

・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 (北海道)	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・北海道の景気回復は遅れているが、前年割れという言葉は聞かなくなってきた。今月は寒さが厳しく、正月は大雪に見舞われたことで苦戦したが、徐々に持ち直してきており、売上は前年をわずかに上回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売れていない営業担当者も今月に関しては売れているようである。全体的に需要が上向いてきており、3か月前と比べると明らかに良くなっている。ただ、現在の状態は長続きしない。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は前年比101%と微増ではあるものの、さらに拡大傾向にある。セールの開始時期が前年よりも遅くなったものの、セールの売上は前年比102%で推移している。初売りの時点ではボリュームゾーンが苦戦していたが、中旬には定価品、セール品ともに前年を上回った。特選品、宝飾品が前年比を10%以上上回っていることもあり、全体では前年比105%となっており、近年最大の伸びとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価の上昇傾向は変わらないが、年初からの大雪の影響で客足の伸びは鈍い。来店客の購買率は高めを維持しているものの、来客数の減少が足を引っ張っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末以降、たばこの売上が減少していることもあり、客単価はまだ前年並みには達していないが、来客数は回復傾向にある。また、安い商品が動くという傾向も依然として強いが、話題性の高い商品であれば売れるという傾向もみられるようになってきた。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・新年を迎えて初売りや新春きもの展示会では高額な商品も動いた。ただ、消費者の購買心理は、質の良い商品であってもより安い商品、信用信頼のおける商品に向いている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、微増ながらも、テレビ、大型冷蔵庫、ドラム式洗濯機、パソコン等の大型家電の売上、販売量がともに増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の受注量が好調に推移してきている。新型車効果と消費税増税前の駆け込み需要が影響している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人向けの航空券が前年を上回る販売量となっており、景気の回復にともない、ビジネス旅客の動きが良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪の日が多く、前年よりタクシーの売上が良かった。夜の人出も多くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社に遅れを取っていた通信設備の強化を図ったところ、前年よりも客が自社を選ぶようになった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・1月26日までの利用客数が前年比109.1%となっている。今年度の4月から毎月前年を上回り続けており、好調の流れが継続していることから、やや良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売量が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月に入って分譲マンションのモデルルームの来客数が増加している。消費税増税前の駆け込み需要が活発化しており、3月末完成の物件の販売が好調である。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	単価の動き			・例年よりも高額商品の販売が落ちている。後半に入り、春物の単品が動いているものの、バーゲン時期ということもあり、客単価があまり伸びていない。売上は前年よりも漸減している。
商店街（代表者）	お客様の様子			・客の様子としては、消費税が上がるということもあり、買物を控えている状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年明け以降、商店街を訪れる客数が伸びていない。当商店街における主要購買層は比較的高齢の女性が多いが、路面凍結や厳しい寒さの影響か、周辺地域からの来街者、バスによる来街者とも減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・建設と自動車販売の良い話を聞く。当店の1月の売上は前年比117.5%、前々年比125.9%となっている。非常に良い状況に見えるが、東日本大震災の影響でここ2年が悪かっただけであり、金額的にはそれほど良い状況ではない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初売りは前年比101%とほぼ前年並みであった。冬休み期間中のイベントも見込みどおりの入場者があり、来客数は前年と大きく変わっていない。セールの上は婦人服を中心に、前年比101%と順調に推移している。前年よりも雪が少なく、出足が好調であった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・1月に入り、来客数が横ばいで推移しており、購買客数も横ばい状態となっている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・東京などの大都市では高額品が売れているようであるが、当店では時計等の高額品の売上が前年を大きく下回っている。衣料品等の身の回り品は前年並みで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・初売りは前年を上回ったが、その後は落ち込みがみられる。ただ、消費税増税の影響が出ているわけではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の11月から早朝の来客数が前年並みに回復している。工事現場等の現場作業員の来店もみられる。その一方で、夜間の来客数が大きく減少しており、全体ではマイナスに転じている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・これといった問題もみられないため、全体としては変わらない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・新年から来客数が好調に推移しており、全体的によく売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税を控えていることもあり、30代の家族層の動きが目立っている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・カー用品業界では、車検やタイヤなどの高額商品について、3月の駆け込み需要を待っている状態である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格の高止まりにより、客の節約志向が強くなっており、販売量が減少している。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・消費税増税を前にして、一部の企業等では駆け込み需要が増加しているが、当店の状況はあまり変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・この時期は平日と週末との差が大きい。天候に左右されることもあるが、平日は週末の半分以下の売上である。一方、外国人客の好調さは今月も目立っている。客単価は横ばいであるものの、全体の売上では前年比108%となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の需要は引き続き高い。一方、国内客は団体客を中心に需要はあるものの、大型貸切バスの不足と借り上げ単価高騰のため、大きく減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数、客単価の変動が大きいことが気掛かりである。また、グループ旅行が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月からの消費税増税を懸念しているのか、3月の家族旅行の申込があまり増えていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・2～3か月前の状況と比較して、来客数、販売量ともそれほど変わっていない。まだまだ上昇カーブを描くような状況にはなっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年始あいさつや新年会などで、タクシーの売上は3か月前より約9%多かったものの、前年と比較すると約1.4%の減少であり、景気はあまり変わっていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなってきたという報道や雰囲気のほか、実生活ではガソリン、灯油などの値上げラッシュで景気回復の実感がともなっていないことに客が戸惑いを覚えており、消費意欲が衰えてきている。

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
		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	・厳冬期の真っ只中であり、例年と同様に物流がとどこおっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建築業界は消費税増税前の駆け込み需要も終わり、動きが落ち着いてきている。例年、この季節は物件の動きが少ないが、今年は一層静かになってきている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年1月には新年会等の需要があり、それなりに商品が動くことになるが、今年はそうした動きが少ない。飲食店も例年と比べてかなり悪い状況であり、売上の厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・正月、年始商戦が思ったよりも不振であり、正月のにぎやかさもあまりなかった。来客数が前年比93%、売上が前年比94%と低迷している。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・降雪量が前年より多いことや、商品価格がややインフレに動いていることが要因となつてか、年が明けてから急に客の動きが悪くなつており、来客数が前年から4%減少している。商品単価が前年よりも5%前後上昇し、客単価が前年比105%となっていることで、何とか前年並みの売上を確保できているが、2～3か月前と比べてやや良くない状況にある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・買上単価や高級品の動きが鈍くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の動きがさほどみられず、数字にも表れていない状況である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・顧客の高齢化のせいか厳寒期の客の動きが悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・全体的にはあまり変わらないが、常連客の客単価が低下していたり、月曜から水曜にかけての来客数が減っていたりなど、細かくみると、買い控えの動きが始まっているようだ。他の高級店で料理の単価を落としたり、出入りしているタクシー運転手が厳しいとこぼすなど、周囲の接客業からも客の買い控えの様子がうかがえる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内からの観光客、ビジネス客ともに低価格競争の様相を呈している。外国人観光客も、1月末からの旧正月の観光需要が期待されたが、低調である。需要を喚起するようなイベント、大会も少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末年始の注文数は前年比でマイナスであった。その後も、大きくばん回できるような問い合わせがみられない。
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・消費税増税を前にして、高額商品の購入が落ち着いてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末の需要期を過ぎたため、やや悪くなっている。
		悪くなっている	○	○
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格的に表れている。一般家庭用家具、コンラクト用家具ともに活況である。
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・4月からの消費税増税対策として、ビート糖、段ボール用紙の本州向け輸送が大幅に増加している。この動きは3月まで継続する。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が明らかに上昇傾向となっている。また、原材料価格、工事単価等の上昇や人員不足も顕在化してきた。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業界は活況を呈しているが人手や重機が不足しており、工期の遅れや受注の見合わせがみられる。原材料価格の上昇もあり、利益率は低下している。外国人観光客の増加で、土産店、菓子メーカーなどの観光関連業種は堅調である。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・取引先の鉄工関連業者は一樣に仕事量が豊富であり、期限内に仕事をこなすため、残業や外注で対応せざるを得ない状況にある。また、仕事量に応じた必要な設備投資も計画している。
変わらない	食料品製造業（経営者）	それ以外	・消費税増税後の需要動向がまだまだ不透明なため、様子見をしている状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と変わらない状況にある。
		金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年よりも受注実績が増加しているが、3か月前と比べるとあまり変化はみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築工事の発注では相変わらず労務者不足が続いている。大型公共工事の発注では公募しても参加者がそろわず、中型民間工事では型枠工の確保の目途がついてから見積りに応じる状況が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから円相場が比較的安定して推移していることから、客先からの受注についても荷動きに大きな停滞感は見られない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の取引や、建築関連の各業種の受注が特に増加したという状況もなく、回復傾向は見当たらない。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間は不動産取引が減少し、契約件数が少なくなる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・一定の消費税増税前の駆け込み受注がみられるが、増税前の納期に間に合わない商談が散見されており、前回の増税時のような盛り上がりが見られない。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業における中途採用の求人に加えて、派遣のニーズが確実に増えている。当社の紹介部門においては、ここ数か月、企業から内定を得た後に内定を断るケースが続いている。理由を確認すると、他に良い求人があったとのことである。以前は内定を断るケースはほとんどなかったが、景気の回復にともなって、市場に魅力的な求人が増えてきている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・正社員の求人意欲が高くなっている。人口減少と景気回復が相まって、売手市場に拍車がかかっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が堅調に推移しており、しばらくは募集件数の多い状況が続く。業種による大きな隔たりもなく、全体的に募集意欲が高くなっている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・前年までと同様の傾向にあり、貨物運送や建設、介護福祉業界の求人ニーズが高い。また、コールセンター、派遣、業務請負などの間接雇用業種の求人が伸びている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を12.7%上回り、47か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年を19.6%上回り、47か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は業種間で差がみられるものの、全体としては増加傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が続くなかで、就職件数が4か月連続で増加している。人手不足感のある企業からの採用意欲が高まっていることが要因とみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が引き続き前年を上回っている。企業の倒産件数も減っていることから、景気は若干上向きにある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求職者の求める求人が少なく、人気のない求人が充足できずに残っている。結果的に雇用数がなかなか増加していない状況にある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比109%となっており、引き続き求人は前年を上回っている。例年、この時期は医療系の募集が多い傾向にあるが、特に今年は前年比5割増と、求人広告の増加をけん引した。また、小売、流通、派遣、飲食も前年比3割増に達した。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・12月の新規求人数は前年から8.2%の増加となり、新規求職者数は前年から1.4%の減少となった。月間有効求人倍率は0.86倍となり、前年の0.74倍を0.12ポイント上回った。新規求人数のうち正社員求人の占める割合は46.8%と高くなっているものの、求人者と求職者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。	
	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	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人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 (東北)	良く なっている	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が本格化しており、今月に入ってからの新車受注は前年比倍増ペースとなっている。
		乗用車販売店 (店長)	それ以外	・初売りはお買い得感があったため好調であった。また、消費税増税前の駆け込み需要がみられた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず乗客は途切れることがない。客との会話でも悪い話は聞かない。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・前年よりも雪や吹雪の日が少なく、穏やかな日が多い。したがって、商店街及び各店への集客が伸びているが、業種業態により大きな違いがある。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・何かチャンスがあれば今のうちに購入しようというような購買機運が高まっている。仕掛けに対し食いつきが良く、単価が前年よりも高い。
		百貨店（総務担 当）	来客数の動き	・来客数については1月に入り前年を2けたくらい上回る日もあるなど好調に推移している。その理由としては、近くに新しい商業施設ができたため、地区全体で客が郊外から戻ってきているということもあるとみられる。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・初売りは開店前の客列や販売量からも2けた増となり、年末商戦のマイナス基調から上向きへ転じた。内容は前年の高額商品の好調さを象徴するような、輸入ブランド、時計が大きくけん引している。消費税増税前の駆け込み需要も日を追うごとに増加してきている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要か、宝飾、時計、ブランド品、家具などの高額品が前年比で2けたの伸びを示しており、売上の底上げになっている。一方で婦人服はクリアランス時期を遅らせた影響もあり、やや伸び悩んでいる。全体で見れば景気は上向きである。
		百貨店（買付担 当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく、特に家電部門の売上拡大がみられる。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・今月は初売りとクリアランスセールとの二つの山を作ることで動員、売上を大きく伸ばしている。クリアランスは前年から、例年より後ろ倒しで中旬スタートとなったが、前年は苦戦した。しかし、今年は天候にも恵まれ、降雪量も前年よりもかなり少なかったこともあってか、売上が大きく伸長している。また、オケージョンニーズが好調に推移していることも要因の一つである。高額な重衣料は消費税増税前にそろえたいという気持ちがあると考えられる。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き	・降雪は少なく、来客数も増加している。年末年始商戦は休みの期間が長かったという面でプラスとなっている。若干グレードの高い商品の動きも良い。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・気温の低下もあって冬物、鍋材などホット商材の動きが良くなっている。全体の買上点数も増加傾向にある。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・単価の稼げる冬物商材へのニーズが例年よりもあり、かつ、インナー用途やボトムスの春物へのニーズが例年よりも多くなっている。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による来店が少しずつ増えてきている。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みでの下見が増えてきている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・株高やボーナス支給の増加を背景に、新型車発売と消費税増税前の駆け込み需要の本格化により、初売りは順調な滑り出しとなり、受注、販売共に好調さを維持している。		
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車の売行き好調に加え、消費税増税前の駆け込み需要が増えてきている。		
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税を控え、期末になる前に買おうとする人が大分増えてきている。		
乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・新型車の登場で来客数が増加傾向にある。ここ1か月は前年の3割増し状態となっている。		

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	
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・初売りや4月からの消費税増税の影響もあり、耐久消費財も多少動き始めている。また、季節商材も若干動き始めてきており、3か月前からすれば販売量は伸びている。	
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	お客様の様子	・今月は大雪による除雪作業等が多忙なため、小売店や飲食店でも来客数が非常に少ない。ただし、景気回復に向けての手ごたえはある。	
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・ギフト商品の販売量、飲食店への販売量が共に例年よりわずかだが上昇している。ギフトは特に缶ビールギフトの売行きが良い。飲食店へは、震災後から控えていた新年会などを今年から行う企業が増加し、それに伴って販売量が上がったと考えている。両手をあげて喜べるような状況ではないが、比較的動きがあったことに安堵している。	
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・3か月前と比べると来客数も若干増えており、客単価も上がっている。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ここ4、5年の1月と比較しても、今年は来客数が予想よりやや多くなっている。決して多いわけではないが、少しずつ良い方向に向かっているような気配がうかがえる。	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・入込数においてあまり差はないが、館内での芸子の入る割合やパブリック部門での売上が多少上昇気味で、館内に多少の明るさが見受けられる。	
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・団体旅行は変わらないが、個人旅行の売上や予約状況を見ているとやや良くなっている。	
		観光名所(職員)	来客数の動き	・今月初めまで冬期間イベントを開催していたこともあり、来客数が多かった。イベント閉幕後は閑散期でもあり、低調に推移している。	
		その他サービス 〔自動車整備業〕(経営者)	単価の動き	・前年比、3か月前比共に客単価、来客数、売上のいずれも数字が20%以上良くなっている。	
		その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	販売量の動き	・受付件数は前年より微増している。工事は消費税増税前の需要とみられるが前年同時期と比べて増えている。	
		変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月は出だし好調と思われたが、中盤以降は停滞もしくはマイナスになっている。
			商店街(代表者)	お客様の様子	・先行きの不安感から消費行動が消極的である。
			一般小売店〔書籍〕(経営者)	来客数の動き	・年末年始の長期休暇の影響が一段落している。また、消費税増税に向けての不服感が見受けられる。
一般小売店〔医薬品〕(経営者)	単価の動き		・客単価が前年比122%と増加している。しかし、3か月前とはさほど変わりがない。		
一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き		・まとめ買いをする客が以前より目立っており、客単価は上昇しているが、一方で来客数は減少している。結果として月間の売上は横ばいとなっている。就業による収入のある客は、かなり財布のひもが緩くなっている様子だが、大半の客層である年金生活者の層では、会話のなかでも生活が大変だという訴えが多い。		
一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き		・高額商品の販売量は好調であるものの、低価格商品の動きは鈍く、横ばいで推移している。		
百貨店(営業担当)	お客様の様子		・消費税増税前的高額商品の販売動向をうかがっているが、まだ動きはみえない。		
百貨店(経営者)	来客数の動き		・消費税増税前の駆け込み需要により、輸入時計、美術品、羽毛布団、健康敷き布団といった高額品が売れているが、総売上がプラスに転じていない。ごく一部の富裕層のみが活況で、その他の一般層では価格競争に走るなど厳しくなっている。		
スーパー(経営者)	単価の動き		・円安による原料高が浸透し、価格への転嫁も進んだことで、1月の既存店における平均単価は前年比103%弱となっている。買上点数は前年割れしているものの、来客数が前年を若干上回ったので売上も同様の結果となっている。全体としての傾向はまだ変わっていない。		
スーパー(店長)	販売量の動き		・既存店の数値をみると、売上101%、来客数101.7%と前年を上回っているが、客単価、買上点数、1品単価はいずれも99%台と前年を下回っており、前月と比較しても何も変わっていない。来客数が前年を上回っているのは例年になく降雪量が少ないことが要因とみられる。		

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、販売点数共に変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年とほとんど変わらない。
		スーパー（物流担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年に比べて伸びているものの、チラシ販促強化で1点単価は下がったままである。チラシ等の価格強化での客の取り合いが続いており、景気が良くなっているわけではない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今は県内にも除染関係の人などはある程度の人数がいるが、減ってきている。建設関係もだんだんと仕事量が少なくなってきたようで、動きが鈍くなっているのが現状である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が伸長してこない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価が微減傾向だが、要因はたばこ販売の減少である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・降雪の影響は一段落したが、消費税増税を前に競合店出店が加速しており、予断を許さない状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンになっても必要最低限の購買が中心で、単価が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費税増税の影響で3月末までの納品が増加しつつあるが、販売価格においてネットとの比較により利益が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税率が上がる前に、単価の高い物を購入する客が増えると予想したが、財布のひもは固く、なかなか売上につながらない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増えず、前年比90%が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きは前年比2けた増となっているが、依然、単価が上がらず、来客数ほど売上は伸びていない。しかし、来客数が伸びていることは好材料と受け止めている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がそろそろ出ている。初売りから単価の良い商品を購入する傾向があり、1品単価が上がってきている。エアコン、冷蔵庫、テレビといった大物商品も少し単価の高いものが売れている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上高や来客数はここ数か月変わらず、いずれも低めに推移している。金額の大きい案件は、震災で新築された方への販売が数件ある程度である。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	販売量の動き	・現状は消費税絡みの受注にとどまっている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・注文数は、納入先の業種によっては増えているところもあるが、全体的には減っている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖房用燃料の高値が続いており、消費量の節約が継続してきている。灯油を中心に気温の割に消費が伸びない。灯油価格が100円を超えてくると家計に与える影響は拡大し節約傾向が強まる。また、暖房用のハウスの燃料費が上がっているため、農作物の生産コストが上がり、生産者は苦しくなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・前年に比べて積雪量が少ないため、来客数は多い。特に冬物セール品に対する反応が良い。一方で、春物商材の動向はまだ鈍い。灯油、ガソリンの価格高止まりもあり、客の財布のひもは明らかに固くなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数は例年並みだが、忘年会と比べると新年会は少ない。同業者、出入りの業者、仕入れの関係もやはり忙しくないと言っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始においては、例年になく集客があった。その反動か現在は週末も空きがみられる状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年並みの数値で推移している。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・レストランのランチタイムは、雪が全く降らないせいか、足元もよく年配客が多く見受けられる。ただ、ホテル全体ではオフシーズンということもあり、客室稼働率は低調で、一般宴会も定例の新年会以外は新規受注も少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客がとにかく少ない。前年を割っているような状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・業種によって格差が生じてきている。金融業、保険業、建設業、中小企業の製造業(下請)は現在上向きだが、通信業と小売業は飽和状態で下向きである。雇用も一部の業種では上向きだが、通信業と小売業は人手不足で賃金が低い。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・収入は変わっていないにもかかわらず、前年から各種物価の値上げがあり、じわじわと支出が増えている。景気は上向いておらず変わっていない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・客の設備投資に関しても、良い感触は得られない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・小売業の客は、消費税増税前の買いため需要と増税後の買い控えで、結果マイナスと評価しており、コスト削減に向けて準備を始めている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税率引上げ後の買い控えを気にする客が多く、コスト削減を求められる。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・前月までの予約数は団体客もフリー客も伸びていた。ただ、ここに来て団体、フリー共に前年同様か数人の増加となっている。景気は変わっていない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・8日間の限定営業であったが、そこそこの天候であったことから前年を少し上回り、単価も小幅ながら上昇している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数の前年比の状況は3か月前からほとんど変わっていない。もちろん前年よりも減っているという状況である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・先日定年退職された方が、仕事をやめて美容室に頻繁に通う余裕がなくなったとのことでしばらく来店しなくなった。景気が回復しているのは仕事をしている方、そのなかでも一部の方だけのようなのである。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・仕事量は前月とほとんど変わらない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・受注量は落ち着いてしまったが、消費税増税前の駆け込み物件の工事完成が集中している。
	やや悪くなっている	一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・アベノミクス効果で繁華街も12、1月と景気が良くなるという話で騒がれたが、1月になっても一向に景気は良くなっていない。デパート等で高額品が売れていることは相反して、一般消費者は既に消費税増税を考えて、非常に小さな買物になっている。何とか前年比はとれているものの、消費が非常に鈍っている。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・近隣店舗出店の影響があり、特に夜間の来客数が減少している。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・買上点数が低下している。たばこや弁当などの落ち込みが大きい。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・年明けからは来客数減だけではなく、単価も伸び悩んでいる。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・通常、年末年始は客単価が上がる傾向があるが、総じて例年よりも低く、同時に来客数減も重なっている。大型店への流出が年末年始の特徴であった。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数がいまいち振るわない。前年1月と比べると、曜日まわりで休日が多かったということもあるが、消費マインドがいまいち下がり気味だという実感がある。単価もやや下がっており、イベントにはお金は使うが、普段はセーブするというような雰囲気がかえる。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・12月は催事関連も多く売上はとれたが、1月に入り来客数、売上共に大きく下がっている。雪の影響もあつて前年よりも下がっている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・初売りは前年並みであったが、全体の流れからいうと、礼服やスーツといった買換えサイクルが3~5年かかる商品の動きが悪い。震災特需のときにかなりの方が新調した余波がまだ続いている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・今月中旬より売上が急に悪化し、前年割れになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末年始と年度末の狭間で、消費に回らず出費を抑えている傾向がみられる。ホテル等のワンランク上の所は一時的に利用控えがある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・雪が厳しくなるこの季節ならではの現象だが、各家庭では朝晩に除雪しなければならない。また、年末年始で消費した財布の中身を補う人も多く、なかなか外で食事をする機会が減っているようである。その他の要因では消費税増税の様子見をしている人や、それに伴い仕事が減ってきてざいたくができなくなっている人も増えているようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・デステイネーションキャンペーンは、結果からいえば若干の宿泊の伸びはあったものの、県全体に利益をもたらしたわけではなく、県民としては肩透かしを食らったような雰囲気が残っている。販売量をみても、もう少しにぎわいを見せてもよかったのではないかといいところである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、ホテルレストランでの食事はぜひとくだという方がいらっしゃるのか、レストラン利用客の動きが悪い。消費者のマインドの冷え込みと、食品表示問題の影響もあるとみられる。一方で、デリカ部門は利用者数、単価共に前月に引き続き好調をキープしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災特需の影響による来客数の増加や、イベント増の影響は終了し、来客数、イベント数共に震災前の状況に戻っている。来月以降の予約状況も前年を下回り始めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年を上回っているが、宴会、婚礼、レストランが厳しくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・これから消費税率が上がるということで、消費者の財布のひもがだんだん締まってきたようである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・月初より新春キャンペーン展開しているが、新規加入の申込や相談件数が低迷している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・消費単価の伸びが鈍化し、以前のような勢いなくなってきた。また、地元圏の客が増加している等の理由により、物販へ落す金額が減っているようである。
		悪く なっている		スーパー（経営者）
コンビニ（経営者）	単価の動き			・客単価が前年比93%と大幅にダウンしている。特にたばこの販売が大きく落ち込んでいる。これは競合する新店の影響とは思えないが、これほどのダウンは前年には1度もなかったため、ダメージは大きい。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・前年の10、11月には冬支度は済んでいる。1、2月は寒く荒れる日が多くなるので来客数が減り、当然売上も少なくなる。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き			・前年同時期との比較でも、動きがすこぶる悪い。前月と比べても大変悪い。降雪が例年の70%程度であることもかなり影響している。
その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き			・降雪量が平年より少なく、長靴、ブーツ、スノートレッキングシューズといった冬物商材が売れない。割引率を高くしているが、それでも売れない。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き			・1月としては過去最低とっていいほどの悪さである。同業者からも同じような声聞こえる。また、市場に仕入れに行くが、そこでも魚類等の動きが悪いようである。消費税率も上がるし、あまり良い材料が無い。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き			・諸々の値上げのなか、収入は増えず火の車である。高単価フレンチはもう駄目かもしれない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・前年末より予約数が減少傾向にある。大晦日や正月も予約の手ごたえとしては弱く、1月に入ってから土曜日でも空室が発生している。今後の予約も平日で0人の日が散見され、エリア全体として同じ傾向にある。
企業 動向 関連	良く なっている			建設業（経営者）
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型の公共事業の受注がピークを迎えてきている。

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	
(東北)	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・例年に比べ積雪が少なく、雪害もほとんどない。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンの製造販売をしているが、飲食、レストランの売上もお土産としての売上も良く、順調である。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2日と3日の初売りが好調だった。前半の貯金で月トータルでは前年をクリアできそうである。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売額は目標には届かないものの前期をずっと上回っていて、人員不足の状況が続いている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の値戻しができつつあり、収益の改善が進んでいる。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・団体等の記念誌など、数年に1回出すような仕事が入ってきているが、毎年のように継続している仕事はやはり競争が激しく、一休みするものも増えている。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月末の受注残が前年同月比で1割程度伸びている。	
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・量的には確実に増加している。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送のみならず、当地区での設備投資もしくは設備の更新もあり、それに伴って重量品の設置作業も多忙を極めている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・春先に向けてのメガソーラー関連の需要は順調である。また、NISAを活用した個人投資家の動きが活発である。	
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・流通関係、自動車販売は初売りがかなり好調だったところから、今後の広告出稿も期待が持てる。特に電波広告は時間帯によってはスポットが抑えにくい状態が続いている。ほかの広告媒体も引き合いが増加している。	
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品種立ち上げも軌道に乗りはじめたようで、物流が増えつつある。	
		変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協より前年秋出荷のふじりんごの精算書が届いた。販売単価は前年と同程度であったが、震災前の8割程度である。
			食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存品、新商品共に動きが鈍く、前年比95%程度見込まれる。
繊維工業（経営者）	取引先の様子		・シーズンの切り替わりの時期なので店頭の売行きがあまり芳しくない。		
土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き		・新規発注工事が月々出ている。しかし、予算内での事業であり、数か月前と比べてびぬけて大きく景気を左右しているというものではない。		
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・自動車部品の国内需要は予想以上にある。輸出についても円安の影響で好調を維持している。		
電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子		・医療分野では補助金で、自動車分野では世界の需要増の影響とみられる受注が増加している。		
電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子		・携帯端末の生産数が頭打ちになっている。		
通信業（営業担当）	取引先の様子		・顧客全体としては安定しているようにみえるが、一部では業績不振を理由に解約が発生している状況である。		
通信業（営業担当）	取引先の様子		・特に財務上の変化は無い。		
金融業（広報担当）	取引先の様子		・原材料高によるコスト増がみられる。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き		・特に目立った動きはなく、変わらない。		
経営コンサルタント	取引先の様子		・基本的に上向き基調が続いている。		
公認会計士	取引先の様子		・建設関係は利益を出している会社が多いが、それ以外の業種は大きな変化は無い。		
コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き		・民間企業からの受注量は大口商談が少なく、小口の積み重ねで売上がつづられている。景気が特に良い方向に向かっているという実感はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・前年比で見ると販売量は5%ほど伸びているが、売上は3%程度しか伸びていない。1品単価が落ちているということは、値上げになっている商品が全然浸透していないということである。粗利益も4%くらい落ちている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前年秋ごろから出荷が好調を維持しており、今月もまずまずの成績である。特にスーパーなど大手流通向けの出荷では、年末年始も安定した出荷が続いた。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・前年実績の仕事でも、複数案件において、先方予算の関係から一層の値引きを要求される。また定期刊物は休刊もしくは発行回数が減らされている。
	やや悪く なっている	輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車業界ではハイブリッド車種の増産に伴い、その波及効果も徐々に見え始めているものの、コスト要求は依然として海外水準であるため、先行投資している中小企業にとっては先行き不透明な状況である。
	悪く なっている	—	—	—
雇用 関連 (東北)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	アウトソーシング 企業（社員）	それ以外	・例年に比べ、一般の会議が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・仙台圏の今年の景気を占う初売りも、高額商品が売れるなど前年を上回る好況であった。それに引きずられるように求人数も前年を多少だが上回る推移をしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新規採用数が増えてきている。製造業よりも消極的だったサービス業も採用意欲が高まっている。あるホテルは今春、20人の採用を発表している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告出稿が前年に比べて増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまで前年比マイナスで推移してきた製造業からの求人が、ここ3か月間プラスに転じている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職数が前年比減少を続け、求人数は増加を続け、求人倍率も高水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は6か月連続で増加している。新規求職者数もわずかに増加しているが、これは12月に発生した中規模の人員整理が原因であり、専門職を中心とした人手不足感は広がりつつある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・総合建設業では公共工事が増加し、消費税増税前の駆け込み需要が見受けられる。また、家具・装備品製造業も東京、大阪方面の受注の増加や増税前の駆け込みで忙しいようである。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数が増加してきている。最近では製造業も従来から比較し若干ではあるが増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・少し業界に片寄りがあるが、住宅、学習塾等教育関係、飲食、小売の求人が相変わらず堅調である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣業界においては、企業からの求人は増加傾向だが、求職者の減少が顕著で需給バランスが悪く、横ばいが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少しているにもかかわらず、求人数が低迷しているため、求人倍率が低いままの状態が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求職者数は、多少増減があるものの有効求職者数の前年比での減少傾向は続いている。新規求人数が前年比で減少したこともあり有効求人倍率も若干低下したが、依然として高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前とほぼ同数である。
やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・12月は経費の増加率が売上の伸び率を上回り、営業損失を計上した。10月以降の成約率は現状推移のため好転していない。	

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

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 (北関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が109%、客数が110%と好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要の影響が顕著に表れている。年度末が近付き、完成時期が到来しつつある不動産物件が多いので、家電製品の買換えが増えている。特に、エアコン、冷蔵庫等、単価が高い品物が多く売れており、客1人当たりの購入単価が上がっている。前年比で2けたの伸びを示している。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。
やや良く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街通りは新年になってから人通りが少し多くなったようである。また、駅前の飲食店、ホテルに外国人を多く見かけるようになった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の2、3か月は来客数が前年比110～120%と伸びている、売上も120%と好調だが、客単価が100%を切っている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・アベノミクスのムードと消費税増税前の駆け込み需要、昇給への期待などから景気は一時的に上向いている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・バーゲン品目当ての客は相変わらず多いが、ついで買いの商品購入点数が増えてきた。総菜の中食需要は好調を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・正月の終わりがら消費増税前の買いだめが始まっているようで、食品でサラダ油や砂糖などのケース買いを表す社内データが目立ってきている。これからも増える見込みである。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・12、1月と微増ではあるが来客数が増えている。また、買上点数も伸びている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・単価面では高くないが、良い商品を買いたいという意識は高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年発売された新型車が引き続き好調であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要のため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前に自動車を購入したいという客が来店するケースが増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税のため、駆け込み需要で販売量は前年比150%と大きく増えている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・駆け込み需要の発生がまだ続いており、少しではあるが販売台数が増えてきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は販売と整備をやっている自動車会社である。販売の方は消費税増税を見据えて前倒しで車を買う客が動き始めている。整備は比較的出入りが少なくなり、客足が遠のいている。全体的には相殺して売上が伸びている状態である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数、買上点数は、102～103%と大きな変化は生じていないが、1品単価は106%と大きく向上してきている。質より価格の安い物という志向から多少高くとも良い品質の物へという動向変化がうかがえる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数が増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・売上が良くなる傾向にある主要因は消費税増税前の駆け込み需要が徐々に顕在化してきているため、景気の高まりは感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ1割伸びている。個人消費の増加傾向の表れとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月は新年会の時期なので3か月前と比べると客の動きはあるが、前年と比べると売上がやや落ちているようである。		
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・当ビジネスホテルにおいては、1月は稼働が厳しい月ではあるが、前年同月を上回っているということと、今年度予想していた1月の稼働率、客室の販売数も上回ったというところで、現時点ではやや良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年始が好天に恵まれたことなどから、来客数が増加している。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・音楽イベント開催に伴う集客はあったが、台風の接近や週末の降雨により来客数が伸び悩んだ3か月前と比較すると、今月は天候に恵まれ、来客数が堅調に推移している。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・比較的天候が安定したためか、客のプレーへの意欲がみられ、入場者数が前年を若干上回った。ただし、売上、単価的にはなかなか目標どおりにはいかない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・計画物件数が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・街は年明けのめでたい気分が全然感じられないような人通りしかない。冬物バーゲンも魅力に乏しいのか、盛り上がりは今一つである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月になり少しは活気が出て欲しかったが、日ごとに寒さが増して客の動きは悪い。土日だけで平日は静かである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・リフォーム等工事関係は相変わらず忙しいが、商品の動きは鈍い。消費税増税に絡んで施策をかけても、消費意欲を起こさせるのは厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・リフォーム、太陽光発電等は計画どおりだが、一般家電の動きは今一つ少ない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まったが、売上は前年実績レベルで推移している。客は依然として消費に慎重であり、消費税増税前の駆け込み需要等も特にみられない。景気は低迷が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品は婦人、紳士、子ども共に低調な動きである。一方、化粧品等は好調に推移しており、トータルでは売上は3か月前と比べあまり変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価は上がっているものの、売上は前年に比べて落ちている。衣料品のみ好調であるものの、住まいの品と食料品は数値が悪い。消費税増税後の動向が気がかりである。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・天候の安定が大きく寄与し、食品は引き続き堅調な動きで、既存店は前年同期比103%前後で推移している。特に、刺身、牛肉などの高品質品の動きが良く、消費マインドの好転が感じられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年1月は三が日を過ぎると来客数、売上があまり良くない月であるが、それにしても競合店の問題等で販売量が落ちている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・円安、株価上昇、賃金ベースアップ策など、明るい話題が多いが、消費者にはまだ恩恵が届いていない。コンビニカフェの好調により当店4店舗の平均で来客数は103%と好調だが、売上は98%と前年割れである。カフェ利用の客の単価上昇が課題である。財布のひもはまだ固い気がしている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中で景気が上向いたとか給料等が上がったというような話は皆無である。むしろ消費税増税に危機感をもっている客が非常に多く、必要になるまで購入には慎重になっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の消費意欲は変わらない。昨年初めからこの状況が当分続く事を予測して、宣伝活動、新規開拓など全社で努力してきた結果、微増ではあるが、軽自動車、ハイブリッド車などの低燃費車の販売が伸びてきている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前と同じように、来店客の多くが本当に車を買っていく。昨年では考えられないような景気の良さである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月から消費税が8%になるということで、駆け込み需要があるかと思っただけ、当社は輸入車の新車、中古車の販売台数が圧倒的に多く、国産の人気車種や新しい車種はさほど関係ないので、2～3か月前と比べても同じような台数で推移している。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・冬期ボーナスが前年より多く支給され、4月の消費税増税を控えて、駆け込み需要の兆しが出てきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昨年末あたりからフリー客の出足が落ち込んできて、今のところ戻ってきていない。宴会の予約等は前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	お客様の様子	・競争相手の様子も判断理由の一つである。ともかく、今のところ景気は好転していない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は旅行会社経由の予約は減少しているものの、インターネット予約が好調である。忘新年会の受注は不調であったが、一般の小宴会のニーズは増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・客単価等は上昇しているが、客数が落ち込んできている。年末年始の大型連休に関しては、ファミリー客の伸びが悪かった。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・為替変動が大きく、海外企画の単価変動も大きいためである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注状況や来客数をみてもあまり変わりがなく、状況も変わっていない。むしろ3月前と比べると少なくなっている。海外旅行への問い合わせや、受注には少し動きが出てきているが、国内旅行については受注が減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・中旬までの動きは良かったが、月末になるにつれ動きが悪くなり、前年同月比で8%の減少であった。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・1月に入り新規加入がほとんどなくなってしまった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前だが仕事にはほとんど影響がない。個人的には車の買換えの際、駆け込み需要で販売数が増えていると実感している。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・客の様子で、消費拡大傾向を感じさせる会話が多くなってきている。3か月前に比べるとまだ景気が上向いていると実感できる程度ではないものの、将来に対しては兆しを感じ、期待が膨らんでいる。
		ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・消費税の上がる4月以前の少しでも安いうちにと購入するような傾向は見受けられない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化が見られない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・成人式の着付けについて、着物屋や貸衣装店、写真店などとの競争が徐々に厳しくなり、美容院の着付けの仕事を取られている状況である。これからは守りの経営でなく営業をしていかなければ、成人式の着付けの仕事は取れない。同様に、七五三や結婚披露宴等の着付けの仕事について、美容業界で積極的に取るようにしないと、売上も増えていかない。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・来客数は若干伸びがあったが、単価は逆に下がっている。ホテルの予約や大型の映画館などへの客が増えているが、サービス時間内での利用が多く、総体的に売上等は横ばいなので、変わらない。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・イベント時における前日の宿泊等、人の動きは依然として変わらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新年最初の月ということもあり、来客数が少なく、土日もなかなか客が来ない。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・地区により競合店の状況が激化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗前の道路が変わり4か月が過ぎたが、売上、来客数共に前年比85%と戻らない状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニの場合、年始は来客数が極端に減るので、毎年のことだが景気はやや悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・どういう理由なのか分からないが、今まで一番良かった昼の時間帯の動きが若干悪くなっている。客の流れが少し変わってきているような感じである。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・消費税増税の話が出てからずっと下り坂だが、年が明けてもその傾向は変わらない。当店の客は台所や食卓を預かる主婦が多いため、やはり生活必需品、身の回りの物などの値上がりを実感としてあるので、自分の衣料品までは回って来ない。見に来れば欲しくなるというのが本音のようで、本当に客が出てこない。
		高級レストラン（店長）	単価の動き	・サラリーマンやOLのランチの節約志向は完全に定着して、ワンコイン以下、300円台にまで下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの客数は変わらないが、ディナータイムの来客数が少なくなっているため、やや悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・社会全体の景気が上向いて、休日出勤などで休日が減っているためか、旅館業界の入込は悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・年末年始の旅行者動向は、カレンダーの並びが良かったため、良い数値が残せたが、中旬以降の落ち込みが激しく、落差が大きい状況で、総じてやや悪くなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・運行回数はまずまずだが、単価がかなり下がっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は雪も少なく正月営業は順調だったが、予約は大したことはない。帰省客及び新年にゴルフをする家庭が少なくなったようである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着付けは例年10件ほどあったが、今年は4件のみ、しかも呉服屋とのタイアップで利益は少なくなっている。景気回復という言葉を聞いた時に当店には縁がないと感じている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・1月だからということもあるが、今月は何一つ問い合わせもなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税が間近に迫り、様子見が始まって顧客の動きが鈍くなってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店が当地域に出店してちょうど半年になる。各店舗が広告や値引き合戦で競争しており、大変な時が来たと感じている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・地元で国体が開催され、開会の時には多くの客が来たが、皆がいろいろな店で買物しているような様子はみられなかった。そのような状況なので、あまり良い景気とは言えない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月は新年会等で忙しいと思っていたが、全くの期待外れで売上は前年より2～3割悪く、お手上げであった。地方では忘年会、新年会のにぎわいは全くなく、閑散としている。アベノミクス効果は全然関係ない。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・家庭用LPガス販売について、円安で仕入が高くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・景気回復を感じられる要素は全くない。年度末の予算調整の時期だが、行政の外郭団体の補正予算さえ削られ、受注につながらないひどい状況である。
		企業動向関連 (北関東)	良く なっている やや良くなっている	—
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・各メーカーとも高額品に動きがあり、総じて好調に推移している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で封筒、伝票類を3月までに作るという客がいるので、少し上向きである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一般店頭商品の受注量が微増している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・順調な出荷が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・業績が回復傾向にある取引先と相変わらず動きがない取引先とに明確に分かれてきている。しばらく止まっていた部品の発注が出てくるなど、少しずつ動きが広がりつつあると感じている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は大きな卸売の展示会が開催された。海外バイヤー、特に中国のバイヤーは積極的な仕入がみられたが、期待されていた消費税増税前の駆け込み仕入について、国内バイヤーは一様に様子見の状態であった。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注額はアベノミクス効果で前年比15%増と、ここ10年来の大幅増であり大変期待できるものである。当社としても前年比10%増、10年来の受注額であり、大いに有難く思っている。また、消費税増税前の駆け込み需要もあり、5年以上続いた厳しさから脱却を図りたいと思っている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・四半期ごとに実施している県内企業の業況アンケート調査では、製造業の業況感が大きく改善しているほか、非製造業が水準はやや低下しているが、前期予想を上回っていることから底堅さを感じられる。
金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・下請の製造業においては、昨年の秋ごろまでは受注のほとんどが単発であり、先の受注が見通せない状況であったが、その後は在庫の積み上げのためか1～2か月先の受注まで提示されるようになっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
(北関東)		金融業（役員）	受注量や販売量の動き	・車の部品生産や建設業の公共工事の一部など、限られた業種は良くなっているが、それ以外は変わっていない。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年初は各地の人出もそこそこあり、ややにぎわいがみられた。建設関係が引き続き好調で、消費財関連の消費意欲も多少は増している模様であるが、勢いはさほどでない。		
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界では相変わらず景気回復の兆しがみえてこない。取引先の納入量も少しも増えていかない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の仕事については昨年10月から12月までは例年の3～4割仕事量が増え、通常であれば年明けに落ちるところ、例年の2～3割増となっている。ただし、消費税増税後は一気に落ちるのではないかと心配している。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先に変化がない。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、厳しい企業と良い企業がはっきりした状態は今までどおり続く。当社も一時的には仕事の確保はできたが、継続は難しい。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先も当面は受注を確保しており、忙しい日が続いている。		
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は上がったり下がったりという状況で、平均すると取引先等の様子もどちらとも言えず、あまり変わらない。		
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べても受注量ないしは出荷量が高水準を保ち、現在はフル操業が続いている。円安に伴う燃料費と原材料費の高騰が原因で、収益が非常に圧迫されてきている。		
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・とにかく人も物も足りず、現在ある仕事をこなすのが精一杯である。新規受注が増加しているわけではないので、景気は変わらない。		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税前で特に白物家電等の荷動きが良く、新生活に向けてのインテリア、雑貨等の動きも良くなっている。しかしながら円安による燃料コストの負担が厳しいため、業界としては利益確保が厳しい状況である。		
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・請負業務に必要な金額に対し、受注額が低いため、受注が増えても人件費に反映できない。		
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・修繕などの管理費について、諸経費が上がっているが、その分を転嫁できないままである。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿件数は、前年と変わらない。		
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は101.1%とわずかであるが前年を上回りった。しかし、取引先の話を見ると、駆け込み需要はあるとみている関係者が多い割には、自動車関係で駆け込みと思われる現象が認められるものの、目に見えて良くなっているとまでは至っていないようである。		
		司法書士	受注量や販売量の動き	・正月休みが長かったせいか、10日過ぎまではあまり良くない状態だったが、15日過ぎから少し忙しくなり、前年同月よりは良くなってきている。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・製造業では自動車関連の調子が良いが、他の業種は今のところ大きな変化はない。		
		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	・特段の変化はみられない。		
			やや悪くなっている	—	—	—
			悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・数量は前年とほぼ同数だが、原材料等が7～8%くらい値上がりしており、いまだに価格転嫁できずにいる。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・全体的に問い合わせが増えている。他県のクライアントからの依頼も続いており、現地の労働市場に配慮した条件緩和も目立っている。全体的に受注から決定、稼働に至るまでのスピードが上がってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・機械関係は大型、小型自動車の生産要員としての募集が目立っている。小売では衣料品、食料品等求人数が伸びてきている。住宅着工関係は年末年始ということを考えて、増改築を含めて順調に伸びているように思われる。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・このところ4社くらいから派遣依頼があり、やや忙しい。これが長く続けば良いと思っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業、製造業等で求人が増えており景気は上向いているものと思われるが、それ以上に派遣求人の増加が目立つことから、長期的には不安がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内では、9～11月の3か月間で求人倍率は0.09上がり、求人数も350名ほど増えている。厳しかった製造業においても、電子部品、デバイス関連やプラスチック関連の製造業界からの求人が徐々に増加している。12月の集計速報値でもおおむね横ばいとなる見込みで、そのことから景気は緩やかに改善されてきたものと思われる。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・ベースアップ等、労働者側の前向きな状況変化の情報が伝わってこない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・現状、景気は良くなく求人企業の数も少ない。1月は求人広告の掲載企業が少なく、依然として中小、零細企業は厳しい状態である。
		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8月まで減少傾向で推移しており、9、10月と増加に転じたが、11月は4.1%減少となった。12月はまた11.5%増加となったが、一般常用では19.2%減少、パートタイムで38.7%増加ということでパートの増加は例年になく高い状況である。一方、新規求職者については9月まで増加傾向で推移していたところ、10、11月と減少し、12月も9.7%の減少となっている。新規求人数は改善してきたような感じもするが、パート求人が多く、周辺企業に現況を聞くと、受注があるものの依然として先の見込みが読めず厳しいという声が聞かれるところである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・有効求人倍率は良くなってきているが、派遣や契約、アルバイト、パートが増え、正社員求人が伸び悩んでいる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・高校生の就職解禁後の求人は例年より多かったが、ピークが過ぎた後の求人は思うように出てきていない。また、ミスマッチも発生している。
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	・給与の高い求人と安い求人が二分化している。安い求人は採用数が多くても人が集まらず、高い求人は応募が多くても採用数が少ないため、結果的に悪くなっている。	
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 (南関東)	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、売上は平均すると10～14%ぐらいの伸びを示している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が110%と好調である。単価は前年割れだが、日別でも前年割れはない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車の販売では、各社とも消費税増税前の駆け込み需要の効果で通常の倍以上の来店客でにぎわい、販売台数も倍増している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増加しているように感じる。客の動向も好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・近隣に超大型競合施設が改装オープンした。また、直接は競合しないが消費者の行動範囲内で超大型施設が新規でオープンした。これらのマイナス影響があるはずだが、物販店は前年比微増となっているので、全体的には消費が良いと考えている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	競争相手の様子	・同業他社を含めてかなり受注が増えており、納期まで時間がかかるような状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・アベノミクスの影響が徐々に出始めた昨年末からの流れがまだ続いている。クレジットカードの取扱高が堅調である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・特に天候の大きな崩れもなく、来客数の伸びが目立つとともに客単価も少し上がっているため、売上増加につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で白物家電の動きが良い。また、電気料金値上げで太陽光発電にも関心が寄せられている。ただし、商品や工事が3月末までに間に合うか微妙である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・今月の販売数量は前月より多少良く、売上は前年より少し良いぐらいだが、来客数が非常に多くなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・このところ消費税増税が控えているせいもあるが、いくらか購買に結び付いているようである。また、リフォームが増えているようである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・アクセサリ売場では、消費税増税前の駆け込み需要もあって単価が前年比で120%と大きく伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、売上高ともに前年に対して3～6%ぐらいのペースで増えている。特に富裕層を中心に高額品の動きが活発で、この動きは消費税増税前まで続く。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が多少あるが、まだ高額品の売行きが良くなっているわけではなく、今後も推移を見守る必要がある。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・主に消費税増税前の駆け込み需要と考えられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・婦人服、服飾雑貨におけるやや高額な商品や宝飾品などの買上が増加している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・宝飾品等的高額品を中心に好調を維持している。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・一時的な要因ではあるが、消耗品を中心に消費税増税前の駆け込み需要が想定以上にプラスに影響している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・消費税増税を控え、年明けより高単価商品や企画商品の売上が好調に推移している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・特選や宝飾品など的高額品が引き続き好調である。主力の婦人服はまだ力強いとは言えないが、紳士服関係の動きが良いなど一部で高額品以外の動きも見られるようになってきた。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・1月後半から売上が上向きになってきた。徐々に消費税増税前の駆け込み需要のマインドが上がってきたと思われるが、どこまで上がるかは想定できない。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・年明けから実施したクリアランスセールが好調に推移している。前年と比較しての相違点は、コートをはじめ重衣料の動きが良いことである。気温が急激に低下したこともあるが、消費税増税前に買っておきたいという心理が働いているためと思われる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上は食品の好調が継続していることに加え、衣料品が年明けから伸びてきており、明るい兆しが出てきている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・年末から来客数が前年を超え、売上もクリアした。年が明けてからもそのままの推移で売上を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて1%ほどアップし、上昇トレンドになってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候が安定して寒さが厳しく、12月に買い控えしていた防寒物の動きが良かった。28日には前年をクリアできた。
	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年明けの正月商戦から継続して顧客の消費意欲はおう盛になっている。不動産の取得に伴う大型家電の動きが年明けになってより鮮明に加速している。商品単価も注文数も上がっている。外国人観光客の消費も右肩上がりに伸びている。	
	家電量販店（統括）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で白物家電を中心に盛り上がりしてきた。また、パソコンのOSサポート終了による特需がプラスとなり、単価も好調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・1月に入って駆け込み需要の要素も加わって好調に推移しており、前年に比べ10%を超えている。特徴的な点は、免税売上が前年比300%を超え、法人需要も同40%超であり、高付加価値商品の販売が好調に推移していることである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は乗用車の整備、販売共に順調にしている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の関係なのか購買意欲のある客が増えてきた。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの需要については前年同月比で約160%である。4月1日から8%に上がる消費税を見越して、昨年の暮れから駆け込み需要があったり、ここにきて登録されてきている。上昇傾向は3月まで続く。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・徐々にではあるが新車効果が出てきている。また、4月からの消費税増税の前倒して販売量及び来客が多くなってきている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・消費税増税を意識した購買と思われる。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・年末から初売りにかけての商戦が好調である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価の高い領収書をサラリーマンが持って行くので、少し良くなっている気がする。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の10月は1～25日までの売上が93.9%、来客数93.1%という結果であった。今月は1～23日までの売上が104.6%、来客数99.8%という結果である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランでは新年三が日の来客は前年並みであったが、客単価が少し上昇した。また、その後は家族や親戚の集まり等での利用が少し増えたが、企業主催の新年会は増えていない。宴会でも定例の新年会は例年通り開催されたが、新規の新年会は大手住宅メーカーの受注が1件あっただけで、地元企業の新年会受注はない。宿泊は個人利用はインターネットで安い料金が出るのを待っていたかのように予約が入るが、それ以外はなかなか予約が伸びない。しかし、近隣でコンサート等のイベントがあると予約が入るので、外出や旅行を控えたり、節約しているとは思えない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で特に銀行、証券会社、ゼネコンは大分景気が良いという感じがする。ゼネコンの客はバブルじゃないかと感じるほどで人手と車不足等で仕事が引き受けられない状態だという。銀行、証券会社は周りの客から景気が良いという話を聞く。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・最終電車で近い時間帯での郊外駅のタクシー乗客数が、1月としてはやや増えている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に獲得は好調である。新築戸建が多く、3月までの成約を推進中である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・1月も目標加入件数をクリアした。年始休みの影響もあり上旬のスタートは遅れたが、徐々に盛り返すことができている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・スマートフォン特需が一巡し、タブレット購入の意欲が幅広い世代に浸透しているように感じられる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・他のゴルフ場と比較し、会員、ゲスト来場者の年齢層が高く、1月は寒い日が多かったにもかかわらず、例年並みの来場数である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅に関しては消費税率引き上げ前の駆け込み需要も多く発生しておらず、特に景気が良くなっているとは感じられない。一方、総合建設業は公共工事の発注量は非常に増えているが、工事原価が上昇しているため受注額では赤字になってしまうこともあり、入札も不調になってしまうことが多く発生している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの営業現場では、住宅の先高観による顧客の購入意欲の高まりを感じる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数が前年に比べ1～2割増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・仕入契約、販売契約共に伸びているので3か月前より景気は良くなっている。建築工事の出入不足や材料の値上がりを見ても感じられる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・現在は良いとも悪いとも言えない状態だが、4月の消費税増税を気にしている客がかなり多いようである。増税後の状況によって大分違ってくると思う。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・近隣に生鮮の安売り店が開店し、やはり鮮度が良いということで客がそちらに流れてしまい、生鮮品を扱う店は2割近くダウンし、非常に厳しい状態が続いている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量、単価共にやや改善傾向にあるようには見えるが、商店街が駅前にあることを考えると際立った上昇は見られない。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・近隣で大型ショッピングセンターのオープンが目白押しであり、当店のような独立店舗にわざわざ来店することが非常に難しくなっている。ショッピングスタイルが変わってきており、徐々にそのようになっていくのではないかと思う。
		一般小売店〔米穀〕(経営者)	来客数の動き	・今のところ来客数、客単価共に目新しい伸びはない。悪くはないが良くないような感じである。アベノミクスの好影響を享受するのははまだ遠い。
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	販売量の動き	・店舗においては来客数が順調に伸びている。これは工夫、努力のたまものだと思っている。外商の方も順調に案件を取れている。消費税増税前ということで、それほど高額な物件ではないが、小口の案件数が多く見受けられる。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	来客数の動き	・来客数は減っているがギフト需要があり、売上は伸びている。上旬までは来客数、売上共に伸びていた。
		百貨店(広報担当)	単価の動き	・アベノミクス効果で景気が上向いてから、当社の売上も好調である。この傾向は今月も継続しており、特に高額の時計が絶好調である。12月には一部ブランドで円安の影響から値上げを実施したが、それでも今月の売上は前年比で約150%の見込みである。ただし、顕在化してきた後進国の通貨不安の影響による円高、株安傾向の消費への影響がやや不安材料ではある。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・気温低下の割に防寒品の動きが悪く、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・既存店では食料品を除き前年比2けた増と好調である。全体では食料品の伸びが鈍いが、それでも前年比3%増と堅調な伸びを示している。美術工芸品等の高額品については、前年の1.5倍と消費税増税前の駆け込み需要として顕著な動きが見られる。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・必要のないものは購入しない慎重な動きが続いている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・年末年始は良かったが、通常に戻ったらまた以前と同じようなあまり良くない状況である。特に来客数が前年よりも減っており、客単価は上がっているが全体的に芳しくない状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・まだ底が見えない状況で、3か月前と比べても全く変わりはない。まだまだ底に落ち込む可能性がある。来客数が前年に比べて非常に厳しい数字で推移しており、前年の68%ぐらいである。また、競合店ではポイントカード5倍、10倍などを実施しているので、それも非常に痛手であり、影響が大きい。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みに推移しているが、単価の上昇が見られない。日々近隣の競合店にて必要最低限の買物をしており、まだまだ余分に買物をする様子がない。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・正月の来客数はまあまあであったが、その後は前月、前々月と同様に4~5%の落ち込みになっている。また、1人当たりの買上単価が前年を上回る事ができず、平均単価が上がらない。前年は降雪があったが、今年はその分の上乗せができたはずにもかかわらず落ち込んでいる。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・このところの寒さで、冬物商材の稼働が顕著になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・価格の安い商品は並んでも買うが、その他は無駄に買っていない。一品単価は上がっているものの買上点数が落ちているため、売上が伴わない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、単価共に落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月に比べて来客数が少し減ってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・異常なまでの同業出店ラッシュによる競争激化で来客数、客単価共に低下している。辛うじてコンビニカフェやプライベートブランドの伸びで支えられているが、非常に厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べ、来客数、売上、買上点数共に同じような状態で推移している。ただし、今月に入ってから午前中に来る常連客の顔ぶれが随分変わってきているのが気掛かりな点である。いつも来ていた客が来なくなり、その代わりに他の客が来店するようになりプラスマイナスゼロで、客が入れ替わったような感じである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店が出店したため景況感に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本来はセールのピーク時であるが今月も来客数がとても少ない。当店をはじめ商店街全体も集客できていない。苦しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン時期でセールを仕掛けているが、客足はショッピングセンターの方に向かっているのか、来客数は平日と変わらず、売上も落ちている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・年始から成人式にかけてのバーゲン需要で、一気に来客数が伸びて売上が好調に推移している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・今月の経済の動きに大きな変化はなく、単価の動きは3か月前と比較しても変わらない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・あまり良くない意味で変わらないという状況である。来客数及び販売件数、金額共に伸びていない。売上は変わらない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・売上はここ3～4か月、前年同様かやや上回るペースで推移している。賞与なども全体的にアップしたためか、個人の利用も前年に比べ伸びている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・新規開店の店が少し増え、一部で新旧交代もあり、街の雰囲気がおしゃれに変わってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランは年末年始が最大9連休となり、期間中は高稼働で販売量も増えたが、レストランについては反動で連休明けより厳しい状況が続いている。宴会についても新年会シーズンではあるが例年並みで、月内の動きが少なく販売量も伸びていない。報道されているほど景気が上向いている実感はない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・天候の変化により来客数の動きがあまり良くない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年明けと同時に国内団体旅行の動きが始め、問い合わせの電話、ファックスが増え始めた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安の影響だけではないのかもしれないが、前年比でみると受注が伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の様子、受注状況に変化がみられない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・海外旅行についてはやはりタイのストライキ、暴動の影響が大きく、団体客がキャンセルになったり、現在予定のところも検討を始める状況になっており、1月の出足としては痛い事態に陥っている。国内は例年と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の客の動きはあまり変わらず、悪くはないが良いというほどでもないので世間で言ってるほど景気が上向いているような感じはしていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注決定までに時間がかかる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの加入数は伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今春の消費税増税が近くなり、これからは増税を意識した消費になると思われる。実際の賃金を含む所得が増えないと景気は良くならない。一方では、客が安い商品よりも利便性のある商品を利用する傾向も出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネル放送、インターネット共に安さを追求する客と従来より月額料金が上がっても新しいサービスを求める客の二極化が進んでいる状況がここ数か月続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・これから不動産は繁忙期を迎えるので、そのタイミングである程度動向がつかめると思う。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・本当に必要なものを見極め、極力無駄な出費は控えようという意識は相変わらずである。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の購入価格を見ても季節商材以外はあまり変化がない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は秋の繁忙期に突入するため旅客の動きがやや良く、1月は正月を迎えるため、10月と1月はほとんど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・11～1月上旬の来場者数は、前年に比べ増えている。天候に恵まれたことが一番の要因である。しかし、1月も半ばに入りやや減速している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然として客単価の低下傾向は否めず、今後もしばらくは改善方向へ行くとは考えにくい。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・以前と比べ朝の客は幾分減ってきているが、夕方仕事を終えてから当店で遊戯をしてくれる客が増え、夜の客足が少し伸びている。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・新規顧客が増えていない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建築設計の発注状況は官民間わず大きな変化はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約70%とやや悪いが、3か月前と比べると販売量はそれほど変わらない。請負契約における消費税増税前の駆け込み受注からの反動が4か月続き販売量が低迷したが、1月から来場数も増え、購入意識も急が高くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注が落ち着き、平年並みの受注に戻ってきている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）		販売量の動き	・1月に入ってから客の来店が非常に低調で、それに伴って販売額も下がっている。
	一般小売店「家電」 (経理担当)		来客数の動き	・量販店では消費税増税前の駆け込みで白物家電が売れているようだが、当店では、まだその動きは見られない。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)		お客様の様子	・本当に必要な物しか買わなくなっており、その様子が顕著になっている。
	一般小売店 [茶]（営業担当）		販売量の動き	・寒さの影響もあり冬場は売上が落ちる傾向はあまり見られないが、今年の1月は煎茶の売上が激減している。特に、企業向けのお茶の受注件数が極度に落ち込んでいる。
	衣料品専門店 (経営者)		それ以外	・本来ならば冬物バーゲンの最盛期でもっと売れるはずが、大変悪い状態が続いている。近隣の小売店、他業種でも良いという話をする店はどこにもなく、この苦しい状態で消費税増税分の価格転嫁ができるのか、近付いてくる4月が恐ろしい感じがしている。
	その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）		販売量の動き	・国内は前年比85%ほどで推移している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きもあるが、寒さが厳しい1、2月はどうしても売上が落ち込むため、3か月前と比べると3割ぐらいマイナスになっている。しかし、これは例年のことである。
一般レストラン (経営者)		競争相手の様子	・同業他社の動向を聞いてもやはり盛り上がり欠けて、特にフリーの客は少ないようである。焼肉屋では新店舗を出そうと人を募集したが来ない状況が続いている。しかし、慌てて出す状況ではないということで、あまり切迫した様子もない。	
一般レストラン (スタッフ)		来客数の動き	・売上は上がっていないが、落ちてもない。いろいろな支払や人件費などの経費が多く、結局利益は上がらないので大変である。当店は老舗のため良いのだが、他店は客が少ない。この先消費税が上がったらもっと落ち込む。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年暮れには近年になく忘年会を数回した人が大勢いたようでアベノミクス効果が多少出ている感がうかがえたが、年が替わってから反動が出ているようで1月はあまり良くない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月に入って良い日、悪い日ははっきりしている。金、土曜日はそれなりに利用があり売上が見込めるが、それ以外の日、特に日、月、火曜日は非常に悪い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・街に出ても全く活気がなく、なかなか客を拾えない状況である。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・正月の反動で来客数が減少している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・周辺の高齢化により、来店サイクルが長くなっている。	
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・入庫台数が微妙に減ってきている。	
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の売上は行政の仕事が7割で推移している。正月が終わり、指名入札案件数はややマイナスである。民間の仕事も前年よりややマイナスのため、各地域で営業展開しなければならないと考えている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間は全く案件がない。しばらくの間、このままの状況が続く。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が少ないなか、設計事務所の業界は年々業者数が増えている状況のため競争が激しく、非常に低価格で仕事を取って無理をしているというのが現状である。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税の反動か受注については前年比15%ダウンである。売上については駆け込み需要のストックにより落ち込むことなく前年並みを維持している。	
		悪くなっている	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・近隣にオープンした競合店の影響を受けている。
			一般小売店 [祭用品] (経営者)	来客数の動き	・年が明け、客足がぱったり途絶えてしまっている。
			コンビニ (経営者)	来客数の動き	・この冬は異例の寒さが原因で来客数が減少している。
			衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・昨年前年比92%であったのに対し、今年は同85%とひどく落ち込んでいる。今年はダウンコート、大物衣料が全くというほど売れず、昨年のを着回して中のセーターを買っているという状況が続いている。消費税増税や他の税金が上がり、末端の消費者は4月までにまとめ買いをする話ばかりで、衣料品まで手が回らない。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子		・近隣に競合が出店したため、売上が減少している。		
その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子		・毎年1～3月は悪いが、今年は例年より悪い。		
設計事務所 (所長)	お客様の様子		・消費税増税前の駆け込み需要の反動があり、全くといっていいほど情報が出てこない。また、世間でいう景気回復の動向がどこにあるのか全く分からない。		
企業動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている		税理士	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要だとは思いますが、高額品の売行きが良く、百貨店の客足も快調である。
		食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・飲食店では、特に高級店の客が増えている。	
		出版・印刷・同 関連産業 (所 長)	受注量や販売量 の動き	・例年この時期は受注件数も少ないが、消費税増税前の駆け込み需要の影響で件数、売上共に良い状態となっている。	
		精密機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・駆け込み需要が確実に前月よりも色濃くある。	
		その他製造業 [靴] (経営 者)	取引先の様子	・得意先への企画が通りやすく、また、注文も増えているので上向きになっている。ただし、緊張感を持って毎日油断しないようにしている。	
		建設業 (経営 者)	取引先の様子	・職人不足と単価が上昇しているためである。	
		建設業 (経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・年度末の駆け込み需要が多くなっている。だが、それ以降これといって物件がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み発注の影響もあり、建設資材、人件費が高騰し始めている。消費税増税後の需要も懸念されるが、アベノミクスの効果を今後も期待していきたい。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量が増加傾向にあり、若干の運賃見直しで、少しではあるが良くなってきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月から緩やかな回復傾向にある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・世界情勢が安定し、円安、株高が進み、投資家も運用に積極的になってきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建設業、不動産業共に業況が良い。建築資材や人件費の高騰もうまく転嫁できているようである。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・単発の仕事を当社に振り替えてくれた取引先のおかげで前年と比べれば良くなっているが、それで特段の利益が出たわけではなく、ただ有難かったというだけである。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先では消費税増税前の駆け込み需要で新型車の受注が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ショッピングセンター内の時計店店長の話では、就職祝いの時計を買う客が目立つ時期だが、前年同時期に比べ、ワンランク上の商品を選ぶ人が増えている。これから入学、進学関係のプレゼントが多くなるが、期待していいのではないかと。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・単価は相変わらず厳しいものの受注量は増えてきている。しかし、原材料、燃料の値上がりが続いており、利益は出ていない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、公共系マンションにおけるインターネット環境整備による受注件数が伸びてきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	それ以外	・ほとんどの原材料が値上がりしていて、これからも上がっていくようである。今は値上げが難しく、利益は少なくなっていく。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・取引先は年明けから前年を上回ったところとそうでないところの両極端である。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・このところ発注量が増えているというのが中小零細企業の経営者の話だが、消費税増税を4月に控え、増税前の発注量増とらえている。繊維業界の景気は、報道されているような景気好転とは随分かけ離れている状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に続き1月は長期の正月休みもあり、中旬までは正月行事に終わり、気付いたら下旬で、仕事の動きが見えないまま1か月が終わりそうである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比では若干上向いているが、状況的にはあまり良くない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、印刷関係の仕事をしている。会社設立時に登記用の印鑑が出るが、10月は6本の受注があり、1月も6本と通常と同じぐらいの本数のため変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明けから住宅関連部品の受注が駆け込み需要の影響で、わずかではあるが増加傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これから増えるか、減るかの踊り場的な状況である。マインド先行で景気が良くなってきているように感じてはいるが、実際に受注量が増えてこないと絵に描いた餅になってしまうが、得意先からの生産見通しも振れが激しく、現在は勢いが下がっているように感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けての新しい動きは特にない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前からの受注残に加え、消費税増税前の駆け込み需要があり、工場は忙しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは比較的活発に出てきているが、成約率が良くなく、昨年から続いている予算不足で成立しない。良い物件がほとんどない。決して景気が上向いているような状況ではない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。

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
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事の依頼を受けても現時点では監督、職人不足でこれ以上の仕事は受注できない状態となっている。仕事量は多いが利益は付いてこない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スポット的な業務は増えているものの、車両、人員は現状維持のため、大きな売上増にはなっていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・年末に向かって景気が良くなっているように思っていたが、ここへきて一服感があるように見える。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業の取引先では、建設業は受注が増えているが人件費、材料が上がっているために利幅はそれほど変わっていない。小売業も若干売上が良くなっているというのだが、製造業がまだまだ受注が増えていないということを見比べると、景気が良くなっているとは思えない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新年を迎えて大きな変化はない。築浅の80平米前後で賃料が17～18万円の大型マンション物件は割と早めに契約になるが、件数が少ない。築30年の2Kから2DKで賃料が8万円前後の物件はなかなか契約に至らないのが現状である。売買の方は昨年後半は悪かったようだが、今年になってから客が少し増えている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず販売中の郊外型ファミリー向け分譲マンションの売行きが悪い。モデルルームの来場者や成約率も下降傾向にあり、逆に一戸当たりの販売コストが上昇しているため、利幅が縮小している。
		税理士	それ以外	・最寄駅に商店街があり、飲食店も結構あるので通るたびにしているが、以前ほどの店も客が入っていたはずだが、今はあまり入っていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・倒産や資金繰りの厳しい会社が見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の動きはあるが、原材料値上がりなどの影響も出ている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業はまだまだ厳しい中で、販路開拓に苦慮したり、新製品へのチャレンジをしたりしているが、芽が出ないことが多い。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業を継続して受注しているため業績は変わらない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約単価についても変わらない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・平年並みの受注で、2～3か月前ともほとんど変化はない。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・各飲食店での話では、良い日と悪い日が極端で予想がつかないとのことである。		
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で11、12月は好調だったが、1月に入った途端に仕事が減少してきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・以前受注した仕事の納期が近くなり、仕上げのために忙しい状況が続いている。しかし、次の仕事の予定が全然ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11～12月はいくらか良くなってきたと思っていたが、今月また落ちてしまった。あまり良くない。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・1月に入って荷動きが非常に低迷している。業界全体として売上が落ち込んでいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先の話では、消費税増税までは何とも言えないということで、このところ仕事が途切れている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月は取扱量が減少する月ではあるが、今年は例年以上に減少している。コンビニエンスストアの増加により納品店舗数は増えているが、1店舗当たりの納品量が減少しており、それに燃料価格の高止まり、人手不足等が加わり、収支のバランスが悪化してかなり厳しい年明けとなっている。
悪くなっている		○	○	○
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・顧客の人材需要はおう盛である。

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
(南関東)	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・ここ最近の人材派遣の利用に関して、正社員の退職、異動における欠員補充での採用が増え始めている。従来は欠員が発生しても補充なく現状人員での対応が多かったが、業務繁忙の背景もあり、新たに人材派遣を利用するケースが増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用の動きが早くなっている。上位の学校を中心にエントリーシートの締切が前年より早く、景気回復による人材確保の競争が激しくなることを見越した動きが出ている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・年明けすぐということで、今月は新規獲得が45社、倒産が3社で例年に比べてスケールが小さいが、状況的にはまずまずである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前月まで横ばい傾向だった新規求人数が増加に転じ、年度末に向けて増加傾向が続く。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は継続しており、正社員求人の割合も徐々に増加してきている。しかし、充足率でみると依然として前年を下回る状況にあり、好条件の求人内容にはまだ達していない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・製造業などで全般的に中期的な採用計画が立てられる状況になってきている。特に、海外勤務ができる人物が求められている。年齢幅は広がっている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・半導体を中心に求職者数が増えているが、求人数はほとんど増えていない。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・3か月前と同様に企業からの求人数が多く、採用が間に合わない状況が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・採用人数などは増えているが、自分自身の生活に変化はない。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣、人材紹介共に求人件数は増加傾向だが、登録数が前年割れで人材がいない。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	求職者数の動き	・景気が良くなっているというニュースはよく耳にしているが、周辺の様子からはあまり感じられない。求職者数は増えてはいるが、非正規雇用がとても多い。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・パート求人は若干増加しているが、正社員は横ばいである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数は今月も増加傾向が続いているが、増加要因の半分以上は更新求人が占めている。
職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・求職者数は減少傾向が続いている中で、常用雇用への就職件数はあまり伸びず、結果として契約社員へ就職する者が多くなっている。中小企業としては、まだ安定的に常用雇用を増やすところが少ないように感じられる。	
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・求人数は依然高止まり状態にある。	
学校[専修学 校](就職担 当)	求人数の動き	・新卒獲得求人数は前年度と比較して微増の状況であり、大きな変化は見られない。		
やや悪く なっている	—	—	—	
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 (東海)	良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の様子が皆明るく感じる。
		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・遷宮効果は、前年の秋頃と比べればやや一段落しているが引き続き当地の来客数を底上げしている。
		百貨店(経理担 当)	単価の動き	・これまで売上増加をけん引してきた時計・宝飾等に止まらず、年明け以降は衣料品や生活雑貨など幅広いアイテムで購買単価が上昇し、売上は前年を大きく上回っている。
		百貨店(販売担 当)	販売量の動き	・高額商品の時計が引き続き好調を維持し、更に紳士服も通常より2~3割高い価格帯の物が動いている。また、紳士雑貨もボーナス商戦以降、引き続き好調に推移している。婦人服でも厳しい冬が追い風となっており、高額な防寒衣料品では、来年以降の需要も見越した消費行動が顕著に表れている。

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
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を強く感じる。客の話でも増税の話題が頻繁に出ており、強く意識している様子がうかがえる。特にブライダル商品や高額商品では、この傾向が強い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、1月としては最近にない販売台数で推移しており、ほとんどの店舗で目標台数をクリアしている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売部門において、消費税増税前の駆け込み需要とみられる動きがある。
	やや良くなっている	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・現状から3月まで売上は順調であるが、消費税増税の影響が心配である。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・単価の低い物の動きは以前と変わらないが、客単価は上がっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・宝飾品、美術品等の売上が好調である。ただし、一般の衣料品等では値ごろ感があるものにしか動きがない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・クリアランスセールやバレンタイン商戦の序盤ともに、前年をクリアし好調に推移している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・海外ブランドや時計の売上が引き続き好調を維持している。バレンタイン催事でも客単価が上がり、売上は前年を上回っている。売上増加の波が幅広い商品に広がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半年くらい前から売上金額は前年をクリアしてきたが、来客数の伸びはそれほどでもなかった。しかし、ここ2か月は売上の伸びに来客数の動きがついてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量も上昇しているが、内容をみると良質な物も売れるようになっている。近隣の自社他店舗でも同じ傾向で、販売量と客単価が同時に上昇してきている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・例年落ち込む時期であるが、年末に向けての3か月前から売上好調が持続している。野菜等の価格も平均的で買いやすい価格となっていることなどが影響している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスセール期間中の加工食品、生鮮食品の売上は、前年同期の106%である。特に畜肉、加工品の売上が良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税を前に冷蔵庫やエアコンの買換えが多い。また、一世代前の代表的なPC基本ソフト（ウィンドウズXP）のサポート終了を前に、パソコンもよく売れている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価はそれほど上がっていないが、来客数は少し増加している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税増税を前に、エアコンの販売量が増加しており、高単価な商品の販売が目立つ。灯油系商品ファンヒーターや石油ストーブの販売は不振であり、暖房機器としてのエアコンが定着してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響により、前年に比べて来客数が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がより一層活発になっている。客の反応も良い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の買換え需要がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前に車両を購入する客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月発表の新型車両及びハイブリッド車の受注が好調に推移し、受注実績は大幅な伸びとなっている。消費税増税を控え、客の中では大型商品の購入を検討する雰囲気が高まり、購入を決めたら、増税後の登録になっても欲しい車種での注文が入っている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・景気は上向いているが、現実的には消費税増税前の駆け込み需要が重なっているため、本当の意味での景気回復かどうかは疑問である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。客の一番の関心は増税前に納車が間に合うかである。1月にしては異常な動き方が見受けられる。今は高額な大型車の販売が中心ではあるが、マスコミの報道次第では、2月中旬から更に販売台数が加速するような傾向がある。既に4月に納車が間に合わない車種が出てきており、敏感な客は動きが早い。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、住宅やリフォームのほか全体に表れている。官公庁工事の物件も増加している。
		その他専門店 [貴金属] (営業担当)	単価の動き	・催事での売上が増加している。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は低迷中である。レストラン部門は比較的好調である。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・4月からの消費税増税を意識してか、年明けから予約が順調に伸びている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・法人の団体旅行が活発に動いている。春先の職場旅行、視察旅行や親睦旅行など積立による団体旅行は増加傾向である。多くの企業で少し余裕ができ、福利厚生に積極的になってきている。組合行事での需要も順調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・チケット利用の客が目立つようになってきている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・設備の更改による設備増設が増加している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・インバウンドと一般客の入園状況が、ともに好調である。雪遊びをする場所としてロコミで良い評判が広がっている。
		ゴルフ場 (企画担当)	来客数の動き	・天候に恵まれたこともあり入場者数は大変好調である。寒い日でもたくさんの方のプレーヤーが来場しており、この先雪が降らなければ予算を大きくクリアできそうである。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が3月までは見込まれるが、4月以降が心配である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年明けから来客数が増えている。結果に繋がるのは2、3月以降だが、期待できる来客数である。
	変わらない	商店街 (代表者)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価が伸びてこないため販売高の上昇に繋がってこない。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・大手企業は非常に好景気のように思われるが、中小企業には未だに厳しい状況で、販売量も一向に上がってこない。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・ここ数か月の傾向であるが、単価の低い菓子の売行きは好調で、千円以上の単価の高い商品が伸び悩んでいる。全体としては売行きは横ばいであるが、景気の良さは感じられない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が多い。
		一般小売店 [薬局] (経営者)	来客数の動き	・12月はセールや行事があつて、いつもより忙しかったが、年末年始の出費が多かったせいか、1月中旬頃から極端に來客数が落ちている。調剤部門も、年末年始の影響で來客数が減少である。インフルエンザも世間が言うほど流行していない。中小企業はアベノミクスどころではなく、規制緩和で更に泣いている。
		一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子	・たくさんの方とお祝いをやりとりする傾向が無くなり、贈答品店としての売上は減少している。しかし、自分に対する投資や自分と関係のある人へのプレゼント需要は伸びている。金の使い道が自己又は家族中心であり、身近なところにはたくさん使って良いものを買う。大きく金が動くことは少なくなっているが、個人消費が増えている。
		一般小売店 [食品] (経営者)	お客様の様子	・この季節は比較的安定した売上が期待できる。來客数もコンスタントに確保している。今月も前年同期を若干上回る売上で推移している。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・年明け早々にクリアランスセールが始まり出だしは良かったが、20日過ぎから來客数は変わらないものの平日昼間はあまり売上が伸びない。夕方からの客は購入するケースが多いのだが、クリアランス商品にサイズの合うものがないと、定価品を購入することもなく見送るなど、売上が伸び悩んでいる。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りでは、例年に比べバーゲン品よりも通常の商品が売上に占める割合が多い。しかし、今年は買上点数が例年に比べ少ない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・宝飾品等の高額品に動きがあるものの主力の衣料品に伸びがなく、クリアランスセールも低調な推移となっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に比べて客単価が上昇する傾向が継続し、高額品を中心に売上は好調である。また、1月のクリアランスセールも、前年より正月休みが1日少ないにもかかわらず前年をクリアしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・神宮への参拝客を期待していたが、期待していたほどではない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月明けは、百貨店では売上が順調に推移したが地域のスーパーやレストランの売上は伸びていない。大型ショッピングセンターの冬物商品は、大手流通系列のプライベートブランド商品等が50%引きで売られるため、専門店チェーンでも影響を受けて売上が伸びない。今月下旬には、各店とも値引き疲れで消費はあまり活発ではない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月明けは例年通りあまり良くない状況で、前年と比べても2～3か月前と比べても、さほど変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比97%前後で推移している。仕入れ価格の高騰が相次ぎ、目玉商品等が提供しづらく集客が難しくなっている。また、コンビニやドラッグストアでの生鮮食品取り扱い等も増え、特に来客数、利益の確保が難しい状態が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰により1点当たり単価は上がっているが、他の商品についてはほとんど上がり逆にならなっているものもある。野菜の高騰により購入点数は増えず、客単価もあまり大きな変化はない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店出店の影響もあると思われるが、来客数が増加しない。厳しい状況で景気回復の兆しはみられない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・競合店が増えているがSM（スーパーマーケット）を中心に食品は前年に比べれば好調に推移している。しかし衣料品が不振で、食品も販売単価は下がっているため、全面的に好調とは言い切れない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・景気は上向きであると思うが、消費者は高額品に向かっており、ファストフードや日用品を扱っているところではあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年を割る状況である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店舗の売上は、前月までと同様に前年をクリアする状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は毎月ほとんど変化がない。キャンペーン等で来客数は一時的には変化するが、全体の数字への影響度は低い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は特に増加はしていないが、前年との比較では少し回復している。また、女性の割合が若干上がってきている。ただ、客単価が下がっているため、売上としてはまだ厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・正月ということもあり今月は来客数、売上高ともに前年とそれほど変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上減少が続いていたが、12月、1月と2か月連続で前年比100%を保っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候の影響もあってか、売上が前年を2～3%下回っている。特に都心部での売上が落ちている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・取引先では、仕事量が激減しており何も作っていない状況である。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	販売量の動き	・1月は20日頃までは売上が前年を超える日が続きまらずの動きではあったが、残りの10日間はその流れが止まってしまっている。今季は特にコートなどの冬物の動きが鈍く、冬物商材の動きが良くない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、前月からあまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売量にあまり動きがないが、問い合わせが多く前向きな話も多い。例年売れない時期の割には、悪くないという印象である。

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	
		高級レストラン(役員)	来客数の動き	・年末年始の来客数は前年と比較して増加しているが、1月中旬から前年比で減少傾向にある。	
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・相変わらず来客数は多くない。また、1人当たりの単価も減少している。	
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・正月は天候も良く客の動きが良い形で売上に影響したが、下旬以降はその反動が来ている。	
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・夕方5時から夜12時の営業時間で、夜10時以降の来客数がほとんどない。昔のように2、3軒はしごするという客は見かけない。	
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・年明けは活気づくという感じが今年も例年に変わらず感じる。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・宿泊に関しては関東から関西まで広域で良い客を得ているおかげで、前年比10%ほどの増収で推移している。地元依存の昼食・夕食は、前年に比べて5%前後減少している。この状況が半年前から続いている。	
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・予算立案時の読み違いか、今月は前年比はクリアするものの予算とはかなりの乖離がある。2～3か月前は、宿泊・宴会ともに順調に入っていたが、全般的に停滞気味である。特に宿泊の勢いが鈍ってきたことが痛手である。	
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・来店する客は景気が良さそうな様子ではないことから、現状維持である。	
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・時計など一部の高額商品は確かに売れているが、外食産業等では決して良いとは言えない。円安のおかげで輸出産業は潤い始めたと言われるが、輸入に頼る産業は逆に値上げせざるを得ない。デフレ脱却と言えば聞こえは良いが、そのために生活者の財布のひもは固くなりつつあり、買う量を少なくするなどますます消費は減る傾向である。	
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・今年も半月が経過し、半年先の夏休みの問い合わせが入ってくる反面、2、3月に関しては、新規の予約状況があまり良くない。	
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・旅行業の場合、出発日が客により異なり、向こう6か月間に出発する客を取り扱う。そのため、年が明けて受注量は確かに伸びているが、月別にみると伸びていない状況である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、ほとんどの会社関係が5日まで休みであったため、夜間の営業は駄目である。正月は天候に恵まれ初詣やデパート、ショッピングセンターへ出掛ける日中の客がそこそこである。5日以後はホテル関係の集まりや新年会などでやや持ち直し、通期でみると通常の売上となっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜の繁華街の飲食店では人出が少ない。当業界でも、人出が少ないことの影響は、飲食店などと共通である。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・当地はまだ景気回復という状況ではない。都心部では良いと聞かすが、地方ではまだ景気の状態は変わらない。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話題の中で消費税増税の話が出るが、まだそれに対して何か具体的に動いている客は少ない。	
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・現段階では消費税増税前の駆け込み需要を感じられない。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量に大きな動きはみられない。全国的に下請業者不足が顕著になってきている。その影響で、今後、販売価格が上昇すると受注減も懸念される。	
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	お客様の様子	・購入に積極的な新規の来客数には、例年と比べて大きな変化がない。	
		やや悪くなっている	一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・今月の来客数は例年に比べ2割程少なく、売上も落ちている。
			一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・運営の翌年の正月であるが、人出は予想を大きく下回っており、当社の商品出荷も想定量を大幅に下回っている。
スーパー(店員)	単価の動き		・ここ数か月、客は安い売値の物しか買っていない傾向が強くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・年明け以降、客単価が前年比100%を割り始めている。1品当たり単価、買上点数とも低下傾向である。消費税増税が身近に迫り、買い控え傾向が出ているように感じる。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン期間の売上は、その日ごとで来客数に大きく左右される。	
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要をあまり感じない。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・稼働率が良い日と悪い日が極端に分かれ始めている。これは悪くなる先触れと感じる。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約者数が例年の半分程度であり、これまでにないほど大きく落ち込んでいる。	
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の割引サービスや付加サービスの申込は増えているが、新規申込は減少している。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末までに比べると閉塞感を感じる。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は閑散期であるが、それにしても客が来ない。	
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・このところ寒かったり雪が降ったりで来客数が減っている。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話からは、大手ではわからないが、中小企業では景気の良い話が全く聞かれない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・いまは4月以降の受注に目星がつかない状況である。	
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・企業からの問い合わせは委託契約の見直しで、オプションは削られ必要最小限のサービスで利益確保が難しい。報道のように景気が良いとは、実際には感じられない。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、年明けは低調であるが今年は特にひどい。消費税増税前の駆け込み需要もほとんどみられず、非常に厳しい状況である。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）		来客数の動き	・1月に入って飲食店への来客数が非常に悪い。1日の来客がゼロの店が何軒も出てくるようになってきている。	
	テーマパーク（職員）		お客様の様子	・日本人の団体客や個人客が減っている。	
	美容室（経営者）		それ以外	・美容院を始めて50年間で一番悪い年の初めとなっている。客が高齢化に伴い病気になったり施設に入ったりしており、来客数が大幅に減っている。	
	理容室（経営者）		お客様の様子	・周囲では景気の良い話はない。相変わらず客は安い店に流れる。	
	企業動向関連（東海）		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	・販売量は若干ながら上向いている。特に高品質な商品の販売動向が良くなってきており、デフレ脱却の兆しもみられる。	
化学工業（総務秘書）		それ以外	・商業施設の混雑具合は、生活者のマインド向上を示している。中小企業にまで浸透するかは確信が持てないが、大手自動車メーカーや銀行・証券等の主導的な企業が給与引上を標榜しており、景気が上向きとの方向を感じさせる流れは確かにある。		
窯業・土石製品製造業（社員）		受注量や販売量の動き	・前年度売上の20%を占めていた製品を今年度は一旦失注していたが、1～3月の予定で再受注している。競合先が米国メーカーであるため、円安で為替相場が安定していることも好影響となっている。		
金属製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注単価は相変わらず低いが、受注量が増加している。		
一般機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・旧正月前の駆け込み発注かもしれないが、今月は昨年10月以来、前年並みの受注金額を達成している。		
電気機械器具製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注価格の動向から決算見込みも改善傾向である。		
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・海外での受注状況も安定しており、緩やかであるが景気の回復を感じる。海外での売上については、円安によりドル建ての売上利益がプラスとなる効果が出ている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は、売上が3～5%程度増加している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は先月と比べて微増である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年明けは消費財の流通量が減少するが、今年は通常月並みに推移している。ホームセンターやドラッグストア向けの通過商品の単価も2年振りに上昇している。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・輸出、輸入貨物ともに微増である。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあって、住宅、自動車、小売など販売業については、例年に比べてかなり景気は良い。ただ、数か月先になるとその反動があるため不安を持っている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーの受注は増加しており、臨時雇用者が不足する状況にある。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札価格が高騰している。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・求人が増えている状況は、明らかに景気の回復を物語っている。ベースアップへの期待も大きい。しかし消費税率アップの影響がどのようになるのか、また、近隣諸国との関係悪化など不安材料も多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・広域的なターミナル駅付近を中心に再開発の動きが盛り上がってきており、商業地に対する需要が少しずつ底入れしている印象である。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・客先では出荷量があって荷動きがある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・求人に対する応募が少なくなってきた。引き抜きも発生しているようで、日給制のところなどでは単価を上げて引き留めようとしている。ハローワークの駐車場は駐車しやすくなっており、失業給付を受ける人が少なくなっているように感じる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・IT関連予算がつき始め、消費税率変更への対応や今まで凍結していた案件が再度浮上しつつある。
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年1月は包装材の動きが悪いが、今年は消費税増税の関係であるのか、受注・販売量とも好調に推移している。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・売上は悪くないが、原料価格高騰により利益確保が厳しくなっている。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・食料品、家庭用品など多くのものが値上がりし、販売量が少し減少している。景気の方向性は、良い悪いどちらとも言えない状況である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・正月休みが長かったため、年末年始の受・発注は納期が非常にタイトで大慌てしたが、それを過ぎて1月中旬くらいから受・発注量が非常に少なくなっている。12月に比べ1日当たりでは1割ほど減少している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・バタバタと仕事が入りかけているが、材料費が値上がりしているため、必ずしも利益に繋がるかどうか心配もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社のオリジナル商品であるパーラーチェアの利益が安定している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ケーブルテレビ放送、通信業界ではインフラ面での境界がなくなりつつあり、両者での顧客獲得競争が激化している。特にケーブルテレビ放送各社はインフラ整備に力を入れ、加入者維持に努めているが、収益増には繋がらないので、投資金額は最小限にとどめる。その結果、関連する機器メーカー、設備工事会社では、受注が増えても収益増には結び付かない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3～4か月の売上はほぼ横ばいであるが、1月下旬～2月にかけては消費税増税前の駆け込み受注もありオーダー数も増えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅ともにまずまずの売行きで推移している。

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	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税を控え、工事がたて続きということもあれば、そうでないということもある。当社は景気の動きと直接的に関係がないが、工事を受ける業者が忙しそうである。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月を上回る物量で、荷動きは好調に推移している。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年比マイナス2.2%と少し悪くなっているが、主要荷主の動きは順調である。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の話から、道路舗装業ではアベノミクスに伴う公共事業の関係で、仕事が増えているとのことである。建設業では、受注してもそれをこなせるだけの人手が不足している状況である。こういった動きが運輸業界に波及してくるのはまだ先のことであり、業界としては、まだ景気回復を実感する段階ではない。	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高に伴い個人が保有する金融資産が増加しており、利益分を消費に回している客が増えている。その状況は変わっていない。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が起きている。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業向けのオフィス賃貸を中心とする事務所事業は、未だに停滞している。この業界では、アベノミクスの効果が出ていない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体、紙媒体とも3か月前と比べてもほとんど変わりはなく、これといった新規受注も見当たらない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、前年トータルで4%のダウンである。新聞購読の中止が続いている。	
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアントである中小企業の業績には変化がない。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・政府の大型財政支出により、中小企業でも恩恵を受けている業者はあるが、民間からの消費税増税前の駆け込み受注は減少しており、今後の動向を注視する事業者が多い。また、民間からの受注に関しては、予算に厳しいものが非常に多い。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・外注先、ライバル企業における仕事量は、3月決算に向けて忙しい状態が続いている。全体的に仕事が多めな状態である。周りは好調のようであるが、当社においては通常と変わらない状態である。	
		やや悪くなっている	輸送業（エリア担当）	それ以外	・荷物の量は増えたが、経費が計画以上に増えて利益を圧迫して、経費が使えなくなってきた。
		悪くなっている	○	○	○
雇用関連 (東海)	良く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険の受給資格決定件数が、前年同月比で8か月連続減少している。	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年会の利用が好調である。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人が増え、それに対応する人材が不足してきている。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・クライアントからの求人数、採用数ともに前年比2けたの増加で、3か月前に比べ5%増となり改善がみられている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・下期は周辺企業からの引き合いが増えており、年度内はこの状態が継続する見込みである。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による自動車販売数の増加に伴い生産数も増加しており、求人も増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.27倍と7か月連続で改善している。しかし内容としては製造業で改善していないことから、やや良くなっているという状況である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1倍台に回復している。若年者選考会への参加募集にあたっては企業の反応が良い。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末までは新規求人の申込に一服感があつたが、今月に入って申込が活発になっている。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・現在、企業側では4月1日入社の人材確保に向けて活発な採用に動き始めている。転職希望者も時期的に増えてくるため、活況を呈してくる。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・ソフトウェア関係の求職者がほとんど現れないという状況が続いている。求人は出てきているが、応募する人がいない。		

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
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣法改正案の動きにより、派遣スタッフにとっては、派遣業務は雇用が安定しない働き方と映っている可能性が高い。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・ここ数か月の求人数には、大きな変化はみられない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・管内は中小企業が多く、仕事は忙しいが大手企業からの発注単価は低いことや灯油等の高騰で燃料費の負担が大きくなっているため、なかなか収益には繋がっていないとのことである。
		民間職業紹介機関(営業担当)	雇用形態の様子	・派遣受注に加え直接雇用受注も横ばいであるが、今後は派遣法の改正等で、積極的な雇用が期待できる。
		その他雇用〔広告代理店〕(求人広告担当)	周辺企業の様子	・求人数や雇用形態については、ここ最近あまり変化がない。しかし、就職イベントなどでは出展企業や来場者が増えている。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

6. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(—: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 (北陸)	良くなっている	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今年4月の消費税率引上げに伴う駆け込み需要及び降雪の少ない天候がプラス要因となり、前年同月の1.6倍の受注があり、好調な傾向にある。
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月は、非常に積雪量が少ないことに伴い、来客数が増加した。なお、今月の状況を一言で述べると、キッチン家電、羽毛布団、体圧分散機能を備えたコンディショニングマットレスなどの日常的にはほとんど必要ではないが、これまで関心が高かった商材における動きが非常に良くなっているように感じている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・クリアランスセール開始日の初売りとともに客の購買意欲については上昇傾向にあったが、年始の休暇明け以降は客足が鈍った。また、近隣の大規模ショッピングビルなどにおけるセールの再値下げ時期が早かったことが起因して、再値下げの声を待つ客が多く感じられた。ただし、今年4月の消費税率引上げを見越して、コートを含む衣料品などの商材を買い増す客が増加したことから、全体としては3か月前よりやや良くなっていると認識している。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・前年の12月末から今年の年始までの間において、長期休暇を取得した客が多数であったことや、大雪ではなく天候に恵まれたこともあり、今月の来客数については、前年同月を上回った。なお、福袋や年賀ギフトの売行きについても好調傾向にあり、客の財布のひもが緩んでいるように感じた。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・新築や改築などに伴う大口の商談が確定傾向にあり、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・今月の売上状況については、パソコンは今年4月に代表的なOSの旧バージョンのサポートが終了することに起因して、また、冷蔵庫や洗濯機などの生活家電については消費税率引上げ前の買換え需要に伴い、増加傾向にある。なお、クリーナーにおいては、掃除用ロボットや充電式スティックタイプなどの用途別による複数台の購入が増加していることから好調な傾向にある。
		乗用車販売店(役員)	お客様の様子	・今年4月の消費税率の引上げを考慮し、イベントなどへの来客数は増加傾向にある。なお、現在においては、先手必勝により受注の獲得に向けて、商戦の激化は必至な状況にある。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・1月の販売量は、前年同月比140%であった。なお、前年10月の販売量は前年同月比111%であったことから、3か月前と比較すると、やや良くなっている。ただし、消費税率引上げ前の駆け込み需要も一因であると考えていることから、多少割り引いて考える必要があると認識している。

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月は来客数が前年同月比130%であった。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門、レストラン部門及び宴会部門のすべての部門において、売上については前年同月比増加傾向にあり、順調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・アベノミクス効果により、今月の状況については、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。ただし、今年4月の消費税率引上げ後における経済の安定が必須であると考えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・正月に降雪が無く天候も悪くなかったことから、初詣で、あいさつ回り及び新年会などの人出があったことに伴い客が増加した。
		通信会社（店舗統括）	単価の動き	・客のニーズに合致すれば、高額商材においても販売につながっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前年同月の売上平均額より、約3%増加した。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きをみている限りにおいては、好転の兆しが見受けられていない。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・以前にも増して、天気の状況により、日々の人出が異なる状況下にあった。なお、今月の来客数については、前年同月と比較すると、全体としては減少傾向にあると感じているが、3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にあり、また、客単価についても上昇傾向にある。なお、全体としては、3か月前とほとんど変わらない状況下にある。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・和食の世界無形文化遺産登録の影響に伴い、都市部を始めとして当地を訪れる観光客が前年同月より多少増加しているとの声が聞かれた。なお、全体としては、3か月前の状況とほとんど変わらず良い状況にある。
	変わらない	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・宝飾や時計などの限定的な商品ではあるが、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が出てきている。ただし、冬物のクリアランスセールについては、天候要因もあり、多少動きが悪い状況下にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	変わらない	スーパー（店長）	単価の動き	・今月の買上単価の状況をみると、客の買物動向に変化は無く、生鮮食品などの必需品を中心に購入しているように見受けられる。また、今年は暖冬であることなどから、冬商材における買上単価の上昇についても、期待できない状況が続いている。
	変わらない	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・当社が販売している食品や日用品などの商材はいずれも低単価であるため、今年4月の消費税率引上げを見込んだ駆け込み需要は全くみられない状況下にある。
	変わらない	スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・来客数の増減については、企業間競争による結果であると考えている。なお、今月については3か月前より、買上数量の増加に伴い客単価が上昇していることを踏まえると、業況は良い状態が継続していると判断している。
	変わらない	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数については、前年同月を下回る状況が続いている。なお、ひきたてコーヒーなどは好調に推移しているが、それに伴い缶コーヒーの購入が減少傾向にある。また、目的外の客が増加傾向にあるように考えている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	変わらない	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店の売上状況については、前年同月と比較すると、6か月前において近隣への競合店のオープン時に落ち込みが発生し、前月に引き続き今月においても多少回復したが100%までには回復していない状況下にある。

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
		コンビニ(店長)	それ以外	・今月の売上については、2～3年前と比較すると約10%下回っているが、ようやく前年同月を下回らない状況となった。その理由については、売上の増加傾向に起因したものではなく、前年同月を下回る状況が発生してから丸1年が経過したことに伴い、売上が下げ止まったことによるものと考えている。なお、今後の売上については、現状以上の悪化は競合店の出店などの外的要因が無いと想定し難いが、改善する兆しや明確な見込みは今のところは無さそうである。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・例年と比べて天候に恵まれていたこともあり、前年同月を上回る来客数を期待していたが、ほぼ横ばい状況となった。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・円安などに伴い、食料品、ガソリン、灯油などが値上がりしていることから、愚痴を言っている人が大変多い。ただし、店舗の売上や客の雰囲気については、3か月前の状況と特に変化がみられていない。
		衣料品専門店(総括)	販売量の動き	・都市部の百貨店などにおいては来客数が増加傾向にあり、また、景気が上昇傾向にあることを耳にする。が、当社の主要商材であるカジュアル衣料品については同様の傾向はみられず、売上については前年同月比と比較すると多少減少傾向が継続している状況下にある。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・初売りの状況については、前年同月より来客数は減少傾向にあった。また、冬季商材の動きは天候要因などに伴い鈍化傾向にあり、車の販売状況についても新車の需要はあるが中古車への問い合わせが少ない状況下にある。なお、全体としては、3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・今年4月の消費税率引上げに伴う新築の増加による駆け込み需要は発生しているが、当該要因以外における需要についてはまだ少ないことから、景気が回復しているとは言い難い。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・エコカーや軽自動車が増加傾向にあることなどに伴い、ガソリンの販売量は減少している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他専門店[医薬品](総務担当)	来客数の動き	・ノロウイルス発生のニュースが流れてから、除菌関連商材の動きが活発になっているが、風邪関連商材の売上については前年12月に引き続き前年同月を下回っている。また、健康食品やダイエット関連商材については風邪関連商材と同様の傾向にある。一方、化粧品に関しては、美白系商材が問題となった大手国内化粧品メーカーの売上の減少傾向が顕著な状況にあるが、全体としては前年同月並みで推移している。なお、来客数及び客単価ともに、前年同月並みで推移していることから、今月は全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・初売り及び冬物のクリアランスセールに来客数は順調であり、客単価についても前年同月より多少上昇傾向にあった。ただし、買上点数については前年同月を下回っており、必需品以外の支出についてはまだ厳しい状況が継続していると感じている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		一般レストラン(統括)	競争相手の様子	・外食店舗においては景気が良いように感じるが、スーパーなどの量販店向けの商材については動きがやや伸び悩んでおり、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比108%、宿泊人数は同106%、宿泊単価は同107%となった。毎年開催されていた大口の忘年会は実施されなかったが個人客による募集型企画旅行が当該忘年会の穴を埋めたこと及び、14名以下の個人客が15名以上の団体客の人数を上回ったことに起因するものと考えている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月の売上については、天候が悪くなかったことなどから、宿泊部門、宴会部門及びレストラン部門ともに前年同月を上回った。なお、全体としては3か月前とほとんど変わらない状況にある。ただし、2月の予約状況を見ると、現時点においては前年同月より悪化傾向にあることから、一進一退の状況により先行きが見通せない状況下にある。また、今年4月の消費税率引上げの影響に伴い、今後外食を抑制する個人客が増加すると想定している。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・情報通信業界全体における競争激化状況に変化は無く、解約及び新規の契約ともに一進一退の状況下にある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数については、前年同月と比較すると、3か月前から今月にかけてほぼ横ばいの水準にある。なお、内訳をみると、国内の団体旅行客や個人旅行客については多少減少傾向にあるが、海外旅行客が増加傾向にあることから、全体としては前年同月並みの水準を維持している。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・子供から大人まで様々な層における入会者数が前年同月を上回った。なお、全体としては、3か月前とほとんど変わらない状況下にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年の夏以降、美容業界においては来客数が前年同月を下回る月が増加している状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
やや悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・年明けより、消費者による購入への動きが厳しく感じている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商材の売上については、宝飾、時計及び高級既製服などの富裕層をターゲットとしたものにおいて、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要により好調に推移しているが、低単価の婦人服、洋品、生活用品及び生活必需品においては低迷している。なお、全体としては、売上状況は3か月前よりやや悪くなっている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・今月の当地の天候は前年同月と比較して良い状況にあることから、来客数については安定した状況にある。ただし、1人当たりの買上点数については、青果における相場高は落ち着いたものの増加傾向にはなく、前年同月と比較すると0.1点程度減少傾向にある。なお、全体の売上状況を見ると、前年同月よりやや悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響に伴い、地域全体における冬物のクリアランスセール開始時期が前年より早まったため、1月からセールを開始した店舗の売上については限定的なものとなり、前年同月より多少減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年の正月については、天候は良かったが衣料品の動きは悪かった。なお、客の意識が単価の高い商材に向かっているとの報道を耳にするが、実際には単価の低い商材が売れている状況下にある。全体としては3か月前の状況よりやや悪くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年4月に消費税率の引上げが実施されるが、当店のような商売においては駆け込み需要とは無関係な状況にある。なお、客の財布のひもは固い状況にあり、商材がほとんど動いていないことから、3か月前より景気がやや悪くなっていると感じている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上状況は、鉄板焼部門においては前年同月比105%超えを20か月以上続けており好調傾向にある。一方、和食部門の状況については昼及び夜ともに例年の約95%の来客数で推移しているが、年明けとともに大幅に減少傾向にある。なお、全体としては3か月前の状況よりやや悪くなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年に入ってから、人の動きが極端に悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、来客数の減少傾向を始めとして、客単価及び販売額についても低下傾向にあった。少なくとも、不要不急の旅行へ向かう消費マインドが全くみえない状況下にある。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は降雪が少なく良い天気が続いたことから、営業目的による利用を始めとして、タクシー利用客が大幅に減少傾向にあった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年末年始において、新築住宅への入居に伴う新規加入は一定数発生したが、大手通信事業者との厳しい競争のなかにおいて、一般住宅における当該加入については減少傾向にあった。なお、全体としては、3か月前の状況よりやや悪くなっていると認識している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・商材の在庫不足問題が解消されたことに伴い販売環境は整ったが、全体的に販売量が減少傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・協力業者や職人不足が深刻化してきていることから、3か月前の状況よりやや悪くなっている。今後の状況については受注があっても対応不可能な状況に陥る懸念を想定している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の9月末の終了から4か月がたち、また、年明けであることから、新規の客の動きを期待していたが、3か月前と比べて新築案件が半減している。また、リフォーム案件についても3月完工が困難になってきていることに伴い、当該税率が8%を適用されるようになることから、契約額は前年同月の50%強止まりの状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・今年4月の消費税率引上げを控え、客による買い控えの様子が感じられる。
	悪くなっている	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年末より、天候などの要因に伴い、新車及び中古車ともに売上が減少傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上については、前年同月とほとんど変化が無いが、やや減少傾向にあるように感じる。また、当店の周辺は人通りが少ないように感じているが、駅前周辺の居酒屋においては若い年齢層の客でにぎわっているとの声を聞いている。なお、客との会話から、以前と同様に、業種における景気の差が発生していると考えられる。全体としては、3か月前の状況より悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期が9月末で終了したことに伴う駆け込み受注の反動により、客の動きが止まっている。全体としては3か月前の状況より悪くなっている。
	企業動向関連 (北陸)	良く なっている	—	—
やや良く なっている		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年の秋以降、商品全般の販売量が前年同月比105%となっている。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数量については、輸出関連のスポーツ素材及び車両関係資材の増加に伴い、前年同月を上回る状況下にある。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年1～3月における非衣料分野の受注状況については、安定的に推移している。また、衣料分野の当該状況は、今月については前年同月を上回っており、今年2～3月についても、今月と同様の傾向を想定している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が佳境に入ってきており、売上は順調に増加している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米地域及び欧州地域からの受注量が増加傾向にあり、また、国内における引き合いについても同様の傾向にあることから、近年になく受注残が発生している状況にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・特に、国内向けの高価格帯商材の店頭における販売数については依然として好調であり、また、取扱店舗数についても増加傾向にある。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・まだ一部に低価格の受注を行う業者が見受けられるが、業界全体の施工能力に余力が無いことにより過度な受注競争が減少してきており、業況全体はやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年4月の消費税率引上げの影響に伴い駆け込み需要が発生しており、事業所用の情報機器の販売が好調な状況にある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先においては、今年4月の消費税率引上げに伴う駆け込み需要により、販売数量が増加傾向にある。なお、いまだにコストの上昇による販売価格への転嫁は小幅にとどまり苦しい状況下にあるが、販売数量の増加により、収益が多少改善してきている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・百貨店における初売りについては、売上及び人出ともに前年同月より明らかに増加している。また、飲食店への来客数や繁華街における年末年始の人出については、直近の数か月の状況よりにぎやかな状況にある。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の11～12月においては年末工期の完成に向けて多忙であったが、今月は近年にはなく少ない降雪量であることから、除雪作業へはほとんど出勤していない状況下にある。今月は少ない手持ち案件工事を繰り返すことことが中心であることから、景気の変化は感じられていない。
			輸送業（配車担当）	取引先の様子
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前の状況と比較すると、売上についてはほとんど変化が無く、また、利益面においても軽油価格の高止まりにより利益を出しにくい状況が継続している。
		司法書士	取引先の様子	・事業に関する依頼案件については、新規事業関連は無く、集約化や効率化の関連業務が多数であった。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・大手製造業の下請会社からは、当該大手企業により提示される価格に変化がみられていないとの声が聞かれた。また、円安に伴い、中小企業においては、輸入原材料価格が上昇しており、当該為替状況に伴う輸出に対するメリットはほとんど享受できていないように見受けられる。また、販売業においては、給料が上昇していないことなどから、売上に増加傾向がみられていない。
			悪くなっている	不動産業（経営者）
	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	・新規求人数は前年同月より増加した。なお、新規求人数のうち、製造業は前月に引き続き、前年同月より増加した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少傾向にあった求人数が、今月は多少増加傾向に転じている。	
変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣需要件数は多少増加傾向にあるが、求められるレベルに達していないことから即戦力とはなり得ない人材が多数であるため、マッチング件数が少ない状況にある。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。	
		求職者数の動き	・人材の不足感は慢性的な傾向になっており、状況の変化はしばらくは困難であると考えている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数については、3か月前とほとんど変わらない状況下にある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は有効求人倍率が1倍を超えていることもあり、求人広告を出しても反応が無いケースが見受けられた。なお、求職者の動きが鈍化傾向にあるとの指摘もあるが、企業の求人意欲については3か月前と同様に高い状況にある。全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。	
	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増加傾向を続けており、求人者の募集意欲は衰えていないように感じている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・登録者は極端に減少しており、正社員の求人案件を探す人が増加傾向にある。ただし、人材紹介及び人材派遣とも求人数については横ばい状態で推移している。なお、全体としては、3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数については、3か月前の状況とほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・1月の広告全体の売上については前年同月を上回っているが、求人広告の売上は5割下回っている状況下にある。

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良く なっている	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が顕著になってきており、高額商品を中心に、高級白物家電やオール電化の販売量が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で125%、来客数が103%と、消費税増税前の特需の傾向が強く表れている。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・前年比で120%の来客数となっている。
		住関連専門店（店員）	単価の動き	・消費税増税を控え、売上が前年比で約120%の推移となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊の販売単価を徐々に上げているが、稼働率には影響していない。また、宴会単価も値上げが可能な状況となっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末が迫るなか、消費税増税の前ということもあるが、販売が伸びている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の動きが少しみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は福袋の販売やセールなどが順調であり、客の消費動向も活発であった。特に、コート、カシミヤ関連、靴などの実需商品の動きが良く、低価格品よりも、少し値段が高くても付加価値の高い商品や、まとめ買いの動きが普段よりも目立っている。ただし、月後半は通常の動きに戻っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・梅田地区の競合他社による影響が一巡し、売上が下げ止まりつつある。また、外国人売上も前年の倍以上となっており、売上増に寄与している。外商顧客の時計、宝飾品の購買意欲も、引き続き堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・優良顧客に関しては、初売りは昨年よりも少し悪かった。ただし、例年の家具の催しでは、消費税増税を前に高額な輸入家具が売れ、海外高級ブランドも値上がり前の駆け込み需要があるなど、高額品が良く売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ファッション関連の動きが若干回復しているが、食品は変化がない。一方、住関連は前年を上回り始めている。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・依然として、時計、宝飾品の動きは活発である。ファッションアイテムも、ボリューム商品には厳しさがあるものの、コート類では単価も上がっている。ただし、消費税増税前の駆け込み需要というよりも、値上がりの影響や購買意欲の上昇が要因である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・消費税増税の前に、高額品を購入したいという客が更に多くなってきている。以前から好調が目立っていた時計だけではなく、呉服や高級家具などに品目が広がってきており、更に売上が増加している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・1月になり、目標売上を毎日上回っている。また、来客数の増加などで前年実績も上回っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・従来よりも1ランク上の商品が売れる傾向が続いている。ただし、値上がりや消費税増税絡みでは非常に敏感で、安くなった商品は並んでも買わないなど、一概に良いとはいえない状況である。		

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は価格だけでなく、質にこだわる余裕が出てきた。安くても値段相応の価値しかない商品は売れない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ひきたてコーヒーのおかげで来客数は前年比で4%増えたが、目標の8%を達成するためにスタンプカードを発行したり、売場周辺に20～30円のチョコレート菓子を置くなどの工夫をしている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・今までなかなか購入されなかった高額スーツが売れ出している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により来客数が増えているほか、単価の高い商品が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えている。単価の低い車が売れており、今までとは風向きが変わってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、今月に入って顕著に表れている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・極端に落ち込む日もなく、順調に推移している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年の水準は下回ったものの、昨年のテレビ放映の影響で前々年比でプラスとなるなど、堅調な推移と判断できる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・新年会の数が昨年よりも明らかに増加しており、平均単価も少し上がってきている。特に、昼間のシニア層による利用が堅調である。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	販売量の動き	・来客数の前年割れが続いていたが、年末から改善傾向にあり、12月は2%ほど前年を上回っている。また、年始からの福袋の売上も、前年比で150%と好調な売行きとなっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年の正月は曜日の並びが良く、5日まで満室が続いた。その後の反動で閑散とする期間はあったものの、月後半は予想よりも稼働率が高く、販売量が伸びている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客が増えているほか、料金よりも行きたい場所を選んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・就職内定者が増えている影響で、卒業旅行の件数が増加傾向にある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・例年どおり、この時期は暇になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の繁忙期でもあり、客の乗車機会が確実に増加している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・個人の景況感が上向き、受注状況の改善につながっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,650円で、3か月前の9,207円よりも上がっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購入単価が3か月前と比べて100円上がっている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・身の回りの状況は3か月前とさほど変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客の購入意欲の上昇が感じられる。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・昨年夏にしゅん工し、購入者に引き渡した新築マンションが、中古市場で1割以上値上がりして取引される事例が出てきている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・消費税増税の駆け込み需要のため、建設業界では受注が増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・1月の住宅展示場の来場数は前年比で2割増と、昨年の消費税増税前の駆け込み契約の反動減から少し回復している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・年初のバーゲンも、年末からの早期値引きセールが定着化してきたため、売上が毎年減ってきている。特に、防寒商品を定価で買わなくなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・1月と昨年10月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は1月が101.3%、10月は85.2%、関東は1月が99.9%、10月が113.9%、中部は1月が94.0%、10月が93.6%、中国は1月が101.6%、10月が98.4%となり、各地区合計の平均は1月が99.6%で、10月が92.9%となっている。1月に入って、多少は右肩上がり傾向にもみえるが、地区や店舗によって大きく差があり、もう少し様子を見る必要がある。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・12月のピーク時期を除けば、販売量は横ばいである。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	お客様の様子	・消費税率が上がる前の駆け込み需要はみられるが、売上、客の様子共に変化がない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・相変わらず、規模の小さな小売店の廃業が多く、とても良くなっているとは思えない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税前の独特の傾向で、耐久消費財や高額な家具関連は前年比で20%増、時計は40%増であるが、住文化用品は前年割れとなっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は施設が新しくなって最初の初売りで、多くの来店客が訪れ、好調な推移となった。ただし、寒波が続いた影響で、中旬からは来店客が伸び悩み、売上が苦戦している。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・売上は何とか前年の水準を維持できているものの、入店客数の微減と買上率の低下が継続している。動くべき時期に、衣料全般、特に防寒アイテムが非常に苦戦している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・クリアランス時期で気温も低く、購買には追い風であったが、競合他社の影響が続いており、来客数が前年を下回っている。商品別では、高額品は好調に推移しているものの、衣料雑貨は慎重な買い方が定着しており、苦戦している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・初売りから来店客数も順調で、まずまずのスタートであったが、セールが一段落してからは鈍い動きとなっている。そのなかで、消費税増税を控えて高額商品の売行きは好調である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・農産品は作況悪化による単価上昇が昨夏から続き、1月も単価が高く、ほかの生鮮品も円安や原料高による単価上昇が続いている。その分、価格以外の差別化が難しい加工食品では、チラシ価格の引下げ競争がますます激しくなっているが、全体では単価アップが売上を支えている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・正月商品の使い残しがあるほか、正月にお金を使ったため、家計の財布のひもが固い。客は注意深く、単価の低い商品を選んで買物している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・季節品が深刻な状況からやや上向きになったものの、消費税増税前の駆け込み需要も顕著な動きはみられず、全体的な流れは変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の特需で、白物家電を中心に電化製品は好調であるが、それ以外の動きが鈍い。特に季節衣料は苦戦している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が下げ止まり、安定してきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税まで約2か月となったが、駆け込み需要の動きはまだ感じられない。曜日回りの関係からか、年末商戦の盛り上がりも今一つであったが、その流れが継続している。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税前の特需で高額品の売行きが好調であることや、付加価値の高い商品への支出が若干増え、客単価はやや上昇している。ただし、販売点数に伸びはなく、全体的にみれば大きな変化はない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・期待した年末商戦は苦戦し、予想売上を下回っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、単価の低い商品や目玉商品、広告初日の売出品などを買った後、そのほかの定価品を買わずに、すぐにレジに並ぶ客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（社員）	来客数の動き	・食品部門は野菜の相場高に加え、年末年始の商材の動きが良かったことで、売上は堅調に推移している。ただし、当社の商圏内に競合店が増えたこともあり、客が店舗を使い分ける傾向が強まったように感じている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・寒い季節に強い、おでんや中華まんなどの商材が爆発的に売れるわけではなく、ホットコーヒーも売れているが、飲料全体の売行きはあまり変わらない。ほかの商品にも目立った変化はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・競合店に挟まれ、厳しい状態が続いている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・日用品などの商品の動きは、3か月前と比べても大きな変化はない。季節催事や天候、気温要因、商品値上げなどの影響を受けやすくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ある程度の来店客数はあるものの、購入意欲があまり高くない。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・若干であるが、購入単価が下がっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税に伴い、販売量が増えると思込んでいたが、予想したほど伸びていない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・購入した客から、消費税率が上がらないうちに買ったという声をよく聞くため、消費税率引上げ前の駆け込み購入ではないかと懸念している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価が少し乱高下しており、金の価格も若干落ちてきているが、全般的には高い水準で推移しているため、今のところは3か月前と比べて変化がない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・建築関係は景気が良くなっているように思われるが、企業が利益を生み、消費者の所得が増えない限り、食品業界まではなかなか影響が及ばない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・催事における集客が伸びない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・株価の動きも一段落し、好調にも陰りが出てきている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の需要を見込んで、10%オフなどの販促を実施したが、婦人雑貨や紳士服が前年比で2けた減、婦人服も前年を下回るなど、顧客の反応が非常に鈍い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・特別な日に行く、少し高価でも高品質な店というのが、最近の繁盛している飲食店の傾向である。一定規模以上の店では会社による利用も増加しており、景気が回復してきた表れとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年の新年会がキャンセルとなり、来客数が激減している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要は、我々の業界は全く関係がない。駆け込み需要にお金が回っているからか、観光業は良くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・昨年並みの入込状況であり、そこまで動きが活発になっているとは思えない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・近隣に高速道路のバイパスが延長し、名古屋方面から紀伊半島への観光客が増えると期待されていたが、今年の正月休みは大型であったものの、来客数は前年よりも減っている。3か月前と比べても、客単価が2%ほど低下している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上増を見込んでいたが、あまり増加していないように感じる。逆に、円安の影響や最低賃金の引上げ、電気料金や燃料代の上昇でコストが増え、企業利益が圧迫されている。マスコミで報じられているほど良くなっていない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は依然として訪日外国人旅行者の動きが好調であるが、宴会部門は法人需要が回復せず、ホテル全体では景気が良くなっているとは思えない。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・海外からの宿泊客が前年の2.3倍に増えており、それに伴い稼働率、客室単価共に、前年比で113%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
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行の申込みは、関東のテーマパークが変わらず好調に推移し、全体を引っ張っているが、海外旅行の予約客数が落ち込み、全体としては昨年並みとなっている。客の動きが少しずつ遅れている感がある。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響が少しずつ、4月以降の申込に表れてきている。例えば、春休みの旅行は3月中に済ますなどの動きもあるが、増税で取りやめるのではなく、工夫して行くといった状況であるため、大きくは変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・車で客待ちをしているタクシーでは、雨の日や冷え込んだ日以外は客の回転が悪い状態が、正月明けから続いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末年始での加入契約の伸びは、昨年と比べてほぼ同じである。3か月前からの比較では、多少の伸びがみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・季節や天候の影響を受けやすい性質の施設であり、寒さが厳しく、外出を控えたいような状態での営業は厳しい。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・海外からのインバウンド客の動きは好調であるが、オフシーズンでもあり、レジャー客に大きな変化はみられない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月は福袋の売行きが良かったため、売上が伸びたものの、一時的な動きである。
		美容室（店員）	お客様の様子	・単価の高い施術への支払いでカード清算が多い点が気になるが、特に客単価が低くも高くなっておらず、安定している。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・一昨年の年末と比較すると着実に良くなっているが、これからは徐々に上向きになっていく程度で、一気に好景気になることはない。海外の通貨危機や、米国や中国、韓国などとの関係にも左右され、一進一退の状態が続く。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・今冬の売上に期待していたが、特にレンタルの前年比が悪い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・昨年末から、オフィステナントによる具体的な移転検討の動きが徐々に出てきており、各企業に景気回復期待が広がりつつあるように感じる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームでは、昨年後半に集客に若干の落ち込みがみられたものの、年明け以降は順調に推移しており、動向は横ばいとなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年明けの初売りも、年末セールの前倒しの影響で今一つ盛り上がり欠けている。福袋が朝一番に売れるだけであり、消費が極端に絞られている。客は2月の最終セールへの期待と、消費税増税対策の生活応援セールを待っている状態である。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・電池交換や修理などの客数が安定していたため、売上はともかく来客数が減少することはなかった。客の様子としては、時計のバンド交換で持ってきたバンドが切れかかっていたり、ホッチキスや輪ゴムで止めていたり、厳しい節約の様子がみられた。年配客、若年客を問わず、そういった動きとなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・12月と正月にお金を使った人が節約をしているのか、特に外食の動きが悪い。小売は年末に動いたが、1月になると元のペースに戻っている。消費税増税の前に、雰囲気は急失速という感覚がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物のバーゲンセールも盛り上がりがなく、商品があまり売れない状況が続いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・昨年と比べ、販売量、来客数共に落ち込んでいる。衣料品が売れる季節である秋以降、販売量が減っている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・離れた場所ではあるが、数か月前に駐車場のあるコンビニがオープンした結果、来客数が減り、販売量が更に落ち込んでいる。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・何の影響かは分からないが、来客数が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの売上は例年どおり好調であったが、中旬以降の売上が低迷している。特に、衣料品関係の売上が極めて悪く、高額品を中心とした消費税増税前の駆け込み需要もみられない。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・百貨店では消費税増税の影響が非常に大きい。食品品のシェアが大きく、高額品が少ない店でも、厳しい状況となっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のシティホテルとビジネスホテルが相次いで閉館し、来客数が大幅に減少している。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・年末から1月にかけて、単価の低い物が中心に売れるようになってきた。以前のバーゲンが高額品を安くすれば売れていたが、今年の特徴として、低額品を更に安くした物が売れるようになってきている。	
		自動車備品販売店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税の影響を受けている感じがあり、売上は増えている。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・必要な商品を、必要な量だけ購入する傾向が強い。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築材料の高騰が止まらず、原価が上ってきているが、なかなか販売価格に転嫁することができない。	
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注は9月をピークに減少し、前年並みとなっているが、売上に関しては前年比で増えている。	
		悪くなっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・高齢者の来客数が激減している。
			タクシー運転手	お客様の様子	・客の流れが日に日に悪くなっている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末にかけての繁忙期に入っている。特に、大学関係が来年度の入学に向けた資料の作成に入っている。一方、弱電業界の動きは、量販店は好調のようであるが、メーカーの動きが遅い。海外生産の増加などの影響が考えられるが、国内需要については駆け込み需要の影響で増えている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大阪本社だけでみると、前年比で130%以上の売上となっている。	
	やや良くなっている	繊維工業（団体職員）	それ以外	・当月の動きとしては昨年並みである。報道などにより国内景気の上向き感が多少感じられる。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要などにより、自動車部品関連は活発な荷動きとなっている。	
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・産業用のソーラーパネル関連の出荷量が大きく伸び、一般家庭用も順調に動いている。一方、建築土木関連には目立った動きがない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品価格の低下に企業は慣れつつあり、そのなかで売上を上げようと頑張る企業が増えている。ただし、実体経済の動きも活発になっているが、利益率の低下による影響の方が大きい。また、積極的な金融緩和で市場の資金は潤沢であるが、それが実体経済には流れてこない。これから3か月間ほどは良くなっても、その先が怖い。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が少し増えている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始を迎え、消費税増税前の駆け込み需要の増加が明確に表れている。店舗施設、マンション、戸建住宅向けの受注や、家電商品の受注量が好調を示している。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・景気が上向きであることは感じられるが、引き合いがあっても価格競争などが激しく、受注に結びついていない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末にかけて受注が増えてきており、消費税増税に関連する案件が多いと感じられる。	
		輸送業（営業所長）	それ以外	・消費税増税の影響かもしれないが、事務所のじゅう器の入替えや、レイアウト作業などの案件が増加している。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの量が増えている。	
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・政府の補正予算による助成金の追加、消費税率の引上げなどで、顧客企業の投資、消費意欲が高まっている。急な仕事の依頼が、例年の年度末よりも多い。	
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量が低迷する時期であり、数か月前と比較すると落ち込んではいないが、例年の落ち込みに比べると、やや緩やかな動きとなっている。	

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
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーを中心に、テレビのスポットCMの出稿量が増えている。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・急激に良くなっているとは感じないが、少しずつ売上は伸びている。消費税増税前の駆け込み需要はみられないものの、収入が増えていないにもかかわらず、景気刺激策の影響などで購買意欲は少し上がっている。
		食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・4月以降の消費税増税に伴い、消費者によるまとめ買いが増えると予想していたが、今月は飲料水の売上があまり伸びていない。
		食料品製造業 (経理担当)	取引先の様子	・消費税増税の影響がどう出るのか分からない。
		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日当たりの受注量が、季節的要因を考慮すると変わらない。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・国内向けの販売数量が変わらない。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・フル生産しても、取引先からの注文に対応できない状態が続いている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の顧客は原子力発電所関連の企業が多い。すべての原発が止まっているため、新規の設備投資が凍結されている。この状況が1年以上も続いている。
		一般機械器具製造業(設計担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が抑えられているなど、まだまだ厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・4月からは消費税増税となるため、短い納期の依頼が多くなっている分、増税後は影響が出てくる。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	それ以外	・消費税率引上げ前の駆け込み需要の影響からか、実売は増加傾向にあるものの、4月以降の需要先食い感は否めない。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年始の福袋だけは好調であったが、その後は変化がない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年からの消費税増税前の駆け込み需要と思われる受注残を、順番にこなしている状態である。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・消費税増税の影響で3月末完成の工事が増え、技術者、技能労働者が不足し、特に技能労働者の取り合いが続いている。官庁関係でも工期が3月末の工事は入札辞退、不調が続出している。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・特に目立った変化はない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・景気の回復がみられないままの状態である。
		金融業[投資運用業](代表)	それ以外	・景気が回復しているといっても、年初よりも株価は下落している。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・神戸から事業所が減少し、事務所や社宅の需要がなくなってきた。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・商業施設はバーゲン時期に入っている。月初は初売りもあって来客数は多かったが、中旬から失速気味となり、更に客単価が急低下している。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・一般客が減り、業者との取引もあまり良くない。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の可能性もあるが、企業の利益が増えてきているので、使えるお金も増えている。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・報道によって上場企業の景気が良くなっていることは分かるが、中小零細企業にまだ変化はない。良くなるのは春先からである。
		その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・生産活動が活発化しているとは言い難い。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建築関連の動きが少し落ち着いてきた感がある。
		輸送業(商品管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・正月明けから荷物量が激減している。消費税増税前の3月ぐらいに増えると思われるが、今は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年が明けると消費税増税前の駆け込み需要が出てくると思っていたが、実際はまだ様子見が続いており、なかなか受注が取れていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って売上が前年を下回っている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業と関係の深い電機大手の業績が良くない。
		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	・気温が多少低めに推移した影響か、駅ナカでは売上の二極化が目立っている。ターミナル駅を中心とした商業施設は比較的好調であったが、地方の駅を中心とした単独店舗は低調な推移となった。また、寒さの影響で購買意欲が低下し、暖かい施設内に人が集まる傾向がみられる。
		悪く なっている	—	—
雇用 関連 (近畿)	良く なっている	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣求人数は3か月前よりも非常に多くなっているが、求職者は逆に少なくなっており、派遣料の水準が上がってきている。求職は、好条件を求めた動きが増えており、仕事がないことによる求職ではなくなってきている。
		やや良く なっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年1月は受注数も少なく、求人の動きが悪いが、今年受注数も多く、求人の動きも良い。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・人材紹介に関する受注が、正社員を中心に増えている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞への広告量でいえば、今月は多少上向き傾向であるように感じられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて良くなっているという実感はあまりないが、住宅や家電関連の製造業などは上向いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、建設業、運輸業の新規求人が非常に好調である。ただし、新規求職者が減少していることから、紹介数が大幅に減少している。その割に採用数は横ばいとなっており、紹介成功率の上昇がみられるなど、企業の採用意欲の向上と選考基準の緩和がうかがえる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・建設土木系の採用が東京オリンピックの関係でかなり増えている。そのほかの業種でも増加傾向がみられるため、雇用の改善が見込まれる。
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外
	アウトソーシング企業（営業担当）		求職者数の動き	・新規採用の募集では、応募者の数、質共に大きく変わらない。求職者の在職、離職の比率も大きく変わらない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・新聞広告の推移をみていると、消費税増税の駆け込み需要の影響で、3か月前と変わらず景気が上向いている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		周辺企業の様子	・関西圏での大型プロジェクトとして、3月に阿倍野地区で商業施設が開業を迎えるため、求人が急増して人が足りない状況となっている。これは今年の関西経済をリードする要因にはなるが、地域性も高いため、少しでも全体的な景気上昇につながることを期待したい。その反面、大阪市長の辞任・再選挙など、新年度に向かって不安定感も感じるため、全体的な底上げはないような気がする。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）		求人数の動き	・前月に続き、当社が取り扱う求人広告は増えておらず、求人数でみる限り変化はない。
職業安定所（職員）	求人数の動き		・新規求人数は引き続き増加している。医療・福祉サービス業の求人が大幅に増加しているほか、卸売・小売業からの求人も2か月ぶりに前年比で7.5%増加した。一方、宿泊業・飲食サービス業は5か月ぶりに21.9%の減少となっている。	
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き		・求人票の掲示枚数は増えているが、日雇い建設労働者不足のため、いつまでも充足しない。そのため求人数も頭打ちになっている。	
学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き		・医療業界の求人については、あまり変化がなく、看護士職を中心に人手不足が続いている。	

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

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)	良く なっている	一般レストラン (外食事業担 当)	単価の動き	・夜の利用が増え、乗客数は2けたの伸びである。客単価は、それ以上の比率で伸びており、前年に比べて500円ほど上昇した。
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・売上は前年を上回っている。婦人服に関しては、今必要なものを今買うという状況であったが、消費税増税を前にして、入学式等への出席用の洋服を前倒しで購入する動きが出てきており、また宝飾品などの高額品の動きも良い。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・ギフト解体セールが、例年以上に人気を集めている。油、コーヒー、のり、酒など、保存のきく商品に人気が集中している。4月の消費税増税を控え、客にまとめて買う姿勢が強まっている。また、ファッションでも、春物の先行購買も目立っている。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・今まで好調であった貴金属だけでなく、衣料品、家庭用品、食料品でも、客数が増加し、客単価が上昇している。1月末にかけて、徐々に売上が伸びてきている。
		百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・先月までは、消費税増税の影響で、美術品や宝飾品の売上が前年を大きく上回っていた。今月はプレタポルテ系などの衣料品関係の買換え需要が、前年よりもかなり増えている。4月に必要になるスーツを前もって買う動きもある。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・来客数と販売量が前年を上回っている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は前年の99%、客単価は前年の102%となっている。客単価が少しずつ上昇している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・し好品の菓子類の売上、販売点数が、顕著に伸びてきている。その反面、相場高の野菜は、若干、買い控える様子が、購買点数、来客数からうかがえる。豚肉と鶏肉の動きは良いが、相場高の和牛は、特売時しか動きに変化がない。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・ここ数か月、個人消費には、あまり変化は感じられないが、法人の購買回数や購買量が増加傾向にある。消費税増税が影響していることは容易に想像できる。
		スーパー（管理 担当）	来客数の動き	・年末から年始にかけての来客数増が現在も継続しており、売上も、微増ではあるが上向きである。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・高単価商品の動きが良くなってきている。来客数は横ばいであるが、単価が上昇しており、景気は上向いている。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・消費税増税が近づき、高額な冷蔵庫、洗濯機、エアコン、テレビ、パソコンの販売量が大幅に伸びている。
		家電量販店（販 売担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		家電量販店（企 画担当）	お客様の様子	・4月からの消費税増税を意識して、商品を購入している客が多い。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・新型車効果と消費税増税前の駆け込み需要による販売増で、売上が前年の160%となっている。
		自動車備品販売 店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の兆候か、客の見積依頼や買いまわりが増えてきた。
	住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・駆け込み需要で新築物件の注文が増えている。	
	その他小売 [ショッピング センター]（支 配人）	来客数の動き	・年末年始の休日が9連休というところも多く、特に年始は来客数が多かった。前年は1月4日が仕事始めであったが、今年は1月5日まで休みであったので、特に4日の来客数が前年から2割以上伸びた。また、例年に比べ気温が低く、衣料品が好調に動き、福袋の消化も前年より良かった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (運 営担当)	来客数の動き	・来客数が堅調に伸びており、かつ購買にもつながっているため、全体的に良くなってきている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数が増加している。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・客単価が上昇している。コース料理で、単価の高い商品を選ぶ客が増えている。
		その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン] (支配人)	単価の動き	・年末年始は、高額商品が良く売れた。購入量も多くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・少人数の宴会も含め、新年会の件数が、前年より1割増えている。
		タクシー運転手 テーマパーク (営業担当)	お客様の様子 来客数の動き	・売上はやや上向き、前年比で3～4%増加した。 ・年末年始の曜日並びと天気が良かったため、来園者が多かった。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・年始のイベントで、来場客が多かった。
		変わらない	商店街 (代表 者)	お客様の様子
	商店街 (理事)	来客数の動き	・1月は、店によってはバーゲンセールを始める時期である。客はもう少し割引率が大きくなるのを待つ気持ち強いようで、思うほどには来客数が増加しないという話を聞く。	
	商店街 (代表 者)	単価の動き	・アベノミクス効果は、全くみられない。客の購買行動が慎重になっている。より良いものを、より安く、タイムリーに買うという考え方が、如実に表れている。	
	商店街 (代表 者)	来客数の動き	・昼時のランチタイムには、そこそこ来客数があるものの、その後の時間帯までは続かない。今後どうなるかは、正直わからない。	
	商店街 (代表 者)	来客数の動き	・寒さの影響で客足が鈍く、出雲大社大遷宮効果が一段落した。	
	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・3か月前同様に、客は購買意欲をもっており、業種間で差はあるものの、高額品の販売が引き続き好調である。	
	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・燃料費や輸入食料品の価格が上がっている。	
	一般小売店 [靴] (経営 者)	単価の動き	・これといった変動はない。	
	一般小売店 [印 章] (経営者)	来客数の動き	・来客数は少なく、売上も良くなかった。	
	一般小売店 [食 品] (経営者)	販売量の動き	・単価は下落しているが、一人当たりの購入点数が増加しているため、一人当たりの購入金額は増加している。ただ、安さを追い求める客の姿勢に変化はみられない。	
	百貨店 (営業担 当)	販売量の動き	・売上が前年同月の100%を超えているテナントは、約半数で、アパレル系が良くない。飲食、ヘアサロン、まつ毛パーマ店等は、引き続き堅調であるが、エステが不調である。寒さのせいもあると思うが、上質な客層は、時計や宝飾品に流れているのかもしれない。	
	百貨店 (営業担 当)	販売量の動き	・先月同様、高額商品は前年をクリアしているが、雑貨や衣料品、特に紳士服、子供服は、厳しい状況で、消費税増税前の駆け込み需要によるプラス要素が感じられない。	
	百貨店 (売場担 当)	お客様の様子	・年が明け、初売りの状況があまり芳しくなく、恒例のギフト解体品セールも、初日こそ良かったものの2日目以降は急激にトーンダウンした。客は、安くてもすぐに必要がないものは、買い控える傾向にある。	
	百貨店 (売場担 当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でブランド品が売れているが、増税後の反動が懸念される。	
	スーパー (店 長)	来客数の動き	・競合店の状況が変わっていないのに、販売点数及び平均単価がほぼ横ばいで、来客数も伸び悩んでいる。	
	スーパー (店 長)	来客数の動き	・今季初めて、今月は来客数が前年を超えているが、状況は変わらない。	
スーパー (店 長)	お客様の様子	・野菜が高騰しているが、客の動向に変化はない。		

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（総務担当）	単価の動き	・生鮮品の価格上昇で、来客数は伸びても、客単価が伸びていない。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・商品単価が上昇したため、売上額は前年を上回ったものの、販売点数及び来客数がともに微減である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・商品単価の上昇により、客単価は上がっているが、節約のため、買上点数及び来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は前年と変わらないし、消費税増税前の駆け込み購入もみられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・いろいろ試みるが、販売増につながらない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・1月の販売目標は、前年の115%の計画であるが、20日過ぎには目標を達成し、引き続き好調である。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・大幅な動きがなく、例年と同様である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・今月は雪の日や寒い日が多かったので、来客数は少なく、客には買物に積極的な様子がなかった。燃料費の値上がりの影響もある。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は横ばい状態が続いている。高額商品は好調であるが、当店のように単価の低い店はあまり伸びがない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、正月期間は前年より良かった。それ以降は、平日がかなり落ち込み、前年とほぼ同じくらいの来客数にとどまっている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・年末年始の企業の宴会利用は増えている。しかし、個人客がメインのレストランの売上は、前年より減少している。
		観光型ホテル（宿泊予約担当）	来客数の動き	・閑散期に入り来客数が減少しているが、個人利用客は前年よりも多少良い。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの開業準備に伴う宿泊需要の影響もあり、ビジネス客の活発な動きが見られる。レストラン客は低単価の店に流れており、個人消費が上向いているとは感じない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・相変わらず外国人客の動きは好調であるが、宿泊客、レストラン利用客は、横ばいの状態が続いている。また、宴会件数は横ばいの状態であるが、宴会1件当たりの参加者数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・政府の見解や新聞紙上では、景気回復がいわれるが、地方では全く感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年11月から特殊な仕事が入っているため、売上は横ばいであるが、それを除くと売上は前年比でマイナスになる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忘年会や年末の慌ただしきで来客数が多かったが、1月は普通の月に戻った。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当社の場合、消費税増税対応への問い合わせも、特に多くはない。増税前の動きも全く目立たない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・販売量に変化はみられない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、商品販売額、販売個数等に前年から変化がみられない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・特に変化はない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているという話は聞かない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新規の客や、特殊メニューを注文する客は増えず、既存客も必要最低限のメニューしか注文しない。客の回転数も増えることはなく、売上も上がらない。
		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	・客との会話で、景気の変化がうかがえるような話は全く聞かない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注残を抱え、施工が進まない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客はテレビ等で気分だけは高揚しているが、実際には安い商品を探し求めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・注文住宅や相続税対策に関する事業の引き合いが、順調に推移している。	
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・例年、この時期は客の動きが悪くなる時期である。時期的な要因を除いて考えた場合には、変動はない。	
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・分譲地への客の関心は高い。消費税増税に伴う今後の不安感からか、慎重に検討している様子が見える。	
	やや悪くなっている		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新年会等では、景気が良くなっているとの挨拶をよく聞くが、当社の状況は前年より厳しくなっている。どのような努力が足りないのか、わからない。
			一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・料飲店の売上が芳しくない。商売をやめる店も増え、平日はまさに閑古鳥が鳴いている。
			スーパー（営業システム担当）	販売量の動き	・客は、消費税増税前に必要以上の買物を控える傾向にある。
			スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、客単価が低下している。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加しない。前月はやっと前年並みまで回復したが、工事関係者の客が減少したため、今月は前年を1～2%下回りそうである。
			コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価はわずかに上昇したが、来客数が減少したため、売上高は前年を下回る。
			その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・気温が低く、悪天候が続いたので、来客数が少なく、売上が増加しない。また、正月三が日も、都市部ではここ数年では最高の売上と聞くが、当市のような地方都市は、人出が少なく、寂しい初売りであった。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般消費者の外出機会は減少しているが、持ち帰り需要は若干伸びている。正月後は、単価は低下し、来客数も減少傾向にある。
			都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・例年、この時期は閑散期で、来客数は減少する。2～3か月前は来客数がピークの頃であり、比較すれば悪くなっているとの表現になる。
			テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬の大型イベントも終了し、来客数は減少している。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前は電話投票や協力他場の売上があった。		
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・少し前までは、消費税増税前の駆け込み需要があったが、一段落しつつあり、少し様子見の感がある。		
	悪くなっている		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前との比較だけでなく、前年比でも悪い。
その他専門店〔海産物〕（経営者）			来客数の動き	・正月までは順調であったが、正月を過ぎてから、来客数が急激に減少してきた。	
企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体が好景気である。	
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・12月と9月を比較すると、水揚げ数量は684t増加し、水揚げ金額は8,280万円増加した。12月単月の前年比では、水揚げ数量は541t減少し、前年の78.2%、水揚げ金額は7,280万円増加し、前年の115%であった。2013年の水揚げ数量は15,535t、水揚げ金額は49億7,380万円であった。前年より6,080t減少し、前年の77.3%、水揚げ金額は64億6,820万円減少し、前年の89.4%であった。	
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安等による景気浮揚感や消費税増税前の駆け込み需要等がある。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品メーカー向け受注量が増加基調にある。	
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料・電力料金等の上昇分の販売価格への転嫁が、なかなか進まないが、販売は順調である。	
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車、建築関係は、好調が継続しており、市中在庫での歯抜けも見受けられ、それに伴い市況も一段と上昇している。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注見積件数の大幅な増加によって、活気が出ている。	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・超円高の是正により、今月決定した海外への販売物件の収益が回復している。	

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
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・品質面や円安傾向を背景とした日本国内造船所への発注の回帰、米国シェールガス輸送のLNG運搬船の需要等、国内造船所の仕事量確保に明るい話題が出そろう始めた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関係は、耐震補強などの工事が最盛期である。公共工事に関しては良い状況、民間工事は厳しい状況であるが、3か月前より景気は良い。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・受注の引き合いが多くなった。また、金額についても、多少上振れ気味である。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きと売上高は増加した。輸送車両が不足し、運賃の割り増しが発生したため、利益はあまり増加していないものの、以前よりは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	・個人市場の荷物が回復傾向にあり、単価が上がってきている。また、引き続き、通販市場の伸びも堅調である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造系の客を中心に、情報通信環境のインフラを整備し、生産性を向上させる設備投資計画の話題が出てきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末と消費税増税を控えて、駆け込み需要が出ている。例月に比べて、見込み物件は、数量、金額ともにアップしている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・輸出向け製品が好調で、自動車部品メーカーの受注は、前年水準を上回っている。メーカーは、残業と土曜日の操業で対応している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要からか、自動車購入資金ローンや住宅ローンなどが増加している。また、冬のボーナスが増額支給されたためか、ローンの一部繰上返済も増加しているように感じる。カネの動きが活発になりつつある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数・成約件数が増加している。
		変わらない		食料品製造業（総務担当）
鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・3か月以上前から継続的に繁忙感があり、今のところ急激に落ち込む気配はない。
金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・受注量は、ここ3か月、同水準で推移している。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・住宅関連及び進学関連の受注量は増加しているが、他案件の受注に伸びが見られず、大幅な変化はない状況である。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・公共事業関連の業種は、受注件数、金額ともに前年を上回っており、まずまず順調であるが、好調といえる状態までにはなっていない。また、他の販売・サービスといった業界も、例年と比べて上向きの変化が出てきている様子はない。
やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料系の価格が円安で上昇している一方、販売価格は依然として下降し続けている。
		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	・受注の谷間なのか、工事案件の引き合いが少なく、鉄鋼向け需要も強くなく、生産量に陰りがみられる。半数は残業体制であるが、残りは定時操業の状態である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器関連で、販売量が減少傾向である。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・協力業者、建設資材の確保に四苦八苦する状況である。コストも、それに応じて高騰している。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (中国)	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・企業からの受注や問い合わせが増加している。求人を出す企業規模は、これまでの中堅企業以上から、地場中小企業にまで拡大しており、幅広いエリア・職種で、人手不足感が広がっている。
		やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒採用に関して、地場中小企業は、3か月前より積極的に求人表などを提出しているという声をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用の依頼が多い。既存客は採用数を増やし、新規の客は新たに採用を開始している。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は、1.36倍で、以前より改善してきている。また、今春卒業予定の県内大学生、高校生の就職内定率も、前年を上回る水準で推移している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・正社員の有効求人倍率が、7か月連続で前月より上昇している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は増加を続けている。業種別では、建設業、製造業、運輸業、卸・小売業、医療・福祉など、ほとんどの業種において増加している。特に、派遣事業者からの求人申込が目立っている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・全体的に、営業職の募集が増加してきている。企業は、営業職員を増員して、事業拡大、営業エリアの拡大に動き始めている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年4月入社の人材が、1月に入って活発化しており、来年4月入社の人材も、例年以上に活発である。
	変わらない	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前に比べて6.7%減少しているが、新規求職者も減少しているため、求人倍率は1倍を超えている。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人は、中小企業からの求人が多く、大手になるほど、回復の実感がないようである。
		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	・スマートフォン関連部品などが好調なハードウェア製造業や、出雲大社遷宮ブームで観光客の入り込みが好調な宿泊業では求人が増加したが、その他の業種が横ばいであったことから、求人全体では、微増に止まった。有効求人倍率は、3か月連続で0.9倍台をキープした。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・業績が良い建設業や製造業などでは、人手不足が深刻な一方、業績が低迷しているサービス業や小売業は、人手を確保するため、パート料、アルバイト料などを若干引き上げる動きも出始めた。

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 (四国)	良く なっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要で良くなっている。しかしこれは3月までで、4月以降の反落は避けられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・週末等は、来街者数が少し増えているものの、顧客の価格に対する考え方がシビアになっており、来街者数の伸びに比べて売上の上昇は非常に鈍い。
	やや良くなっている	商店街（事務局長）	来客数の動き	・年始の一週間は人出も多く、売上も前年以上であった。その後は、反動による減少が若干見られるが、3月末までは期待を持てる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が少しずつ上昇している。10万円超の高額品が動いており、景気は少し上向いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比5%増であった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を超え、順調に推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税が近づいたことと、新型車の投入から、3月末までに登録を考える顧客も見られる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で大きく販売量を伸ばしている。これは3月中旬まで続くと思われる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税増税と景気の底堅さで、受注が増加している。新型車の投入等もあることから、この数か月は期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	単価の動き	・消費者の買物に対する姿勢は慎重ながらも、客単価が若干上昇している。
旅行代理店（支店長）	単価の動き	・卒業旅行の申込が昨年以上に多い。旅行単価も海外長距離旅行を中心に、高額商品の申込が増えている。		
通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き比較的高額な商品への引き合いが好調であるが、景気が良いとまでは言えない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レース等が開催され、売上は前月比8.4%増、3か月前比40.4%増となり、盛況であった。
		商店街（代表者）	それ以外	・景気高揚の実感がほとんど伴わない。消費税増税だけが経済を締め付ける気がする。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・顧客の希望する商品が高価なものと安価なものの両極に分かれている。最近では仕入価格が急激に上昇しており、仕入が難しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現時点では、消費税増税前の駆け込み需要の心配がない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来店客数は増えていないが、客単価が伸びているので、売上は落ちていない。客単価の上昇は、商品価格上昇が影響している。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客単価は上昇しているが、その大半は、野菜等の商品単価の上昇によるものである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数に変化はない。低価格志向が定着し、欲しい品物でも価格を見ている。給料が増えるかどうかでなく、増えたら考えるというような様子である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・年末年始の日並びが良かったので、満館が続いたが、それ以降は前年より来客数が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客の雰囲気は明るさが出てきているように見えるが、景気が良くなっているというほど来客数は伸びていない。さらに、客単価が今以上下落するのではないかと感じている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は月初はまずまずだったが、中旬以降に伸びがなく、前年に比べても、若干下回った。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・単価は3か月前とあまり変わっていない。今後の見通しは非常に不透明である。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りや福袋等の売行きは好調であったが、第2週目以降は客足が止まっている。見に来ているだけで、購買意欲は全く感じられない。本当に財布のひもが固くなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	競争相手の様子	・県内の書店の廃業は、昨年1年間で2軒であったが、今年は既に2軒予定されている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候不順の影響もあると思うが、年始商戦終了後は来客数が減少している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温の低下に伴い、来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較して、セール売上の落ち込みが非常に大きい。単品買いが多く、客単価が低下しており、厳しい推移をしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年会の頻度は例年より少ないようだ。新年会をしている職種も以前と異なり、医療関係、県外の企業、損保関係といったところが目立つ。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・閑散期に入っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・競合店が増えている。
悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・寒さの影響もあるが、客が少ない。	
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	それ以外	・廃業する同業者の話を聞くと心細くなる。人口減少が著しい県ではどの商売をするにも厳しい。景気の良い話はない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・毎年1月は良くない。新年会も少なく、昼間の利用も少ないため、昨年よりも悪い。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・年明けは売上が落ちる時期ではあるが、今年は開業以来最低である。	
企業動向関連 (四国)	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	・国内は引き続き高稼働を維持し、リース単価の改善が見られる。海外は地域差があるが、全体的に堅調を維持している。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店からの発注が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工場設備は、制御盤やモーターの改修などが良い。太陽光発電は50キロ前後の低圧タイプが非常に好調で、問い合わせも多い。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の販売促進広告等により、広告費が増加している。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算書等をみると、売上が伸びている企業が若干増えてきている。景気はやや良くなっているのではないかと。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・入荷数量が少なく、高単価で推移したが、売行きが良いわけではない。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は冷凍食品の販売量が減る。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月の反動で受注量は大幅に落ちている。しかし、大口のギフト受注が入ったので、売上は例年より上昇している。	
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量、ならびに当社の販売高に大きな増減はない。	
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加したが、単価が合わず、利益が出ない。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち仕事量が多く、年度末納期を控えてフル稼働の状態が続いている。受注量、販売量ともここ数か月は高めに推移している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず職人不足で、受注に苦労している。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・景気回復に向かう気配はあるが、実質的な成果はまだ見られない。	
		やや悪くなっている	輸送業（営業）	取引先の様子	・四国産の青果物を全国の卸売市場や流通業者に輸送しているが、昨年末から、各地の卸売市場内の青果物卸売業者の倒産が相次いだことから、取扱物量が著しく減少し、減収要因になっている。
				広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き
悪くなっている	—	—	—		
雇用関連 (四国)	良くなっている	○	○	○	
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数が昨年度より3割程度伸びている。業種は様々であるが、マッチングできる人材が不足し、人材の充足に至らない状況である。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は様々な業種で増えているが、求職者の条件と合わないケースがあり、受注と結びつきにくい。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業や建設業で受注増が顕著となってきており、消費税増税後も堅調に業績が上向くとの声がよく聞かれる。また、派遣料金の単価改定についても前向きな姿勢がうかがえる。	
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・企業の採用者数が、昨年同期に比べ当社扱いで10～20%増えている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費税増税を前に自動車販売店の広告出稿も多く、人気車種は4月以降の納車でも売れている。また、家電売場の来客数も増えているようだ。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・12月の月間有効求人倍率は1.12倍で、3か月前と比較して0.12ポイント上昇している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比6.7%増となり、11か月連続で増加した。	
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・内定辞退や職種選好などの動きが見え始めている。	
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・過去最高の求人倍率が続いているが、非正規雇用が大半を占めるなど、雇用条件に好転は見られない。	
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・全国報道等で新卒採用者数を増やすと聞くと、地方では様子見の企業が多いようだ。中途採用も、一部の業種を除いては積極的に増やしていく企業は少ない。	
	やや悪くなっている	—	—	—	
	悪くなっている	—	—	—	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：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 (九州)	良くなっている	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・先月と同様、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパー共に、パン、弁当の予算を超えている。コンビニエンスストアが結構元気であり、全体を押し上げている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による購入が多くなってきた。売上も前年比160%ぐらいになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・今月は新車受注台数が計画と前年比を大幅に上回っている。1月に発売された新型車の効果と消費税増税前の駆け込み需要が寄与している。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・県外客や会社旅行のコンペ等が増え、飲食をしたりお土産を買ったりと単価が非常に良い動きになっている。地元客はそうでもないが、県外客の単価が非常に良い傾向にある。
やや良くなっている		商店街(代表者)	単価の動き	・商店街の来街客数はそこまで増えてないが、若干客単価が上がっているという話を聞く。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年末、近くに商業施設ができたこともあり、当商店街との回遊性が生まれて人通りが多くなった。
		一般小売店[精肉](店員)	販売量の動き	・販売量の伸びが大きい、来客数も増えている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で耐久消費財の家具、家電が好調である。また、高級雑貨、美術、時計、貴金属も好調に推移している。物産催事を今月に変更して来店数も増加した。食や工芸に対する客の購買意欲も向上している。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・当社の関連する3店舗の売上は、前年比108.8～102.1%であった。12月も当社に限ると前年比101.1%であるので、ほぼ同水準で推移している。客単価は、非食品が102.5%、食品が102%と前年実績を上回っている。衣料品は99%であるが、家庭用品が109%とけん引している。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・1月の初商いを終えた翌週から、週末を中心に来店客数が伸びてきている。
		百貨店(営業政策担当)	販売量の動き	・福岡エリアでは百貨店の売上高合計は前年比100%超えとなる見込みだ。3か月前は各専門店と同100%を超える施設が過半数を割っていたが、直近では過半数を超えてきた。ただし九州エリアをみると、百貨店では一進一退の状況が続いているようで予断を許さない。
		百貨店(店舗事業計画部)	来客数の動き	・クリスマスから初売にかけて来店客数が多く堅調に推移した。モチベーション商戦の有無で来店客数は増減するため、秋口に比べるとかなり増えた印象である。一部は消費税増税前の駆け込みで必要な品物を見るための来店増である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・生鮮品の価格上昇基調の影響もあるが、全体的に単価アップの傾向にある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・平日は必要な物を必要な量しか購入しない傾向が続いているが、お正月はハレ型商品が好調に動き、単価が上がっている。またエアコン、冷蔵庫など耐久消費財の売上が上がってきている。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、まとめ買い等も増えてきた。
		スーパー(統括者)	単価の動き	・客数はほぼ前年並みであるが、客単価が前年よりも上がっており、結果、経常利益が前年を上回っている。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	お客様の様子	・昨年の来客数と比較すると若干増加傾向にある。周辺に新築の住宅、マンション等が建設されることによって人口が増加していることが、おそらく原因である。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売](従業員)	販売量の動き	・年末年始の最長9連休のおかげで帰省客が多く、お土産をまとめ買いする方も多かったため売上が伸びた。
		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](統括者)	来客数の動き	・商業施設の来店客数が年末年始に増加した。それに比例して売上も上がった。
		高級レストラン(専務)	単価の動き	・今まで手頃な金額の料理が多かったが、東京や大阪、福岡等県外から来る観光客のなかで少し高い料理を注文する人が増えてきた。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・来客数、予約数が若干増えている。
	観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宴会、宿泊、レストランとも順調に売上を確保しており、前年比・計画ともにクリアしている。	
	都市型ホテル(販売担当)	販売量の動き	・秋からなんとなく売上が上がっている。宿泊者数も徐々に増えてきているようだ。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・販売売上が微増ながら増加傾向にあり、来客数も増えている。また、宿泊数も同様に持ち直している。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・予約は団体等があるわけではないが、インターネット中心の個人予約が伸びている。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・2、3月における国内旅行と海外旅行の受注額がともに前年比10%を超えている。
		住宅販売会社 (代表)	来客数の動き	・資料請求等、客からの問い合わせが前年に比べて20%程度増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・寒い日が続き、思ったように来客数は伸びなかった。しかし昨年と比較して客単価が上昇して、何とか売上を確保している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・本年度冬は寒くなるとの予報に反し、冬物防寒衣料の動きがさほど良くない。低単価の商品も販売個数にさほど変化がない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年始年末の買い物や、お正月の家族旅行などでかなり多くの出費が生まれる。そのため1月は家計が苦しいということ、節約せざるを得ない。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	それ以外	・宮崎の中央市場の相場は、3か月前と同様の需要が続いている。
		一般小売店〔生花〕 (経営者)	単価の動き	・毎年のことであるが、12月は花屋としてそこそこ需要がある。しかし、昨年度末は新築祝の注文があったが今年はなかった。また、1月は、新規開業のお祝いなど特別大きな注文は入らなかった。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・当施設のテナントである一部婦人服、舶来雑貨等に勢いはあるものの、専門店ゾーンでボリュームゾーン商品を取り扱うテナントに売上増の兆しはみられない。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・現在、化粧品や身の回り雑貨などは順調であるが、収益のメインであるファッション関連商品の伸びは弱い。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・商品価値に対する不安感等がみられる。
		スーパー(店長)	それ以外	・売上をみると、食料品は前年比104%で推移しているが、衣料品は同比92~93%と売上不振で、冬物衣料があまり売れていない状況である。稼ぎ頭である下着関係のインナーの売上は12月に比べて少し落ちていいる。インナーの売上構成比が高い当店としては、この売上が上がらないと衣料品の全体的な押し上げにならない。店のトータルとしては101%ぐらいで推移している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・食品の売上は順調に推移しているが、客単価が落ちている。来客数も閉店セール等の特別な販売促進をかけた店舗の売上はかなり上がっているが、それ以外は減少傾向にある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客数の減少もみられるが、今月はどちらかというお客の買上点数が前年比96%と低くなっているのが目立つ。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・客の購買単価は若干増加し、わずかながら改善基調にある。目的消費だけでなく、衝動買いも見受けられ、マインドは上向きに変化している。しかし、客数においては、顧客争奪のし烈な状況が続いており、広告宣伝費など消耗戦の割に集客効果が出ておらず、上振れには至っていない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・前年夏以降、販売量において底堅い押し上げがある。米や食品不安の原因となっている冷凍食品が大幅に落ちているにもかかわらず、野菜等の高値の影響も大きい、1人当たりの購入金額が増えている。
		スーパー(業務担当)	お客様の様子	・冬物衣料の最終処分期を迎えても、相変わらず売上点数の増加はみられない。消耗品や季節食材の堅調な動きと比較すると、今冬の衣料品関係の落ち込みは非常に大きい。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・景気が良くなっているのかどうか、あまりはっきりしない。客のどのような動向で景気を判断すれば良いのかわからない。ただ買物をするのに慎重になっているようだ。
衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・福袋はすぐに完売したがセールでのまとめ買いが少なかったため、結果、売上は昨年割れだった。		

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
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・今月は新年初売という大きな行事のある大事な月であった。初売は前年と比べどちらかと言うと控えめな始まりだったが、月末に追いつけてなんとか前年並みとなった。福袋もそこまで伸びておらず、客は、気候と自分のニーズに合わせたマイペースな買物をしているようだ。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・一部、超高額品のゾーンにおいては良い傾向がみられるが、中間層の商品群においては、現状では全く改善の兆しがみられない。
		家電量販店 (総務担当)	来客数の動き	・競合店も同様に来店客の少なさが顕著である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今年の初売は順調でよかったが、後半になると客足は止まった。毎月のキャンペーンは前年並みだった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	来客数の動き	・燃料油の小売価格は高止まりした感があるが、灯油・ガソリン等の顧客の需要について変化はない。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・正月旅行が好調であった反動か、年明け1月の予約が特に国内旅行を中心に鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年に入り人の流れがやや鈍くなっている。無駄な出費を抑えているようだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼のタクシーの動きが悪く、夜は週末だけ動く。これでは今までと全然変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客の動きが大変悪く、電話の受電回数も今月は良くなかった。
		通信会社 (総務局)	販売量の動き	・新規契約数は依然として低調に推移しており、当社において変化はみられない。
		通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・1月の販売台数をみると、お正月に少し上がったが、前年比は下回っている。その後も平日、週末にかかわらず売上減となり、厳しい状況であった。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・3か月前からあまり変動がないのでアベノミクスの動きも一段落してしまったようだ。大企業や輸出関係の企業は非常に上向いているかもしれないが、最終販売者である中小企業にはアベノミクス効果はほとんど表れていない。今は消費税増税前の駆け込み需要があっても4月からの落ち込みを非常に心配している。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	来客数の動き	・季節要因で入院する利用者が増加するため、売上減となる。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・経済的に余裕のある方は、高額品の購入が多少増えた。一般の方の実需は今の時期だが、あまり買い物が増えていない。余裕のある層とそうでない層との差が大きく、全体としては良くなっていない。
		一般小売店 [茶] (販売・事務)	販売量の動き	・毎年のことではあるが、年末の贈答品でいただきものが多いため、自宅用のお茶の売上は年々減少している。
		百貨店 (営業担当)	それ以外	・入店客数と婦人・紳士の衣料品、雑貨の売上ともに前年実績を割っており、消費はダウン傾向にある。
		百貨店 (業務担当)	お客様の様子	・冬物の処分期に入っているが、客の買い方が弱い。理由を尋ねると、消費税増税に備え節約しておきたい、他に大きな買物をしたので購入を我慢していると答える人が多い。消費税増税前の駆け込み需要の反動減と、買い控えが同時に起こっている。
		コンビニ (エリア担当)	それ以外	・正月明けで客の動きが鈍り、売上も大きく前年を割っている。競合店の影響もあるが1品単価も低く、必要な物だけ購入する客が多いため厳しい状況にある。
		その他専門店 [書籍] (地区支配人)	販売量の動き	・他社との競合が継続しており、特に隣接する商業施設とのバッティングは相変わらずである。当店の方が立地条件が厳しく、販売量の低下傾向に歯止めが掛からない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末忘年会の忙しい時期を終えて、新年会をする人があまり多くなく、来客数も先月と比べると雲泥の差だった。毎年のことで覚悟しているが、それにしても動きが良くない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始を終え確実に客数は減少している。消費税増税の年に入り客はかなりシビアになってきているように感じる。今後、4月が近づくにあたってさらに客足は遠のくような気がしている。

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
		居酒屋（経営者）	それ以外	・前年とあまり変わらないが、周りの店からも良くなったという話を聞かない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日特に歓楽街の動きが非常に悪い。客の帰りが早いようで、早く店を閉めるところが結構多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービス契約の解約が多くなった。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・今の時期は入会の時期ではないので、これから4月以降に期待したい。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税増税の影響で買い控えがある。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・マンションの分譲は前月より販売量が伸びている。一方、一戸建ては問い合わせ等も伸びず、売行きも鈍化している。マンションの方が値頃感があるということで、順調に推移している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月の上旬は、消費税増税前の駆け込みが多かったが、下旬になると急激に売上が減少した。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・年末は何とか売上が伸びたが、年明けは予想以上に落ち込んでいる。売れないので仕入れもできないという悪循環となっている。同業者でも売れていないのか、魚価が上がっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・昨年末より来客数が減少していたが、1月に入っても変わらず減少している。毎週イベントを打っているが、全く効果がない。
企業動向関連 (九州)	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	・消費税増税前の駆け込み需要が増えている。売上は前年比120%程度と増えた。1件当たりの受注金額は増えていないが、受注件数が増えている。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・一部ではあるが、社員の賃金が上がっている。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・販売量は増加しているが、新規建築物件を対象にした受注は少なくなっている。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・自社を含め、取引先の受注残が増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・自社では太陽光投資を今後3～5年かけて取り組む計画である。今期も2基手掛けているが、土木業者、電気業者を確保するのに苦労した。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の動きがある。
		通信業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内の様々な施策に伴って情報化に対する投資が活発になってきている。また、商談のスケールも大きくなってきているため開発効率が向上し、利益に好影響を及ぼしている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で耐久消費財や自動車の売行きが好調である。百貨店やスーパーの売上も増加傾向にある。また、住宅建設や公共工事が本格化してきており、所定外労働時間のほか、求人数も増加するなど、雇用環境が改善してきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注増と利益率の上昇により資金繰りが幾分楽になっている。顧客の預金残高も増加傾向にある。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造、建設業とも需要は高いとの話が多い。利益率を考えて仕事を選別している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先から消費税増税前の駆け込み需要の話がよく聞かれる。また、採用も昨年と比べると、良い印象を受ける。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・安売り商品から、こだわりや少し高め価格設定の商品に購入が移っているようだ。
		経営コンサルタント（代表取締役）	それ以外	・採用のため求人媒体で人材募集をしているが、半年前と比べ応募してくる人の数が激減している。各社、採用を増やしており求人数が増加している影響である。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・ビジネスホテル運営会社を訪問したが、出張などで宿泊客が増加し稼働率が向上しているとのことである。土木建築関連は相変わらず人手不足なほど好調である。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年通り1月は12月の反動から需要はあまり伸びていない。加えて原料不足から販売にも影響が出て、売上はあまり伸びていない状況である。ただ、居酒屋の引き合いが例年の1月よりは強い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産関係の販売は、なかなか販売単価が上がらない状況で、ある程度厳しい状況が続いている。
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・年末年始ということで物流が上下しているだけで、予定より大幅に物が動いているとは言えない状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は昨年よりも良くなっているが、原材料価格の高騰、特にガスの価格高騰が激しく、3、4割も値が上がっている。原材料や資材、下請からの値上げ攻勢も強く、利益を圧迫している。今後は値上げをしたいが、踏み切ることができない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がなかなか増えない。増える気配があるかと思うとまた落ち込むという状態で、3か月前と比較すると横ばいか、やや落ち目になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や客先の話も前月と変わりなく、コンスタントに推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気は上向いているが、3か月前と少しも変わらない。仕事量が増えているが受注単価は変わらず、人手を増やさないので、残業や休日出勤で人件費コストがうなぎ上りである。受注価格をみると、景気の状態はやや悪くなっているとも捉えられる。
		その他製造業（産業廃物処理業）	それ以外	・知人からの話では、受注量は増えているがマージンを削られており、結果として忙しなくなっただけで、経費はかさみ利益は出ない状態とのことだ。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先が一番関心を持っていることは、価格の引き下げである。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・12月と比べると、年明けの1月は明らかに悪くなかった。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・建設コンサルタントへの市町村からの発注は、1月に入ってから少しではあるが行われている。指名業者のなかには、あえて高めに応札するところもあるが、仕事が少なく赤字覚悟で入札しているところもある。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年のあいさつ時期に営業マンの必死さを感じた。どこも成績に苦慮している。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が全く増えないので、久しぶりの経験だが工場を休みにしなければならない。高いものは売れていると聞くが、私たちの生産するようなものとはかけ離れている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・技術者や職人不足で稼働できていないため悪くなっている。今の現場を完了しないと次の現場にいけないのが実情である。年度末となり、平成25年度予算も残り少ないため繰越工事の早期発注を希望する。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている荷物の荷動きが悪くなっている。出荷量が徐々に落ちてきている。
悪くなっている		—	—	—
雇用関連 (九州)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・継続的に求人依頼数が前年比150%で推移している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・長期の派遣案件が微増している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・婚礼司会者の派遣を行っているが、2、3月の受注が例年より増えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・既存の企業と新規問い合わせの企業からの注文が共に増えている。企業担当者からも、人手が必要になるといった話をよく聞く。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・建設関連を中心に雇用情勢は上向きである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・昨年からは自動車製造関連が好調で、昨年末からあるレンタルフォークリフト会社が増車し、新規求人を増やした。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業績が上がり、賃金・賞与が上がった企業や、賃上げを検討しているとの企業が見受けられるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比べて、求人数が増加、求職者数が減少、就職率が上昇という状況であるため、景気判断はやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、前年同月比で5か月連続大幅に減少している反面、新規求人は4か月連続増加しており、有効求人倍率も改善がみられる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・求人件数は昨年を上回って推移しているが、採用ができないため繰り返し求人をしている企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞求人広告の状況は3か月前と変わらない。製造業の求人意欲は高く、条件面で地元企業との格差が広がりがつあるようだ。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数は変わらず動きがない状況である。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数は景気動向の先行指標ととらえられるが、一般に公表されている景気上昇の実感がない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・昨年の同時点と比較した2014年卒業生の内定決定率は若干増を示しているが、ここ数か月の景気動向を判断する根拠としては、やや弱い。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・年末年始の商品の販売量が例年よりも良かった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・少しずつ来客数も増えてきており、客単価も多少良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月中旬までは来客数前年比が110%で推移していたが、下旬で悪化し、107%となっている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・販売数が前年を上回り、来客数も増えてきている。要因としては人気商品の在庫が潤沢になったことと、携帯端末自体は飽和状態になってきているが、タブレット端末の需要に活路を見出し強化していることが挙げられる。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・利用人数は落ちているが、客単価はかなり高くなっている。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	来客数の動き	・注文住宅の消費税増税前の駆け込み契約は9月で終わり、その反動減があった10月と比較すると、やや良くなっていると考え。来場客数は増加傾向で、消費税増税前に間に合う、3月の建売棟販売への商談も動いている。
	変わらない	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・今月は前年同月に比べ物産催事を減らし、売上が鈍化するものと予測していたが、衣料品部門では前年比5%アップ、食品部門では2%アップと、3か月前とほぼ同様の堅調な伸びとなっている。客単価は前年を割るも、来客数では7%アップと比較的来客数の伸びは良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は前年並みで推移しており、競合他社やその他要因による来客数増減が売上増減に直接影響している状況である。欲しいものや必要なものがあれば購入するので、消費動向は安定している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・当方の商売は、どちらかというとも夏が勝負であり、冬の間は動きがスローになるため、当方の商売の動向だけで最近の景気を判断するのは難しいが、近所の店舗を見てみると、冬物のセールを行っている店が多いにもかかわらず、来客数が多いように見えない。かなり減っているようである。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は多いが、購買価格は低いままである。高額商品などはまだまだ厳しい状況である。外国人は多いが、目抜き通りの土産品等はまだまだ知られていない。情報発信力不足の感がある。本土の景気が良くなれば、必ず今年は良くなるであろう。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・消費税が上がる前に旅行に行きたい、という話はよくある。2月中旬後半～3月の旅行の問い合わせが増えてはいるが、予約率としてはまだまだである。

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	観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月の稼働率は、前年同月実績を下回る見込みである。3か月前は前年同月実績とほぼ同じであったので、傾向としてはやや悪くなっている。 ・前年10月以降、消費税増税の駆け込み需要の反動により建築請負契約が大きく減少している。
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	
	悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・雰囲気としては、景気が良くなってきているように感じるが、飲食業としては売上は達成できても営業利益が下がってきつくなっている。注文が無制限食べ飲み放題、カニの食べ放題などの得売り商品に集中しており、仕入れ原価、光熱費、その他のコストが上がる。また、景気が良くなると飲食業の採用は厳しくなり、人手不足になるため、時給が上がってきている。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	輸送業(代表者)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・離島で全般的に生コンクリート及びアスファルト共に受注が増えている。一括交付金の影響と思われるが、以前は少数の大型物件が出ていたのと比較すると、各市町村の小型物件も万遍なく出ており、民間工事も散見される。
	やや良くなっている	食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・観光土産商品としての売上が目立つ。
	変わらない	窯業・土石製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・公共工事は前年比微増、民間工事は前年比微減となっている。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・モデルハウス来場や引き合い、相談件数の多さの割には、契約に結び付く件数は少ない。
		輸送業(本社事業本部)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・大きな変化を伴う要件は見当たらない。通常通りの業務取扱量で、増減は見られない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事はあるが、小規模で安価なものばかりで、景気が良いといえる程のものではない。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕 (就職担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末が近づいているにもかかわらず追加求人がある。理由は業務多忙による人員増員とのことである。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・4年次生向け及び既卒生向けの求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・白物家電等の耐久消費材を取り扱う小売業を中心に、企業の求人は、堅調に推移している。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—