

## ・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	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が徐々に増えている。特に冷蔵庫、洗濯乾燥機等の買換え促進が顕著に表れている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・2月の利用客数は前年比で約122%と好調である。降雪が少ないこと、天候が安定していることが好影響となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の気分が一転しており、消費税増税前の3月までに何でも買い求めようという動きが出ている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品が売れてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・旧正月からさっぽろ雪まつり期間中にかけて、外国人観光客が空前の入込となり、外国人観光客が立ち寄る店の売上は例年を大幅に上回った。一方で、東京方面の大雪の影響で、雪まつり期間中の週末に航空機の欠航が相次いだことから、高額の買物をともなう日本人観光客のキャンセルが多数みられ、各方面に大きな影響が出た。また、2月は降雪こそ少なかったものの、低温が続き、積雪量が多いままであったことから、観光客以外の客足が鈍く、そのことが売上に影響している店も多かった。全体としてはやや良くなっているものの、伸びが鈍っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年比101%と微増ながらも、定価品の売上は前年比108%となっている。消費税増税前に購入しようと宝飾が絶好調であるほか、すべてのカテゴリで前年を上回った。ただ、客単価が上昇している半面、洋服やバッグなどの販売量は若干減少している。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・店内で買い回りをする客が増えている。来客数は前年を大きく下回ったものの、来店した客は2か所以上の売場で買い上げている。宝飾品や時計、プレタブランドの客単価も上昇している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月からの消費税増税を前にして、需要の前倒しが多くみられる。紳士スーツやトラベルキャリーバッグ、5月人形の販売量が伸びているほか、食品も飲料を中心に売れており、ビールなどのケース買いも目立つ。消耗品である紙製品の動きも顕著である。自転車も通学用を中心に早めの動きがみられるほか、冷蔵庫や洗濯機の買換え需要は異常値のような数値を示している。
		スーパー（役員）	単価の動き	・ここ数か月、生鮮食品の相場上昇、その他食品の値上げ等により、商品単価が前年から4～5%上昇しているなか、2月の客1人当たりの平均買上点数が前年を上回っており、来客数も前年並みを維持している。また、4月からの消費税増税を控えて駆け込み需要も起き始めており、消費はやや良い方向にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が始まっており、ティッシュペーパーやトイレトペーパー、洗剤等が前年の15%増で売れている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・長く低迷していた、たばこの売上が回復傾向にある。また、新商品に対する客の反応も良くなってきている。これらがけん引して客単価の回復がみられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、全体的に来客数が増えており、売上也伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・顧客の動きが積極的になってきている。
		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の効果により、販売量が伸びている。

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 (営業担当)	販売量の動き	・新車の販売量が順調に伸びている。新型車効果と消費税増税前の駆け込み需要が要因となっている。一方で、中古車については、軽自動車の比率が高いため、利益率の低下が懸念される。また、車検対象車が減少しているため、サービス部門の利益も減少してきている。
		自動車備品販売 店(店長)	販売量の動き	・消費税増税を前にして、車の購入、納車が進んでいるなか、タイヤやオーディオといった関連用品の購入が好調である。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・さっぽろ雪まつりを始め、札幌モータショーや各種スポーツイベントに関連した宿泊客を効率良く取り込むことができた。国内からの旅行者、海外からの観光客ともに堅調である。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・4月の先行受注が前年比115%となっており、消費税増税後にもかかわらず好調である。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・管内を訪れるビジネス客及び観光客が増えている。特にビジネス客の動きが活発になってきている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・客から4月の消費税増税後の旅行代金に関する質問を頂くが、それによって旅行を控えるなどの判断はみられない。ただ、旅行者が増えているとまでは感じない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・来客数が増加しているため、やや良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・4月の消費税増税前に分譲マンションを購入しようと買い急いでいる客が多くみられ、3月末までに引き渡しできる分譲マンションの在庫が底をついてきている。駆け込み需要は大きいですが、客の需要を満たせるだけの供給がない状況になってきている。
	変わらない	商店街(代表 者)	競争相手の様子	・例年であれば、2月に入ると春物に切り替えるショップが多くなるが、今年はセールを継続して、冬物を売り続けるショップが目立っている。そういうショップではある程度の需要を取り込めているが、春物の動きが良いというショップは見当たらない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が多く、その分を除くと決して良い数字ではない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・2月初旬にかけて、北京語圏からの外国人団体客が例年よりも多くみられた。時期的に中心部を訪れる外国人の来街者はあまりいないが、ホテルや交通関係、土産物関連等での売上が伸びた。一方、中旬以降は外国人観光客が減少したほか、地元客の外出控え、買い控え等により来街者が減少し、全体的には例年並みであった。ただ、地元百貨店の地下食品売場の夕方における来客数が微減しており、そのことが懸念材料となっている。
		一般小売店〔土 産〕(経営者)	お客様の様子	・当地では、雪あかりの路というイベントが2月7日から16日までの10日間にわたり開催されたが、期間中の週末が2週とも全道的な大雪となり、交通機関が乱れたことから、売上にマイナスの影響が相当みられた。
		一般小売店 〔酒〕(経営 者)	販売量の動き	・観光客の入込は順調だが、飲食店など、当店の商売に直結するような業種の売上にはなかなか結びついてこない。一方、街の雰囲気にもぎやかで活気が出てきているが、それが売上、販売量につながらない。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今年は前年よりも2～3週間早く春物を投入したが、特に動きはみられず、ほぼ前年と同様の動きであった。消費税増税前の駆け込み需要については、今月の時点ではまだ動きがみられない。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・消費税増税前だから買っておくという言葉が客から聞かれるようになったものの、大量に商品を買うような動きはみられず、化粧品等の必要なものを若干多く買うという程度である。客の財布のひもは相変わらず固いままであり、売上への影響はほとんどみられない。
		百貨店(販売促 進担当)	来客数の動き	・2月に入ってから天候不順の日が多く、特に中旬以降の低温、降雪が直に影響していることで、来客数のマイナス傾向が続いている。ただし、買上率や客単価はプラス傾向となっているため、全体的には上下動が少なく堅調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（役員）	来客数の動き	・今月は中旬から良い天気が続ぎ、暖かくなってきたこともあり、自転車等が例年よりも早く動き出している。消費税増税前の駆け込み需要はまだ実感できていないが、高額ベッドが動き出しているなど、高額家具の動きが少し良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みとなっているが、販売量が前年を下回っている。消費税増税にともなう駆け込み需要は少しずつ出てきているが、まだまだ景気が良いとまでは言えない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・4月の消費税増税を前に、食料品や日用品の買だめ需要がみられ、客単価が上昇し、売上が増加している。ただし、4月以降は相当な反動が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・生鮮品は前年並みの売上を維持しているが、酒、たばこといった免許品の売上が大きく減少しており、総売上も前年比マイナスとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月前半はソチオリンピックがあったことで、消費者の気持ちが高まり、景況感も良かったが、月半ばに暴風雪による交通まひが2日間続いたことで、消費者があまり街に出てこなくなった。売上も前年を下回ってしまった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前のにぎわいがあまりみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べてコンパクトカーの受注が少し伸びている。しかし、セダン系の車種や2000CCクラスの車種の動きがぱったりと止まった。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月前半は、例年になく大雪の影響もあり、売上が前年比で2けたのマイナスとなったが、後半からは盛り返し、月全体では前年並みであった。月全体をとおして、来客数が増加しているものの、客単価が低下している傾向にある。現在、客単価アップに向けた対策、4月からの消費税増税対策を検討している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・4月からの消費税増税や各種公共料金の値上げなどを控えての駆け込み需要は、特需であるため、実際の景況感としては分からない面がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は下旬まで例年よりも寒い日が多く、さっぽろ雪まつりの人出も前年よりも多かったが、タクシーの売上は前年並みであった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雪が多いという天候の影響もあり、3か月前と比較して売上が若干上向いている。ただ、前年比では、依然として前年よりも1%ほど下回っており、状況に大きな変化はみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月はイベントも少なかったため、タクシーの売上は減少傾向にあり、3か月前の売上と比較して、約2%の減少であった。しかし、雪が多かった前年の売上とほぼ同じであったことから、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上の前年比をみると、前年の暮れと今月の状況にほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税の増税対策として、家電や家の修繕といった支出額の大きなものへの出費が多くなったことで、普段の日常的な消費が後回しになっている。美容への出費についても控える客が多くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して、それほど天候が悪くなく、流氷の影響もほとんどないため、順調に運航できている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街は来街者の多い商店街だが、今月は通路の凍結が厳しく、歩行困難な状況が続いていることで、来街者が減少している。クリアランスセールも不発に終わっている。アジア系の観光客の入込も多くみられるが、寒さのためか、観光ルートでの行動にとどまっており、夜の飲食店の客足はまばらである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上低迷のなかで箱売り単位でのセールが好調であった。販売量は前年比95%だったものの、客単価が伸びたことで、売上は前年比96%となった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・平日の夜の売上が悪いほか、週末も客単価が下がっており、売上は前年を下回った。元々、会社員の若年層はあまり多くなかったが、このところ、すっかり来店しなくなっている。各ホテルではラウンジやコーヒESHOPの来客数が減っており、食べ控えも広がっている。一方、料理教室では単価を下げて来客数が減ったと聞いている。	
		観光型ホテル (経営者)	それ以外	・エネルギーコストを筆頭に原材料価格が上昇しており、収益が低下している。外国人旅行客数は続伸しているが、国内旅行客の動きが鈍く、客室の定員稼働率が低下しているため、売上効率が悪化している。	
		通信会社(企画担当)	単価の動き	・競合他社との値下げ合戦が過熱し、客がさらなる割引を期待して買い控えをしたり、見た目の値下げ額の大きい競合他社に買い換える動きが増えている。	
	悪く なっている	その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前には消費が悪すぎる。医薬品のインターネット販売のあおりがすでに訪れているような静けさとなっている。	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・人出がない。	
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で受注が増加している。	
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・労務者不足や単価高騰により新規受注に消極的だった建設会社が、既に受注した工事の進捗よくとともに先が見通せるようになったことで、選別しつつ新たな受注を目指す動きが加速している。	
	やや良く なっている	金融業(企画担当)	それ以外	・公共工事の増加で建設業界は堅調であるが、人件費の増加や資材価格の上昇から利益率は低下している。中華圏の春節とさっぽろ雪まつりなどの各地の主な冬のイベントが重なったこともあり、外国人観光客が増加しており、観光関連業種は好調である。	
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響もあるが、受注量が増えてきている。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・景況感はやや良いが、景気が好転してきたからという理由での設備投資的な案件は極めて少ない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕(支店長)	取引先の様子	・取引先において決算に向けての数字が固まりつつあるが、好調に推移している取引先が多い。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕(役員)	受注量や販売量の動き	・ものづくり補助金に採択された案件の納入を多数充当できたことに加えて、顧客である鉄工関連業の仕事量が多かったことが重なり、今月の業績は良かった。	
		変わらない	食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・単価の高い商材の荷動きが悪くなってきている。
			食料品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量の変化は特にみられない。
	輸送業(営業担当)		取引先の様子	・生乳の減産が深刻化している。天候不順の影響で牧草の出来が悪く、配合飼料でカバーしている分、経営コストがアップしている。また、所得確保のため、乳牛の種付けが減っており、後継乳牛の不足が懸念される。酪農家の離農も増えているため、乳牛の受け皿として農業生産法人が設立されている状況にある。2014年度の生乳生産量は前年から1.5%減少の735万トンが見込まれている。	
	やや悪く なっている	輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・来年度に向けての引き合いが増えてきているが、足元は大きく変化してない。	
		司法書士	取引先の様子	・北海道特有の時期的な影響により、多少下向気味となっているが、大きな変化はみられない。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の契約成立件数が少ない。冬期間という理由も考えられるが、例年よりも動きが鈍く、景気回復の兆しがあまり感じられない。	
	悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・土地の売買、建物の新築、増築工事が減少したままである。	
	雇用 関連	良く なっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・現在、行政から受託して、失業者への就職支援事業を行っているが、その就職率がここに来て高まっている。求人数も増加傾向にあり、およそ6割が就職できているなど、就職環境が以前に比べてかなり良くなっている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりの効果もあり、特にホテル業界や飲食業界が活況を呈している。また、事業所数の多いコールセンターの人手不足はさらに深刻になってきている。個人消費関連については、消費税増税前であるものの、大きな変化はみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年から16.7%増加し、48か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から16.5%増加し、48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	・ほぼすべての業種で求人数の増加傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求職者数が減少しているなかで、就職件数が5か月連続で増加している。人手不足感がみられる企業の採用意欲が高まっていることが要因である。
変わらない	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数が増えているようにみえるが、不人気の職種も多く、なかなか充足しないため、結果的に雇用数の増加につながっていない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求職者数の動き	・建設、土木から始まった人材不足感はサービス業にまで拡大している。求職者数の減少が求人者のリピートにつながっており、人材確保が厳しい状況となっている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・求人広告件数は堅調な伸びを示している。飲食、コンビニ、スーパー、建設、介護などの募集意欲が高い。ただし、景気が良い、売上が伸びている等の声はほとんど聞こえてこない。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・1月の新規求人数は前年を16.9%上回った。新規求職者数は前年を11.4%下回った。月間有効求人倍率は0.87倍となり、前年の0.73倍を0.14ポイント上回った。しかし、新規求人のうち、正社員求人の占める割合は43.7%と低く、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	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・このところ2けたの伸びがみられていた募集広告の売上は、前年比100.2%とほぼ横ばいであった。要因を特定することはできないが、雇用環境が以前よりも悪くなっていることはなく、医療、派遣、小売、土建不動産、飲食といった上位業種の顔ぶれも変わらない。
		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	—	—	—
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・今年の当地方は雪が少なく、天候の良い日が従来よりも多い。当然、商店街、中心市街地に客が流れている。また、個人の観光客が増えているので、飲食を中心にサービス業、ホテル業の売上状況が若干上向きになっている。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・時計や宝飾といった高額品で、また少し価格帯の高い商品の動きが良くなってきている。消費税増税前の影響もあるとみられる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月は週末2週連続の降雪の影響で苦戦したが、月計では前年並みの実績を確保できる見込みである。雪の影響を除けば2けた近い伸びとなり、特に宝飾、ブランド品などの高額品と、消費税増税前の駆け込み需要として化粧品なども販売額を増やしている。総体的には景気の落ち込みは見られない。
	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の効果が部分的に表れており、総体的な売上に寄与している。	

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（売場担当）	お客様の様子	・今月の売上が良い要因の1つとして、定価のオケージョンが好調だということが挙げられる。1、2月は降雪により売上が大きく左右するのだが、今月は交通が麻痺するような降雪には至らず、春のセレモニー商材への関心が早めに高まったといえる。反面、セールの売上は予定していた数字まで伸びていない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要とみられるが、食料品、寝具、家庭用品、時計の売上が前年と比較して伸びている。客の様子を見ても、計画的な目的買いが多く、買い求めている商品群が共通している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前なので、買い置き商品などの動きが良く、その分の売上が上乗せされている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・1点単価は大きな変化はないものの、買上点数が伸び、客単価が上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・プレミアムビール等の高単価商品が動いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は多くないが、客単価は上がっている。高額なものは今のうちに買う方が良いとの認識も販売につながっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出てきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・生活必需品の冷蔵庫や洗濯機のなかで、単価の高い省エネハイグレードモデルの販売台数が伸びており、平均単価が上がってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前倒しの年度末商戦の展開も重なり、消費税増税前の駆け込み需要もピークを迎え、受注、販売共に前年比30%増加したが、中旬の記録的な大雪により、来客数、営業活動、供給面にも少なからず影響が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型の軽自動車及びハイブリッド車の売行きが好調であることに加え、消費税増税の影響で前倒し受注が多い。ただし、3月納車が間に合わない車種が増えてきており、販売量は若干下降傾向にある。
		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客がまだみられる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比で多少増加している。景気の影響か消費税増税前の買い急ぎなのかはよくわからない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出ており、受注が伸びている。既に3月納期は無理が出てきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・家具や家電、インテリア商品や、宝飾品、メガネ、印章等高単価品の売上が伸びている。一方、紳士服や日用品、食品等の売上苦戦により、館内全体の客単価は微増となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・新年度への方向性も見え始め、グループや家族でのパーティ、食事会の需要が出始めている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・消費単価は前年比102%で推移している。来客数も様々な集客施策により前年より数字を伸ばしている。アベノミクス効果が出た一応の結果とみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・理由は分からないが、来客数が伸びている。客単価は元々若干の伸びがあったので、それに来客数の伸びが上乗せされ、客単価は乗船率以上の伸びとなっている。景気は3か月前より良くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・販売価格は1割ほど上昇傾向にあるが、原材料の仕入れ価格や人件費はそれ以上の2割ほど上昇し、電気料金、燃料費も上がっているため、粗利は減少している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・12月から3か月連続で供給予算を達成している。年度累計も予算超過に転じている。
		変わらない		商店街（代表者）
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き			・3か月前も悪くなかったので、今月が特別良いわけではないが、売上が前年比106%となっている。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き			・高額商品の販売は好調であるものの、低価格商品の動きが鈍く、販売量が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・一部、消費税増税前の計画的な購入がみられるなど、モチベーション需要の動きは早い。一方で、天候の影響を受けて、暖房、光熱費などにかかる影響もあり、必要の無いものは購入しない慎重さがみられる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税率引上げに伴う主だった動きはまだ見受けられない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・関東甲信地方の大雪で一時品切れや品薄があったものの、その後回復し堅調を維持している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・2月の1品平均単価は降雪による青果物の価格高騰もあり、前年比3%強となっている。消費税増税を控え、お米、たばこ等の動きが良くなっているが、買上点数及び来客数は前年割れしている。しかし、単価は上昇し月後半からは前年超えが続いている。それでも来客数改善はみられない。実質的な消費環境はあまり芳しくない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月の消費税増税に伴い、中長期保存可能な加工食品、基礎調味料、嗜好品、菓子、冷凍食品や肌着、靴下、インナーなどの販売数量が伸びている。しかし、これは消費者の事前の防衛策であって景気が良くなっているとはいえない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変更はなく、販売量も現状維持である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変動がない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣の競合店出店から1年が経過し、売上はほぼ下げ止まってきているが、依然前年比は厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店激化で各店舗の来客数前年比が上昇しない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店が相次いでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は少ないが、この時期には客足がある。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・消費者の購買はまだまだ単価の低いものを中心になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の影響で買い急ぐ客が大分増えてきている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車効果もあり、来客もそれなりに増加傾向である。しかし、納期が増税タイミングに間に合わず、消費マインドを低下させている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前なので耐久消費財の購入が少し動くだろうと考えていたが、販売量の動きは鈍い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の客層はシルバー世代が多いため、今月は寒さや大雪の影響で来客数が大幅に減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・店頭販売の小売は比較的堅調だが、飲食店の方がかなり落ち込んでいる。売れ筋は決まった銘柄やアイテムなので、明暗がはっきり分かれている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・受注はあるがこなせない状態のため、売上にも利益にも結び付かない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・9日及び16日の大雪で売上比率の高い日曜日の売上が半減した。雪の影響で道路状況は最悪で、買物どころではない状態である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・2週続けて大雪が降った影響で、除雪用軽油の需要が大幅に増加している。気温も上がらないため、暖房用燃料の動きも堅調で、価格も値崩れがなく安定している。ただし、物流が滞り、交通状況が悪いこととあいまって、車両用燃料のガソリンの動きはあまり良くない。全体的にみると景気は横ばいである。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価を上げた商品を出せばそちらを食べていただくこともあり、客単価が結構伸びている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月はあまり景気に左右されない還暦などの人生の節目の行事が多く、入込は多少良好である。しかし、大雪が2週続けて土曜日と重なり、アクセス不良のためキャンセルも発生している。

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
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・今回の大雪でのキャンセルもさることながら、消費税増税の関係か、客は車や家電などの買換えに気を奪われる傾向が強く、ホテルは二の次となっている。また、震災から3年が近づいているが、その節目に多少の集客を見込んでいたが、予約状況は期待したほどではない。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・良くも悪くも前年並みである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・法人旅行の販売量の動きが悪い。巷でいわれているような景況感は当業界ではうかがえない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の様子見の状況がうかがえる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・良い状態は3か月前と変わらない。今月は大雪が降ったが、その後も販売量の動きは良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数は相変わらず昼も夜も少ない。夜は特に少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・中小企業を主とした法人顧客への営業を実施している。製造業は上向きだが将来に不安を感じており、新規事業の案を模索している状況である。小売業、卸業は単価の競争が激しく、景気の状態は現状維持である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前で一部駆け込み需要はあるが、全体的な動きではない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に関しては改善がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により3月までは消費が増加する。しかし、反動減も現実化しており、各企業の経費削減意欲は高まっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者の獲得も少ないが、解約者も減少傾向にあるため、売上は横ばいのまま推移している。客の財布のひもは依然固いまま変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との打ち合わせでは、消費税増税の影響かコスト削減の話になる。
		遊園地（経営者）	それ以外	・今月は冬季休園である。団体旅行の問い合わせや予約については特に変化はない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と同じような状況である。1人当たりの単価が低い上に来客数も増えていないので、売上はむしろ下がっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・以前から依頼されている仕事をこなしている状況で、新たな仕事は増えていない。
		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がある。また、期後も計画受注ができていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・大雪という天候のせいもあるが、それを差し引いても芳しくない。本来ならば駆け込み需要が期待されるころだが肩透かしとなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・2月に入り寒い日の続くなか、特に週末2週続けての豪雪は客足への影響が大きくなっている。消費税増税前の駆け込みで上向きになることを期待された売上は極端な減少となっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を予想していたが、今月はほとんどみられなかった。降雪や強風など、例年に比べ天候にたたられた面もあるが、それだけではない。客の生活防衛意識が以前にも増して強くなっているようである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月は天候に大きく影響を受けている。週末の大雪により春物の動きも鈍く、特に衣料品の売上が減少している。後半、輸入品の再値上げが公表されると、消費税増税が目前に迫っていることもあり、一部の高額商品は2けた増となったが、全体をカバーするには至っていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大雪の影響により来客数が大きく減少している。野菜の相場等も上昇し、買上点数も減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・主力のたばこ、弁当類の売上が減少し、売上減に直結している。ただし、客単価、買上点数は横ばい状態なので、景気が極端に悪くなっているわけではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・雪の影響もあり、前年より来客数が2ポイント減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降雪の影響はなく、来客数が増えてもいいような天候にもかかわらず、来客数が全く回復しない。



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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月は大雪のせいもあり、来客数が前年を下回っている。4月からの消費税増税に対しても戦々恐々としており、景況感が悪化しつつある。
		コンビニ(店長)	それ以外	・例年のことだが、冬場で除雪費が経営を圧迫している。前年よりは雪が少ないので来客数は前年比で悪くはないが、やはり28日しかないので売上がとれない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・近隣のスーパーに消費税増税前の価格競争で客を奪われている。雪も解け来客数も伸びてきており、本来なら伸びてくる時期であるが、客単価や販売量を見る限り、厳しい状況には変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みを期待していたが、増税後に対しての生活防衛意識が高く、逆に来客数が減少している。
		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が実感できないことと、2週にわたって週末に降った雪の影響で道路状況が悪化し、来客数が減少したことが響いている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・商業集積地のバイパス道路が開通したことにより、客の流れに大きな変化が出始めている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・前月までと比べ、新車販売における来客数及び受注台数が減ってきている。
		自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・整備工場からは、今月の入庫数は前月よりも悪く、例年よりも大変悪いとの声が聞こえてくる。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・例年通りの販売量だが、前月あたりから洋酒、ワインに始まり清酒、食品と原料価格高騰を理由に値上げが相次いでいる。得意先からも値上げの通知をする度にうんざりされてしまう。以前は値上げ前にある程度の在庫を抱えるという得意先も少なくなかったが、今の状況ではそこまでの余裕と力がない。飲食店などからの発注単位もケースから本単位が当然の傾向になってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・大雪の影響とオリンピックの観賞のせいも、極めて低調である。前年に比べても落ち込みがひどく、かなり厳しい月となっている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・消費税増税を控え、客のなかにも買いためてくれるものは買い込んでいる人が多いようで、その分ぜいたく品や外食等を削る傾向にある。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前年末より来客数の動きが悪くなってきたが、今月も前年比10%の減少となっており、週末の客の動きも悪い傾向が続いている。特に県内や沿岸部の客の宴会や宿泊が減ってきている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・冬の入り始めに結構な積雪に見舞われ、雪の対策であたふたとしたまま1、2月ときており、盛り上がりは今一つ欠ける。
		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いたくだと思われるのか、消費者マインドの冷え込みか、レストラン利用客の動きが悪く、利用人員、単価共に前年を下回っている。惣菜部門については利用者数、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)	販売量の動き	・例年のない暖冬により来館者は増えているが、売上には直結していない。逆に宿泊部門は、関東方面の大雪でキャンセルが多数発生している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・個人、法人共に予約数が前年を下回っている。来月以降の予約状況も前年を下回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・2月の予算は低い設定ではあったが、週末2週に渡る大雪の影響で土日のレストランはガラガラの状態であった。15日の大雪では宴会のキャンセルも相次いだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月からは消費税増税により料金が上がるが、それに感化されてもう値上がりしている感覚でいる客が多い。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・今月上旬に大きなイベントが開催されたが、悪天候が続き、入出が例年をかなり下回っている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・大雪により来客数が前年比マイナス10%前後となっている。
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕(経営者)	来客数の動き	・天候やオリンピックの開催、消費税増税前の駆け込み需要前の踊り場といった要因により客足が悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・2度の大雪の影響が出ている。また、中旬からはオリンピックで深夜テレビ放送がされたので、夜間の客は全くといっていいほどおらず、来客数は前年比2割ほどの落ち込みとなっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・毎年2月は売上が落ち込むが、今年は近年にないくらい厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の2か月前ということで、耐久消費財には動きがあるだろうが、食品に関してはより節約志向が高まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はかなり雪が多かったので、そういう面では客の動きがかなり鈍くなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業界の景気は冷え切っている。雪の影響からか、前月に続き今月も非常に良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大雪に加えてオリンピックもあり、今月の2週目あたりからは来客数がかなり落ちている。他の同業者も同じような状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は大雪が降ったせいか、客が全く来ない日が続いた。ここまで天候の影響が作用し続けたのは初めてだったので、大変驚いている。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では消費税増税後の工事受注も出始めている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型の復興関連公共工事の受注が確定してきている。
(東北)	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月は予算をほぼ達成、今月も達成している。市場に動きがうかがえる。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1年数か月ぶりに、販売量が前年同月を上回っている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量が安定している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月、前年同月と比較して約10%受注残が増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末までは受注が入っている様子である。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・出件数増加の状態がここしばらく続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・案件数は少ないが、入札で落札できなかった案件が後日価格より納期を優先され採用されるような事例も出ている。ユーザによっては柔軟な対応が求められているようである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・メガソーラー関連は引き続き好調である。土地取引が増加してきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・売上が増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物やWebにおいて、消費税の変更に伴う修正依頼が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が顕在化してきた。
		司法書士	取引先の様子	・不動産業者や建築業者においては、ここ数年にない業績の上昇がみられたという声を聞く。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・装置も増えて製品の量も増えている。
		変わらない		農林水産業（従業者）
農林水産業（従業者）	それ以外			・全国的な大雪とは対照的に、当県内陸地方は雪が少なく、農業施設の除雪にかかる費用が少なく済んでいる。
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・先週、先々週と雪の影響で交通機関が大変混乱し、当社の売上傾向は土日のウエイトが高いので心配したが、若干の影響はあったものの良い数字で終わっている。
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・週末が2週続けて大雪となったため、売上が大きく前年を下回っている。
繊維工業（経営者）	取引先の様子			・全体的には良い方向に向かっているが、2週続けて土日に記録的な大雪が降り、店頭売りが悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末で本来なら売上が増える時期だが、役所等の 新年度の予算削減のせい、若干伸び率が鈍っている。
		土石製品製造販 売（従業員）	受注量や販売量 の動き	・前年までは出荷が追い付かないほど発注工事が入っ ていたが、今年に入り大分落ち着いている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品は、消費税率引上げ前の駆け込み需要等 もあり、堅調に動いている。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	取引先の様子	・新製品の開発動向は横ばいが続いていて、大きな変 化がない状況である。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・投資する企業が増えない。
		公認会計士	取引先の様子	・小売は小康状態、建設関係は利益を出している会社 が多い。しかし、売上自体は縮小傾向にある。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・例年2月は案件の数が日増しに増えてくる時期であ るが、それが無い。また、消費税増税前の駆け込み案 件も少ない。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の話などを総合すると、他店よりも安く売っ ているものはよく売れるが、他店より高いものや定番 商品の動きは良くないとのことである。また、販売価 格は前年比5%ほど落ち込んでいるが、物量は2、 3%増えているとのことである。
		その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・出荷量は堅調である。中旬には大雪の影響で流通の 混乱があったが、月末の出荷で取り戻し、回復してい る。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・長年付き合いのある客から、実績価格の2割減の値 引きをいわれる。それはすべてのケースにおいて共通 している。
やや悪く なっている	広告業協会（役 員）	競争相手の様子	・3月は季節的要因もあって例年ならば広告市場は活 気があるのだが、今年は消費税増税前の駆け込み需要 が見込まれることから、積極的な引き合いが少ない。 テレビは好調であるが、これは中央からの出稿で押さ えられているため、地元における出稿は活発ではない。 好調なのは人材不足による求人広告だけである。	
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (東北)	良く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の内容から消費税増税前の駆け込み的な要素が 強くうかがえるが、売上が良いのは間違いない。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・客からは駆け込み需要が大きいとの声を多く聞く。 採用は有期雇用が増加している。
		アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・例年に比べ、コンサルティング会社からの受注が多 い。
	変わらない	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・間違いなく消費税増税前の駆け込み需要がある。仙 台圏を中心に求人数もあまり落ち込まず、逆に微増し ている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の申込件数が増えている。業種も建設業や 製造業、サービス業などにも広がってきている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・大規模な企業整備の発生と事業主都合による辞職者 が減少しており、求職者数は前年比減少傾向が続いて いる。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・新卒採用の説明会において、エントリーや説明会へ の参加といった学生の活動量が前年よりも下がって いる。前年に比べると大体1人当たり7、8割の活動量 になっている。
	変わらない	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・求人数が減少傾向にある。採用意欲の高まりはうか がえない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は前年比でみると減少しているが、これは 前年の求人数が非常に多かったためである。今月も新 規開業にかかる求人などもあり、窓口での求人の感触 はあまり変わらない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で前年比1けた増加となっ ている。また、有効求人数は6か月連続で前年比1け た増加となり、落ち着いているとみられる。
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・新規求人は7か月連続で増加している。新規求職は 減となったが、減少の幅は少ない。求人倍率は1.05倍 と前月を0.04ポイント下回っている。	
職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き高水準の状態が続いている。 加えて、震災がれき処理の終了に伴う離職者を期待し た求人が増えている。しかし、景気が良くなっている わけではない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1月の成約率（派遣成立人数／派遣依頼人数）が1けたに低迷している。また、今期累計も前年比16%減となっている。</li> <li>・半導体製造装置及び自動車精密部品製造業で100名規模の希望退職者募集による雇用調整が行われた。</li> </ul>
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	

### 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大雪が2度あったため、前年比で売上が104%、客数は105%であった。しかし大雪対策を試した結果、弁当やパン、チルド弁当などの販売量は通常の4～5倍の数字となり、良い結果が得られたと思っている。</li> <li>・大雪が2度もありながら前年を超えそうな勢いがある。消費税増税前の駆け込み需要が発生しており、徐々に勢いを増している。好調な商品として大型冷蔵庫、洗濯機、エアコン、テレビは回復傾向にあり、単価も上がってきている。</li> </ul>
		家電量販店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2月は豪雪災害の影響で消費者のまとめ買いが発生した。商品の品薄、品切れ状態は、物流が滞ったのが原因だったただけなのだが、それが思わぬ特需となった。</li> </ul>
	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・やや良くなっていると思うが、2月に入り降雪の影響からか来客数はそれほど多くなかった。</li> </ul>
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税増税前の駆け込み需要で販売台数が前年比で15%増えている。</li> </ul>
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸入車の動きは大してないが、国産車については新規の客による消費税増税前の駆け込み需要もあり、それ相当の販売台数が出ている。1～2か月前よりは確かに台数が伸びている。</li> </ul>
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税増税前の駆け込みもあるが、大雪による修理依頼や買換えも増えている。</li> </ul>
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2月は降雪が多く、見込んだ販売量に達しなかったが、タイヤの販売は少し伸びた。</li> </ul>
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税増税前、大雪被害等により、販売量、客単価、1品単価、買上点数等、すべてにおいて消費が拡大してきている。それを下支えする家計も以前のような引き締め感は薄らいできているように感じる。</li> </ul>
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の買上点数が増えている。</li> </ul>
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	
		スナック（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年に比べ売上が少し伸びている。客数もやや増えている。</li> </ul>
		タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は大雪が降ったため足元が悪いということで乗客数が増えている。</li> </ul>
		タクシー（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2月中旬から昼も夜も客の動きが良くなり、前年同月と比べて12%の増収となっている。</li> </ul>
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・毎年、年度末には仕事量が増えるが、例年より忙しさが増している。</li> </ul>
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子		<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税増税まで1か月あまりで駆け込み需要を狙いたいところだが、消費者の反応は今一つである。メディアの影響も受けてか、消費者は踊らされるばかりでなく冷静な動きをしている。物入りの3月を目前に消費動向は見えにくい。</li> </ul>	
一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き		<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税絡みの駆け込み需要を期待していたが、少し遅れていて、月末ごろになってやっと動きが出てきている。</li> </ul>	
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		<ul style="list-style-type: none"> <li>・大雪の影響で、食料品以外の商品群は軒並み大幅ダウンとなっている。</li> </ul>	
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		<ul style="list-style-type: none"> <li>・14日からの大雪により人、物が滞り、客数、売上が激減した。いまだに各所に交通障害が残っており来客数は伸び悩んでいるが、物流はほぼ正常に戻りつつある。こういった事態を除けば、3か月前と比べてあまり変わらない。</li> </ul>	

分野	景気の現状判断	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（店長）	単価の動き	・眼鏡、趣味の店は客単価が上昇したが、全体的には前年をやや下回っている。喫茶業種は堅調に推移している。消費税増税前の駆け込み需要はまだ発生していない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・2度の大雪に見舞われ、東日本大震災の時と状況は同じで急激な需要に対応しきれず、生鮮食品、加工食品共に売場から商品が消えた。1日中補充をしても間に合わず、家庭内に水や食品を備蓄している世帯が当時と比較すると減少してきている印象を受けた。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・降雪による影響もあり売上は良い数字となっているが、大雪の前後の数値を比べるとあまり変化が感じられない。また、現時点では消費税増税前の影響もない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はいくらか伸びているものの、客単価が低い。総じて3か月前と変わらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、客数の減少は落ち着いたが、酒、たばこ、雑誌の落ち込みが目立つ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前で何か必要な物を購入する動きや気持ち客の会話の中から聞こえてくる。しかし、コンビニ業界は日配品を主に扱っているため、消費税増税前の動きはなく、景況観が好転しているような動きは感じない。3月は消費税増税前のたばこの動きに注意である。
		コンビニ（店長）	それ以外	・先日の降雪の際は荷物が入って来なかったり、物流の状況が大分悪かった。その影響で今月は厳しい状況になっている。
		家電量販店（営業担当）	それ以外	・大雪で消費が止まってしまった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月からの消費税増税前ということで駆け込み的に新車販売が好調だった。また、1メートルを超える記録的な積雪により、事故やカーポートの倒壊で板金等が非常に多かったが、これはあくまで消費税及び雪の影響によるもので、そのような要因がなかったとしたらあまり変化のない市場動向である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ものづくりの街である当地の二次以下の部品製造下請業者は、メーカー及び一次下請からの値下げ要請が強いため、かなり辛いようである。したがって、企業間における利益配分がうまくいっていないとの声が聞かれる。
		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、寒い季節のせいかもしれないがディナー客が減少している。また、客単価もなかなか上がらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響で来客数がかなり減少した。例年でも2月は客の動きが悪いが、今年の打撃は大きい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きのほか、客や競争手の様子からも判断した。これで消費税が上がると先の見通しもますます分からない状況である。変わらないとしたが、良くなる要素が少しも見当たらないので、悪いままで変わらないということである。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・来客数は多少増えているものの、売上に復調傾向はみられず、目立った動きはない。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・2月は閑散期ということもあり、競合店が軒並み価格を下げて販売している。安売り合戦にはしたくないので、独自の路線を打ち出しているが、売上が前年並みか若干下回る推移となっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・時期的に年間でも一番の閑散期なのでかなり厳しい。加えて、2週にわたる豪雪では、除雪が滞り、観光地へのルート再開まで時間を要したため、想像以上にキャンセルが多かった。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・為替変動が激しいため、価格が大きく影響を受けているからである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客に大きな変化がない。前年と比べ受注は同程度、申込も変化がない。もう少し消費税増税の影響が出ると思っていたがそうでもない。春休みの受注もあまり期待できない。地方のほうはなかなか景気が良いとは言えない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み購入は感じられるが、当地の景気が上がっているわけでもないので、大幅な値引きを要求する客もいる。

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（局長）	お客様の様子	・2月は降雪の影響で営業日数が減少し、打撃を受けた。しかし、客の様子を見る限りは3か月前と変わらない。景気回復の兆しを感じる機会も少しは増えており、将来への期待感は膨らむが、消費税増税前の一時的現象で気持ちが先行しているだけかも知れないので戒めている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大雪の影響で来客数が伸び悩んだ。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・2週間にわたる土日の降雪の影響で入場者数、販売単価共に落ちているが、他場の傾向を見ると普通の状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月14～15日の大雪から4日間は全く客が入らなかった。1週間たっても客入りが回復していない状況である。
		その他サービス[イベント企画]（職員）	お客様の様子	・依然として人の動きは変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月は降雪の影響もあり来客数が激減した。アフターサービスの客が多く、そちらの対応に追われていて忙しかったが、景況感自体にあまり変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近になって貸店舗、アパート、マンション等の家賃が下げ止まったように感じる。以前は下がる一方だったが、結局安値で止まっているという実感がある。土地についても安い物件については引き合いがあるが、それなりの値段だと全く反応がない。まだ地域の景気は悪い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響はやはり大きい。雨靴のように雪に関係する商品は売れたものの、売上額にすればわずかである。通常の買物客は全くなく、雪に閉ざされた街は暗い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・大雪と寒さ続きで買物に人が出てこない。食品大型店の開店があり、さすがそこにはないはずの野菜から食品が山積みになっていて、押すな押すなの人出であった。一般の店には全く人影がない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年2月になると新学期に向けた学校への納品があるが、今年は例年に比べてかなり注文数が減っている。景気が悪いのではないかという印象を受けている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月は2～3週の大雪で交通機関がまひし、人が歩いていない。半月商売にならない。こんなことは初めてである。
		一般小売店[精肉]（経営者）	お客様の様子	・中旬の大雪の影響がひどく、10日以上たってもまだ雪が残っているため、出かける動きは悪化、特に高齢者の動きは止まっている。
		一般小売店[青果]（店長）	来客数の動き	・客は本当に必要な物だけを単品で買っており、それ以外には買わないことが多い。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今回の大雪のダメージが非常に大きい。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・ここ直近の半年は販売量が下回っていても客単価は前年より高かったが、2月は始めて客単価も前年より低くなった。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・2週連続の降雪で休業する店舗もあり、来客数の減少、パンなどの日配品や生鮮品の入荷も減り、売上に影響が出ている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響で物流がまひしたため、棚に商品がない状態が続く、客数、売上共に減少した。除雪にも手がかかった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響によって商品の入荷が長い間ない、あるいは商品が少なくなってしまう、販売するものがなかったということがあり、非常に打撃を受けた。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・当店の客は家計を預かる女性が多いので、身の回りの必需品が値上がりが続いている中、しかも消費税増税を目前に控え、自分の物、婦人洋装関係までは手が出にくい状況である。徐々にその悪い状況が浸透してきており、現実的に女性客の動きが止まりつつある。
		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落ち着いてしまった。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月の売上を前半と後半に分けて比較すると、後半は15日の大雪の影響を受けて前年の5割まで落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りが少なくフリーの客があまり多くない。宴会もオフシーズンなので全体的に静かな感じで、前年比では若干の悪化といったところである。雪の影響はそれほどない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地域でも8、9、15、16日の土日に何十年ぶりの大雪に見舞われ、積雪70センチということで、市内の動きが止まってしまった。入っていた予約もすべてキャンセルとなり、大きな損失になった。このような影響はもうこりごりである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・2月中旬の大雪の影響で旅行の取消が多くあり、収益が大幅に減少している。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・LPガス販売について、円安で仕入コストは上がる一方で、最初だけ安くする供給元切替えの手法を使い、大手が地方にまで商圏を広げているために競争が激化しており、仕入高騰分を売価に転嫁できない状況である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入が止まっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年通り2月に関しては、店舗への来客数、販売数共に動きが鈍く、また、降雪による影響を受けたこともあり、売上が伸びていない。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・今回の大雪により営業ができず、景気の動向を把握するのはちょっと難しい状況である。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べても来客数の減少が続いている。また、来店客の利用時間も通常より若干少なくなっており、総体的な売上等も下がっているの、やや下向き、悪くなっていると判断している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は年度の終わりに近く、しゅん工したものや取り壊しが終わって着工した物件などで、仕事自体は忙しかったが、逆に今後の案件情報は全くなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・1月下旬から顧客の動きがかなり鈍くなってきた。問い合わせ件数も少なく、消費税の関連情報を待っているように思える。
悪くなっている		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・2月15日は当地区でも50センチを超える降雪となった。道路が両側雪で覆われ、当店があるのは裏道なので、そこを車が1台通れるだけの道路となった。そのため、客の動きが鈍く、来客数は極端に減少した。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・大雪の影響で売上がかなり減少し、全体的な業績もマイナスになっている。
		百貨店（店長）	それ以外	・2月は想定外の雪で10日たってもその傷跡は大きく、消費が元に戻っていない。
		スーパー（経営者）	それ以外	・降雪の被害により来店客が減少した。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・記録的な大雪により、月の半分以上まともに営業できなかった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・週末ごとの大雪による自然災害と大手電力会社の放射能漏れ事故による風評が当社の営業に与える影響が大きいと考えている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・大雪の影響により道路が不通になったため、来客者がゼロとなり、1週間の営業休止を余儀なくされた。道路開通後も会合等が中止や延期となり、来客数が大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地元の人はもちろん、出張等での来街者も車で迎えるに来てもらったりして、タクシーを利用する人がほとんどいない。今月は大雪の影響で売上のりはどうか平年並みになったが、雪で休業した乗務員の売上は大きく落ち込んでいる。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・市内の同業者が今年に入って3社、2月末に更に2社、首が回らなくなり廃業に追い込まれている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・2週連続で週末を襲った大雪の影響により、来客数の動きは鈍くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・2月中旬の大雪による被害は、災害に近い状態で、すべての予約がなくなりクローズとなった。食材関係の単価が上がっており、非常に不安を感じている。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月からの3.5メガの太陽光の発電開始に始まり、第2、第3の発電が3月以内に発電開始になる予定である。

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
(北関東)	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・4月から消費税が上がるということで伝票類等の駆け込み需要が入ってきている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・全体的な仕事量はまだまだ少ないが、一時止まっていた小型工作機械の仕事に動きが出始めたり、しばらく注文のなかった取引先数社から久しぶりの発注が来ている。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・消費税増税前に定番品なら在庫にしてもよいという取引先からの発注があった。
		建設業（開発担 当）	受注量や販売量 の動き	・アベノミクス効果で公共工事発注額が前年比15%以上増加し、10年以上低迷していた環境からやっと脱却できると期待している。当社の業績についても、10年来低迷してきたが、この機会に何とか上昇に転じた。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・製造業の見通しが改善しているほか、消費税増税前の駆け込み需要で自動車、住宅などの購入が増加している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・建築関係から製材業まで広い意味での建設関連や、食品などは例年並みか、やや好調である。一方、運輸、包装資材等の物流関連等はやや上向きの経済活動の中で競合が激しくなっており、受注環境及び利益状況は厳しい。また、高額品、高級アイテムの消費関連は息切れ感がある。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・2回の大雪で1週間程度はあまり仕事にならなかった。客が来られないといったことが理由である。ただ、残りの日の感触としては、3か月前と比べやや良くなっている。
変わらない		化学工業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・前年春からの原材料仕入れ価格の値上分をようやく転嫁できる雰囲気になってきた。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に低迷したままである。
		窯業・土石製品 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・天候の影響を受け、労働日数が少なく、年度末に向けて製造が間に合わない状態である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と特に変わらない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・厳しい状況で変わらない。カメラ、特にデジタルカメラ関係は一昨年3～4割に落ち込んでいる。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の様子、受注量、販売量の動きもまざまざで、この2～3か月は変わらない状況である。
		輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・大手自動車メーカーからの受注は3か月前と比べても高水準を保っているが、燃料代、原材料、その他もろもろのコスト上昇が始まっており、その価格転嫁はしばらくのため、増収減益という状況が少しずつ表れてきている。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込みで、特に白物家電や新生活、生活インテリア雑貨等の物量が増大し、例年比2割増となった。また、大雪により雪かき、長靴などの需要が増え、メーカー直送便も大幅に増えた。しかしながら雪による路線運行停止などで荷が滞り、厳しい面もあった。全体的には物量が多い月であった。
		金融業（経営企 画担当）	取引先の様子	・取引先の景況感調査を定期的に行っているが、前回調査と比べてあまり変化がない。
		広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・広告の発注量が増えない中で、景気回復という実感はない。むしろ、消費税増税後の仕入価格上昇への対応への不安が大きい。
		新聞販売店〔広 告〕（総務担 当）	取引先の様子	・2週連続の予想外の大雪に見舞われ、チラシが入荷しなかったり、店舗に品物がそろわず折り込みがキャンセルになったりしたが、チラシ出稿量は102.8%であった。内容を見ると、新車、中古車、カー用品、時計、眼鏡、宝飾品、家具、インテリア、家電等、幅広い業種で大きく前年を上回り、1月以上に駆け込みとみられるチラシ広告が多くなっている。しかし、店側では確実に売上は上がっているものの、景気の底上げとはなっていないとみている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・各業種、売上が特に増えているわけでもなく、消費税増税後の動向の様子見している状況である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	食料品製造業 (製造担当)	競争相手の様子	・原料価格高騰で、取引先のスーパーに価格の引き上げを要請しているが、こたえてくれず利益の出ない状況で、深刻な問題である。
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・明らかに発注量が減ってきている。消費税増税前の駆け込み需要の反動が来ている。
	悪くなっている	不動産業 (経営者)	取引先の様子	・受注契約の内容が厳しくなっている。
		食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・2月8日及び14、15日の相次ぐ史上最高の大雪の影響で、県内は陸の孤島となってしまう、物流関係ばかりでなく観光も大打撃を受け大幅なダウンとなった。
	不動産業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・大雪のため、建物設備の管理予定が中止や延期になった。また、除雪や建物設備の補修対応にも予定外の費用がかかり、収益を圧迫している。	
雇用関連 (北関東)	良くなっている	人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・派遣依頼の引き合いが多いが、売り手市場になっている現在でも価格上昇に企業側がついてきている。採用意欲は非常に高い。
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・このところいつになく仕事が忙しく、人を集めるのが大変なくらいである。
		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で11.5%増、1月は同26.3%増となっている。一方、新規求職者数をみると、前年同月比で11月は18.6%の大幅減、12月も9.7%減、1月は6.7%減と、減少で推移している。周辺企業に現況を聞くと、受注はあるものの依然として先の見込みが読めず厳しいとの声が聞かれるしかし、新規求人数は12月、1月と前年同月比2けた増と、やや改善してきたような感がある。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・自動車部品関係、家電製品部品の組立て、携帯ではスマートフォン細かい部品の組立ての一部の動きがやや目立った。販売では衣料品や食料品も活発さを見せている。住宅関連はこれからだと思われるが、公共事業の関連や消費税増税等を考えると、3月までに少し盛り上がりつつあるのではないかとと思われる。サービス部門では介護サービス関係は相変わらず人手不足である。
		人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・取引先企業の求人状況に変化がない。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・購買意欲がない。
		求人情報誌制作会社 (経営者)	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあまりない。周辺企業の景況は全般的に低迷している。建設関係のみ、人手不足で悩みを抱えている。3か月前より有料の求人広告が少ない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は前年比では増加したものの、前月比では若干減少している。自動車販売では、納車時期の関係から消費税増税前の駆け込みで終息の気配もある。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数に大きな変動がみられない。人手不足感の強い事業所は更新して求人を出すため、有効求人の慢性化が進んでいるように感じる。求職者の登録も減少傾向であり、求人倍率が上がっていることから、景気は徐々に回復しているものと思われるが、ここ数か月だけをみればほぼ横ばいである。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、大手企業の工場売却による大リストラが始まり、特定地域において混乱が生じている。
		学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・時期的に求人数は増加傾向にあるが、特定の職種や正社員以外の雇用形態が目立つ。
	やや悪くなっている	○	○	○
	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	良くなっている	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・今月は降雪の影響もあったが、後半は化粧品のみとめ買いが多く、後半の売上は前年比120%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
関連 (南関東)		家電量販店〔営業統括〕	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が確実に発生している。また、不動産取得に伴う白物家電購入が年明け以降さらに活発化してきており、販売数量、単価共に上昇している。中国の春節休暇期間で中華圏からの訪日観光客が増加し、免税販売が大きく売上を伸ばしたことも強い追い風となっている。
		家電量販店〔統括〕	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要により、白物家電やパソコンの受注が増加している。さらにリフォームも大幅に伸びている。2月に入って平日の売上も順調である。
		家電量販店〔経営企画担当〕	販売量の動き	・今月は週末に大雪があったにもかかわらず、一時的な落ち込みはあったがすぐに回復する力強さがある。不調のカテゴリも減っており、好調カテゴリが万遍無く出ている。パソコン等の情報家電、一眼レフカメラ、ゲーム分野、テレビ、レコーダー等が好調である。
		乗用車販売店〔販売担当〕	販売量の動き	・普通トラックの販売量は1、2月の累計で前年同月比160%近くまで伸びている。4月からの消費税増税の影響が大きいと思われるが、全体的に建設関連のダンプカー、クレーン車、ミキサー車の売行きが良く、納期にも随分かかっている状況である。消費税増税もあるが、全体的に上向きである。
		その他小売〔雑貨卸〕〔経営者〕	来客数の動き	・来客数が増加している。
		住宅販売会社〔従業員〕	販売量の動き	・今月の販売量は目標を達成し、3か月前と比べても景気は明らかに良くなっている。請負契約の場合、9月末までに契約を締結すれば消費税が5%適用になるため、駆け込み受注後の3か月は景気が悪かったが、1、2月は良くなってきている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕〔経理担当〕	来客数の動き	・消費税増税前の買換えで、来客数が増えている。
		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。ただし、商品の手配が大変である。納期のこともあるので仕事をこなすのが大変である。
		一般小売店〔茶〕〔営業担当〕	お客様の様子	・今月の週末に大型展示場にて個人向けのお茶の売出しがあったが、大雪の影響で降雪日は来客数が極端に減ってしまい、売上も散々であった。しかし、2、3日目の売出し日は天気が回復し、個人の購買意欲が景気回復に拍車をかけているように客が集まり、結果、3日間の売上高では前年をしのいだ。
		百貨店〔営業担当〕	販売量の動き	・土日にかけて2回の大雪にもかかわらず、売上減少の影響は最小限に抑えられている。食品関連が堅調に推移する一方、高額品の動きは良くなかったが、全体的には前月と比較しても7%弱プラスに転じている。食料品が復調してきたのは、消費行動が堅調に改善しているものと考えられる。
		百貨店〔営業担当〕	お客様の様子	・消費税増税前的高額品や耐久消費財への関心が高まり、購入を前提とした相談、問い合わせが増えてきている。
		百貨店〔副店長〕	単価の動き	・2月に入り、消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ始まった。特に外商の高額品の売上が伸びている。
		スーパー〔経営者〕	単価の動き	・今月は客単価が上昇し、売上を押し上げている。また、降雪で物流が非常に悪く品薄になって客がまとめ買いをする風潮があったので、それで良くなったのではないかと思う。
	スーパー〔店長〕	来客数の動き	・消費税増税前的大型商品の動きが出てきており、前年末より来客数が増えている。	
	スーパー〔仕入担当〕	販売量の動き	・4月からの消費税増税前の駆け込み需要がすでに始まっており、単価の高い日持ちする商品の販売量が増えている。	
	コンビニ〔経営者〕	販売量の動き	・今の景気状況を見るバロメーターとして来客数を重視しているが、それほど悪くない。	
	コンビニ〔経営者〕	販売量の動き	・2度の大雪の影響で商品の欠品が多くあった。しかし、その影響も少なく、売上は前年比110%を超えている。	
	乗用車販売店〔経営者〕	販売量の動き	・今月は自動車の整備も販売も順調である。ただし、来月から消費税増税前の駆け込み需要がなくなると思うので、販売的には減少する。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・オリンピックにより少し景気が良くなったイメージがあるので、客の財布のひもが少し緩む感じがしている。また、降雪などの影響によってスコープなど関連のものがたくさん売れた。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月はレストランの稼ぎ時の土日に、天候不順により大量のキャンセルや入店見込み客が大きく減少した。その中で家族三世代での喜寿、還暦等の誕生日の利用が多く、高単価の料理の注文も多かった。また、新規のギフト商品の販売がそこそこ貢献している。天候不順がなければある程度の良い結果が出たと思う。宿泊は相変わらず周辺で大型イベントがあると組み合わせ、ビジネス利用のボリュームも少し増えている。宴会は遅い新年会や送別会等の開催が金曜日に集中して、食材費が値上げされているが料金を転嫁できず、内容は前年より厳しくなっている。
		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順調である。大雪の影響で2日間営業と加入工事がストップし、その分獲得量は減少したが、目標はすべて達成している。
		その他サービス 〔福祉輸送〕 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月末までに登録できる車の受注は3か月前と比べて膨れ上がってきている。3月になると納車が不可能な場合も出てくるので、来月は若干受注量が減るのではないかと思う。4月以降は相当状況が悪くなる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客側に新しいプロジェクトの計画が複数上がって来ているという話を聞いている。
		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、景気が良くなっているとは特に感じられない。一方、総合建設業の方は公共工事の発注量が非常に増えているが工事原価が上昇しているため受注金額が低く、赤字になってしまい、入札において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)	お客様の様子	・戸建販売は3か月前と同様に横ばいだが、アパートの販売は順調に進んでいる。主に投資家が積極的に動いていると感じている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・青果店では今回の大雪で野菜の入荷が非常に少なくなり、また、商店街自体も人通りが全くなく、2月に入って非常にダメージが大きい。消費税増税の影響もあると思う。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	お客様の様子	・客はあまり来店しなくなったが、内装関係の外注先は消費税増税前で結構忙しい。そのためどちらとも言えない。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	来客数の動き	・商店街等を見ても決して景気が良いとは言えない。報道では4月からの消費税増税前の駆け込み需要という話があるが、商店街で扱っている商品は日常的なもので、買いだめなどの良い影響はない。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が思ったほどなかった。また、降雪の影響をかなり被った。
		一般小売店〔米穀〕 (経営者)	来客数の動き	・2月は降雪による影響で運送関係の動き、客の動きに影響が出ている。
		一般小売店〔靴・履物〕 (店長)	単価の動き	・相変わらず低単価の商品を買い求める客が多い。良い物を勧めても財布のひもが固く、低単価の物を選んでいく。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	単価の動き	・今月は降雪など天候不順により営業日数が少なくなってしまうにもかかわらず、ある程度の良い成績を得られたのは単価が上がってきたからである。特に今までだと中小零細企業の商店などが何年かに一度するような印刷物等を消費税増税前に集中的に注文してくれたことが大きな要因となっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・2月は2週続いた首都圏の大雪が売上に大きく影響したが、その特殊要因を除けば相変わらず高額品の時計などが好調で、おう盛な消費意欲は変わっていない。更にインバウンドでもタイ、中国からの客が増え、当社の売上全体に対する割合は小さいものの前年比では倍増し、売上に貢献している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・都心以外の百貨店には、アベノミクスの恩恵はまだ現われていない。客の財布のひもは固く、本当に欲しいものをじっくり選んでいる。また、購買までつながらないことが多い。特に婦人服の防寒類にはその傾向が強い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春節の中国人客の動向は売上、来客数共に前年を大幅に上回り、増加傾向であった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・2月は大雪に伴い、週末にかけ実質4日間の売上、入店客の落ち込みが大きく影響した。全体の傾向としては、消費税増税前ということで一部高額品の動きはあるものの、消費に対して慎重な動きは続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・引き続き好調な部分はあるが、大雪の影響を大きく受けている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・消費税率引き上げに伴う駆け込み需要が高額品だけでなく消耗品にまで広がりを見せ始め、まとめ買いが目立ってきている。
		百貨店（店長）	それ以外	・今月は降雪の影響もあり判断が難しいが、給与がアップしていけば好転の期待は持てる。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・宝飾品、特選など的高額品は引き続き好調だが、降雪や気温など天候の要因もあり、婦人服、子ども服など衣料品の動きが良くないなど、すべての商品分野の動きが良くなっているわけではない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて1割強ダウンしている。それを補うためにチラシや安売り等を大々的にしているが、客は結局安い物しか買わず、他の物は買ってもらえないような状況で苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数、来客数は前年並みで推移しているものの単価の上昇がみられない。客は目玉品を曜日別で買い回っているようで、高単価の商品やもう一品を余分に買う余裕はまだない様子である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が顕著になり始めてきている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・2週続けての降雪により一時的に売上が伸びたが、商品の欠品等により機会損失が発生した。客の消費行動はすぐに戻ったが、商品供給が間に合わなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は上がっているが、降雪の影響で来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・降雪などの影響もあり不明確なところが多々あるが、2月までの累積売上は前年実績まであと少しのところまできた。3か月前と比べて差があまりなくなってきた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少気味である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は異常気象とも言われる2回の大雪があり、それによつての来店客の様子も大分変化した。最初の降雪時は準備万端で前日に商品を買って求める客が多く、また、降雪後に足りないもの、欲しいものを買いに結構来店した。2回目は予報が大変悪い方に外れたので客の準備が全然足りず、また、本部の対応も遅くなり、なかなか商品が入らなかつたりして苦戦した。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・雪害だと思うが、商品がないこともあって客単価、販売額共に落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客トレンドがずっと変わっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の動向に変化がなく、依然として厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2回に及ぶ大雪のため、全店2日間休業した。婦人アウターは旅行等の外出機会が中止になったりしたため大幅減である。しかし、長靴は驚くほど売れ、25日になつてもどんどん追加している。トータルでは2月は前年比で2けた減である。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要というが、実際は3か月前と比較して大きく変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・2週続けて週末に大雪が降つた影響で競合各社も来店客が少なく、期待していた目標よりも販売台数が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・拠点単位でみたら先月と変わらないが、全体をみるとかなり大きく数字に違いがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・自然の猛威には勝てず、2回の降雪で受注は計画を大きく割り込んでしまった。その後も駆け込み需要の好機を生かしきれず、それまで前年比150%だった受注が108%まで低下し、200台以上の計画未達となった。総受注は1,100台強まで積み上がったが、登録に間に合わない新型車が増えたことでマッチ率が低下し、売上台数は前年強ながらも目標未達となっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もなくなった感じがする。あまり景気が良いようには感じられない。
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がうかがえる。
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・専門店、また館内全体の売上は週末の2度の積雪で大きな打撃を受けた。それ以外では前年並みである。本来ならば積雪以降である程度の反動があっても良いと思うが、それが少し弱い。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・4月からの消費税増税による駆け込み需要を見込んでいたが、今のところ期待したほどではない。昨年の今ごろの方が、アベノミクス効果もあり勢いがあった。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の様子見状態である。すべてにおいて駆け込み需要は来月に入ってからのものである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・多少単価が高くなってきたこともあるが、3か月前とあまり変わらない。来客数は少し良くなっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月に入り全体的に動きが鈍く、販売量は前年を下回り苦戦している。大雪やクライアント都合のキャンセルなども重なり厳しい月となった。大手企業の景気は回復してきているようだが個人消費は戻らず、法人需要も伸び悩んでいる。販売量もさほど変わらない状況が続いている。
		旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・気候変動と消費税増税がネックになっている。
		旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・1月にみられたような電話での問い合わせや見積依頼件数が減ってきており、少し落ち着いた感じを受けている。
		旅行代理店 (従 業員)	単価の動き	・質の良いものよりも安い価格の商品ばかりを販売している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2週連続きの週末の大雪で、駅ではタクシー待ちの客であふれ、無線も鳴り続ける状況であった。道は思うように走れず大変だったが、それなりに売上が伸びた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社まで利用する客が多く、例年の2月に比べてそれほど悪くない。
		タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・前年同月比では上向いているが、3か月前と比べるとあまり変わらないような印象である。
		通信会社 (経営 者)	お客様の様子	・相変わらず市民に経済的な余裕ができた感触がない。
		通信会社 (社 員)	お客様の様子	・11月から堅調に加入契約が取れていたが、2月は目標に達成できず、解約が増加した。総数はほぼ前月と相違がない。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・週末に積雪が重なった影響で、契約数が大きく落ち込んでいる。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・消費税増税前で駆け込み需要はあるが一過性であると思う。依然としてサービス申込時の価格についてはシビアである。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・ここ数か月の契約数は、大雪等の特殊要因を除けば堅調な動きである。
		通信会社 (局 長)	販売量の動き	・年間を通じて新生活の繁忙期であり、携帯電話、インターネット回線が活況である。乗換え施策によって、例年より早い争奪戦がスタートしている。
		通信会社 (局 長)	販売量の動き	・降雪の影響を考慮しても2月の契約数は1月と比べそれほど伸びがなく、前年比では低迷している。また、客の反応もそれほど高揚感がない。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・毎月の固定費用をどれだけ削減できるかを重視する傾向は相変わらずで、それを理由としたコース変更や解約が多く、変化は感じない。
		通信会社 (総務 担当)	単価の動き	・異常気象による一部商品の価格高騰はあるが、相対的には変化はない。

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2週連続の週末の降雪で、大打撃である。天候によるものだけでなく、天気回復後もなかなか来場者が戻らない。日本がもっと元気にならないと、特にレジャー、娯楽業の安定的な経営には至らない。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来客数は若干ながらも増加傾向がみられ、客単価は低下傾向に歯止めがかけられたが、上昇に持っていくには客の反応はまだだと感じる。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・当店の1つの店舗で、低玉貸しといって1発が1円の台をこれから増台していくことにした。客がお金をあまり使わないでゆっくり遊べるという方向に移行している感じがする。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の消費を期待していたが、さほど客の様子に変化がみられない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特に変化は感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注は消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだあるのか芳しくない。売上については先日の大雪の影響が多少出ているが、今のところ大きな変動はない。
		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思ったほど回復していない。数か月あまり変わらない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係は消費税増税前の駆け込み需要で最後の盛り上がりとなっている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・周辺に生産が落ち込んでいる石油精製と生産拠点の海外移転が進んでいる石油化学関係が多いため、景気が良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年に入ってから来客数が減少している。また、買上額も徐々に下がってきており、買い控えをしているようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今回の大雪で大変な結果となっている。とにかく外出できない人が多くて来客数が減り、2週も続いたことは大きな痛手である。
		商店街（代表者）	それ以外	・今月東京に降った大雪は2回とも週末だったため、売上に大きく影響した。しかも、2回目は電車の事故も発生し、流入客も激減して最悪であった。自然災害的な要素で景況の良し悪しを判断する流れとは違うかもしれないが、今月に限って言えば、良い流れのところに大打撃であった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・降雪による購買客の減少が大きい。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月は2回の大雪の影響で来客数がかなり減ってしまったため、売上につながっていない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・2月が悪いのは時期的な問題で、12、1月に商売の山があり、2月は落ちる。先月と比較すれば悪いが、前年2月の売上よりは良いので、決して悪い状況が続いているわけではない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・ギフト利用が減っている。降雪の影響も加わり、売上は前年比20%減、来客数は23%減となっている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・2度の大雪による売上低下を取り戻すことができず、2月の売上見通しは当初予定をかなり下回る。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2月は記録的な降雪による影響が非常に大きく、4日間ほどは前年比で50%を切るような状況が続いたため、売上を回復することは非常に難しかった。また、通常だと野菜関係の相場が上がった時には点数は減るが売上は前年より伸びるはずなのに、相場が上がっても総売上が伸びなかった。客の財布のひもは非常に固い。ただし、冷凍食品の半額セール等については非常に好調であり、客は価格に敏感に反応している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニカフェやプライベートブランド商品等、高付加価値商品の売上は順調だが、ナショナルブランド商品等の低価格品は大型店の出店ラッシュの影響を直接受け、低迷している。売上、利益共に下降し始めている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ひな祭りなどの予約については前年をかなり上回っているが、日常の売上は既存店であるため、新店オープンの影響もありかなり悪くなっている。

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
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・2度の大雪で外出しない人が増え、2週間以上影響が続いている。年金支給月にもかかわらず来客数が減っているため、後半に入っても売上が回復していない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で車や家電など高額品の動きは良いと聞かすが、衣料品はあまり期待できず、降雪の影響もあって大きく売上が落ちた。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・2度にわたる週末の大雪の影響は来客数、客単価の上昇ではカバーできなかった。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが販売に結び付かず、販売高、売上が伸び悩んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・大雪の影響は大きく、2月の数字は厳しい。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・新ハードの発売もあり、国内は前年を上回る見込みである。ただし、かつてのような加速力はなく、ダウントレンドは継続している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・2週続けての降雪で大分売上が減少した。その上、客があまりお金を使わないので単価も下がってきている。例年より景気が少し悪くなっている。
		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11月は1～26日までの売上が112.8%、来客数106.3%という結果であった。今月は1～26日までの売上が96.05%、来客数90.6%という結果である。大雪と寒さに影響された。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・飲食店に限らず、物販、レストランなど多くの業種にわたって全般的に売上が悪い。来客数が少ないというような話を聞いている。先日も地元の大きいパン屋が2度目の倒産をしたので、まだまだ厳しい状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は乗客数が非常に落ちている。降雪が2回あったため大幅な減少となっている。一部には良いという業種もあるが、平均するとやはり落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街を走行していても、とにかく人がいない。
		ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・2月は降雪の影響で20日間のクローズとなり、ほとんど営業日がなかった。大幅な減収である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・原因はよく分からないが、景況感はやや悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・節分の後の寒波と降雪の影響によって、来店サイクルが伸びている。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・新しい客からの問い合わせ、行政からの新しい仕事の指名が前月までと比べて少なくなった。現在は過去の仕事を追っている状況で、資金繰りにも困っている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・3年前より計画していた建物も今のところ全く進展がなく、民間の契約自体、話が全くない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・景気が回復したと客はまだ感じていない。
	悪くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月は悪天候で客の動きが悪い。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は2回の大雪のため、来客数がとても少なく、通常でも売上の悪い2月が更に悪くなっている。商店街全体に人が少ない。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は降雪の影響で5日間は売上が悪く、前年比80%である。2けた落ちというのはかなり珍しく、修復不可能という状況になっている。3月も消費税増税前の駆け込み需要が考えられるが、衣料品までは回ってこないのではないかと。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・消費税増税前なので、食料品などの日常生活にかかわるものは、むしろお金を使ってもらえないのではないかと。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・当店は50年営業している焼き鳥屋なので、さほど変わらない状況であるが、他の様々な業種は悪くなっている。消費税増税後は非常に悪くなると思う。株が動いて景気が良くなったとは思っておらず、これから冷え込むような気がする。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・2回にわたる週末の大雪で客が全く来ない状況が長く続いた。最悪の2月である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・2月の飛び石連休やその翌週の大雪により、国内線などが欠航となり、客が旅行を中止してしまった。

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	
		旅行代理店（支店長）	それ以外	・今月は2回の週末の大雪のため、旅行をキャンセルや延期にする団体が相次ぎ、非常に大きな減収となった。また、年度末を迎えていることや4月からの消費税増税で、旅行へ回るお金が少なく、かかってくる電話の本数、問い合わせなどが前年比でも大きく減っている。今は一番底のような感じである。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の都心は乗り場の列に並ばないと客を乗せることができない。今月はタクシー利用客が特に少なく、縦列に100メートル離れて2か所乗場がある道路では客待ちのタクシーで二重駐車になり、一般車の通行の妨げになるなど、毎夜混乱が続いている。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は週末2日間の降雪の影響で来客数がかなり減っている。東日本大震災以来の減少となっている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・なぜ物件が動かないのか、話が先へ進まないのか、検討がつかない。ただ動きが変であり、また、零細企業において景気が良くなっているという話は聞かない。	
企業 動向 関連  (南関東)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・省エネタイプの新商品がラインナップされ、順調に伸びている。消費税増税前で、なおかつ年度末ということがあるのかもしれない。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が多く仕事がさばききれない。運転手の採用がなかなか難しい状況である。	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月下旬ごろの受注は多かったが、今年に入り受注が減り始めた。2月後半から受注が活発になってきたが、消費税増税の影響が納期が短縮されてきた。	
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・今月は予想以上の受注案件があり、クライアント側からも、増税直前まで広告を打ちたいという要望がきている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が前年比20%、前月比3%増加している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前だからか、リフォームの問い合わせが多い。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改修、リフォームが増えている。下請も職人が足りず対応に困っている。単価の高騰や材料も入手困難である。	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると受注量が徐々に増えている。	
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月までの駆け込み工事が依然として多く発注されている中、先日の大雪による屋根、雨どいの崩落修繕工事も多く発注されている。	
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で堅調である。	
		金融業（統括）	取引先の様子	・以前と比べ、経営者のマインドが上がっている。ただし、今月に関しては特に目立ってプラスにはなっていない。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株価、為替は一進一退だが、個人消費は堅調である。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・企業業績は総じて良くなっている。利益は積極的な設備投資に使われているようには思えず、借入金の返済に回したり、現預金に積み上がっている。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告代理店の競合が多いところではあるが、大型プロモーション提案の機会が増えている。	
		税理士	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み受注の影響が大きい。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・先日、商工会議所の賀詞交歓会に出席した。今年は前年に比べ出席者が多く、業績が悪いと同業者や関係者も多いこうした場に出て行きにくい、盛会であった。これは業況とかなり関係があると聞いている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・受注増で他社の経営者と話をすると皆強気である。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、今年に入ってからマンションのインターネット環境整備の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）	受注量や販売量の動き	・降雪の影響で売上が低迷しており、原材料の入荷も遅れ気味で困っている。
			食料品製造業（営業統括）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれていたが、大雪で一気に客足が遠のいてしまった。
繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き		・発注量、販売実績共に先月と変わらず、全く動きがない状況が続いている。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・今月は年度末関連の仕事の発注が多くなっている ので、前月に比べると良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺など印刷の仕事をしている。個人のリフォームなどの注文はかなり多いが、法人関係がかなり落ち込んできている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・各顧客とも前年同時期に比べて若干増加傾向にあるが円安の影響で仕入価格が上がっており、利益は変わらない。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・当社は受注生産体制をとっているので年度末の納期で一時的に忙しくなっているが、あまり変わらない。見積件数が多くなってきているにもかかわらず、価格が合わずに決まらない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けての具体的なテーマがない。降雪の影響で設備が倒壊し、生産に支障が出ている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・最近、引き合いは比較的増えてきているが、なかなか成約には至らない。予算を取れないところが大半で、景気の波には全然乗り切れていない。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・2月に入ってから得意先の話の内容がかなりシビアになってきている。今までは話がまとまるのも早かったが、保留になったりという状況が見受けられる。かなり厳しい状況になる。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は増加しているが価格は以前と変わらず、適正価格での受注になかなか結び付かない。
		輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・2～3か月前と比べて状況は変わらない。上向いているとは感じられない。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・今月は前半は良くなかったが、ここにきて荷主に話を聞くと何か仕事が入ってくるので、この調子でいってくればと思っている。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・1月の業績は今年度初の赤字となった。主たる原因は取扱量の減少であり、2月に入っても依然として取扱量が低迷しており、大変厳しい状況下にある。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要によるスポット依頼が多くなっているものの、短期的な業務のため景気は上向きになっていない。
		金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・不動産、建設業は消費税増税前ということで好調な動きだが、小売業、製造業に関しては降雪の影響もあり、それほど受注等も増加しておらず様子見である。また、まだ先行きの動きもなく停滞気味ということで総合的にはそれほど変わらない。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・最寄駅からバス利用の鉄筋コンクリート造りマンション7階建て、1階駐車場、18戸、賃料66,000円～70,000円、管理費3,000円、敷金、礼金それぞれ1か月、完成が平成26年2月末の物件だが、この繁忙期にかかわらず入居が決まったのは半分である。また、当社が管理している駅から徒歩5分、鉄骨造り8戸は学生の受験時期も過ぎようとしているが、今年は希望者がおらず4戸空いたままである。この時期を逃せば1年は無理なので厳しい。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・郊外型ファミリー向けマンションを販売しているが、販売価格を抑えめにしているにもかかわらず、売行きが悪い。完成物件であるため、消費税増税前の駆け込み需要を期待していたが、思ったほどでもない。なぜ売れないのか理由がつかめない。
		広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・3月までは駆け込み需要で売上等が良いが、4月以降どうなるか全く分からない。
		税理士	それ以外	・最寄駅までよく歩いており、夜、飲食店を見るがどの店もあまり入っていない。当地域まではまだ動きが来ていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料の滞納など、まだ資金繰りが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	・消費税増税前で忙しい取引先もあるが、以前のような駆け込み需要がないところもある。
		経営コンサル タ ン ト	取引先の様子	・一部で消費税増税前の駆け込み需要があるようだが、中小製造業、特に金属加工関係はとて厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・受注件数は増えてきているが、1回当たりの受注量、単価が低いために回復傾向に乗り切れていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・3月までの工期の受注がまだある。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注金額についても相変わらず安値で安定している。
	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は現在のところ全くない。印刷業界にはその傾向があるらしいが、当社は特に例年と変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月と比べ、年度末納品の見積依頼が少ない。来月の受注量減は避けられそうにない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・悪天候による美容室の集客力低下が著しい。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主からの出荷量は前月並みで推移しているが、荷主の生産量が前月より少なくなっている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・当社のクライアントは、高所得層と低所得層対象の両方の商売があるので、景気の波には強いはずだが、いずれも上昇の気配が全くない。
		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	・4月の消費税増税による景気の悪化を踏まえ、発注を控えているようである。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、生産見通しどおりに落ちている。来月もあまり良くないようである。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客の求人ニーズ、採用意欲共におう盛である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用意欲の高い企業が増えてきており、派遣も紹介も依頼数が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新規ポジションにて人材派遣を活用する企業が増えてきている。また、従来派遣スタッフの契約終了に伴い自然減として補充をしていない企業が、後任採用を行なうようになってきている。また、関東圏の2月中旬の大雪における対応で求人ニーズが出てきて、一時的な繁忙となっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人が多くなっているが人材不足である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数が約7年ぶりに1万件台になった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年に比べて減少傾向が続いているが、前向きな転職への動きなのか、在職者の登録が増えてきているように感じる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・消費税増税の一時的な影響はあるものの、中長期的に採用計画が立てられるようになってきた感じがする。技術領域を主とし、採用にはどの企業も慎重ではあるが、海外でも活躍できるバイタリチーのある人材が求められる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	人材派遣会社（社員）		求職者数の動き	・企業からの求人数は3月末退職者の後任補充等で増加しているが、求人にもマッチする人材を採用することが難しく、また、一旦終了したポジションへの補充も難しい状況となっている。
	人材派遣会社（社員）		それ以外	・給与水準や周囲の消費の様子等に変化がみられない。
	人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・求人企業の業態に偏りがみられ、全体的な求人数はここ最近あまり変わらない。
	求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・新卒採用の最中で人事は忙しい。4月以降に少し動きがあるかもしれないが、現在は静かに進行中である。
求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き		・新卒採用の内定者がいるという企業が結構あった。中小企業が数名でも新卒者を採用するというのは、良い兆しに思える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関連の製造、金属加工、溶接、修理の新規求人も増え、フルタイム、パート共に出ています。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は若干伸びているが、内訳を見るとフルタイム求人は減少し、パートタイム求人が増加している。雇用情勢の改善には安定した雇用である正社員求人の増加が必要であるが、正社員求人も前年同月比で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込数は依然として前年同月比で増加の傾向にあるが、増加幅が幾分下がる傾向がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・引き続き良い状態で大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、採用数共に高い水準を維持している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度卒業見込みの新卒者向けの求人数は、前年度と比較して微増状態でさほど大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が49社にもかかわらず売上は大したことがない。3か月前と比べても相当の増加だが、規模が小さい。2月だから仕方ないという面もある。
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	・客の様子は、明るく元気になってきている。
		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・宝飾品等にとどまらず、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る水準で推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税前の最後の駆け込み需要で、3月までは順調に売上が伸びている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・高額な時計・宝飾品の動きが引き続き良いことに加え、2月中旬以降は、これまで動きがなかったビールや缶詰など保存可能なものを購入する客が目立つ。この傾向は3月以降は更に顕著となり、普段は来店しない客層の購買が大幅に増加している。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	販売量の動き	・スーツなどの高額品だけでなく、肌着や靴下など身の回り品でのまとめ買いが目立つ。前年比120%台の伸び率で、前月までと異なり、客も消費税増税が直近に迫っていると感じている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・3か月前に比べれば、消費税増税前の駆け込み需要で来客数は前年並みに戻り、販売単価は前年の1.3倍となっている。高付加価値商品の販売が好調で、特に冷蔵庫は店舗によって前年同月と比べ2.7倍になっている。エコポイントでの活況時の再来となっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みで購入する客が増えている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・今月は週末2回の大雪のため、売上が伸びていない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ヤング婦人服を除き、おおむね好調に推移している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。特にブライダル関連は大幅に伸びており、挙式が1年以上先でも成約するケースも多い。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・時計や海外特選ブランドは引き続き好調を維持している。バレンタイン商戦が好調に推移するとともに、リビング関係でも売上を伸ばしており、消費税増税前の駆け込み需要が広がっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税を控え、ブライダル需要が顕著に増え全体の売上をけん引している。購買意欲が全体的に高まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年末ごろから、商品の1品あたり単価が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数が、前年と比較して1、2点増加している。また、客単価の平均も上昇している。消費税増税前の駆け込み需要とも考えられるが、食品のみを取り扱っているスーパーとしては、それだけの要因では考えにくい。景気好転で客の財布のひもが緩くなっていることも考えられる。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・近所の競合店が閉店した影響で客が流れてきている。天候もほぼ安定しているため、それが売上の好調さに繋がっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年より1.5%上昇している。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・定番商品もハレの日用の商材も、ともに好調に推移している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・4月から消費税が増税されるため、駆け込み需要がある。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、ティッシュペーパー、酒類など特定の品種、品目が伸びており、結果として客単価は伸び売上は若干上向きになっているが、景気全体の好況感はない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税を前に何でもよく売れる。パソコンについても、ウィンドウズXP（基本ソフト）のサポート終了を前にした買換え需要が多い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月からの消費税増税に対する前倒しでの購買、買いだめが始まっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要により新車の販売が増加している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築業界全体が3月末の竣工期を控え、職人不足で工事が遅れ進んでいない状況である。この状況が4月一杯くらいは続きそうである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・消費税増税前ということで、少し販売量が増加している。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が見込める。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は2回の大雪の影響があり、地域外の系列店でも、かなり客数が減少している。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・オリンピックがあったため客数も売上も落ち込みがひどく、今月も相変わらず低迷しているが、客からは「消費税増税前に冷蔵庫とエアコンを買った」とか、「新車の納車が3月中に何とか間に合いそうであれしい」という話を聞いている。決して余分な貯えがあるわけではないだろうが、「どうせ買うなら増税前」と言う声を聞く。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門は営業地域が関東から関西と広いため、その辺りから集客できている。しかし、地元需要が大半となる昼食・夕食部門が弱く、前年比80%くらいである。景気の動向は全般的には良いのだろうが、地方経済にはまだ浸透していない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランの予約がわずかだが増えている。宴会の問い合わせも多い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が少しあり、3月分までは順調に伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前ではあるが、7～10月の増税後の問い合わせや受注が増えてきている。まだまだ安心はできないが、例年以上の受注が予想される。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・設備費の削減や設備更改による機能アップに対して、設備投資が増加している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しシーズンに伴い移転と同時に光回線に変更する注文が増えている。消費税増税の前にと、パソコンの買換えに伴う光回線の新規申込が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築業界はかなり忙しくなっている。職人不足、材料不足、監督不足という状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の最後の駆け込み受注として、簡易なリフォームの話が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ何か月間、客単価の伸びがないため、販売高が増加しない状態が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年9月以降、主力製品の販売量が落ち込んでおり、依然として回復しない。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月より商品の値上げをした関係もあり、製造個数の動きについてはハッキリしたことは言えない。ただし、法人の需要が増えてきているので、底を打ったような状況である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は若干あるが、客単価が意外と伸びないため、景気そのものが良いとは言えない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前年春から上昇が続いていた観光客の動きがやや沈静化しつつある。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同期とほとんど変わらない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前の年末セールの際は、来客数、売上ともにそこそこあったが、最近は、気候の影響かもしれないが非常に悪い。他の業種の経営者とも、何故こんなに悪いのだろうかと話をしている。当業界の薬剤については、調剤部門ではインフルエンザの流行がピークで忙しく良好であるが、OTC（一般用医薬品）部門は良くない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では、消費税増税前ということで客の動きはあるものの、それは一部の人にとどまっている。全体的には安いものを買える時に買うというイメージの動きである。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・雪や強風の日があったりして、日中の客の入りはやや少ない。しかし、まとまった注文があり、売上は何とか前年同期並みに届きそうである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・2月は花持ちが良いため、元々あまり売れない月ではあるが、実際に売上は横ばいである。良くも悪くもない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・神宮の遷宮が終わり初詣も一段落し、ピークアウトした感がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税前で時計や装飾品等の高額商品のほか、肌着やワイシャツといった日用品でも駆け込みの購入が目立っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・先月まで低調であった衣料品には動きがみられるものの、消費税増税前の駆け込み需要を期待していた時計、宝飾品が伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近所のDIY店では、最近夫婦での消耗品の買物が目立つ。消費税増税前に何か月分かをまとめ買いし、売上にも貢献しているようである。2月は全体的に、消費税増税前の駆け込み需要が売上に貢献しており、景気にはプラスである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・八百屋等では青果物が雪害により高値となり、商品が売れていない。総じて基調は変わっておらず、飲食店も悪い状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前で、客単価、買上点数は多少増加傾向にあるものの決して景気回復の要因ではない。駆け込み需要の客は、安い店、安い時を狙って購入するため、利益面でも苦しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜等の価格高騰により商品単価は上がっているが買上点数は増えておらず、客単価も極端に上がっているという状況ではない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・競合店ができたこともあり来客数が減少している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・一部の商品では消費税増税前の駆け込み需要が拡大しているが、長期的な景気浮揚には繋がらない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新商品、キャンペーンへの客の反応は非常に良く、購入する客が多く関連商品の動きは活発である。しかし、基幹商品の動きが鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と比べてあまり状況は変わっていないが、弁当などの主力商品の動きが少し良くなってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数はそれほど変わっていないが、売上の動きが今一つ伴っていない。期待したほどは景気が良いと感じない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・2月は天候にも恵まれ、3か月連続で売上が前年比100%が続くそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数、売上ともに前年を下回って推移している。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・前年と同じくらいの販売量となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・消費税率が8%に上がることで駆け込み受注が増えているが、それは景気が良くなったのとか、増税前だから動いているのかわからない。ただ、貯めていた金を使っているので景気は良くなる気がする。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が続いている。納車が税率5%の時期に間に合う車を中心に売れている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、今前半は前年と比較してかなり販売台数が増加したが、中旬以降、人気車種では生産が4月以降になってしまうものばかりになったため、販売台数が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・消費税増税前の最後の駆け込み需要が顕著にみられる。商談は、最初の一言が「増税前に間に合うか？」から始まる。間に合えばほぼ即決となり、納車が間に合わない他社から流れてくる客も増えてきている。工場への車検入庫も車検時期が4月の客が3月に予約を入れてきている。来年買う予定だったスタッドレスタイヤも今年購入する客もあり、増税を意識した動きが多い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数や販売実績からすると、今が消費税増税前の駆け込み需要のピークという印象である。足元では悪くないが、景気が上向いているかどうかと言うと、これまでとは変わっていない。
		高級レストラン(役員)	来客数の動き	・週末の大雪の影響で客数が減少しているが、それを除けば客足は前年並みである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・固定客が多いため、あまり来客数の上下はなく変わっていない。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、財布のひもが緩んでいる。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・3か月前は過去5年間には他にないほど好結果であったので、景気の動向としては横ばいとみている。2月は、前年実績は良かったが年間を通じて最低となる月であることを念頭に、今月の予算はハードルを下げている。そのため予算はクリアするが、前年実績にまで届くかどうかはわからない。
		都市型ホテル(従業員)	来客数の動き	・消費税増税を前に一定の需要はある。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・一部の報道では輸出産業での景気回復が報じられているが、依然として消費者の低価格志向は強く、総需要が増えているとは感じられない。旅行等でも薄利多売で苦戦している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・来客数は増えていても、1人あたり単価はあまり伸びていない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・今月は熟年層の旅行申込が多く、客単価は上昇している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を期待しているが、目立った取扱量の増加はみられない。春休みの旅行や卒業旅行の申込も、今一つである。まずは家電や生活必需品の補充のために消費し、余暇にまで金を回せる人は少ないのが現状である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街、飲食店街は相変わらず非常に人出が少ない。2月、8月はだいたい毎年人出は少ないが、前年よりもやや悪い。客単価が多少は上がっているため売上は変わらないが、来客数は前年同月より少ない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・例年、2月は新規加入が伸びない月であるが、今年は前年より更に2割程度減少と、新規需要が減少している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・先月と同様で、消費税増税前の駆け込み需要が続いている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・インパウンドの客が続いており、好調である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話を通じての感触は、消費税が増税となるからと大きな買物を慌ててすることはなく、様子見をするとのことである。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	・2月初めは雪の影響で出足が悪かったが、半ば頃から少しずつ客の出は良くなり、20日過ぎは来客数も増加しており良い状況である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・消費税増税前でも駆け込み需要はあまりみられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大手自動車会社など製造業が増益となっている分、客の動きがもう少しあるかと思っていたが、来店客に製造業関係の人が増えるような変化はみられない。夏のボーナス頃までは平行線で推移するような気がする。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	来客数の動き	・繁忙期に入っているため来客数は伸びているが、例年と変わらない動きである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・長年の取引先がたて続けに2件廃業してしまった。比較的取引量の多い相手であったので、衝撃を受けている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2月はクリアランスセールも終わって、春物にはまだ早い時期であるため、来客数が減少する。平日の来店は少なく、1日に10人接客しても購入するのは4人程度である。残りの客は購買意欲がなく下見客が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・馴染み客、一見の客のどちらも来客数が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ハイブリッド車を希望しても消費税増税前までの登録は不可能であったり、ガソリン車でも納期が間に合わない車種が出てくるなど消費税増税前の駆け込み需要は減っている。在庫車両中心の販売に切り替わってきており、客の購買意欲と販売店側のテンションには大きな差がある。
		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は、明らかに終わりに近づいてきている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・2月は来客数、インターネットのアクセス数ともにもう一歩である。来客数や成約件数が極端に少ないわけではないが、全体的にもう少し数があっても良いと思うが少し動きが鈍い。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・高級住宅地に面する地区に勤務しており、現金払いの客が多い。他の営業所のように残価設定型の客が多ければ、最終回に相談する機会が得られるが、当店の客は、長年そのまま乗り続ける傾向がある。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・価格競争が始まってもおかしくないほど、来客数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半も寒い日が多く、週末に2回降雪があり、特に金曜日の雪では午前中の通勤時間帯には忙しかったが、夜は早く帰宅する人が多く客が少なくなっている。全体を通じて街に人の出る機会が少なくなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・2回の大雪で中旬以降の土日を中心に施設閉鎖の日が多く発生している。予約数はそこそこあったため、3か月前からみて、特に景気がそれほど悪いとは思わないが、今期は挽回不可能と思えるような結果となり、今月の判断を、やや悪いとしている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・2月は例年閑散な月であるが、それにしても暇で仕方がない状況である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・まだ街の様子は前年と変わらない。景気が良くならない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・雪が降ったり、客がインフルエンザにかかったりなどで、キャンセルが多い。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話では、前年の暮れまでは忙しかったが、今は来年度からの見通しが全くつかないとのことである。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で外装塗装やリノベーションも受注は増えているが、単価については一層厳しく求められ、契約額は低く抑えられて苦戦している。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・今月も前月と同様、市内中心部の飲食店への来店は非常に悪くなっている。1日の来客数がゼロという店もあり、もうやっていけないという嘆きの声も出ている。

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
		タクシー運転手	乗客数の動き	・寒い季節ではあるが例年になく天気が良かったので、夜の街にも人が出てくると思ったが、思ったほどは出ていない。冬季オリンピックの影響かもしれない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・乗客数の動きや単価の動きから、今月は悪いと判断している。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客は安い店に流れる。財布のひもは固くなるばかりである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・4月から消費税が増税となるが、購入者の動きは思っていたよりも少なく、売行きは悪い。
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	企業広告制作業（経営者）	それ以外	・自動車業界ではベースアップ、人材採用の拡大がみられる。
	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	・年明け後は冬物商品が好調に推移し、前年実績を上回っている。高付加価値商品の売行きが好調で、商品単価が上がっている。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品及び二輪車用部品の生産量が増加しているなかで、期間工の採用が増加している。募集人員に対して応募者が少ないようで、景気は上向いている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・前月から受注が再開できた1アイテムの売上だけで、30%以上伸びている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増加している。ただし販売価格は相変わらず低下傾向である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一度凍結されたプロジェクトが復活するなどして、受注金額が平年並みに回復している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係及び工作機械などの特定の業種では売上が非常に好調で、前年の1.5倍近くの受注量になっている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・消費税増税前に色々なものを買うという話をよく聞く。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べ輸送物量が増加している。ただし、大雪の影響で一部の生産、消費が落ち込み、やや水を差した感じである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・非常に緩やかではあるが、輸出・輸入ともに出荷件数が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の動きも良く、売上は前年比12.1%増加ととても良くなってきている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・消費税増税前と年度末を迎え、家電、住宅など駆け込み需要が盛んになってきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー及びその下請の大手事業者などでは、比較的景気が良い。しかし中小企業までは、まだその影響がみられず、現状としては変わっていない。
		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では、高水準の生産が続いている。
		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。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・受注件数、成約件数が増加している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益ともに好調な客が増えてきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	競争相手の様子	・客先のIT投資案件が増えつつある。同業他社でも同様とみえて、要員の調達が思うようにできない。
		変わらない	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き
	電気機械器具製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定し、想定よりも円安方向のため改善傾向ではあるが、大きな変化はない。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き		・3か月前は全体的に上向き傾向にあるようにみられたが、今は地域によってばらつきがある。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・パチンコ業界の設備投資は、前年11月以降安定して続いているため、業績も変わらない推移となっている。	



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
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・大手通信キャリアとの競合やスマートフォンの加入者増加も影響し、ケーブルテレビが提供するテレビ放送サービス、インターネット、電話サービスへの加入者は伸びていない。一方、業界では光ファイバーによる家庭向けデータ通信サービスに対応する設備更新が求められており、設備投資資金の調達に難しい状況となっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ2～3か月の売上はほとんど変わっていない。消費税増税前の駆け込み需要も2月くらいで終わると考えている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税を前にして、公共関連の工事や施設修繕などの受注も入る時期でもあり、今は良くても消費税が増税になってみないと本当の景気の状況は、はっきりとしない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・軽油価格の高騰が利益を圧迫はしているが、ここ数か月の間、物流量は高止まりしており、景気という面では変化がない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・様々な取引業者との話では、今は景気が良くなっているとする風潮に対しては、実態経済を反映したものではないという認識を持つ人が大半である。アベノミクスの一時的効果が本当に景気回復へ繋がっているのか、手ごたえが感じられないという人が多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高の影響により個人の金融資産が増えている。金融機関の窓口でも、自動車購入代金のディーラー等への振込みが多くみられる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産売買の希望が多くあり、物件不足とはなっているが、経済に影響を及ぼすほどではない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・中小企業へのオフィスの賃貸事業は、相変わらず停滞したままである。景気は変わらないという判断である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告への消費税増税前の駆け込み発注も、以前と比べやや落ち着いてきており、この頃は様子見の企業が増えてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞の購読中止が続いている。他の新聞を購読するのではなく他の媒体で情報を入手している。
		公認会計士	それ以外	・客先である中小企業の業績は好転しておらず、給与や賞与も増加していない。地域金融機関の貸出先の業績も同じ状況である。
		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	・3月決算に向けて、現在生産を手掛けているところではまずまずの状態であるが、設備投資の方はそれほど活発ではない。当社においては、販売量が少し落ち込んでいる。
		やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・12月から毎月、受注量・販売量とも前年比で10%ほど落ちている。消費税増税前の駆け込みでの素材手配が一服していることと、メーカー主導で材料単価の引上げが終了したためと思われる。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・戸建住宅、マンションともに例年の年度末とは異なり、来場者も成約数も少ない。また、当社に関しては、消費税増税前の駆け込み受注はほとんどない状況である。
輸送業（エリア担当）	それ以外			・荷物の量は増えたが単価が安く、経費がかさみ増収減益になっている。
経営コンサルタント	取引先の様子			・消費税増税前の駆け込みによる影響がなくなり、不動産取引は非常に縮小している。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・前年から今年始めにかけては大型営繕工事があちらこちらでみられたが、今月はほとんどみられない。現在は、事業者、消費者ともに耐久消費財へ目が向けられている感がある。耐久消費財に対しても、この時期に本当に買換えが必要かを検討し、見送る業者もいる。
悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）			受注量や販売量の動き
雇用関連 (東海)	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・各社からの求人数は前年比で15%強増加し、3か月前と比べても10%弱上回る状況となっている。消費税増税前の駆け込み需要による業務量増加によるものと考えられる。

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
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・フルタイムでの求人が増加しており、求人に占める正社員の割合も上昇している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、国内新車販売台数が伸び、自動車生産も上向きに推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人については、中小企業を中心に依然として申込がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・時期的に、4月入社を目指して内定を出す会社が多くなり、採用へのハードルを若干下げてでも人材を探るといった動きが見られる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の動きが活発となっているが、求人数が以前より増えていることから、求職者のスタンスは、求人先を「探す」から「選ぶ」という感覚へと変化している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は増えているものの、求職者は、派遣という雇用形態を選ばないため、採用者数は変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・この1～2か月は特別な動きがなく、横ばいである。例年、年度末は周辺企業からの引き合いが増えるが、今年は大きな変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車関連の求人は数か月前から変わらずに増えてはいるが、その他の業種での求人は、前年比でもほぼ変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・正社員求人が減少傾向にあり、臨時・短期的な求人が中心となり、大きな動きは見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比で24.3%増加となっているが、有効求人数は3.1%の減少となっている。有効求人倍率も、前年6月から7か月連続で改善していたが、1月は1.25倍へと0.02ポイント減少している。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響などで仕事は忙しいが、発注単価や売上価格が低いのでなかなか収益には繋がっていない。	
その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）		採用者数の動き	・企業の採用活動に関して、求人広告や就職イベントなどに積極的な企業は増えているが、景気が良いとまで言えるほどではない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は例年並みであるが、3か月前が良かったため、それに比べれば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	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・売出しの反応が良く、売出しを実施しない時においても、3か月前より来客数が増加傾向にある。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・現状は景気が良いとはいえ、今年4月の消費税率引上げに伴う駆け込み需要であり、本質的に景気が上昇傾向にあるとは考えていない。なお、当該税率引上げ後の売上状況を懸念している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価の上昇対策及び個人旅行の好調から、総売上は前年同月比117%、宿泊人数は同116%、宿泊単価は同106%となった。なお、募集型企画旅行についても好調に推移した。
やや良くなっている		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今年4月の消費税率引上げを意識した行動などに伴い、単価は上昇傾向にあり、ファッションについても先取りした商材の売上が好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の特徴的な動きは、まとめ買いが非常に活発となったことである。具体的には、タオル、せっけん及び洗剤などの日常的な消耗品において、当該動きが堅調にみられ、今年4月の消費税率引上げを念頭に置いた行動が表面化しているのではないかと考えている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年2月はクリアランスセールの日であるが、今年4月の消費税率引上げ前の時期であることなどから、冬物商材の追加購入が増加傾向にあり、例年の顧客動向とは異なるように感じられた。また、関東地方などは大雪であったが、当地は例年より降雪が少なかったことから、天候の影響を受けなかったことに伴い、来客数が少ない日があり無かった。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の販売状況については、中旬までは前月と変わらない状況にあったが、下旬からは今年4月の消費税率引上げを念頭に、雑貨や食品などを中心に、備蓄品や買い置き品の売上が増加傾向にある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・一部の商材が年明けから値上げになったが、菓子、酒類などの嗜好品については一時より買上点数が増加傾向にあり、全体の販売量はほとんど変化がみられていないことから、客は当該値上げについてはほとんど気にしていないように考えている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・今年4月の消費税率引上げに向けて、客の動向については、2月の前半ごろから長期保存が可能な商材の買い置きをしている様子が見受けられる。特に顕著なものは、ティッシュペーパーなどの紙製品や、洗剤、歯ブラシ、歯磨き粉などの生活雑貨であり、購入点数の増加傾向に伴い客単価は上昇傾向にあり、また、売上についても増加傾向にある。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・今年4月の消費税率引上げ前に、省エネ性能が高い冷蔵庫及びエアコンなどの高単価商品を買そろえようとする動きが多いように感じる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年末より、今年4月の消費税率引上げ前の買換え需要が継続している状況下にある。なお、今月の業界全体における売上状況は、前年同月比115%の水準で推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は、天候に恵まれたことから、春タイヤの動きが活発となった。なお、高額商材の動きも回復傾向にあり、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が顕著に表れてきている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・外食企業においては、春商材フェアなどの新しい情報発信が、客の来店動機に結び付いた模様である。なお、当店においても来客数が前年同月に比べて増加傾向にあり、当該傾向については3月までは継続すると考えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客との会話から、商店においては太平洋側の大雪の影響から流通及び人の流れが止まり、これまでのなかで最悪の2月となった模様であり、一方、少数の製造業においては動きがみられているとの声が聞かれた。なお、当店の売上については、非常に悪い状態にあった前年同月と比較すると多少増加したが、経営的にはぎりぎりの状況下にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月は、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要の影響も含め、顧客からの問い合わせが増加傾向にある。ただし、当該税率引上げ後における状況の変化を懸念している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売状況については、学生向けが増加傾向にあることに加え、家族需要もあり、1家族当たりの販売が増加傾向にあるため、全体の販売台数を押し上げている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・契約件数が、前年同月より増加傾向にある。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・グレードの高いレースが多く、足元も良い状態であることから、1日当たりの平均来客数が増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約額については、前月は例年の半分程度であったが、今月は前月に比べて2割程度増加した。なお、客の動きについては、多少出てきたように感じてはいるが力強さは無い。全体としては、3か月前の状況よりやや良くなっていると認識している。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
商店街（代表者）	来客数の動き		・今月については、冬物のクリアランスセールが終盤に入り、特別招待会についても例年どおり開催したが、魅力的な商材や購買意欲を引き出すような商材が少ないことなどが起因してか、今一つ盛り上がりに欠けた。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
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月に入り、ホームセンター部門において、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が発生しており、主に、日用品、ペットフード、ガス器具、調理器具などの売上が、3か月前と比較すると増加傾向にある。一方、食品スーパー部門における売上については、当該月と比較するとほとんど変化がみられていない状況下にある。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。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月の客の動向については、低単価な商材及び期間限定の値引き商材を購入する傾向が以前より増しているように感じている。なお、前年同月と比較すると、来客数は97%、客単価は98%と当該月を下回る状況が続いている。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。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・6か月前に近隣に競合店がオープンした時に売上が落ち込んだが、最近は多少の変動はあるが低位安定で推移している。すなわち、競合店の出店に伴い、当店の来客数が減少した。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上の減少傾向が下げ止まったように感じているが、歴代最低平均日商の状態が数か月続いている状況下にある。なお、現在は工事関係者の利用が目立っているが、売上が前年同月比99.8%となり、当該月を上回っていないことから、現状の工事の終了後における売上動向を懸念している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・2月については、販売努力の成果ないし景気回復が起因しているのかは不明であるが、前年同月と比較すると、商材単価がわずかに上昇しており、客の層や地域についても多少広がっているように感じている。上述の件により、売上はおおむね順調に推移しているが、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。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、客1人当たりの買上点数が多少増加していることから、客単価についても多少上昇しているが、来客数が減少しているため、当該月の売上を上回らなかった。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要や、積雪量が少ないことに伴う来客数の増加を期待していたが、3か月前の状況と比較して業況に大きな変化はみられなかった。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・売上については、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要により、前年同月比増加傾向にある。なお、商品の内訳状況をみると、医薬品や日用品は増加傾向にあるが、化粧品については春及び夏の商材が店頭に並び始めたばかりであることから、3月に当該需要が発生すると想定している。なお、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	・本年度下期を通して同じ傾向にあるが、来客数は順調に増加傾向にあるが、実際の購買客数が伸び悩んでおり、また、客単価についても目にみえた上昇傾向には至っていない状況下にある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上については、天候が安定していることはあまり関係が無く、昼及び夜ともに例年並みで推移している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年の10月以降、毎月の来客数が前年同月比2けたの伸びを続けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は降雪量が例年より少なく、積雪も無く足元が良いことから、通勤や外出時の利用が前年同月より少ない傾向にある。また、新年会の時期が終了したことから、夜の繁華街も人出が少ない。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。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・各種イベントの人出や交通量及び流通量ともに、活発な様子が見受けられるが、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。
		通信会社（店舗統括）	販売量の動き	・新商材への期待については悪い状況ではないが、想定を上回る状況下にはない。

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
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員数の状況を前年同月と比較すると、子どもは減少し、大人は増加した。なお、全体の当該数については変化が無かった。
		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目前にして、客の動きに買い控え傾向がみられている。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。
	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	・来客数及び販売点数ともに、減少傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれたことから冬物の重衣料の購入に至らず、また、春物商材がそろわなかったことから、婦人服の売上については前年同月比95%となった。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。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・大手コンビニエンスストアにおけるレギュラーコーヒー販売の影響を受けていることなどから、早朝の来客数が大幅に減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今年4月の消費税率引上げを考慮して、住宅や自動車などの高額なものについては需要の前倒しが発生しているが、衣料品などにおいては当該前倒し需要に伴う買い控え傾向が感じられている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上については、前年同月を上回る店舗がある一方、前年同月を大幅に下回る店舗もあり、店舗間格差が発生している状況下にある。なお、今月は全体的には3か月前の状況より厳しい状況にあることから、景気はやや悪くなっていると感じている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月に入り、一気に来客数が減少した。なお、週末のイベント開催時においても、来場者数は前月より激減している状況下にある。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・2月の販売量は、前年同月比113%であった。なお、前年11月の販売量は前年同月比150%であったことから、3か月前と比較すると、やや悪くなっている。なお、当該要因は、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が一巡し、資産効果が低下していることに伴うものであると考えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・節分を過ぎてから、商材の動きがみられない。客は、卒業や入学、引っ越しなどへの出費を優先しており、そのほかのものには支出を抑制しているのではないかと考えている。なお、全体としては3か月前より景気がやや悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上については、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、前年同月比減少傾向にあり、また、前月より大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・関東地方、甲信地方及び東北地方を中心とした2週間の雪害に伴い、当該地方における高速道路が一部閉鎖となり、首都圏からの団体旅行が全てキャンセルとなった。なお、売上については、宿泊部門及びレストラン部門ともに、前年同月より10%減少となり、深刻な状況に陥った。今後については、今年4月の消費税率引上げの影響などに伴い、旅行に対する抑制傾向の継続を懸念している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・安近短の旅行の受注及び間際予約ともに発生していない。加えて、今月中旬の大雪に伴う旅行代金の払い戻しに追い打ちを掛けられている。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。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月に引き続き、今月においても降雪がほとんど無く、足場が良いことから、タクシー利用客が少なく、売上は前年同月比15%減少した。
		通信会社（役員）	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以外の商材における契約については、目立った動きはみられない。むしろ、当該需要の反動から、売上については弱含みで推移しており、全体としては3か月前の状況より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	
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・今月の状況については、来客数は、前年同月と比較すると、例年と比べて降雪が少ないことから、国内の個人旅行者の動きは良かったが、国内の団体旅行者や海外旅行者の動きが多少緩慢となり、全体としては前年同月を下回った。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。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・完工については、現在は4月末の引き渡し物件などがあることから多忙ではあるが、5月以降の業者の手空き状況を懸念している。また、受注状況は、年明けより前年同月比2割減少傾向にある。当該要因は、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前年9月末の終了に伴い、駆け込み需要が一段落したことに起因しているものと考えている。	
	悪く なっている	美容室(経営者)	来客数の動き	・今年の冬は積雪がほとんど無いにもかかわらず、前年同月より来客数及び売上が減少傾向にある。上述の件により、今年4月の消費税率引上げ後の状況について一層懸念している。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・直近のイベントへの来場者数についてはかなり増加してきたことから、客は動きつつあるように感じている。ただし、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前年9月末で終了したことに伴う駆け込み受注の反動から、成約数については厳しい。なお、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	一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・米国及び欧州からの受注が増加している。	
	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	・価格面の交渉についてはほとんど進展していないが、受注状況は安定的に推移している。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。	
		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	・今月は、今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が現在頂点に達しており、受注量及び販売量の動きが良い。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。	
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売については、季節的な要因を考慮しても、3か月前と比べて、売上は増加傾向にある。今年4月の消費税率引上げ前の駆け込み需要が多少含まれていると考えている。	
		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、業界全体においては受注価格競争の緩和傾向がみられ、3か月前の状況よりやや良くなっている。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・今年4月の消費税率引上げを控えて、駆け込み需要が発生している。また、円安などに伴うコスト上昇分の販売単価への転嫁は依然として小幅にとどまっているが、売上数量の増加に伴い、収益面においては多少回復傾向がみられる。上述の件により、3か月前より景気はやや良くなっていると考えている。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・来年3月の北陸新幹線の開業を見据えて投資活動が活発化しており、現状の景気についてはやや良くなっていると感じている。	
		司法書士	取引先の様子	・新築住宅、新築店舗及び建設資金借入のための抵当権の設定案件が増加傾向にある。	
	変わらない		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注面においては、円安の影響などから国内の生地を利用してもらえないことに伴い、国内アパレル向けの出荷が滞っており、また、ヨーロッパの暖冬の影響もあり、スキー関連を始めとした内外のスポーツ関連織物の勢いが無く苦戦している。ただし、分野別にみると受注状況はまだ模様となっており、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。
			建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末工期の工事、現在は年度末工期の工事に追われ多忙ではあるが、当該状況については例年のことであることから、景気の変化は感じない。
			輸送業(配車担当)	取引先の様子	・物量の動きについては、前月とほとんど変化はみられない。
			輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・輸送コストの高止まりから利益を確保するのが難しい状況だが、売上については3か月前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
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者より、不動産物件の受注や販売に多少動きが出ているとの話がよく聞かれた。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わっていない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月の出稿量と比較すると、2月は、駆け込み需要が見込まれる自動車業界及び家電業界のチラシは増加傾向にあるが、そのほかの業種については暖冬の影響などもあり、減少傾向にある業種が目立っている。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。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	競争相手の様子	・業界全般にいえることであるが、3か月前と比較すると、主原料が12～13%値上がりしており、また、包装資材、燃料及び電気についても上昇幅は異なるが同様の傾向にあることから、当社においては減益となった。なお、業界においては、即値上げしたいとの要望が大きい、周りの環境を見据えて静観している状況下にある。
		税理士（所長）	取引先の様子	・例年の2月と同様、今月においても、飲食業を始めとした様々な業種において、売上が増加傾向にはなかった。なお、各企業の経営者からは、製造業については原材料価格の上昇及び販売価格の抑制、建設業においては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前年9月末の終了に伴う駆け込み需要の先取りから、3～4月以降の見通しについても非常に厳しいという声が聞かれた。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。
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連  (北陸)	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	・求人者の募集意欲は、前年同月と比較すると、上昇傾向にあると感じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比29.5%増加した。なお、当該求人数のうち、製造業については同27.2%の増加となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年明け以降求人数が増加傾向にあり、今月については3か月前の状況よりやや良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・最近の3～4か月間は、有効求人倍率が上昇し、雇用環境も上向き傾向にある。また、派遣需要についても多少増加傾向にあるが、スキルの高い人材の確保が難しく、マッチング件数があまり伸びていない。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。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・専門性や技術力の高い人材の確保を目的に、契約社員による採用を前提とした紹介予定派遣の依頼件数が増加傾向にある。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。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数については、3か月前より多少減少しているが減少幅が小さいことから、ほとんど変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・2月の求人広告の売上は、前年同月比7割を多少下回っている。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。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・これまで新卒採用を控えていた中小企業を中心に、企業における新卒採用の意欲が高い。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。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人企業は短時間勤務者を求めている一方、求職者はフルタイム勤務希望が多数であり、双方のニーズに違いがあることから、求人広告の掲載をしても、応募者が集まらない状況が続いている。
学校〔大学〕（就職担当）		求人数の動き	・今年度の求人件数については前年度より多少増加したが、来年度の卒業予定者の就職活動の動きが遅いように見受けられる。なお、全体としては、3か月前とほとんど変わらない。	
やや悪くなっている	—	—	—	

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

## 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	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人客向けの売上が、前年比で2.5倍という状況が半年ほど続いているほか、昨年の梅田地区の百貨店改装後は現金売上が落ち込んでいたが、影響が一巡したことなどで増加傾向に転じている。また、現在は家具やフォーマル衣料など、一部ではあるが、消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を控え、単価の高い白物家電、オール電化、リフォームの動きが活発である。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・エアコン、冷蔵庫を中心とした、白物家電の売行きが好調である。特に、付加価値の高い高額商品の伸びが顕著であり、消費税増税の影響で販売単価が上がっている。
		住関連専門店（店員）	それ以外	・決算賞与が2年ぶりに支給されている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・4月から消費税率が8%に上がるため、それまでにとりかかっていた婚約指輪などのブライダル関係の宝飾品が売れており、それ以外の宝飾品も駆け込み需要がみられる。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊客室の1部屋当たりの販売単価が高水準で推移している。特に、ビザの発給条件が緩和されたことで、アジアからの団体客が倍増し、客室の利用が増加した影響が大きい。
	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	・消費税増税前の駆け込み需要とみられる、物件の見積などが増えてきたように感じる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・不動産売買や、事務所などの賃貸借契約の更新、設備の駆け込み発注が増えている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・予想よりも消費税増税前の駆け込み需要の影響は大きく、10%以上の売上の増加要因となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・化粧品や家庭用品などの消耗品の動きが良い。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・先月に続き、宝飾品、時計などの高額品の動きは良好である。ブライダルリングなどの消費税増税前の駆け込み需要や、海外ブランド品の価格改定などが呼び水となり、動きが良くなっている。全体として、高額品などの需要がある物は動きが活発になっている。
		百貨店（外商担当）	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きていると感じる。従来の時計や海外の高級ブランド品に加えて、呉服や家具、婦人服の購入も増えてきている。実際に客からは、増税があるから今購入するという声が聞かれる。
	百貨店（店長）	来客数の動き	・3月までは来客数や買上の増加が見込め、消費税増税前の駆け込み需要にも期待できる。	
	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・今までは購入が高額品や耐久消費財に偏っていたが、消費税増税前でもあり、消耗品を中心に家庭用品などの販売量が増えている。	
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はバレンタインデー商戦も好調で、来客数も増えている。また、宝飾品などの高額商品の催事も好調に推移しており、前年実績を大きく上回っている。	
	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・消費税増税が近づき、高額品の販売は好調であるが、日用品やファッション関連は好調とは言い難い。	
	百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・消費税率引上げ前になり、特に化粧品の動きが活発になってきている。化粧品は約2か月周期で購入されるため、2月の早い段階で一度購入し、3月末にまた来店があると予想される。また、ハンカチや靴下など、春に需要が増える商品や、消耗品の特徴が強い商品も例年に比べて動きが良く、これも増税前の需要によるものである。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・生鮮品を中心に、価格の上昇で売上は好調となっている。加工食品や日用消耗品は相変わらず、価格競争の激化による価格の下落傾向が続いていたが、月中旬ごろから日持ちのする紙や洗剤、おむつなどの販売点数が徐々に増えるなど、消費税増税前の駆け込み需要がみられる。この結果、農産物の価格は下がったものの、堅調な売上が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・異常気象の前後の消費の増加や、消費税増税前の駆け込み需要の兆しなど、消費者の動きが活発化しているように感じる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高額品やまとめ買い対象の商品は動きが活発化しており、消費税増税前の需要が多少なりともみられるようになってきている。ただし、日常の買物自体は変わっていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・白物家電など的高額品は消費税増税前の駆け込み需要が顕著に出始めており、これから直近の3月に向けてその傾向は更に強まる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要とみられる動きが出ている。特に、調味料や日用品、紙製品などの販売点数が徐々に伸びている。さらに3月は駆け込み需要が増え、売上増となる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・大雪などの影響があったが、影響を相殺してプラスとなる反発力がある。消費税増税前の駆け込み需要が多少含まれるとしても、消費動向の底堅さは明らかである。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・今の景況感はこの3月一杯の限定的なものである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2～3年前にマンションが建てられたが、また近隣で3件のビルがマンションに建て替えられるため、作業員の利用が増加している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・春物オーダースーツの注文が例年よりも早いほか、注文量も多い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて寒い日が続いたが、その割にはショールームに来る客が多い気がする。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・3月決算の会社が多いので、仕事量は増えている。ただし、受注済の商品を4月の消費税増税前に納品できるかで、悩んでいる所が多い。
		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続いている。車検整備の台数も、例月に比べて増えている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・確実に受注は増えている。ただし、価格が高く、買換えサイクルの長い商品を扱っており、車や住宅のように消費税増税前の駆け込み需要で売れている可能性もあるため、楽観はできない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ワインなどの客単価が、少し上がっているように感じる。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて1割以上増えている。個人消費の増加傾向の表れであり、外国人客の利用も多くなっている。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	単価の動き	・客単価がここ2年以上、下落していたが、年末ごろから改善してきている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・2月の販売量も、前年実績や今月の目標をかなり上回ることができた。グループ、団体客もある程度好調であった上に、インターネット販売による個人客も好調であった。週末はもちろん、平日の稼働率も予想以上となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要か、3月末までの予約状況は前年を上回っている。ただし、4月以降は前年並みとはいえない状況であり、消費税増税後の先行きは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門の好調が全体を押し上げている。ビジネス客に加え、中国、韓国人の団体観光客が戻ってきており、勢いはないが、単価も上がり始めている。また、宴会部門も法人客を中心に前年を上回っている状態であり、3月末まではこのままで推移する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・海外旅行の相談は、間際予約の低価格の商品は少なく、5月や8月の欧州向けなど、価格の高い商品の相談が増えている。
		タクシー運転手	単価の動き	・流し営業での客の乗車機会が、以前よりも確実に増加している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,761円で、3か月前の客単価は9,089円であったため、やや良くなっている。ただし、先月、先々月と比べると悪くなっている。大雪や消費税増税などが影響しているのかもしれない。
		競艇場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの購入単価は上昇している。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・コンサートについては、すべての催しが満員となっている。なかには4日間のコンサートで立見客を一杯まで詰め込んだケースや、外国人歌手のコンサートが中高年の客で満員になったケースもある。
		美容室（店員）	単価の動き	・パーマやカラーをする客が増え、単価が上がっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の購入意欲が少しずつ高まってきているように感じる。
		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	・消費税率が上がる前の駆け込み需要がみられる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・富裕層向け高額マンションの購入が活発化している。年収1000万円以上か、資産保有者でなければ購入できないような物件の下見や成約数が伸びている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・地域間競争の激化や、オーバーストアにより、売上が昨年を下回る状態が常態化している。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・2月現在と昨年11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2月が87.8%で、11月が107.8%、関東は2月が73.6%で、11月が101.8%、中部は2月が82.0%で、11月が86.0%、中国は2月が93.0%で、11月が102.9%となり、各地区合計の平均は2月が84.0%で、11月が101.3%となっている。11月時点では景気動向も上向きとみられたが、2月に入ってからのバレンタイン商戦は非常に苦戦した。状況としては、まだ様子を見る必要がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・1月の売上は悪かったが、2月も同じく苦し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	・間もなく消費税増税となるが、増税前の駆け込み需要はほとんどないと感じる。消費者の購入先が多様化していることは分かるが、景気が完全に上向いているのであれば、小さな小売店の販売量も増えるはずであるが、それがみられない。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	販売量の動き	・例年に比べて、全然売上が増えていない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き	・飲食関係の悪さが際立っている。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・去年の売上と比較すると、ほぼ同じであり、横ばいである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は消費税増税前の対策として、高額品やオーダー商品などの訴求を図ったが、期待したほど売上は伸びていない。高額品の需要も一部の客のみである。ファッションアイテムでは、大半の客による購買が期待できるものの、需要が出てくるのは増税直前の3月と思われる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・まだまだ社会全体が良くなっていない。特に東日本大震災関連の復興を含め、元通りになっていない。産業面でも、自動車以外の企業は不安定である。雇用についても不安定要素が多く、決して喜べるレベルではない。会社の合併や統合、閉鎖のほか、人員の整理、合理化など、企業が守りに入る動きもみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・降雪などの影響を除いても、消費税増税前の駆け込み需要はいまだに目立っていない。冬物衣料から春物への切り替え時期はここ数年低調であるが、バレンタインデーのチョコレート関連の催事では、購買は好調となっている。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・引き続き、時計や宝飾品、特選雑貨など的高額品の売上が良い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・消費税増税前で、高額品の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率が上がる前に、高級化粧品などをまとめ買いする動きが出てきたが、宝飾品や美術品などの高額品の買上は一段落したようである。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・エリアや店舗の特性にもよるが、特に消費税増税による駆け込み需要などはみられない。化粧品の好調には増税の影響も多少あるかもしれないが、真珠や宝飾品など、今買っておいた方が得な商品であっても、大きな反応はない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は雪の影響もあり、来客数が苦戦している。売上についても20日ごろまでは影響が続き、特に衣料品が不振である。ただし、後半に入り、雑貨関連の動きが活発となったほか、高額品は全般的に堅調な推移となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・一部の家電商品には消費税増税前の需要がみられるが、低単価商品の動きは鈍い。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・消費税増税前の特需は大型白物家電を中心に継続している。一部の消耗雑貨にも動きがあり、消費は上向いているようにみえるが、来店頻度は増えず、生活必需品への支出は相変わらず鈍い。
		スーパー（社員）	単価の動き	・昨年は1年を通して低下傾向にあった買上単価が、先月から上昇に転じている。生鮮食品の相場高もあるが、全体的に高価格帯の商品の動きが良い。ただし、天候が厳しいなか、来客数が減少したことで、売上全体は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は相変わらず減少傾向にあるが、ファストフードやプレミアム商品の売上がやや増えているため、売上全体は横ばいである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、弁当やパンなどは、比較的好調な動きをみせている。ただし、たばこの販売は下げ止まらず、全体としては横ばい状態である。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で高価な商品はよく売れているが、あくまで一時的なものである。4月からは販売量がかなり落ち込む。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・まだ現状が維持できているが、悪くなる気配を感じる。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年2、3月は繁忙期であり、販売量はほかの月よりも多くなるが、今年は例年以上の売上があり、そのほとんどが消費税増税前の駆け込み需要によるものである。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・土日などの購入意欲が高まる日に天候不順が続き、来客数や買上点数が低調となっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前に購入意欲が高まっているようには感じられない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・今のところは消費税率の引上げに伴う駆け込み需要はみられない。自動車などの大型消費材は例外である。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	販売量の動き	・春物の展開がスタートした2月下旬から、婦人服を中心に前年を上回る受注が目立ち、消費税増税を意識した動きが感じられる。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・特に、これといった回復の兆しはみられない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末の悪天候で来客数や売上が半減し、厳しい状況にはなっているが、客単価は上がっている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・春節の影響などで訪日旅行者が増え、売上は前年比で114%となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春商戦の動きは若干遅れ気味ではあるが、国内、海外旅行共にほぼ前年並みの動きである。元々旅行商品は内税表示（海外は非課税）であり、既に4月以降の商品価格も発表されているが、特にその影響は感じない。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設、不動産を中心とした消費税増税前の駆け込み需要と、物価上昇などによる消費マインドの低下が入り混じっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・ゲームセンターのメダル貸出単価やプレイ料金が悪化傾向にある。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・海外からのインバウンド客の動きは好調であるが、それ以外は特に変化がない。レジャー消費の場合は、消費税増税前の駆け込みも起こりにくい。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・当エリアの前年比の指標が、全国平均よりも悪い状況が続いている。ブックカフェなどの新パッケージの出店や改装が進んでいないことも影響している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・一部に業績好調な企業もあるが、本格的な業績回復にはまだまだ時間がかかる企業が多く、まとまった費用が必要な事務所移転を前向きに検討する動きは少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前に、多めに購入する客が多い。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・何件かの修理代金が遅れて入ってきたり、掛け時計の急ぎの購入が複数あったりしたことで、何とか今月はしのげた状態である。ただし、雪や寒さなどに大きく左右され、来客数がゼロの日が何日もあるなど、厳しい状況となっている。来客数の減少が業況の悪化につながっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響か、自分の洋服は後回しなのかは分からないが、1、2月とジリ貧状態が続いている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・2月は例年以上に寒い日が多かったので、卸売の売上が前年の95%に減少したほか、客の出足も悪い。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・年末は少し景気の変化が感じられたが、今年に入って、年末の反動か雪の影響かは分からないが、売上が外食を中心に減少している。消費税増税の影響も生鮮食品には関係がないため、4月へ向けての雰囲気も悪い。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・少し離れた場所に大きな道路が開通し、コンビニエンスストアが2軒オープンしたことで車の流れが変わってしまい、これまでの固定客が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多いので、その日によって客がめまぐるしく動いている。価格によって左右される部分が大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・改装などの特殊要因により、来客数が大幅減となっている。ただし、百貨店の食品以外は好調が続いている様子であり、近隣の競合店でも消費税増税への準備を意識した商材が好調と聞いている。春の季節需要は高額商品を求める動きが強まっており、改装オープン後も、特に衣料品は苦戦を強いられそうである。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・半径1キロ圏内に競合店が出店した影響が出ている。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・消費税増税の話をする客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新規顧客は若干増えたものの、絶対数は少ない。娯楽よりも、消費税増税前のまとめ買いの方が優先されている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前のため財布のひもは固くなっている。飲食店は天候に左右されやすく、寒い日などは商店街も人通りが減り、歩いている人がいない状態である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、週末の繁忙期に大雪が数回降った影響で、客足に大きな影響が出た。また、中旬以降はその影響もないはずであるが、全般的に低調な状態が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・関西以外の地域と比べると、前年比の水準などが下回っており、その幅が拡大し始めている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・通常と変わらず暇であった。2、3月は行事に合わせた来店をねらっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門の外国人観光客の増加を除いては、宴会、食堂部門共に、前年を割り込む結果となった。宴会部門の法人需要は上向き気配もなく、食堂の個人消費も下降気味である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・消費税率の引上げを控えて、消費マインドが低下している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税を控え、客の消費が旅行から耐久消費財へと向かっている。特に、春休みは旅行を控えて家電を買うという客が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ますます財布のひもが固くなる状況が続いている。駅やホテルにしても、動きは良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きが日に日に悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税を控えているほか、観光がシーズンオフという理由もあるが、来客数の動きに勢いが無い。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・消費税増税前でまとめ買いする部分と、買い控える部分の差がはっきりしている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・相変わらず、建築原価の高騰と納期の遅れが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション事業用地の価格は高騰しているが、建設費は土地以上に急激に上がっている。事業用地を購入し、建築確認済証を取得したものの、建設費が事業採算内に収まらず、事業が止まるケースも出てきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響で9月に請負契約が増えた反動が、まだ続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の2月の来場数は、悪天候もあって前年比で1割以上減っている。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・過疎化が進んでおり、ファミリー層に支持されなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・雪などの天候不順の影響や、物価上昇の影響で、客足が増えてこない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年の冬のバーゲン終了後から単価の低い商品が売れているだけで、高額品やぜいたく品については売行きが悪くなっている。今後も単価が高い商品は売れそうな気がしない。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み受注の影響で、太陽光発電関連の生産が追い付かなくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・戸建住宅や店舗向けの受注量が増加している。特に店舗向けが好調である。
	やや良くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・ギフト商品を中心に、受注量は若干増加しているが、消費税増税に関する需要もみられる。
		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	・建築業界からの販促物の受注量は順調に増加している。その一方、弱電業界の動きはまだ鈍いが、太陽光発電のパネル業界では、電力会社によるエネルギーの買取価格がこのままで推移すれば、企業の取組がまだ増えると期待しているようである。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注で、どの部門も非常に忙しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半信半疑ではあるが、ブランド品などが欲しい人にとっては、消費税率引上げの問題は小さいと判断している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安傾向が続いているお陰で、国内でもある程度の取引が続いている。世界経済の不調にも慣れて、国内市場は一時的に安定している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・国内での引き合いが増加傾向にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の売行きが昨年の130%と良い状態が続いており、消費税増税前の買物が明らかに増えている。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税を控えているため、商品の売行きが良い。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み購入で景気は良くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・4月の消費税増税を前に、折込件数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・都心部のショッピングセンターでは、消費税率引上げ前の駆け込み需要の影響か、高額品の売行きが良い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の検討から発注までの期間が短くなってきている。

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
変わらない		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客では、消費税率引上げ前の駆け込み購入がみられる。一方、製造業の顧客では、ものづくり補助金などが大盤振る舞い状態であり、これを利用した設備投資が増えている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・以前から来客数や受注量は微増となっているが、大きく回復していると感じるほどではない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月とすれば少し良いように思われるが、あまり変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連、建築建材を中心に、荷動きが活発である。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造能力以上の受注があり、休日出勤などでの対応に追われている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は原子力発電関連の顧客が多いが、この分野は景気の良くない状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造分野の設備は前向きに増えていると感じるが、先行きは不透明である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注量共に横ばいである。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	それ以外	・消費税率アップを控え、やや需要増の傾向だが、4月以降の需要の先食い感は否めないため。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が取りざたされているが、法人取引ではあまりそのような気配がない。一方、個人消費が増税後にどのように変化するかが不透明であり、既に買い控えが起きているようにも感じられる。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・入学シーズンのため受注量は増加しているが、例年どおりの動きである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と比べて受注量などに変化はない。消費税増税前の駆け込み需要による発注などはみられない。
		建設業（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、3月末に向けた工事が増えており忙しくなっているが、小規模工事が多いために売上はさほど増えていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月末までの工事の受注は好調であるが、技能労働者不足と賃金上昇、建設資材の調達難や価格の高騰で、収益は厳しい状況にある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要かどうかは不明であるが、事務所のじゅう器入替え依頼が増えている。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・中小零細企業はまだまだ厳しい状態にある。年末にかなり活気があった分、消費税増税による駆け込み需要にはあまり活気がなく、アベノミクス効果も遠い昔のように感じる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの事業所の撤退がますます進む一方、なかなか神戸には入ってこない。それに伴い、事務所や住宅のニーズが減っているため、賃料が下落したままである。
		広告代理店（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が、ほぼ落ち着きつつある。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・経営コンサルタントとして、関西の家電関連の企業を顧客としているが、家電の回復状況が今一つである。また、親会社の利益が回復しても、周辺企業への好影響はまだ出てきていない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・これといった変化が感じられない。
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・輸入製品の値上げが非常に多くなってきている。		
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が少しあるかと思っただ、そのような状況ではなかった。今月は大雪、寒さの影響で物流が途絶えた地区があったほか、外出を控える動きもあった影響で、荷動きも悪化している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率の引上げに伴う駆け込み需要がなくなっている。
		その他サービス〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎週のように降った雪の影響からか、駅構内の店舗も、客足の減少による売上の悪化が目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	—	—	—
雇用 関連	良く なっている	○	○	○
(近畿)	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・3月までの案件はほぼ出そろった感じであり、派遣業界は非常に忙しい。一方、年度末に向けて、4月からの案件獲得の営業をしているが、今のところは消費税増税の影響は受けていない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・アベノミクス効果の影響が良い方向に出ており、求人数に顕著に現れている。
		アウトソーシング企業(営業担当)	求職者数の動き	・この1か月で採用の難易度が一気に増した。以前は募集して3～5日で応募があった求人に応募がない。他社の募集賃金が上がっているようで、以前の単価では採用ができなくなりつつある。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	周辺企業の様子	・新聞広告の量からみると、消費税増税前の駆け込み需要の影響か、若干上向きの状態である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・関西の地場企業からの広告出稿が増加の見通しである。不動産など、消費税増税の駆け込み需要に係る企業の元気が良い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が前年比で増えているほか、ハローワークからの求職者紹介が前年に比べて少なく、ほとんどないとの声も聞かれる。事業所同士で人員確保の競争となっており、3か月前と比べても景気が悪くなる要素が見当たらないことから、やや良くなっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・新規求人数も増えているが、製造業を中心に、求人募集を行う事業所数がかかり増えている。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・中堅企業の採用状況も良くなってきている。今後は良い人材の取り合いによる、採用難の動きも出てくる。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・新卒求人数が増加している。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・前年と比べて、求人数は増加している。
変わらない		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は増えているが、求人条件は変わらない。また、仕事が増えていることもあり、条件面に納得しなければ定着せず、次の仕事を探すため、求人数が減らない。なかなか良い条件の求人はないため、安定した雇用状態になっていない。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	周辺企業の様子	・大阪では景気の高揚感が感じられない。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・前月と同様に求人広告には伸びがみられず、今のところは現状維持の状況であるが、この先は減少しないか不安である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の新規求人は相変わらず増えているが、建設業や運輸業、卸売業などが減少に転じ、全体の新規求人数は2年ぶりに前年をわずかながら下回った。また、新規求職者数は減少が続いているが、雇用保険を受給しない離職者数が増加傾向にある。ヘッドハンティングなどによる、失業期間を経ずに次の仕事に移る動きが増えているのかもしれない。
		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おり、卸売、小売業からの求人が前年比28.5%増と大幅に増えたほか、医療福祉の求人も増加している。一方、その他のサービスの求人は、4か月ぶりに5.8%減となっている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い労働者不足で必要な人員を確保できないため、受注を断っている建設会社が依然として多い。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・医療業界は慢性的に人手不足であり、求人数については例年並みの推移となっている。
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	—	—	—

## 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	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数が回復傾向にあるため、売上は増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化してきている。特に冷蔵庫、洗濯機、エアコンは買換えの購入が目立ち、好調である。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、特に白物家電の売上が良い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1～2月は、消費税増税前の駆け込み需要と新型車効果で、前年比160%の販売量であった。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、来客数が増えてきている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、客単価が上昇している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後に景気が落ち込むかもしれないが、ここ数か月は販売量が増加しており、3月まではこの傾向が続く。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税を控えて、客の目は大型商品に向いており、日用品に関しては財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は良いものの、客は必要なものしか購入しない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・通常は2月は閑な月であるが、消費税増税前に購入しようという動きがあり、社名変更、新会社・支店開設や古い印鑑のやり換えなど、注文が増えている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・商店街で話をすると、四国からの観光客が増加しているようである。また市街地と近隣の島をつなぐ橋の無料化の影響もあり、来客数が増加している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・客の買物点数が増加し、1人当たり単価も上昇している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・家具の他、化粧品など消耗品についても、消費税増税前の駆け込み需要が始まっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・2月前半は初旬の土曜日の大雪により、売上や来客数が大きく前年を下回ったが、中旬以降は回復した。月間では、来客数は前年比96%と前年をやや下回るが、売上高は前年をクリアできる見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・気温に影響され、春物商品は順調に動いている。客は消費税増税前に高額商品を買う傾向にあり、宝飾品、家具や美術品のほか、高額な洋服も動き始めている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1月までは客単価が前年の101～102%で推移していたが、2月は102%となっている。また来客数は前年の100%となって、少しずつ上昇傾向になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前のまとめ買いが増えてきており、買上点数が増加している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜等、相場高の商品も買上点数は下らず、売上増となっている。また消費税増税を意識して、缶ビールやカップ麺など、ケース単位の販売商品も動いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税を前に、高単価商品や消耗品の販売量が増加してきている。
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・1～2月と前年を上回る来客数が継続しており、上向き傾向である。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中食や高単価商材の動向がやや良くなってきている。		
コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・前月と同様に、客単価は低下しているが来客数やや増加傾向にある。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が前年より増加している。		
家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・新生活需要、消費税増税前の駆け込み需要や決算期が重なったため、売上が増加している。		



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
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響と考えられるが、2月までは前年を上回る販売量を確保している。
		自動車備品販売 店(経営者)	それ以外	・当店はまだ実感はないが、他業種の店やまわりから景気の良い話を聞くので、景気は少しは良くなってきている。
		その他専門店 〔ファッション 雑貨〕(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前ということから、比較的高額な商品や定番商品の前倒し購入がみられる。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(所 長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、日用雑貨類や家電製品などの店舗については、来客数が増加し好調に推移している。また衣料品でも、ベビー服や子供服などはまとめ買いが目立つ。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・予約の問い合わせ等が多くなってきている。
		タクシー運転手 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 お客様の様子	・今月の売上は前年よりも良い。 ・消費税増税を前に駆け込みで比較的高額な買物をしている人が、ちらほらみられる。
		変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・客同士の会話を聞いても、楽しそうな話題がなく、また客の来店頻度も高くない。	
	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は、冷蔵庫や洗濯機等の耐久消費財に向かい、電気店は潤っているが、その他の商店は前年同期の売上を確保するのが精一杯である。しかしこのような状況下でも、一部の高額商品の販売は好調である。	
	一般小売店 〔茶〕(経営 者)	販売量の動き	・最近、景気が良いとの報道をよく聞くが、景気の良い業種と悪い業種の格差が非常に大きい。残念ながら、当社は悪い方に入り、引き続き前年実績を大きく下回っている。	
	一般小売店〔酒 店〕(経営者)	販売量の動き	・相変わらず料飲店の売上が増加しない。多少良くなる兆しはあるが、継続するのか一時的なものか、判断しかねている。	
	百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・売上について、前年実績を超えている商品が約35%と、先月の約50%を下回っている。春物の時期になったが、相変わらずアパレルの売上が良くない。寒さが続くためか、アパレルに対する消費動向の変化なのか、よくわからない。飲食についても、少しであるが前年を下回っている。	
	百貨店(営業担 当)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はあまりみられず、客は欲しいものだけを買う姿勢が続いている。	
	百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待するが、宝飾品、呉服、絨毯といった高額商品の動きは低迷している。また衣料部門は春物の先行販売を強化するが、冬物セールの方が好調に推移している。3月には駆け込み需要が強まると期待するが、客の購買決定には価格訴求が不可欠と思われる。	
	百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・2月は寒波により手袋やストールなど、防寒雑貨が好調であった。ラグジュアリーブランド、舶来時計やアクセサリは大きく売上を伸ばしているが、食料品などデイリー商品はやや苦戦している。	
	百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・バレンタインデー関連の販売状況を見ると、高額なチョコレートも売れており、節約ムードから少しずつゆとりのある支出に変わってきている。	
スーパー(店 長)	来客数の動き	・引き続き、来客数は前年を下回り、買上点数も減少している。		
スーパー(店 長)	競争相手の様子	・価格競争が厳しくなり、単価が落ちている。		
スーパー(総務 担当)	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、単価がやや下がり気味である。		
スーパー(財務 担当)	来客数の動き	・3か月前と同様、相場高及び値上げによる単価上昇により、売上は前年を上回っているが、来客数の前年割れが続いている。		
家電量販店(店 長)	お客様の様子	・消費税増税後を想定し、客の財布のひもは固くなっている。		

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
		その他専門店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・大きな変化はない。
		その他専門店 [時計] (経営者)	販売量の動き	・当店は時計、宝飾品や眼鏡を扱っている。客の購入希望価格に高低の格差ができ、全体としては購買価格は低めにシフトしているが、当店は対応できていない感がある。
		その他専門店 [布地] (経営者)	お客様の様子	・今月前半は寒い日が多く、来客数が減少した。後半は多少人出が増加したものの、購入する客は少なかった。
		その他小売 [ショッピングセンター] (運営担当)	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要を予測していたが、現時点では実感がない。高単価商材が目立って売れていることもなく、前年並みで推移している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・1月の週末は家族連れが多かったが、2月の週末は個人客の動きが鈍く、平日は来客数が減少した。
		一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・夜9時以降の客が若干増加しているが、月間の来客数は3か月前とほとんど変わっていない。ただし客単価は少し伸びている。
		観光型ホテル (宿泊予約担当)	来客数の動き	・前年より宿泊数が減少傾向にあるが、個人客は微増である。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・高単価なレストランでは来客数が減少し、ネット宿泊予約では低価格競争が激化している。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・アベノミクスで首都圏は好景気かもしれないが、地方では全く実感できない。
		旅行代理店 (営業担当)	競争相手の様子	・新年度には他社の新規出店もあり、消費税増税に絡んだ動きが活発である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当社の売上をみると特殊な仕事が入っているため横ばいであるが、夜の繁華街からの帰宅利用等、一般の仕事は落ち込んだままである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月と何ら変わりがない。
		通信会社 (企画担当)	お客様の様子	・消費税増税を含めて、これからの生活について先行きの不安を聞くことが時々あるものの、多くない。
		通信会社 (広報担当)	販売量の動き	・新生活商戦期ではあるが、特に目立った動きはない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来館者数、販売額及び売上高について、前年から変動がない。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・売上や来客数がともに減少しており、現状維持が精いっぱいである。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客からは仕事量は増えているが人材も時間も足りず、また給与が上がるわけでもないと聞く。景気の変化は感じない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が一段落し、来客数が落ち着いてきた。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・地方にアベノミクス効果が波及しているか疑問である。公共工事も職人不足や予算不足などの影響を受け、経済に及ぼす効果はさほどない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・現在、順調に受注し設計を行っているが、建築費の高騰と人手不足により建設会社への発注が思うように進んでいかない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約受注は落ち着いてきたが、消費税増税前の駆け込み案件の工事完成が集中している。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・客に住宅取得の意欲はどうかは聞けるが、時期を急がない客が多くなっている。
	やや悪くなっている	商店街 (理事)	来客数の動き	・客の来店頻度が少ない。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・客は生活防衛のため消費を控える傾向で、バーゲンでも購入しない。
		一般小売店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・入学や就職等により臨時の支出増加が必要になると、客は日常用品を買い控える。消費税増税前の駆け込み需要は日常用品を取り扱う店ではみられない。
		百貨店 (電算担当)	販売量の動き	・貴金属の売上は好調であるが、全体の売上をみると、期待したほどには消費税増税前の駆け込み需要が盛り上がらない。
		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はなく、客はシビアである。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。魚、たばこや酒等のし好品の売上も減少傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税が目前となり、消費者の財布のひもは固くなっている。消費税増税前の駆け込み需要で売上が伸びている店はごく少数である。主婦の目線からみて、便乗値上げと思われるところもあり、しばらくは消費者の購買意欲は低下する。	
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はピークを過ぎた。来客数が2～3か月前より3割減少している。特に週末と土日の落ち込みが激しい。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響もあると思うが、特にディナーの来客数が減少している。一方、持ち帰り客が増加しており、外食から内食へ移る傾向が更に強まっている。	
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・全体的に客単価が低下している。	
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (支配人)	来客数の動き	・特に週末の動きが悪くなっている。バスの立ち寄りが少なく、売上が増加しない。	
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・ホテル業界は、耐久消耗品等の消費税増税前の駆け込み需要の高まりの悪影響を受けている。宿泊、料飲、宴会部門すべてで、売上が前年を下回っている。	
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊客数は個人・団体とも順調に推移しているが、レストランの客数が減少している。特に高単価のレストランの客数が減少している。	
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の発注が一段落した感があり、リフォーム等の受注も減っている。	
		悪くなっている	その他専門店 [海産物](経営者)	来客数の動き	・今月は雪で高速道路の通行止めがあったこともあり、観光客が少なかった。
			ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・受け入れ予約が減る傾向にある。安価なクラブに移行する動きがある。
競艇場(職員)	販売量の動き		・11月はG1競争開催で売上が確保できたが、今月は同様のレースの実施がなかった。		
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	・当社の受注量は多く、景気は良い。	
やや良くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外		・1月と10月を比較すると、水揚げ数量は1950t、水揚げ金額は4300万円の増加であった。1月単月の前年比では、水揚げ数量は124tの増加で前年の105%、水揚げ金額は6450万円の増加で前年の113%であった。	
	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き		・前年に比べて、販売量や金額がともにわずかながら増加基調にある。	
	化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き		・販売量は増加しているが、原燃料や電力料金上昇分の販売価格への転嫁がなかなか進まないため、利益につながらない。	
	窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き		・鉄鋼向け工事案件の注文や自治体向け焼却炉の注文が入り、当社の生産量を底上げした。また2次加工品も各所のスポット案件受注で多忙である。	
	電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き		・見積りや引き合いは比較的活発にあり、成約率は芳しくないものの、前年実績は上回っている。	
	輸送用機械器具製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き		・主要客からの受注内示は高い水準を保っている。	
	輸送用機械器具製造業(財務担当)	取引先の様子		・国内では、すでに2017年度までの仕事量を確保し、その先の交渉に入っている造船所もある。足元には米国の大手金融機関の破たん以降に受注した低船価の船の建造もあるが、受注量の底上げを背景に活気を感じる。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き		・受注量はあるが、労働者不足などで利益につながらない。	
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き		・新規工事の引き合いが増えてきた。	
	輸送業(業務担当)	受注量や販売量の動き		・客の業績が上向きになってきたためか、販売数量が増加してきている。	
	輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き		・電子商取引関係の取扱量が順調である。関東方面の大雪の影響から回復してきて、積雪前と同量か、それ以上の荷物量となっている。	
	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き		・年度末及び消費税増税前の駆け込み需要の影響とみられるが、例年より販売量と件数が確実に増加している。	

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
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・大手自動車会社系の自動車部品メーカーでは、米国・オセアニア向け輸出の好調から増収増益が続く。業績は過去最高を更新する企業も多い。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・年末年始の受注や販売状況が前年比で良くなっている。年度末にかけて更なる増加も見込まれ、景気は良くなっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が増加している。
		広告代理店（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受注量が増加傾向にあり、売上増の動きが続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要からか、製造業や建設業は活況を呈している。特に公共工事関連の業界は、ここ数年なかった忙しさがある。ただ小売業やサービス業は今のところあまり変化はみられない。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・間屋経由の販売分については高炉メーカーの納期が戻りつつあり一服感があるものの、需給がタイトな状況に変化はない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器関連は堅調に推移している。
		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か月横ばいで推移しており、大きな変化はない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の客と話す、来年度に商品供給に向けた設備投資を計画する話を聞くことがある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・同業者の倒産が相次いでいる。
		その他製造業「スポーツ用品」（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安による為替差損が大幅に増加し、自社の努力だけでは対応しきれない状況となっており、注文先と値上げ交渉を行っているが、なかなか難しい。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・現場を担当する技術職員が不足し、職人の確保が困難な上、賃金も上昇しており、また建設資材も高騰している。納期の遅延という苦しい状態もあり、利益率低下が続くという不安感がある。
	悪くなっている	—	—	—
	雇用関連 (中国)	良くなっている	—	—
やや良くなっている		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・建設業界中心に、非常に多くの求人を受注できている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇し、求人数が増加している。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・介護、土木建築関係において、求人広告掲載の相談が顕著に増加し、全般的にも相談が増えている。
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇し、特に建設業では12月まで10か月連続でプラスとなっている。業界や地域で格差がみられるものの、景気回復の実感がある。
		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、8か月連続で前月より上昇している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数が3か月前より6%増加しており、そのうちフルタイム求人が16%と大幅に増加した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して増加を続け、また有効求職者数は減少を続けている。その結果、有効求人倍率は上昇している。いわゆる正社員求人倍率についても、1倍を超える水準まで回復した。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求職者数が減少傾向にあり、即戦力人材が不足している。人気の地場上場会社でさえ知名度の高い求人広告を使っても応募者が数名しか集まらず、またほとんど実務経験がない人材であったようで、人材獲得が困難となっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・人材教育に力を入れる企業や、業務多様化や事業拡大等を計画する会社が増えて、良い意味での活性化が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は、スマートフォン・タブレット関連部品が好調なハードウェア製造業や、カー加工を中心とした水産加工業が好調で、製造業で大幅増となり、全体のけん引役となっている。求人全体では前年同月比で2割増となり、有効求人倍率も4か月連続で0.9倍台をキープした。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・幅広い業種で正社員性のある求人の割合が高まっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・求人数が増えてきている印象を受ける。建築系などの求人に関しては非常に需要があるが、その他の業種に関しては、そこまで活発になっていない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・大きな変化はないが、若干悪くなっている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (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	・好調な要因は、消費税増税前の駆け込み需要であって、本来の購買動向によるものではない。
	やや良く なっている	商店街（事務局長）	来客数の動き	・3月末に閉店する百貨店での買物客等で、週末を中心に多くの人出がある。財布のひもは依然として固いが、消費税増税を前にして、日用品の買いだめや高額品の駆け込み需要も見込まれる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品を中心として大きな注文が入り、注文数も多くなってきた。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・引き続き、消費税増税前に、高額商品を買いたい客が増えている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・消費者のドラッグストアやホームセンターでの買い回りが更に強まり、来客数は前月より少なくなっている。一方、客単価は伸びているが購入点数増加によるものではなく商品の値上げが影響している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同月比5%増加している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年同月を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月の新車販売台数は、消費税増税の駆け込み需要もあって、四国全体で前年比20%増加すると予想されている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年同月よりも来客が多く、景気が少し良くなっていると感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新生活シーズンを迎え、需要が高まっている。
		変わらない	商店街（代表者）	それ以外
	一般小売店〔生花〕（経営者）		お客様の様子	・卒業・送別用の商品の予約が入ってきている。予約数は今のところ例年と変わらないが、来客数が少し増えてきている。
	一般小売店〔酒〕（販売担当）		販売量の動き	・卸、小売業とも良い話を聞かない。消費者はネットショップを利用して購買しているのか、宅配業者から酒類の荷物が増えていると聞く。
	スーパー（店長）		販売量の動き	・特に変わっていない。
スーパー（財務担当）	来客数の動き		・来客数の減少を客単価の伸びでカバーしており、売上は前年比微増となっている。	
コンビニ（総務）	来客数の動き		・天候や気温に左右されるが、来客数は変わっていない。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が多少増えてきていたのに、雪の影響で落ち込み、結果的には変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているものの、来客数が大きく減少し、売上は前年を下回った。これは降雪など天候が影響している。
		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も一段落し、ほぼ通常に近い販売量に戻っている。

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（役員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と景気の底堅さで受注は増加していたが、既に反動で来客も減り始め、受注も落ち込んできている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	単価の動き	・購買の姿勢は慎重ながらも、客単価がわずかながら上昇している。消費税増税前の駆け込み需要は、まだ見受けられない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・天候不順や、気温の低下の影響が大きく、売上が落ち込んだ。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・大雪の影響で旅行を中止したり、旅行を控える人が多かった。また、従来からオリンピック時期には旅行を控える影響もあり、一般的に動きが鈍かった。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・ここ数か月、集合住宅の一括契約やオプション契約などの引き合いが多かったが、その傾向がやや衰えてきていると感じる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況は前年並みに推移している。客単価も若干下がっているが、ほぼ前年並みである。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月の売上は前月比26.5%減、3か月前比1.7%減、前年比6.4%減となった。大きなレースもなく、正月開催の反動もあって売上増にはならなかったが、レース開催日が3日少なかったことを考慮すれば前年並みだったと予想される。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・卒業式を控えて来客数は多いが、景気が上向しているかどうかは分からない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客単価が低く抑えられている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き			・来客数がかなり減っている。消費税増税前の駆け込み需要は無く、良くない。地方では特にそういう傾向が強い。
タクシー運転手	お客様の様子			・夜の街で酒を飲む頻度が少なくなっている。また、給料のベースアップは全然望めないという声が多い。
タクシー運転手	来客数の動き			・昼も夜も待ち時間ばかり長く、なかなか乗車してもらえない。乗ってもらえても、近距離利用で売上が伸びず、厳しい。
悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、売上は前年を大きく割り込んでいる。
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	・国内は全国的に高稼働を維持し、リース料金の改善が全国に広がりつつある。海外は、受注が堅調である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・引越繁忙期の下見数や問い合わせ数が前年より増えている。
	やや良くなっている	通信業（部長）	受注価格や販売価格の動き	・例年通り、年度末に向けて徐々に受注が増えている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・建設工事の増加により人員不足が目立ってきた。新聞に掲載されている求人欄も明らかに増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月は厳しい月であるが、消費税増税もあり、前年より得意先の販促広告が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に消費税増税前の駆け込み需要は無い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年はゆるキャラブームで受注が非常に多かったが、今年は少し落ち着いている。2月の売上は前年比で微増である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月としてはやや良い受注状況であるが、消費税増税前であることを考えると、あまり変わらない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変わりはない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第3四半期以降、順調に受注と販売額を上げている。例年と比べると高めで推移している。
建設業（経営者）		それ以外	・技術職人が足りなくなっている。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先は、大きく変わってはいない。

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
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、売上も利益も前年並みに推移しており、景気は変わっていない。
	やや悪くなっている	農林水産業（総務担当）	取引先の様子	・悪天候の影響で市場入荷が減少しているが、それに対する強い引き合いは感じられない。
		鉄鋼業（総務部長）	それ以外	・受注・販売量、販売価格は横ばいの状況の中で、材料費だけ上昇しており、収益状況は悪化傾向にある。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・燃料価格の高騰で多くの同業者が運賃値上げを強気で推し進めている。消費税増税前に出荷量はやや上向いているが、荷主は出荷方面別に運賃の安価な業者を選択し、使い分けている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・出版印刷に限れば、消費税増税前の駆け込みはあまり多くなく、増税後の仕事も見えにくい状況である。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (四国)	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年同月比25.2%増と、12か月連続で増加し、統計をとり始めて以来、過去最高値となった。
	やや良くなっている	求人情報誌（営業）	求人数の動き	・企業の採用数が増え、引き合いも増加してきた。ただ、一気に求人数が増えたため、企業の求める人材の採用が難しくなりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく、自動車販売店は最後の販促に力を入れている。夜の街も、最近是人出が多くなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の月間有効求人倍率は1.09倍で、3か月前比で、0.02ポイント上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は増加傾向だが、求職者の就労意欲が薄い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・公共工事の増加に伴って技能職の求人は増えているが、ホワイトカラー等人気の高い職種には求人が来ていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は最高値を更新しているが、正社員比率や賃金面の好転は見られない。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・企業経営者は、東京オリンピックや東北の震災復興へのインフラ整備で地方まで経済効果が波及するとは見ていない。また、これからは、大都市圏のみの経済効果になると見ている人が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・就職内定率は、前年とほぼ変わりなく推移している。
	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	・今月は量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーのどれをとっても前年の実績を上回っている。販売個数で平均3%くらい伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出てきている。売上は前年に比べて全体で2～3割アップで動いている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		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購入者が多くなり、前年比を大きく上回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年に入り入場者数も前年を大きく超え、今月も昨年の2割増で推移した。大雪の影響でキャンセルが1割程度の150～200名出たが、それがなければもっと増えた。特に会社のゴルフコンペが増えており、良い傾向になっている。
		やや良くなっている	百貨店（営業統括）	単価の動き
	百貨店（営業政策担当）		販売量の動き	・インポートブティックや時計・宝飾を中心に、引き続き高額品の需要は堅調である。加えて例年以上に衣料品の春物新作や服飾雑貨の売行きが良い。
	スーパー（店長）		来客数の動き	・客数が2%増となっている。
	スーパー（店長）		単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。

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（統括者）	単価の動き	・客の買物の単価が増加しており、結果、売上が増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・本来の買物商品だけではなく、ついで買いの商品が増えてきている。結果、客単価が前年に比べ若干上がってきている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・百貨店内では高額品の売行きが良く前年比が上がっているが、婦人服にはあまり変化がない。5、6月の結婚式の服を早くも見に来ている客はいるが、季節もなので購入には至らない。金融関係の顧客の購買意欲が高いようだ。春節には中国や台湾からの客の購入もあり、売上が若干前年を上回った。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・ようやく消費税増税前の駆け込み需要の恩恵にあずかりだした。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月は新車、中古車の販売台数が計画、前年実績を大幅に上回っている。消費税増税前の駆け込み需要が寄与している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が増えつつある。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度が前年に比べると増えている。売上も前年同月比で約105%と微増の状態にある。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・先月、今月と前年を上回る販売高実績が出ている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昨年、冬のイベントである「長崎ランタンフェスティバル」で過去最高の宿泊予約数だったが、今年はそれを上回る宿泊があった。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・3月までの利用は多く、売上予測は良い傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宴会受注は微増であるが増加傾向にあり、景気がだんだん上向いている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・例年2、3月は良い月であるが、今年も、売上が前年同月比で非常に伸びている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・人によってばらつきがあるが、消費税増税前の駆け込み需要で専用住宅などの着工件数が増えている。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・昨年の年末から年明けにかけて落ち込んだが、4月の消費税増税を控え、今月の取引数は上向きになっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月下旬より寒波の影響で来客数が減少したが、客単価のアップにより何とか売上を維持している。客単価のアップは、消費税増税前に購入しておくという客の消費動向が影響している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品を買う客は早目に購入し、そうではない客は急いで購入しないというような購買行動に出ている。売上の良い日とそうでない日の規則性が判断できない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなりあるかと思われたが、商店街では今のところほとんどない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月は年間のなかでも一番消費が低迷する月であるので厳しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年始年末の出費に加え、3、4月は卒業、入学、就職などかなり出費が多く予想される。そのため、食品に対する買い控えがあり、普段より悪くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・近隣スーパーのバイヤー及び青果担当者との話では、現在、元の価格と小さい字で消費税が入った価格の二重表示になっているため、全体的に消費の流れが悪いとのことだ。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・年度替わりに近いということで新規オープン店など数件の注文があったが、全体的にはあまり良くない。これから3月の卒業式シーズンに期待している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・先月と変わりはないが来客数は減少している。単価も低いので消費税増税前の駆け込み需要も全くない。寒さから人の動きも少ない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の期待はあるものの、当施設のテナントにはそれに該当する物が少ない。逆に増税に備えて客の財布のひもは固くなり、客数が減少傾向にある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月に続き 消費税増税前の駆け込み需要で耐久消費財の家具や家電が好調である。高級雑貨、美術、貴金属、時計も好調に推移している。バレンタインセールを大催場で開催し、自家需要、ギフト共に好調で、高額のチョコの動きも好調であった。次の物産催事でも、食品、工芸への客の購買意欲は継続している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・身の回り品、食品など日常的な商品の動向は良くなってきているので景気上向きの兆候がある。しかし、主力のファッション関連商品は相変わらず苦戦気味なため、相対的には良いとは言えない。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・3か月前は冬物ピークに向けて伸びていく途中だったが、今は冬物セールの終盤期で気温に左右され不安定な売行きである。消費税増税前の駆け込み需要は出ているが一部商品に限られ、衣料品は伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がありそうで、なかなかない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品の売上はトータル前年比102%で順調に推移しているが、青果の相場が前年比の94%と下がっており厳しい。衣料品は今年の9月からずっと前年を割っている。今月も冬物衣料があまり出しておらず、前年比93%となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・本年度に入って生鮮食料品を中心に、食品全体の売上、客数、支持率の上昇がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数の減少の影響もあるが、売上が伸びないのは、1人当たりの買上点数が若干減っているのが原因の1つである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・2月は1月に比べ客数が5%程度減少したため、業績が前年割れとなった。しかし、客の動きとしては、低単価商品だけでなく、高額品の商品の動きも鈍化しておらず、堅調に推移していると感じられる。冬物セール品が概ね一服した一方、厳冬の影響もあり、季節商材である春物の動きはあまり良くない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・いまだに前年と比較して販売額が多い。青果物の価格高騰の影響はないが、季節の変わり目で衣料品の販売が持ち直している。競合の影響も多少あるが、北九州地区は福岡地区に比べて、全体的に前年を割っている。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・依然として衣料品の動向が鈍く、冬物から春物にシフトする時期を迎えつつも動きが小さい。新生活や卒業入学用のフォーマルウェアも例年とほぼ同水準で推移しているが、それ以外の目玉商品がない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・気温の高低幅があるので、客もブレの幅が大きい。オリジナルの挽きたて100円コーヒーは出るが、それに見合うプラス1品の商品が売れないため、客単価が低い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の購買状況に変化はあまり見られない。消費税増税前の駆け込み需要もなく、割と落ち着いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・相変わらず客の入りが悪く、見るだけの客ばかりである。
		衣料品専門店（取締役）	販売量の動き	・2月の売上は前年同月比を上回ったが、客数が少なかった。消費税増税前の駆け込みの需要の反動も予想されるので、3か月前に比べて景気は良くなっていない。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・2月は、気候の状況が不安定で寒気の影響も強く、春物需要の動きがかなり遅れている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・一部の高額商品に関しては富裕層の動きが若干あるが、中心的な商品群に関しては全く変化がない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が出てきて、キャンペーンや店舗売り共に順調である。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要で売上が大幅に伸びた。しかし、それは景気が上向いた結果ではなく、むしろ先々への不安の表れである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下げ基調であるが、2月の顧客の購買意欲はさほど変化がない。販売数量も前年とあまり変化はないようである。
		その他小売 [ショッピングセンター]（広報担当）	販売量の動き	・家電等の耐久消費財関連は比較的堅調だが、衣料品はクリアランスにもかかわらず動きが悪い。食品の低価格志向は根付いており、買物する日に店を吟味しながらの買い回りが顕著である。

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(支配人)	競争相手の様子	・他店ともに集客、業績が伸びないと聞いた。
		高級レストラン(専務)	単価の動き	・客数は少々減っているが、客単価が少し上がっている。特に県外の大阪、東京方面から来た客の単価が上がっている。鹿児島市内の客は単価に敏感で上がっていない。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・先月と客足は変わっていないが、注文するオーダーが確実に安価なメニューになってきている。消費税増税の影響とは明確に言えないが、全体的に客は様子をうかがっている。
		居酒屋(経営者)	来客数の動き	・消費税増税前ということもあって結婚式2次会は増えているが、週末の金曜日までは平日と変わらないくらい人の入りである。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・2月の旅行受注額は、前年並みであるが3、4月は前年割れとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末の観光客の増加やイベントにより、思ったほどの減収にはならず堅調であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は県外からの客が少し多いようだ。地元の人達は寒いのであまり動きがない。タクシー利用も少ない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・引き続き、販売量が上向かない。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・地方では、個人消費の回復が遅く、当社においても新商材・新プランを出すも反応が鈍い。
		通信会社(業務担当)	来客数の動き	・2月は例年、月末から販売が上向く傾向にあるが、今年は週末以外の来店客・販売数がともに増えず、厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・不動産の宅地分譲は、消費税増税前の駆け込み需要があまりみられない。顧客は、駆け込み需要の反動減を抑制するための住宅関連の補助金などを把握しているため、土地、上物、マンション等はある程度順調に増えている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・今月は天候の影響もあったが、一般小売店はかなり厳しい状況にみえる。消費税増税がどのように影響してくるのか、とても心配である。最後に増税の大きな波を被るのは小売店ではないかという意見も多い。
		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はほとんど見受けられず、特に高齢者は4月からの年金受給額の減少と社会保障費の税金増額で、すでに消費マインドが落ち込んでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税を控え、様々な売出しをしている。高額品の宝飾品の催事等もしているが、都会と違って当県は、客の反応が鈍く、様々な催事が前年実績を下回っている。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・客との話のなかで、消費税増税前に大きな買物をしたので、洋服や欲しい物はしばらく後回し、と言った言葉が聞かれるようになってきた。増税前の駆け込み需要も目に見えるものはなく、通常のファッションアイテムは、幾分買い控えに入っている感もある。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・関連店舗の今月の売上見通しは、92.0～103.2%と軒並み前年を割っている。なお、閉店セールで230%以上伸ばしている店舗もあるので、若干影響が出ているかもしれない。関連店舗の一時閉店の影響もあるが、衣料品の伸びがあまり良くない。ただし、非食品の客単価は前年を上回っている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は全くなく、客の動向は芳しくない。客単価も下がり、売上は大きく低下しており厳しい状況である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・2月は来客数が減ることを覚悟していたものの、予想以上の寒い天候に見舞われ例年より更に来客数が減少した。
		その他専門店[書籍](地区支配人)	販売量の動き	・販売量が変わらず減少し続けており、景気は上向きになっていない。
		その他小売の動向を把握できる者[土産卸売](従業員)	来客数の動き	・関東地方で週末に大雪が2回ほど降ったため、飛行機の欠航が増えて旅行者が来られず、帰る人もいなかった。そのため来客数が伸びず売上が落ちた。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・2月は継続的に客が来たが、動き自体は鈍いようだ。

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
		高級レストラン(社長)	来客数の動き	・消費税増税で客も考えている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・全体的に売行きが低調のうえ、首都圏での大雪もあり、国内旅行は大幅な減となった。海外は、韓国が大きく改善をしているが、全体的には前年割れとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月長崎ではランタンフェスティバルが開催されているが、客の動きは昨年より悪く、タクシー利用にも多少影響があった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は気候の変化が大きく、客が外出を控えたり、キャンセルが相次いで売上が減少した。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・一般には、消費税増税を目前に控え、駆け込み需要もあったようだが、我々美容業界ではあまり影響がない。消費税増税により料金設定も考える。客の動きは控えめになり悪い状態が続いている。アベノミクス効果もあまり現れず、消費税増税がいかに景気対策を遅らせているかよく分かる。これが来年も続くのではと心配している。
		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)	お客様の様子	・季節要因の利用者入院で利用減となっている。4月からの消費税増税及び医療報酬・介護報酬の消費税対応分の値上げによる負担増に伴い、利用控えにつながる懸念がある。
		その他サービスの動向を把握できる者[フィットネスクラブ](営業)	来客数の動き	・電気料金の値上げや4月以降消費税増税の影響が出てくる。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・学年の入れ替わりや転勤などで来客数が大きく動いている。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・消費税増税の影響が出る。
		悪くなっている		商店街(代表者)
一般小売店[鮮魚](店員)	来客数の動き			・本当に来店客が少ない。「売りたいけど、客が来ない」という同業者が多い。当店だけではないと安心するが、生活ができない。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・この6年間で初めて、取引先から人員の派遣要請がきた。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・2月は稼働日数の面からも厳しい月である。しかし、今年は若干好景気感も影響しているのか、量販店、居酒屋向けの引き合いは強い。原料不足による供給不足感もあるが、加工メーカーの引き合いもかなり強いものがある。
	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	・今月に入り、消費税増税前の駆け込み需要が多く、前年比で30%伸びている。このまま3月もさらにアップしそうだが、4月以降の落ち込みが心配である。
		化学工業(総務担当)	それ以外	・管理社員の賃金がアップした。
		精密機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注先からの生産要求が急増している。
		その他製造業(産業廃物処理業)	取引先の様子	・受注量が少しずつ上向きになっており、生産ラインを増設しなければならない。
		建設業(社員)	競争相手の様子	・現在は手持ち工事もあり、仕事を選んで入札や受注をしている。技術者の兼務が可能な工事の受注に動いているようである。ただ手持ち工事の残り少ない同業者も多くなってきている。
		輸送業(総務)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要が見られる。
		通信業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・地方自治体の情報サービス関連の受注量が増加しつつある。法改正なども含め、国の施策面での後押しが影響している。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車や家電等で消費税増税前の駆け込み需要の増加がみられる。また、百貨店やスーパーの売上也概ね順調である。一方、建設関連では、資材の値上がりによるコストアップや人手不足が深刻化している。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・卸売、小売などの消費関連は、消費税増税の駆け込み需要もあり好調との話がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先から人手不足と聞くことが多くなってきた。また、数か月前と比べ、採用に苦戦している企業が多いとも聞く。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月決算の企業は期末も近づき、損金処理可能な節税対策の相談が増加している。あわせて建設業では人手不足が続いており、仕事を断り続けている。年度末終了の工事も多く、この1か月は多忙を極める。また、飲食する機会が増加している。沖縄便の飛行機がどの便もほぼ満席だった。
変わらない		農林水産業（営業）	取引先の様子	・荷動きは平年並みである。生産等、外的要因により需給バランスが需要に傾いているが、全体でみれば変わらない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期は過ぎたが、比較的受注量も順調に推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・受注関係は良くなってきたが、原材料、特にガスの価格高騰が著しく、諸雑費も値上がりしている。しかし、販売価格に反映できないのが現状である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量と価格の問題が非常に大きくなっている。残業等でコストがかかるので大変厳しい状況にある。忙しい中、経営を安定させるには人件費がかかってくる。今後の対応を真剣に考えたい。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から預かっている貨物は大きな変化がなく荷動きがあまり良くない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注が好調な状況は続いているものの、人出不足による人件費高騰、資材価格高騰により利益面に受注増加が寄与していない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・当地域は建設関連の業者が多いが、災害復旧工事の大幅な発注増により、各社とも手持ちの受注工事残高がかなりある。しかしながら、原材料の価格も上がってきており、収益面においては受注増の影響による大幅な増加につながっていない。
		不動産業	取引先の様子	・建設費が高いといった話や、買う意思を見せた客が銀行のローンが通らず、所持している土地が売れないなどの話を聞く。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・東京発信の全国掲載の広告は前年を超える出稿量だが、地元広告主の出稿マインドは回復していない。太陽光発電関連の広告は好調だが、通販、化粧品などは前年をやや下回り、旅行広告は前年の70%台と低調である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・新しい動きが全く見られない。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税を控えた仮需で生産量は増加している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・売上の話を聞くと、2月としてはまあまあと言うところが多い。通常の年であれば2月は厳しいところが多く、今年は、特に天候が荒れた関係もあって悪いと思っていたが、割に落ち込んでいない状況であった。
		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	・市町村から建設コンサルタントや調査コンサルタントへの発注は、年度末に近づき減少している。そのなかで、次年度までを契約期間とする業務が発注されているが、競争相手が入札価格を極端に安くする頻度が減っている。また、市町村の担当者によると、業者はプロポーザル形式の申込に消極的になっているとのことだ。ある程度、業務が受注できていると推察される。
		やや悪くなっている		繊維工業（営業担当）
鉄鋼業（経営者）	取引先の様子			・新規の契約が減少し、見積・契約共に低調な状況が続いている。取引先である特約店筋も新規が減少し電話も鳴らないといった状況である。
金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き			・建設工事入札不調に伴い、受注にブレーキが掛かったような状態である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・昨年に比べて今年は受注量がなかなか増えない。原因ははっきりと分からない。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・機械加工部門における受注額が減少した。先月までの当社受注額は予定の1.2倍程度であった。これに対し今月の受注額が予定額の30%の落ち込みであった。当社は幾分先行する業種であるため、消費税増税前の駆け込み需要が一段落したようだ。

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
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産物の販売状況はなかなか上がらず、非常に厳しい。
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	・派遣への求人依頼数は前年比150%で推移しており、堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人誌や新聞などの求人欄はもちろん、当社への依頼も増え続けている。登録しているスタッフへ仕事の案内をするが、自分で面接を受けていて、そちらを優先したいという人が多くなっている。また、派遣登録するスタッフが、ここ1か月極端に減ってきている。派遣で働くより、直接雇用の求人が増えているので、そちらを優先している可能性が高い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・各企業の採用が活発になってきている。景気が回復してからでは良い人材が確保できないことから、先に雇用確保及び現在雇用されている人材が流動しないよう企業が注視している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・披露宴の司会者を派遣しているが、3月の受注は前年比20%増であった。消費税増税前の駆け込み需要が影響している。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数の増加により、20～34歳の女性の人員確保が難しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞・雑誌の求人状況が良いようだ。特に北部九州に集積している自動車製造関連、介護福祉系の求人がここ数か月堅調だ。また受験シーズンでもあり、教育関連の求人も多い。
		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6か月連続減少、新規求人は、5か月連続増加しており改善がみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業績が上がり、賞与の増額や賃上げを行ったとする企業が出始め、さらに設備投資を行った又は検討しているとの企業が出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数月にわたって新規求人数は増加傾向にあり、新規の求職者はやや減少気味である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社データでは、求人取扱件数、売上共に前年を上回っている。要因として、人手不足に加え人材のミスマッチが考えられる。特に賃金が低く、労働時間や休日に出勤のある労働集約型の仕事には人が集まらない。建設関係も現業職の人手不足が続いている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・正社員雇用が増加しない。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・県内の公共工事は相変わらず好調で、建設、土木を中心に求人数も多い状況が続いている。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・求人数は若干伸びているが、季節需要か景気底上げによるものかまでは分からない。	
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・年度末の需要増が鈍く、新年度初めの人材需要が通常の月と変わらない。	
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年卒業学生の内定決定率は若干の増を示しているが、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。現在の3年生に対する求人数は昨年度と同水準である。	
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	家電量販店（総務担当）	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。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・入域観光客数などが前年を上回っているため、その数につられて販売量が増えている。
	やや良くなっている	観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率の前年同月実績からのプラス幅は、3か月前に比べ大きくなっている。
		旅行代理店（マネージャー）	来客数の動き	・出張や個人旅行の人数が増えているが、それも3月までだとみられる。4月からは一度落ち着くのではないかと。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・他社からの乗り換えが多く、販売数が前年を大きく上持っている。商品の話題性とキャッシュバック施策の効果とみられる。

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
		観光名所（職員）	来客数の動き	・国内の募集ツアーが悪い。しかし、円安の影響で訪日外客数と国内の個人旅行がカバーしている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・基本的に利用客が増えてきているが、単価が少し落ちているのが懸念される。ただ、相対的には以前よりは良い方だとみている。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・住宅展示棟などへの来場者数は前月と同程度で、商談は順調に進んでいると思われる。また、消費税増税に間に合う建売棟については、予約や商談が活発になっている。
	変わらない	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・店舗全体としては前年同月比で前年割れとなっている。原因は食品フロアが改装のため閉鎖し、その分売上がダウンしている。しかし、衣料品は対前年同月比プラス3%、高額品はプラス10%と貢献している。まだ本格的ではないが、消費税増税前の需要が徐々に高まりつつある。食品を除くと3か月前と同様に堅調と言える。
			コンビニ（経営者）	単価の動き
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・例年より寒かったためアイスの売行きが悪かったが、その他の主要部門においては前年並で推移している。客単価もこの数か月、ほぼ前年並みで推移しており、購買に関しては安定していると感じる。たばこの駆け込み需要も今後見込めるので、売上の極端な減少は無いと予測する。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の前の駆け込み需要が感じられる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・中国や台湾、韓国などの外国人の観光客が増えている。日本人の観光客の数は多少はいるが、リピーターも多いので新規の客としての商品の購入には結び付かない。従来顧客の問い合わせは増えている。例年より売上が増加という感じはない。横ばいがやっとという感じである。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・販売の動きだけみると、良くなるかわからない。毎月良くなったり悪くなったりの繰り返しである。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・前年9月の、消費税増税に関する建築工事の駆け込み契約があり、手持ち工事が多い。
やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年より寒くて雨も多く、来客数の伸びが悪い。	
	その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・駆け込み需要で儲かっている業種もあると思われるが、当業種ではそれを感じることはできず、むしろ販売量は落ちている。	
悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・観光客はかなり増えているが、地元客は平日、大型大衆居酒屋より、料理に独自性のある小規模店に流れている。売上自体は前年並みであるが、原材料の値上げや客寄せのための赤字メニュー、イベントによる負担増大等に伴う原価率の上昇、採用の不調、人件費の高騰などもあり、営業利益がとれない厳しい現状になっている。	
企業動向関連 (沖縄)	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	・消費税増税前の駆け込み需要をねらって各量販店での特売が盛んである。一方で、原料高による原価上昇が続いている。
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の申込件数が増加している。
		会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込みなのか、高額購入が相次いだり、法人の決算対策の支出も積極的である。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事向け出荷は、公共、民間共に前年比でやや減っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・システム開発については景気が上向いているというのが業界営業担当者の共通の認識である。弊社は、IT業界の家電等のテスト業務の会社であり、仕事はあるが、小規模で安価なものがほとんどで景気が良いといえるものは無い。
	やや悪くなっている	輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・年末からの残在庫があることから入荷量の調整等が行われ、全体的に取扱量が減っている状況であり、停滞期という状態である。消費税の駆け込み需要については今のところ大きく左右されるほどではない。
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
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)	採用者数の動き	・年度末に差し掛かっているが、いまだ新卒採用の求人票が届いている。理由は、事業拡大のため、とのことである。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・前年同時期よりも求人数が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・この数か月、派遣の依頼は一定の件数で、大きな増減はほとんど無い。
	やや悪く なっている	—	—	—
	悪く なっている	—	—	—