印鑑注文が多くなっている。
		スーパー (店 長)	販売量の動き	・3か月前は販売点数が前年比98%であったが、2月は101.5%で、客単価は102.1%となり、販売点数、客単価とも上向いている。
		スーパー (店 長)	お客様の様子	・3か月前から来客数が徐々に伸びてきている。
		家電量販店 (店 長)	来客数の動き	・季節品やシングル生活用品などの具体的な商品が売れているわけではないが、当店に限っては閉店に向けたセールを実施しており来客数が増加している。
	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・エコカー補助金効果により2月の販売量は前年比115%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
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの影響で良い状況が続いている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・人の動きが回復している。
		一般レストラン （外食事業担当）	お客様の様子	・宴会の予約件数が増加している。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・個人客の問い合わせがかなり多くなっており、予約件数も昨年と比べ多くなっている。
		観光型ホテル （支配人）	販売量の動き	・例年2月は閑散月であるが、今年は宿泊客の増加が全体の売上をけん引しており、宿泊、飲料、宴会部門とも順調な推移で前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・昨年は東日本大震災の影響で婚礼の問い合わせや申込が減少し施行組数が減少したが、最近はずり回復している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月初旬の記念レースで収益が順調となっている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪等天候の影響もあり、客足が例年に比べ非常に悪くなっている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・不景気のなかでは購買意欲もわからない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが続き中高年を中心に足元が悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数は日によってまちまちで、イベントの実施などでは多くなり、現時点で景気の動向までの判断は難しい。
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・客単価の減少が著しくなっている。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、最小限のものしか購入しない消費傾向となっている。
		一般小売店〔酒店〕 （経営者）	お客様の様子	・厳しい寒さが続いているが来客数は変わらない。 1、2月に、みかんを産地の特定生産者から直接仕入れて販売を行った。販売価格は一般的な流通価格程度だったが、味が濃くおいしいと好評で、大勢の客が購入していたことから、客の購買力は落ちていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・2月は前年の7倍を超える降雪量の報道もあり、気温差も大きく、婦人物を中心に春物の動きは極めて低調である。従来であれば活発化する新生活関連商品も動きが鈍くなっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・2月はセール、春物の動きが活発になる時期であるが、客は必要なものしか購入しない。高齢の客が多いので、来店は天候に左右され、年金受給日には売上が増加する。なお、高額商品の売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は気温が低かったこともあり、防寒商品の最終消化は良好である。春物主体のアパレルもヤング層は好調に推移しているものの、ミセス層は厳しい動きとなっている。また、中旬実施の物産展は好調に推移したが、上層階を充実させて下層階への流れをつくることで売上が伸びるシャワー効果は特にならない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・寒波の影響で、2月に入っても冬物セールは好調だが、中旬以降の定価品の販売は低迷しており、月間のトータルでは前年並みである。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・客単価は引き続き低下傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売を行うと販売量の動きは良くなるがその反動もあり、景気が良くも悪くもなっていない状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子からは食品、生活必需品中心の生活防衛型の購買動向が強く感じられる。なお、ファッション分野は非常に厳しい状況となっている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売点数は従前と変わりなく推移しているものの、商品単価の低下で売上額は減少している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・客の動向をみると、余分なものは購入しない状態が続いており、良質なものをきちんと提案すれば購入するが、低価格帯商品が支持されている。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店が当店の立ち上げに合わせ、内容が類似し価格を抑えた広告を出すため、当店の来客数の伸びが厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が前年とほぼ変わらない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・1月初旬からの工事の影響で売上は減少しているが、客単価に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・単価を下げて売上量が伸びない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・雪が多く周囲では来客数が減少している店が多くなっている。当店でもその傾向はあるが、商品が必要とする客からは電話等で問い合わせもあるし、こちらから出向くこともある。呉服という商売柄もあるが、数は少なくても本当に良いものを探している客もあり、きちんと対応してくことで景気も回復する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・新卒者の客は増加したが一般客は減少しており、全体的に来客数に変化はみられない。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、売上に変化はみられない。
		乗用車販売店（副店長）	競争相手の様子	・競争相手の攻勢も厳しく、販売単価も低下していることから、景気は依然として悪くなっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地方の商店街は大手流通、都市間競争に加えて、人口減少が購買量減少の最大原因となっているため、コンパクトな経営を目指すことが肝要となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末はファミリー客が増加したが、平日は引き続き来客数は伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近の客の利用は必要な時のみとなっており、家計収支状況の範囲内での利用に限られる。なお、貯蓄、教育への出費は増加している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・週末でもスキー客が見られない。以前はこの時期若い客の動きがあったが、今年は来客数が非常に少なくなっており、余暇を楽しむ予算も冷え込んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・当月だけを見ると宿泊客は前年に比べ4%ほど伸びているが、前年雪害で観光客が減少したことを考慮すると、ほぼ例年並みとなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・一部には状況の良い業種もあるが、旅行業はあまり良い環境とはなっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歩ける距離でもタクシーを利用する客が増えている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・春商戦期という年間で最大の需要期を迎えているが、競合他社の攻勢で厳しい状況となっている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気の悪化に伴い近隣店舗の撤退が多くなってきている。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・利用者本人や家族の話から、経済状況には特別な変化はみられず、経済的に余裕がある人もまたそうでない人も変わらない様子である。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・官民とも新築物件が減少するとともに、改修物件も低価格での競争となっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税や相続税の増税が検討されているなか、建築に踏み切りたい気持ちはみえるものの、先行きの不安感からより慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数が15%減の状況が続いており、気候の影響だけでなく前年比も同様に減少している。
住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・住宅部門では引き続き契約件数等が低迷している。また、契約に至るまでには各社かなりの値引きを迫られている状況で、その値引き額もかなり膨らんできている。		
住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・来場者数や問い合わせの件数にあまり変動がない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・1、2月は客の買い控えや、生活防衛の様子などがうかがえ売上は減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月中旬からずっと来客数が減少し、売上の確保を難しくしている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・時期的なものもあるが大雪などの影響で飲料店の来客数が減少しており、昨今の景気低迷に輪をかけて売上が減少している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・売上の6割を占める日常の来客数が減少し景気が悪くなっている。

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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近隣のアウトレットモール等のオープン前であった3か月前と比較すると状況は厳しくなっている。しかしながら、アウトレットモール等の影響で売上が減少していたテナントも、徐々に回復の兆しがみえてきており、依然として厳しいテナントもあるが、売上額が前年同月を上回っているテナントも3割近くになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春物を展開しているが寒さで売上が厳しい状況となっている。客の購買意欲も今一つであり、まとめ買いが減少して客単価が低下している。またセレモニー関連の動きも悪くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・2月前半は月初めの雪と天候不順、祝日の並びから来客数が減少するとともに、競合店の売りつくしにも影響を受け、前年比90%で推移している。後半やや持ち直したものの、季節物のセールが前年比90%で推移し、外商催事は健闘したものの、今年の3月以降1年ぶりに前年割れとなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品は売上が順調だが、宝石や単価の高いものの売上が伸びておらず厳しい状況である。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の2月出店が多く来客数が減少しており、しばらくは前年と比べて苦戦となる。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・客単価が減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数が減少しており厳しい状況である。省エネの広告効果で売上はあるが客単価の上昇にはつながらない。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・末端の小売価格は上げられないが、メーカーは原料高などの理由で値上げを行っているため、仕入れ価格は高騰し小売価格は据置きとなっており、ますます収益が悪化している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・下見に来て2度目の来店がないケースが多くなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・春らしい陽気になって来客数は増加したが、客の財布のひもは固く厳しい状況となっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・バレンタインは前年並みだったが、天候不順で来客数、売上ともに伸び悩んでいる。
		その他小売店〔ショッピングセンター〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る傾向が継続している。冬物セールが終了し、春物移行時期としては気温が低いため、端境期に活用できる定価品の販売が中心となっている。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・平日夜の来客数が大幅に減少するとともに、来店頻度も低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食業界では特に2月には客が少なくなるが、今年は昨年以上に状況が悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の人通りが極めて少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の病院に通院する回数が減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・東日本大震災前の昨年同時期と比較すると、年度末区切りに向けての動きが鈍くなっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、館内販売金額等が減少している。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・主力の景品ゲーム売上が3か月前と比べても1割以上の落ち込みとなっている。昨年から続いていた人気キャラクター景品の話題性が落ち着き、来客数は維持できているが、1組あたりのプレイ数が少なくなっている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・売上と来客数が例年以上に悪くなっている。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣にディスカウント店が新たにオープンし、来客数が減少している。近隣地区には競合店が10店舗あり、そのうちディスカウント5店舗は価格の引下げが顕著であり、1品単価と来客数の減少が進んでいる。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・前年に比べ来客数が最も悪く、販売量、客単価へも影響しており、確実に景気が悪くなっている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・先月に続き観光客の集客状況が厳しく、土、日以外の平日が特に閑散としている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬季閑散期対策として花による集客を見込んだが、寒さが厳しい上に降雪日が多く来園者が伸びていない。来園者の消費傾向については総売上が減少したものの、食堂、売店単価は昨年とほぼ同等であり、目的を絞った外出では消費は回復しつつある。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・アウトドア派の人が減少するとともに、寒さが続き余計に人の動きがない状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・外出が減少し美容室を利用する機会が減っている。
企業 動向 関連	良くなっている	不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸不動産の需要時期であるため、来客数や成約件数は増加している。
	やや良くなっている	—	—	—
	変わらない	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・客単価に変化はみられない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ヨーロッパの厳しい経済環境、円高の影響で輸出の減収減益基調に変化がみられない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・年明け以降客から値下げ要請があり、ある程度対応しないと販売数量が確保できない状況となっている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー向けは好調だが、電子向けの低調が続いており特段の動きはない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、海外向けは順調に注文があるものの、円高による為替の影響で採算が取れず、国内向けは市場の冷え込みが長期化しており、厳しい状況となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・大手企業の再編等による多くの退職者の影響で有効求人倍率が上昇しない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注が高い水準を保っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設、不動産関連ともに不調であり、公共、民間からの工事の発注も厳しい状況である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小口工事の積重ねで急場をしのご状況が続いており、予定できる大口工事は数少ない状況となっている。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・一時的なものであるが、今月は今まで止まっていた荷物が多少動き出している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の経費削減で単価の見直しを要請されているが、数量は3か月前と変わらない。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・完成車メーカーは、先日発表した新型車の受注が好調であるが、その他の自動車の販売は伸び悩んでおり、生産計画を下方修正している。今期決算は大幅な赤字で、地元の部品メーカーへのコスト削減要請は一段と強化されている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・昨年10月は当地において国体が開催され、11月にはその反動が消費において生じていたが、その後は大きな変動はなく落ち着いた状態である。なお、一部メーカーで東北、関東圏に取引先のあるところは、受注状況に改善の兆しがあるという話も聞くが、当地で商売を行う小売、サービスなどの業種では、依然として低調な業績となっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・いまだ人も金も物も動きが鈍い状況となっている。高校入試、塾、専門学校等の教育関係の動きが活発になっているものの、3月決算期前で全体的には準備中となっている。
		やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品の値上げが4月から始まることを知らせているが、それにもかかわらずこの3か月上が伸びていない。	
	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下が続き、特売渡し価格の値下げ依頼が増加している。	
	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の復興に伴う職人不足で、住宅着工が遅れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社製品を基礎原料としている大口取引先が、事業継続計画対策の一環として海外調達を開始することとなり、受注量が減少している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向けの受注が落ち込むとともに、工事案件が納入時期の谷間ということもあり、ここ数か月の生産量が計画を割り込んでいる。
		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	・製造業は日本国内から海外へと目が向いている。円高やコスト高により製造先は中国となっているが、コスト競争は困難で、受注量の減少、単価の引き下げ、従業員の解雇につながり景気はやや悪化している。
		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	・3か月前までと比べ、主要客からの受注が10%以上減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・客は主に造船各社だが、2012年度の受注はあるものの、次年度以降の受注が停止している状況である。回復の兆しがみられない状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の企業統合により受注量が大幅に減少している。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造関係の客では情報通信関係の設備投資に関する予算が削減されているケースが増えている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年2月は公共事業の納品や受注が活発化し、関連の事業者は非常に忙しくなるが、今年は何れもあまり見受けられず、全般的に販売量は減少し、単価も低下している。
		悪くなっている	金属製品製造業（総務担当）	それ以外
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き		・相変わらず国内は景気低迷が続くなか、円高、原油等の高騰、材料費高、中国等の人件費値上げが相次いでおり、非常に厳しい状況が続いている。更に消費税の増税や社会保険料の値上げの懸念もあり、ますます厳しくなってくる。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・飲食業ではホール係や調理員の求人、小売業では販売員の求人があり、製造業では全国チェーン店の大量募集により食品製造員の求人意欲が高い。求人倍率は前年から上昇を続け1倍以上となっている。しかし、製造関係において、海外輸出関連企業の求人募集は円高の影響で意欲が低くなっている。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月に求人が少なかった反動で、1月は前月比、前年同月比ともに新規求人数が大幅に増加している。特に運輸業、サービス業の求人数増加が目立つ一方、新規求職者数は極端に少なかった12月と比較すると、1月は前月比では大幅に増加したが、それでも前年同月比では10%以上の減少で、この傾向は昨年春から継続している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は横ばいで推移しており、3か月前と比べて状況は変わらない。製造分野からの求人減を医療・販売等の他の分野でカバーしているが、マッチングには苦慮している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・製造業の求人数は減少しているが、医療分野の求人数が増加しており、トータルの求人数に大きな変化はない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・メーカー、サービスなど業界を問わず依然として最近も厳しいと話す企業が多くなっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・特に採用に直結するような強調材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・景気は依然として低迷している状況だが、企業の雇用姿勢にばらつきが目につく。同地区の海運事業所でも、新規採用で従来の1けた台から2けた台雇用に踏み切った企業がある一方、欠員補充に留めた企業や欠員補充を見送る企業など対応が分かれている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・今春卒業する大学生の就職内定率が前年を上回ったが、その内定率は過去6番目の低水準である。
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数自体に浮き沈みはないが、積極的な増員になってきていることが、今後の浮上のきっかけになりそうである。		

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
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・2月は求人数に大きな変動が出ていない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求職者数の動き	・特に目立った変化は出ていない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は、年度末に向けた公共工事の影響で建設業の作業員の募集などが大幅増となった一方、運輸業や宿泊・サービス業で大幅減となり、求人全体では横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の復活により、登録車は悪かった前年に比べ大きく上回っている。また、軽自動車についても前年比130%超となっており、前々年をも上回る見込みである。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金により、特に新型ハイブリッド車の受注が増加している。来客数も増加しており、この傾向は今後も続く見込みである。
やや良くなっている		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。提案次第で商品を購入してもらえる状況になってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・長い間、客単価が前年を下回っていたが、ここに来て前年の水準まで回復している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は寒さが強いことから、食品に限れば販売量が増加している。また、エコカー減税の延長などの景気刺激策も影響している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金や減税に加え、新型車発売効果により、受注が前年比大幅増となっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・例年2月は、3か月前比で減少するが、今回は10%増と好調に推移した。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・あまりに低い価格での建設会社からの受注が減ってきている。
		変わらない		一般小売店〔酒〕（販売担当）
百貨店（営業担当）	それ以外			・来客数、売上高共に前年を若干下回った。日々の来客数の増減幅が、前年より大きい。リビング用品、呉服、宝飾品及び婦人ヤング衣料品等が苦戦した。バレンタイン関連商品は好調に推移した。
スーパー（企画担当）	来客数の動き			・同業者との競合やドラッグストアの出店などが、来店客数、売上高に影響している。
スーパー（財務担当）	販売量の動き			・売上は前年並みで、大きな変化はない。
コンビニ（店長）	お客様の様子			・プラス一品の購入があって、客単価、買上点数共に前年を上回っている。
コンビニ（総務）	来客数の動き			・2月は天候不順や気温低下により、来店客数が前年比2%減少している。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子			・2月は寒い日が多く、単価の高いアウターが良く売れ、前月よりは改善した。しかし、徳島は大型商業施設オープンの影響が残っており、厳しい状態が続いている。
家電量販店（店長）	単価の動き			・レジ客数自体あまり変化は無いが、客単価は前年比80%と高額商品、特にテレビが落ち込んでいる。
家電量販店（営業担当）	販売量の動き			・2月は、1月以上にテレビの落ち込みが大きく、他の商品にも少なからず影響している。全体的に、前年比で2割以上減少している。新築・婚礼品は多少出ているがテレビを除くことが多く、購入点数も減ってきている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・宴会については前年より良いものの、宿泊者数が土日や連休以外では伸び悩んでいる。日によっては、あまりにも客が少ないことがある。旅行が停滞している表れである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画）	お客様の様子	・1月からは商品引き合いが多少良くなった感触があるが、3か月前と比べると変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・来店客数は前年比5%増であるが計画を下回っている。購買意欲は前年以上に薄いと感じる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンに入り、来客数が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比微増であるが、客単価はまだまだ低い。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・年度末の納品に向けフル稼働中であり、ここ数か月の売上は高水準を維持している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・必要以外の物は買われず、低価格商品が売れている。バレンタインデー関連でも、安い商品が売れていた。加えて、寒さのため春物の出足が大変厳しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・寒波による仕入れ値の高騰と、来客数減少で良くなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・2月後半になっても暖かくならないため、春物商材の動きが鈍く、売上が伸びていない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・来店客数、販売点数に大きな変化はないが、購入単価が下落してきており、売上は減少傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊は、例年2月に落ち込むが、今年は特に悪い。団体客はますますであるが、個人客の動きはなく、個人消費が更に悪化している感がある。また、レストランの来客数も少なく、単価も下落している。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・春休みの個人旅行の申込が、前年を下回っている。旅行先も、安・近・短の傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月末の出入が随分少なくなっている。加えて、繁華街に出ている若者のタクシー利用も少ない。客単価も下落している。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上共に、前年を大きく割り込んでいる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2月の売上は来客数減少で前年比大幅減となった。見込み通りに客足が伸びず、厳しい状況である。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安に振れてきており、海外での競争力が高まってきている。
		食料品製造業（商品統括）	受注量や販売量の動き	・販売価格はさほど上昇していないが、製造量は増加傾向にある。
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末を控えて荷主の生産数量が安定してきている。同業他社も同じような状況であり、荷主のコストダウン要請が沈静化しつつある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国の小売店販売状況は前年と比べて特に変化がない。消費者が先行きに不安を持っているように見通しは悪い。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連について、産業用は再生可能エネルギー特別措置法での買取価格が未決定なため、引き合いが多いものの受注につながっていない。一方で住宅用は、補助金申請の駆け込み需要であろうか順調である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者から、最近の仕事が少ないという話ばかりを聞く。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・株価上昇など良い雰囲気も漂うが、地方の景況感はずいぶん悪い。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算内容などでは、3か月前比でほぼ変化がない業種が70%を占める。残り30%には若干悪化している先もあるが、全体としては変わらない状況とみる。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・昨年来の円高で受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸出品の受注量には大きな変化はない。しかし、国内においては国公立病院の予算執行のズレによる受注後退がある。
輸送業（営業）		受注価格や販売価格の動き	・自社の配送拠点がなくない地域への配送に際し、各地の同業他社との業務提携による配送ネットワークを使用している。景気低迷により、提携各社から連絡中継料金の値上げ要請が相次いでいる。適正運賃確保が困難な状況での値上げは、経営を更に圧迫する要因となる。	
金融業（融資担当）		受注量や販売量の動き	・公共事業が前年比で減少するとの風評がある。また、個人の住宅新築案件が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） 建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・ギフト関連や台所関連の売上は12月がピークで、翌1、2月に年間最低となる季節要因を考慮しても、2月は悪かった。 ・例年、年度末に修理・補修関係の駆け込み需要が多いのだが、今年はほとんどない。
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（営業） 求人情報誌（営業）	求人数の動き 求人数の動き	・大手企業の地域参入に伴う雇用拡大により、景気回復に期待がもてる。 ・これまで求人を探していた企業が中途採用の募集を開始するケースがみられる。しかし、団塊世代の退職等による求人募集もあるため、単純に景気が上向いているとは言えない。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	周辺企業の様子 求人数の動き	・予想したほどではないものの、カーディーラーは、決算期に加えてエコカー補助金効果で出稿が増えている。しかし家電量販店は、各社期末セールを繰り返しているものの、来店者は少なく、盛り上がり欠けている様子である。 ・有効求人倍率は、かろうじて前月同数であった。ただし、新規の求人数が20か月ぶりに下降傾向を示すなど、不安要素がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き 採用者数の動き 周辺企業の様子	・年度末で契約終了となる人が多くなる一方で、次の派遣先は少なく、就労が難しくなっている。 ・2月に退職した派遣労働者の受け入れ先が不足している。 ・支店や営業所などの縮小、廃止の話を時々聞く。支店経済の街としては、今後不安な要素である。交通の便が良くなり、大阪や広島などの近隣大都市の支店等に統合するようになっている。
	悪くなっている	—	—	—

## 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員） 旅行代理店（企画）	販売量の動き 来客数の動き	・お歳暮用の宅配商戦が終わったにもかかわらず、宅配業務が依然好調である。 ・2月中旬から来店数が増えている。春先の旅行を検討、申込する客の動きが例年よりも早く、堅調に推移している。
	やや良くなっている	スーパー（店長） スーパー（店長）	販売量の動き お客様の様子	・年末からの寒波により、冬物衣料の動きが大変好調である。一部商品が品薄、欠品状態にある。この衣料関係の動きは、ここ数年ない状況にある。食品については、この寒波で青果物の単価が上がっており、精肉部門では前年の鳥インフルエンザの反動により、単価を含め好調に推移している。来客数は寒さが原因で上がっていないが、その分、ネットスーパー事業が好調に推移している。 ・例年より寒波が続き、衣料品や住生活関連の防寒素材バーゲンが好調であった。また恵方巻や節分、バレンタイン、新入学準備用品等が好調で前年の売上を上回っている。客の動向として、ギフト商品を早めに買い求める傾向がある。
		スーパー（経理担当） 衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き お客様の様子	・例年になく寒い日が続き、食品を中心に消費が伸びている。 ・今月になって寒さが厳しいこともあり、冬物の動きが比較的堅調である。また購入している客をみると、比較的高額な価格帯商品を購入する層が厚くなっている。
		乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（販売担当） 乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き 販売量の動き 販売量の動き	・エコカー減税やエコカー補助金の効果で受注が前年を上回っている。 ・エコカー減税とエコカー補助金があり、燃費のいい車を中心に動きが良い。 ・新車の販売台数が3か月前と比べ増加している。今月はもともと販売が増える月ではあるが、新型車効果とエコカー補助金の復活が予想以上に需要を喚起している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・前年の東日本大震災とタイの洪水から回復し、新車の供給も始まり、関連部品の販売が増えている。

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)	販売量の動き	・2月は野球のキャンプの特需で客が多い。それに合わせて売上が伸びている。
		美容室(店長)	お客様の様子	・3か月前と比べると客の財布のひもが少しゆるんできたような気がする。今までカットだけだったが、ヘアカラーとカットをセットする客が増える等、少し変化が出てきた。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・資料請求が増えており、景気は良い。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・3か月前の年末は消費意欲が高く、買物量が増加していた。その反動で現在は厳しい状況である。値引き合戦による商品価格の低下により、客の買物量は増えているが、売上は厳しい状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・気候的に寒かったせいもあり、商店街の来街者数が非常に減っている。年金問題や消費税問題等で消費がかなり低迷している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・60年前の公共事業が今更になって動き、立ち退きが始まっている。周りは更地になり、地域がますます閑散としている。地域に活気がないと人が集まらない。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・少し魚が売れ始めた。店頭の魚が少なく、売上がたくさん上がったわけではないが、このところ少し良くなっている。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	販売量の動き	・1、2月は年末に贈答品が出回っていることや寒さの影響により、例年、販売量は少ない。毎年のごとではあるが、かなり厳しい。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数は土曜日と催事初日の火曜日のみ好調であった。物産催事による来店促進で会場来場者は多く、会場はにぎわったが目的買いが多く、全店への回遊、シャワー効果はみられなかった。また、会場の買上単価が前年割れとなり、購入金額は前年を下回っている。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・当店の売上は前年比106%となった。同業他社の3店の売上は前年比105%、同98%、同100%となっている。ただし、閏年であり、前年より1日多いということ、競合店が7月いっぱい閉店している状況を勘案する必要がある。今月は気温が6.9度で例年より3.8度ほど低く、ミセス衣料がかなり落ち込んでいる。1、2月で平均をとると流れは9月、12月と変わっていない状況である。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・この時期は基本的に春物に動きがみられるが、今年は気候の問題もあり、動きが鈍い。客の様子から、必要になってから購買を考える客が多く、購買への慎重さが強まっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・3か月前と比べても客単価の伸びがあまり良くない。横ばいの状況である。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競合店の閉鎖により、売上が前年比で8~9%伸びている。青果は野菜の価格高騰により、相場高となっており、好調である。また、鮮魚や精肉も好調である。米の価格も高騰しており、売上にしめる米の構成比が高く、一般食料品も順調に推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・消費者の購買意欲が上がらない。買上数量が減っている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は前年を若干上回っているが、他社との価格競争の影響があり、客単価があまり上がらず、販売点数の増加にもつながらない。
		スーパー(業務担当)	お客様の様子	・消費税の問題が先送りされている限り、買い控えは継続される。
		コンビニ(店長)	競争相手の様子	・すぐ近くに競合店が何件かあるが、いつみてもどこもあまり車が入ってない様子である。
		コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き	・雨天が続いたことにもよるが、ネットで買物をして、その支払に来る客が全体的に増えている。来客数は減り、客単価は変わらず、売上は横ばいとなっている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・寒い日が続いた上に商店街を改装中であるため、来客数が極端に少ない。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・寒い気候のせいや、冬物のセール品を見に来る客ばかりで売上は悪い。前年に比べて、入学や卒業式等のセレモニースーツを買う客が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・2月は例年より雪が多く、寒い日が多かった。セール品の動きは良かったが、春物が欲しいという需要と気候とがマッチせず、売行きは不安定であった。ただ、売上は前年並みとなっている。	
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・相変わらずテレビ購入需要の落ち込みにより、来客数の減少が売上に大きく影響している。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油の販売量は前年並みであるが、天候との相関で灯油の販売は好調である。	
		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] (総支配人)	販売量の動き	・2月は前年と比較し、気温が低い日が続いており、主力の衣料品ショップでは春物商品が動かず苦戦が続いている。	
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・コースの注文は以前に比べると1つ下の価格帯を選ぶ傾向が出ている。	
		一般レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・客が少なく、低い単価の物を注文する客が多い。	
		その他飲食[居酒屋] (店長)	お客様の様子	・当地は東日本大震災から九州新幹線全線開業を通じて、流れは本当に良い。これがリピーターでつながれば良いと、県も市も業界の人たちも一生懸命に次のステップを考えている。	
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊を除くすべての部門が前年並みで推移している。本年は閏年であり、前年よりも販売期間が1日多い状況だが、前年から伸びきれておらず、低滞感否めない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・野球のキャンプにより客が増えるかと思われたが、今年は例年より、キャンプで来た客のタクシー利用が少なかった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の買物客の利用は前年と変わらないが、夜の歓楽街の動きが多少悪い。サラリーマンが少なくなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候的に寒い日が続いて、寒い日は車を利用する客が多いが、今月は外出自体を控える客が大変多く、全体的な売上も落ち込んでいる。	
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。	
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規加入数は前年比70%程度で推移している。	
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・2月は新商品発売と需要期であり、スマートフォンの販売比率が更に上がり、アクセサリーやSDカード等関連商品の売上が好調を継続している。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量は引き続き低調である。競合他社とのゼロサム競争の傾向が強くなっている。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・2月はスポーツキャンプ等により、団体客については堅調な動きであったが、個人については伸び悩んでおり、全体としては変わらない状況である。ゴルフは予約状況が鈍化している。	
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・前年に引き続き温泉地域である当地は非常に集客が良く、県外客が特に伸びている。そういうなかで逆に従業員の確保が厳しい状況となっている。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産業の仲介は例年に比べて動きが鈍化している。問い合わせや売買共に減少している。	
		住宅販売会社(代表)	お客様の様子	・客の動きは悪く、働きかければ動くような状況である。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・年末商戦で客はかなりお金を使っており、2月は家計が厳しくなっている様子で、購買の動きが鈍い。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・福岡地区の商圈激化のあおりを受けて、当地の客は博多や天神へと流れている。ますます来客数が減っており、春の商戦も厳しい。
			一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・2月は大きなイベントもなく、景気低迷の影響もあり、売上等、厳しい状況となっている。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温が安定しないせいもあるが、冬物のセール品や春物衣料共に動きが悪い。
百貨店(営業担当)	来客数の動き		・来客数の状況を見ると、前年実績を下回る日が続いており、対策を打っているが、前年を上回る日が出てこない。		
百貨店(営業政策担当)	競争相手の様子		・福岡エリア以外の九州主要百貨店売上について、先月までは前年実績を維持していたが、当月見込みはほぼすべての地域で前年割れの状況となっている。		

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費は当用買いが中心のため、単価は下方で推移している。競合他社間では、価格競争が激化している。来客数の維持で単価の低下をカバーできず、売上減少は避けられない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比0.4%増となっている。前年はクリアするが、伸びがないのがこのところの傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さのせい、来客数が少し減っている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・新入学児童の学習機の動きは前年並みの動きがあったが、毎月のキャンペーンの来場者数が今月は少なく、売上も良くない。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・来客数、販売量が低下している。書籍や雑誌、DVD、CDを主たる販売品目としているが、雑誌の販売量が大きく低下している。書籍については芥川・直木賞やベストセラー作品のけん引でなんとか持ちこたえている。DVDやCDは完全にソフト中心で良い新譜に売上が左右される。コンテンツ次第の業界なのだが、販売量の低下傾向を抑えられないのが現状である。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・空港のターミナルビルの最新工事の影響で店舗内の様子が客に良く見えず、死角になる部分があるため、店に入ってくる人が少なく、売上が減少している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は来客数がやや増えているが、低水準での推移である。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・1月に大分買物をしているので、2月は財布のひもを固く締めている。また3月にもいろんなイベント、行事等があるため、買い控え傾向となっている。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・1月以降、宿泊稼働率が低迷している。前年11月に開業以来、最高の稼働率92.2%を記録したのが嘘のようである。ちなみに稼働率は68.9%まで落ち込んだ。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・大きな団体の動きが悪く、予約はインターネットが中心であるため、単価が落ちている。前年同様の売上をあげるためには、予約を3%程度増やさなければならない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月に続き、予約に勢いが無い。3月の九州新幹線全線開業以来好調だった九州新幹線の動きもやや鈍くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近は毎週天候が悪いので客の出足が悪く、売上も非常に落ちている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・2月の天候は3度の寒波とその間の雨続きの天候により、晴れた日がほとんどない状態となった。当日のキャンセルが相次ぎ、客入りが極端に落ち込んだ。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・4月からの介護報酬改定による利用控えと季節要因による利用キャンセルのため、売上が減少している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・売上が減少し、客の継続率の低下がみられる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月初めからの寒波による冷え込みで客が途絶えてしまい、非常に苦しい状況だった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により、来客数が伸び悩んでいる。周辺には空き店舗が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者の多い商店街だが、寒さのせい、来街者が少ない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・1点買いが増えている。来客数が減少し、客単価も低下しており、売上は厳しい状況である。持ち直しかけた高額品の動きも止まっている。季節要因が大きい。年金問題等により、生活防衛に入っている客が多い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年と比較し、気温の低下が大きく、ボリュームとなる年齢の高い客層の来店率が低下している。また春物商戦が大きく低迷している。特に衣料品全般で前年実績を大きく下回って推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・今年になってから、来店する客が例年より少なくなっている。寒さのせいもあるかもしれないが、客の購買意欲も減っている。
		衣料品専門店 (チーフ)	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。また、周りのテナント店も状況は悪い。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・街自体が閑散としており、特に週末の来客数の落ち込みがひどい。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・3か月前から比べて売上がだんだんと悪くなっている。客の様子をみても悪い。
		音楽教室 (管理担当)	来客数の動き	・転勤者が多く、生徒が激減している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		家具製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・業務用家具の出荷は良かった。大型の民間商業施設用の家具工事が集中している。また、リーマンショックで止まっていた大型商業施設等の新規出店が復活したり、改装に踏み切ったりする動きが出ており、内装に付随する家具工事が増えている。ただ、家具業界もデフレ状態が長く続いており、安い中国製の価格で受注し、納期や品質要求により、国内で生産をしているため、赤字か薄利といった状況が続いている。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・百貨店に置いている定番商品の動きが好調であり、追加注文が入るほどである。これまでに比べて大分良くなっている。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・中小企業、特に建設関係は受注数が増え、多忙な状況にある。
		金融業 (調査担当)	取引先の様子	・決算を間近に迎え、資金需要の動きが出ている。
		新聞社 (広告 (担当者))	受注量や販売量の動き	・通信販売関連の広告が前年を超える出稿量であるのに加えて、レジャー施設の広告が活発になっている。
	変わらない	農林水産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・予想通り2月は大変厳しい売上である。特にスーパーや量販店、居酒屋等の動きが厳しく、前年の生肉の食中毒事件以来、もとの状態に回復していない。加工メーカー向けは何とか維持しているが、輸入や原料の転換等、徐々に影響を受け始め、前年並みの引き合いの強さはない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・時期的には原料が少なくなり、生産、販売共に下降する時期ではあるが、比較的需要がある。
		建設業 (社員)	受注量や販売量の動き	・3月半ばまでは忙しい時期である。今が最盛期でなければならないが、人手が不足するとか、材料が入りにくいとかそういう状態にはならない。
		通信業 (経理担当)	それ以外	・景気が悪くなっているとまではいかないまでも、閉塞感がぬぐい去られていない。特に、消費税率の引上げの問題は景気にブレーキをかけている。
		金融業 (営業職 渉外係)	取引先の様子	・少し前に比べ円安傾向になったが、輸出産業にとっては依然として厳しい状況が続いている。例えば、家電製品業界においても需要低迷が続いており、人員削減や工場閉鎖等がみられる。
		金融業 (得意先 担当)	取引先の様子	・融資の受付状況を見ると、新規の申込ではなく、既存の借入金に対する相談が多い。まだまだ厳しい状況下にある。
		金融業 (営業)	取引先の様子	・取引先の製造業は年度末にかけて、受注を確保しており、大きな変化はない。建設業も減少しているとはいえ、公共工事が多い時期であり、ひっ迫した資金繰りではない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・現在の取引先の状況は、売上を伸ばすこと、コスト削減の2つに集約される。
		経営コンサルタント (代表取締役)	取引先の様子	・例年の2月より良かったという客の話や2月は例年落ち込むが、1月より良かったという話等が聞かれる。ただ具体的に受注量が増えているといった話はない。
		その他サービス業 [物品リース] (役員)	取引先の様子	・海外経済の減速等の生産面への影響が広がっているなか、設備投資の動きが全般的に低調である。新規案件もここ数か月減少しており、受注環境も競争激化で、より厳しさが増加している。
	やや悪くなっている	農林水産業 (従業者)	受注価格や販売価格の動き	・畜産物の販売は特に今、肉牛が非常に厳しい状況である。景気が悪いなかで販売不振が続いているのでやや悪い。

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
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期にもかかわらず、例年に比べて、受注量が少ない。中国の旧正月の影響も今年は少なかった。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の期末を前にして、受注状況が芳しくない。ここに来て見積数が激減し、先行きの不透明感が増している状況である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先数社から、受注量がかかなり落ち込んでいるという話を聞くようになった。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の荷動きが悪かったのは仕方ないが、2月も予想以上に動きが悪かった。いくつかの荷主から料金値下げの要求がきている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・年度末に近づき自治体では、予算化している事業を業務委託で発注しているが、調査等の業務量に対して予算が低いため、1件の入札にもかかわらず業者が辞退することが複数回あり、予算を超えた価格で応札している。しかし、受注量の少ない業者は無理をしてでも低い金額で落札している。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新卒の就職難と言われているが、求職者の状況からすると、仕事を選んでいる傾向がみられる。仕事を選べる余裕を考えると以前より景気が安定している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先月に引き続き、観光関係の企業から注文が増えている。派遣だけでなく、紹介予定の派遣や人材紹介等の直接雇用を前提とした注文も目立つ。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・人手が不足してきている求人の取扱が増えてきた。食品メーカー等の求人が積極的になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・病院を中心とした医療福祉関連の求人が好調である。この分野は高齢化が進むなか景気に左右されないことと、技術職であるため堅調となっている。また東日本大震災から1年が経ち、求人は底を打った感があり、明るい兆しもある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求職者数は例年11、12月に減少し、1月から増加傾向にあるが、2月は前月に比べ7%程度減少している。求人数は前年より依然として増加傾向を続けている。求職者は減少傾向で、求人数は増加傾向が続く等、求人倍率の動きが良くなっており、景気は若干上向き、回復基調にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は18か月連続で前年を上回って推移している。企業間で業況に差はあるものの、改善傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で増加し、新規求職者数は4か月連続の減少で推移している。有効求人倍率は平成20年11月以来の0.7倍台となった。雇用情勢は若干改善している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・例年求人を出している企業が早めに採用活動を開始し、また新たに求人を出す動きが出ている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、新規求職者数は減少している。有効求人倍率がリーマンショック以来初めての1倍を超えている。雇用状況は引き続き良い。
	学校〔大学〕（就職支援業務）		採用者数の動き	・採用予定数に満たないまま選考活動を終了している企業が見受けられる一方で、本年3月卒業の求人を行う企業も見受けられる。また、増加していた求人企業件数も例年並みに近づいている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が落ちる時期であり、長期事務の受注が減少している。適正化の影響もあり、契約満了をもって終了する企業も多い。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・緊急雇用対策のうち若年者未就労支援事業を各県で行っているが、未就職者の支援目的でありながら未就職者が集まらない現状があり、請け負った会社も学生集めに苦労している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業を中心に求人を出す企業数が減少しており、新聞求人広告も前年比90%という状況である。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣契約の更新なしで終了する案件が増加している。また、新規の派遣需要も前月から低下している。年度末需要の短期の単発案件が終了しており、求人が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	民間職業紹介機 関（支店長）	求人数の動き	・3月の年度末で契約が満了する者の、4月以降の契約更新、新規の注文が前年より少ない。

## 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・売上高前年比は3か月前に比べ8%ポイント上回る。プライベートブランドフェアも奏功し、売上、来客数共に伸長している。
	やや良く なっている	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・来客数の前年比が110%で推移している。
		通信会社（店 長）	来客数の動き	・通常なら3月から動き出す学生の購入が2月から始まっている。人気アイドルを起用したプロモーションの効果だと推測する。
	変わらない	スーパー（販売 企画担当）	販売量の動き	・厳しい状況が続く。販売量は前年比98%で、特に水産や精肉、家庭雑貨などが悪い。切花は10%以上のマイナスとなっている。今月は一般食品や青果物が少し良いが、それでも悪い部門をカバーできない。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・例年より雨が多く、また寒い日も多いため、飲料やアイスを中心とした商品が前年を割っている。今年に入ってから売上が天候に左右されることが多く、稼げる休日の売上も悪い。今月はうるう年で1日多いが、それでも厳しい。
		通信会社（サー ビス担当）	単価の動き	・いろいろな施策をメーカー側が出してくるも飽和状態で、各会社から切替えでの新規獲得があるという状態である。
		住宅販売会社 （総務・企画分 野）	来客数の動き	・1月は前月に比べ来客数が増え、2月は減少となる見込みである。例年同様の動向で、景気の動向は変わっていないとみる。
	やや悪く なっている	住宅販売会社 （代表取締役）	競争相手の様子	・競争激化で利益薄利状態になっている。景気の先行き不安から予算を抑える傾向がある。
		百貨店（営業企 画）	販売量の動き	・2月はうるう日があり、営業日数が1日多いにもかかわらず前年比101%と低調な伸びである。前年には無かったアジアの観光客によるプラス効果はあるものの、これまでけん引してきた衣料品でも前年比99%の苦戦を強いられている。
		その他専門店 〔楽器〕（経営 者）	販売量の動き	・人の動きは増えた感じがするが、商品の購買は毎年減少している。他の同業者も同じく売上が減少しており、バーゲンセールや値引き販売も増えている。
悪く なっている	観光型ホテル （マーケティング 担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ、前年同月の稼働率において伸びが鈍化してきている。3か月前は前年を上回っていたものの、今月はほぼ前年並みの結果になっている。	
	その他専門店 〔書籍〕（店 長）	単価の動き	・3か月前から当店の周辺環境の変化に伴い来客数は減少せずに済んでいるが、消費単価が著しく落ち込んでいる。	
企業 動向 関連	悪く なっている	その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	来客数の動き	・例年2月は入客が減るので、イベント、チラシ、屋外での割引チケット配り、ミニコミ誌と宣伝を打っているが、特にチラシの反応は0.1%と、数年前の50分の1に落ち込み、極端に反応が悪い。平日の地元客の入りも極端に悪く、外国人観光客向けに英語、中国語のメニュー及び宣伝に切替えている。
	良く なっている	－	－	－
		やや良く なっている	輸送業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き
	変わらない	通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・仕事の確保には困らない状況である。しかしながら、受注額は安価である。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・受注金額が3か月前に比べ、ほぼ横ばい状態である。
やや悪く なっている	コピーサービス 業（営業担当）	競争相手の様子	・厳しい状況が続いており、競争相手が倒産したという話もある。	
悪く なっている	輸送業（代表 者）	受注量や販売量 の動き	・前年後半からの天候不良の影響で工事も遅れ、停滞気味である。全体的に活況感が落ちている。	
雇用 関連	良く なっている	－	－	－



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・受注案件は、ある程度の件数は維持しており、新規先からの注文が少しずつ増えてきている。
	変わらない	○	○	○
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—