

## ・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	観光名所（従業員）	来客数の動き	・1月26日現在の来客数が前年比134%と非常に伸びている。このままで推移すれば、1月としては過去10年間で最も来客数の多い年となりそうである。	
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の増加により、売上がかなり増加している。円安や中国人に対するビザ発給要件の緩和といった要因もあるが、やはり外国人旅行者への消費税免税制度における対象品目拡大の効果が大きく、当店の免税販売額は前年から倍増している。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・数か月前からの現象だが、シャンパンなどの高額商材がよく売れている。ワインも以前と比べると300～500円程度単価の高い商材の動きが良くなっている。客単価は全体で5%程度上昇している。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は前年よりも積雪量が少なく、行動しやすいため、来客数が前年比102%と増加している。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新春初売りやホテルでの展示会催事への来客数が前年よりも増えており、商材の購入額も高額になっている。暖房に必要な灯油の価格が下がってきたことが要因の1つとみられる。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1年で最大の繁忙期を迎えているなか、新型車の販売効果が徐々に表れてきている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格の急落により石油製品価格が値下がりしていることから、販売量が上向きになっている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・総選挙も終わり、年が明けてから少しずつ客足が良くなっている。現政権の経済対策の効果が当地にも表れてきている印象がある。客が増えていることで、売上も増加しており、従業員にも活気が出ている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・台湾や中国など、近隣のアジア諸国からのグループ旅行、個人旅行が好調である。国内旅行も募集型の旅行商品による動員が好調である。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・総選挙の影響で前年11月から航空機のビジネス需要や観光需要に伸びがみられなかったが、年明けとともに動きが戻ってきている。ただし、悪天候の影響で欠航便が多数出ており、売上に結び付いていない面がある。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ガソリンや灯油の価格が下がったことで、客の気持ちにゆとりが生まれており、出費がほかの物にも回るようになった雰囲気がある。商品販売にも動きがみられ、販売量が前年から5%程度増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・春先からの工事に向けて、消費者に動きがみられるようになってきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価の二極化が進んでいるなかで、売上が減少している。高額商材については販売量と客単価が徐々に落ち込んでおり、低額商品については販売量こそ変わらないものの、客単価がさらに低下している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみても前月と同じような反応であり、状況は変わらない。
商店街（代表者）	販売量の動き		・一般客による消費は依然として増えていない。ただ、悪くもなく良くもないという状況であり、小康状態が続いている。外国人旅行者は好調を維持しており、日本人観光客の落ち込みをカバーしている。		
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・初売りの3日間の来客数が前年比104%と好調に推移したが、中旬以降は暴風雪の影響で来客数が大幅に減少したため、月全体では前年比95%と前年を下回った。セールに対する客の動きが弱く、セールの売上は前年比92%となった。一方、春物の定価品の動きは月を通して健闘した。		
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・新規施策を行っても集客につながらず、売上が減少した。顧客については、買い回りがみられるなど、1人当たりの客単価が大幅に上昇しているものの、フリー客の来店がみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・買上客数、客単価ともにマイナス傾向にある。大幅悪化とはなっていないものの、回復力に乏しい面がある。客単価だけをみると、婦人服関連は健闘しているものの、宝飾、時計などの高品質の高額商材の動きが悪い。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・衣料品の売上は前年並みで推移している。一方、家具や家電などの耐久消費財は消費税増税の影響から脱しきれていない。当地は雪がそれほど降っていないため、ホームセンターでは、除雪用品、暖房関連商材などの冬物アイテムが奮わない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・クリスマスや年末年始などの行催事の際は、売上などの数字が短期的に良くなる傾向にあるが、月単位では低調のまま推移している。年が明けてから、来客数には若干の増加傾向がみられるが、客1人当たりの平均買上点数は減少傾向にあり、客単価は前年から1%程度低下している。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・正月商戦は消費が活発だったが、それ以降の客の動きが鈍い。お金に余裕がないように感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税以降、来客数の落ち込みが続いている。特に夜間の減少幅が大きく、たばこや酒などのし好品の販売量が減少するなど、客の節約志向が顕著に表れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・米飯の売上は徐々に回復してきたが、動きとしてはまだ鈍い。たばこは依然として回復が遅れている。道北、道東において公共工事の減少が継続しており、そのことも影響している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・一部の人は利益を得ているのかもしれないが、一般的なサラリーマンの状況は何も変わっていないため、2～3か月前と変わっていない。
		家電量販店（地区統括）	販売量の動き	・消費税増税後の低迷が思った以上に長引いており、3か月前と同様の状況が続いている。ただ、テレビなどを中心に、若干の回復傾向がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動が続いており、かなり苦戦している。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・東日本震災後、初めての車検時期を迎える乗用車が多いこともあり、全国的には車検の売上増加が見込まれているが、北海道ではその影響がさほど感じられない。むしろ、消費税増税前の駆け込み需要の反動が出ている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・正月の帰省も落ち着き、商売としては一段落しているため、周りをみても景気の良い話が聞かれない。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・外国人観光客は堅調だが、特に道外から訪れる国内客の予約が伸びてこない。
		タクシー運転手	それ以外	・1月のタクシー1台当たりの売上はほぼ前年並みであったが、人手不足で乗務員が足りないため、営業車の稼働率が落ちている。会社の売上としては前年を下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月の売上は前年並みであり、3か月前と比較しても景気は変わっていない。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・灯油やガソリンの価格が下がっていることによる効果がみられる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・厳冬期を迎えて、旅客、車両ともに輸送量が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・高額商材、耐久消費財については、消費税増税の影響はまだ収まっておらず、売上不振の状況が続いている。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに訪れる客の購入意思決定にかかる時間が前よりもやや長くなってきている。分譲マンションの購入に関して、客の態度が明らかに慎重になってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・東南アジアからの観光客の動きは活発化しているが、夜に街中を出歩く姿が少なくなっており、コンビニや大型店の食品売場で夕食を購入する姿が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・自家用車や公共交通機関を利用する来街者が減少している。例年であれば、年明けから成人式にかけての期間は若年層をともなった親世代の買物客が増加していたが、今年は少なくとも商店街の区域内では増加していなかった。また、地元住民の買物客もまばらであり、スーパーの買物袋を携行している客はいても、衣料品などの袋を携行している客は少なかった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・地元客については、電気料金の値上げによる影響に加えて、猛吹雪の日が多かったことから、外出を控える人が多かった。ただ、中国を始めとしたアジアからの観光客が増加していることから、売上は前年比99.8%と前年並みであった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初売りの福袋については、前年を上回る売上がみられるなど、大変良い結果であったが、その後のセールでは、紳士服、婦人服とも、コート、ニットの売上が前年の8割台にとどまるなど、非常に厳しい状況にある。値段が安くなるから買うという客の心理が変わってきている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年秋以降、来客数や売上の増加に寄与するのは、外国人観光客が中心になってきている。札幌近郊や道内各地からの客の来客数、売上に関しては縮小傾向に歯止めがかかっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年、1月は売上の悪い月であるが、今年は販売量が前年比で3%の減少、売上が前年比で8%の減少となり、ともに前年を下回った。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・来客数が減った。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・初売りは例年と変わらない売上がみられたが、1月後半は前年以上の来客数の落ち込みがみられた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年が替わり、年末にあったリコールの印象が薄れていることで客の抵抗もなくなり、再び売れるようになってきているが、景気が上向くというところまでは至っていない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車が出て、受注量が一向に増えてこない。当社だけではなく、業界全般的な傾向となっており、消費者マインドの盛り上がりには欠けている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、景気は上向き傾向にあったが、1月は予想外の結果であった。景気の変動に付いていけない状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・閑散期であることから、初めて週1度の定休日を設けるとともに、その対策として低価格のイベントを2日間行ったが、イベントが終わると再び厳しい状況となった。月全体では、売上、来客数とも前年を10%下回った。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今年は道路状況が悪いため、歩いて来店する客、乗用車を利用して来店する客ともに動きが良くなかった。外国人観光客は相変わらず多いが、低価格の店舗や郷土料理店、一部のバイキングなどを利用しており、高級な西洋料理店にはあまり来店していない。地方の飲食店では世界的なガイドブック掲載店でも休業するケースが目立ってきた。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・消費税増税や円安の影響が大きく響いていることに加えて、地域の人口減少や流入人口の減少に歯止めがかからないため、景気はやや悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安、デング熱、爆破テロなどの影響により、客が海外旅行に対してお得感や魅力よりも不安を感じるようになってきている。熟年層のヨーロッパ旅行や韓流ブームも一段落しているため、安心安全な国内旅行を望むようになってきており、販売額が減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行会社にとっては前年からの円安傾向に加えて、イスラム国関連の危険なイメージが重なり、旅行モードにブレーキがかかっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月や前々月と比べると、消費動向が冷えてきている。今月の売上は前年から5%程度減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、1月は冬休みや雪の影響で売上が伸びる月である。今年も売上は3か月前よりも約8%増加しているが、前年と比較すると約2%の落ち込みとなっていることから、やや悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・他社サービスへの乗換えが増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	タクシー運転手	販売量の動き	・前年実績を上回ることでない状況が続いている。大都市圏との地域格差を感じる。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
(北海道)	やや良く なっている	コピーサービス 業（従業員）	取引先の様子	・客の設備投資意欲が増しており、実際に購買にもつ ながっている。
	変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べて、ほぼ変わらない受注状況である。
		金属製品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・住宅においては建築確認申請及び建築着工件数の低迷が続いているため、状況はあまり変わらない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・年度内の受注がほぼ順調に確保できている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ようやく生乳の生産量が前年並みに回復してきた。12月に加工用の乳量が増えたことにより、バターや脱脂粉乳の在庫が若干増加している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・販売量及び問い合わせ件数から、比較的景況感が良くなっている。一方、商材やサービスの単価については落ち着きが見られる。総じて現状の景況感はやや良い状況が続いている。
		その他サービス 業〔建設機械 リース〕（支店 長）	取引先の様子	・設備投資意欲の向上が感じられない。しばらく沈静化していた企業倒産も増加傾向にあり、景気が上向きとは認識できない。
		やや悪く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き
	建設業（従業員）		取引先の様子	・労務者不足といわれた建築現場も大部分が竣工時期を迎えていることに加えて、新規着工工事も少ないため、仕事量が減少している。
	輸送業（支店 長）		受注量や販売量 の動き	・北海道において、第1四半期は建設、工事などの不 需要期に当たるため、それらにともなう物流に停滞感がある。
	金融業（企画担 当）		それ以外	・外国人観光客は増加しているが、訪問先が道央圏にとどまっているため、地方では恩恵を受けていない。建設業は公共工事のピークが過ぎ、低迷している。個人消費はガソリンや灯油の価格が下落しているものの、電気料金値上げの影響があり、節約志向が強くなっている。
	司法書士		取引先の様子	・不動産取引や建物の建築は依然として低迷している。冬期間ということもあるが、不動産の中古物件を扱う業者が在庫圧縮のため、買い控えをしており、リフォーム業者などの関連業種にも影響が出ている。
	司法書士		取引先の様子	・当地は降雪地帯であるため、例年、冬期間は不動産取引などの高額取引が減少する傾向にあるが、今年は取引件数が極端に減少している。先行き不透明な状況において、不動産投資の様子見が多くなるため、景気が思わしくない状況にあるとみられる。
	その他サービス 業〔建設機械レ ンタル〕（総務 担当）		受注価格や販売 価格の動き	・第4四半期以降、売上の前年割れが続いている。
その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	受注量や販売量 の動き	・大型案件の設計変更などにより工期の延期が発生していることで、これまで活況だった鉄骨加工分野の仕事量が減少し、低迷している。一方、金属加工業者の仕事量は確保されているが、取引先の購入意欲が低い ため、期待できない状況にある。		
	悪く なっている	○	○	○
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(北海道)	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・若年者への求人ニーズが高くなっている。当社が行政から受託した就職支援事業において、既卒3年目までの未就職者の支援を行ったが、就業未経験者の6割が正社員として採用されており、企業の求人ニーズが堅調であることがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を9.5%上回り、59か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年を6.5%上回り、59か月連続で前年を上回った。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあり、新規求人数が13か月連続で前年を上回ったほか、月間有効求人数も22か月連続で前年を上回った。一方、求職者数は労働力人口の減少や会社都合離職者の減少などから減少傾向にあり、有効求人倍率は1.07倍となった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・多少は求人が増えているが、給与などの雇用条件が変わってこないため、あまり変化が感じられない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・年明けで様子見をしているのか、求人件数に若干の減少傾向がうかがえる。ただ、人手不足が深刻な状況に変わりはないため、これから融雪期を迎えれば、求人が増加することになる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・一見にぎわっている飲食店街だが、外国人観光客が多く、国内需要の高まりはみられない。求人も非正規雇用が中心であり、慎重に様子見している企業が多い。ただ、求人件数は前年並みであった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・12月の新規求人数は前年を7.7%下回った。新規求職者数は前年を9.4%下回った。月間有効求人倍率は0.86倍となり、前年の0.86倍と同数となった。新規求人数のうち正社員求人の占める割合は47.5%と相変わらず低く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数が4か月ぶりに前年を上回ったものの、ほぼ横ばいでの微増であることから、身の回りの景気に変わりはない。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中小企業の担当者によると、円安にともなう仕入値の高騰により、中小企業では体力が徐々に落ちており、そろそろ製品価格への転嫁を進めないと厳しい状況にあるとのことである。また、例年、市内ではこの時期に道路工事などの公共事業が活発に行われていたが、今年はそのような光景もあまりみられない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年から1割以上落ち込んでいる。ここ数か月、前年並みか落ち込んでも微減で推移していただけに、この3年間、好調に推移していた募集広告に急ブレーキがかかった形である。なかでも小売、飲食の求人が半減していることから、消費や外食を抑制する傾向が出ているとみられる。

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北開発研究センター）

（－：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	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・年末から3千円を上回るギフト関連商材の販売が好調であり、売上を押し上げている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年より降雪が早く量も多いせい、除雪関係機器の故障修理依頼が増えている。また、地域の高齢化も影響しているのか、ユーザー先では屋根の雪下ろし、排雪依頼などの仕事が多く発生している。新聞の折込広告でも排雪の広告がみられるようになっており、ここ数年にはない動きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・正月の初売り、福袋販売に関しては目的買いの客が目立っている。消費に対する自己管理意識が強くなり、必要なものや欲しいものを見極めている傾向が強い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・以前であれば、客がつかまらずに時間が空くこともあったが、今は時間的にもスムーズに満遍なく客が乗ってきている。このことから景気が良くなっているとみている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は出だしが良かったものの、その後はあまり伸びていない。結果として販売量は前年並みか少しだけ良いという状況である。アベノミクスの限界か、マンションが売れているというような情報はあっても、生活者全体が消費に動くような意欲はあまりみられない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上の良かった前年と比較しても、前年比が100%を少し超えており、さらに、客単価も前年比102%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前から客単価の微増傾向が続いている。

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・担当エリアにおける客単価の動向が若干良くなりつつある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・消費税率10%への引上げ先送りの情報を受けて、消費がやや回復傾向にある。コンビニ全体の数字としても、1月は若干、来客数が前年比で上回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暦が良かったのか、初売りは前年以上に来客数が良かったものの、それ以降は息切れしている。また、例年であればこの時期に動く就職活動の客の動きが鈍く、少しあてが外れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が続いている。一方、軽自動車税改正前の駆け込み需要もみられている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最大の需要期である3月に向けて動きが出始めている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月から軽自動車税増税が開始されるため、駆け込み需要が若干増えている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・耐久消費財を扱っているが、客から次の客につながるという好循環があり、今月は来客数が非常に増えている。
		その他専門店「靴」（従業員）	販売量の動き	・初売りが盛り上がり苦戦しており、福袋も例年より売れていない。消費税増税の影響がまだあるのか、品定めをしている様子が見える。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・震災前の景気に戻りつつある。また、震災前と比べると、お金を使うときには使うという傾向がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はかなり増加しており動きも大きい。同じ日に予約が重なり一方を断るということもある。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・稼動を優先した思い切った価格の集客策が当たり、今月の売上は良好である。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・消費税増税による買い控え、正月の天候不良による来客数の減少などがあったが、ここに来てフリー客が若干戻ってきている。また、買物の仕方からも、財布のひもが緩んでいる、もしくは消費税増税に慣れかけている様子であり、販売量はそこそこ戻りつつある。ただし、客のなかにもばらつきがあり、消費を我慢している様子の客も見受けられる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比を下回っているが、客単価は持ち直している。
		その他サービス「自動車整備業」（経営者）	単価の動き	・前年同時期や半年前と比べて、客単価が15%程度上昇している。また、総売上も10%ほど伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りは比較的天候に恵まれたが、例年と比較して人出は今一つであり、街頭に並ぶ客の列も少なめであった。ただし、客の購買単価が高いのか大型店はなかなか良かったと聞いている。また、各店舗でもよし悪しは極端であるが、やはり購買単価の高さが見受けられる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年8月ごろから消費税増税の影響も少なくなり、物販、飲食共に少しずつ数字が伸びてきていた。しかし、12月に入り猛吹雪、大雪による来客数及び客単価の減少が響き、全体的には横ばいもしくは若干の減少となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・正月休みがあけて、商店街は閑散としている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始は天候が穏やかであったため、そこそこの来客数である。しかし、年始の売出しはそれほどの盛り上がりにはなっていない。
		一般小売店「酒」（経営者）	単価の動き	・客単価は変わっていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は個々の価値観で必要なものを購入している。自分の生活にめりはりをつけており、周りの様子を気にしながらも間に合うものは間に合わせ、不要不急なものには反応しない。消費に慎重な傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りやクリアランスなどでは、売上が前年並みか上回るような場面もあった。しかし、相変わらず高額商材や呉服などの動きは鈍く、全体的な消費の基調は変わらない。一方、鈍かった婦人コートの動きが持ち直してきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響から消費動向が回復していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・初売りは前年並みで推移したものの、その後のクリアランスセールは伸び悩んでおり、消費者のセールに対する期待感の薄れがうかがえる。また、前年の消費税増税前の駆け込み需要における高額商材の販売実績分がカバーできていない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・地方の景気回復が遅れている。特に首都圏、中部圏、近畿圏などの都市部と地方との景気格差が広がっていく傾向を懸念している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少が続いている。衣料品を中心に、紳士部門、婦人部門共に客の慎重な買い方に変化がみられない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が安定していても来客数は微減している。ただし、客単価は生鮮食品で微増を保持している。価格や品質において、高ランク、低ランクのものは売れているが、その中間となる商品が売れていない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客は1回の買物で必要な物だけを購入するようになっている。そのため、来客数は前年並みであるものの、客単価、買上点数共に減少している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は増えているものの、1点単価、客単価が上がらず、依然として食品の買い控え傾向は続いている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・年末年始の際物など必要な物は購入するものの、普段の生活では節約ムードが漂っており、この傾向に変化はない。首都圏などのスーパーではかなり良いとの声を聞くが、東北地方では既存店ベースで前年をクリアするのがやっとの状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣の工事関係が一段落しており、来客数は前年並みに落ち着いている。また、客単価、買上点数共に変化はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みであるが、来客数の減少が止まらず、前年比が90%台になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1月は来客数の前年比が2ポイント改善している。しかし、前年12月からは20～30人ほど減少しており、依然として厳しい環境であることに変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店出店の状況が激化している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・冬期に入り不安定な天候の影響もあり、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格の上昇が顕著であるものの、販売価格への転嫁には時間を要するため、苦慮している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年に買い控えていた客が初売り商戦で来店しており、売上を伸ばした。しかし、10日以降は来客数が大幅に減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・商品の処分などで単価などを下げているが、販売量は減少している。また、来客数、買上点数共に前年を下回っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、売上が前年比に届いていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年末年始にかけての販売量、販売単価が前年並みとなっており、客の購買意欲が少し上向きになっていることがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の来客数が全く増えていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・扱っている商品が、耐久消費財、買回り品なので全体的には厳しい。2～3か月前と比較して来客数は若干増えつつあるが、販売量は伸びていない。ただし、季節商材である学習机などは単価の高い商材であり、販売量は少なくとも金額でカバーしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・新年会で多少の人出はあるものの、米価の大幅な下落の影響により地元の農業関係者の飲食が控えられている。その代わりに家飲みが多いのか、店頭小売の定番、低価格帯の商品が動いている。また、当地では数年振りに豪雪ではない冬であり、週末に多少の人出があるのがせめてもの救いになっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・上旬は多少の上向きであった販売量も中旬からは落ち込んでおり、厳しい停滞状況が続いている。また、降雪量が例年以上に多いことも一因であり、人が動かなければ物も動かない悪循環から抜け出せていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・大口や新規の物件がほとんどない。また、地元では老舗のシティホテルが身売りをするなど、なかなか良いニュースがない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油価格の下落を受けて末端の販売価格の低下も進んでいる。しかし、販売価格が低下しても一般車両のガソリン節約志向と灯油の節約意識は相変わらず強く、需要の回復にはつながっていない。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・年末から年始にかけて、客の休みの都合もあり予想よりも若干伸びている。しかし、その後は一進一退している状況であり、平均するとほぼ前年並みとなっている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・個人客のうち特に夜帯の客の利用は、2～3か月前の来客数と比較しても極端な増減がなく推移している。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・年末年始は休暇が長く売上は例年より増加したが、正月明けからは落ち込み始め、月で見ると売上減となっている。数か月連続で売上の前年比マイナスが続いており、回復も悪化も実感できない状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年夏までは堅調であった個人旅行の商品が、秋口から変化している。そのため、個人旅行の落ち込みを団体旅行でカバーしてどうにか売上を確保している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・取引先である基地局請負業者などの話からは、今年度4月以降新規基地局の設置がなく、新規事業を模索している状況であると聞いている。また、新規取引、販路確保が厳しく、通信業界が組織再編を実施しているなか不安を抱えている業者が多くなってきている。ここ3か月間は成長がなく後退している気配がある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に改善の兆しがみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規の加入者は少ないものの、解約者数も減少傾向にあるので落ち着いている。年末年始商戦も終わり、状況にあまり変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客との会話は相変わらずコスト削減の話ばかりである。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・1人当たりの買上点数が変わらないため、来客数の伸び悩みがそのまま売上に影響している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・イベントの開催により、例年より来客数は増加している。しかし、イベント終了後は閑散としている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・期間限定の営業であったが、来客数は前年並みを維持している。しかし、税抜き単価での売上はわずかながら前年を下回っている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・受付件数が依然として増えていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半にやや良かった来客数が、後半に入ってからかなり悪い日が続いたため、トータルでは例年と比較してもやや悪いという状況である。例年に比べて強風の日が多く、天候による悪影響とみている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが非常に悪い状態が続いている。また、低価格品の販売量も激減しており、売上が落ち込んでいる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・1月は正月が終われば特にこれといって伸びる要素が見当たらない。さらに、前年度は消費税増税前の駆け込み需要があったので、前年比はやや悪くなっている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・クリアランスなどのセール時期にはいっても、客の動向に変化はない。むしろ、クリアランスで安くなった商品の買上についても渋くなっている。また、クリアランスと併用して当店カードのポイントアップを行っているにもかかわらず、客の動向は非常に鈍くなっている。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今月は気温に恵まれ、悪天候が来客数に影響することはなかったが、裏返せば冬物が売れないという状況でもある。また、消費税増税前の駆け込み需要で2けたの伸びをみせた前年の売上に対する対策がまだ出ていない。



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（経営者）	単価の動き	・1月は中旬以降減速気味であり、1品平均単価もここ数か月のなかでは最低の伸び率である前年比4%増加に留まっている。また、来客数、買上点数共に依然として前年比を下回っており低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、各種商品、特にラーメン、粉類商品が値上がりしており、客の節約志向が強くなり買上点数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・人口が減少しており、来客数が改善しない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・記録的な大雪となり、駐車場の排雪が間に合わずに客が入りづらいのか、来客数、客単価共に前年比で落ち込んでいる。また、足元が悪いため、コンビニよりもスーパーや量販店でのまとめ買いが増えているようである。さらに、市内に同じ看板のコンビニが増えているのも大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は100%満足するもの以外の購入はしない。また、衝動買いもほとんどみられないので、結果として販売量が減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・買上客数は前年よりも増加しているが、高単価商品の動きが鈍い。また、冬物商品の売行きが落ち着いてきているなか、春物商品の立ち上がりが遅れている。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・初売りも含めて来客数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・資材費高騰、人手不足が問題である。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量共に数か月連続で前年を下回っている。また、ガソリン価格の下落により、ハイブリット車の販売にも陰りがみられている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・年度末が間近であるが、前年度のような商品の動きはなく、一部の業者間の動きのみである。平均して商品の動きは鈍い。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・初売りのにぎわいも1日で終わり、非常に静かな年明けとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相次ぐ異物混入事件の影響なのか、レストランの来客数がぐっと減ってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始の後であり、客の財布のひもが非常に固い。また、レストランで食事をする客は年々減少傾向にあり、今年も予想通りではあるが芳しくない状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店では良い時と悪い時が極端であり、どちらともいえない。しかし、客や同業他社からはあまり良い話は聞かない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当地は温泉街であり冬の商品が少ない。また、団体客が少なく観光バスもほとんど走っていない。新年会は建設関係と自動車関連の企業が相変わらず目につくが、そのほかの企業は非常に少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月までは横ばいながらも雰囲気よかった売上が、12～1月と前年を下回っている。大企業の業績回復の報道があっても、地方や中小企業にはその実感がなく、報道と実生活のギャップにかえて先行きの不透明感が募っている。そのため、とりあえず行楽観光に使うお金は控えようという雰囲気がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・消費税増税以降、客の動きは鈍いままである。さらに、年末年始にかけては天候不順も大きく影響し、景気が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・問い合わせ件数、利用件数共に減少気味である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊部門が予想より稼働が悪く、宴会部門も例年並みの受注ができずに落ち込んでいる。また、レストランの来客数も減少しており、特にお年寄りの利用が少なくなってきたように見受けられる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・先行の予約状況が思わしくない。また、他業種の方に話を聞いても景気が良くなってきているという傾向はみられない。
		タクシー運転手	単価の動き	・客は天候が悪ければ乗るが、金額的には下がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず昼も夜も乗客が少ない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・1月からの物価上昇は国民生活を圧迫しており、支出ばかり増えて景気全体が低迷している。

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	
		美容室（経営者）	それ以外	・客のお金の払い方は、景気が良い時は1万円札が多く、景気の悪い時は千円札が多くなる傾向がある。1月は千円札で支払う客がかなり多く、少し消費を抑えている様子が目立った月である。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築物のほとんどが完成の時期を迎えている。また、新たに計画している案件が予算に間に合わず、実施設計に入れない状況である。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年12月より住宅受注が伸びていない。また、内覧会などにおける来客数も少ない。	
	悪くなっている		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・1月は正月から風邪薬が多く売れたが、必要な薬のみで他の商品はあまり売れていない。そのため、販売量は前年比より10%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	・例年1月は商品の動きが鈍るものだが、今年是一段と悪い。客からは必要なもの以外を買い控えている様子がうかがえる。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・相次ぐ値上げ報道や実際の値上げによって、客の心理及び買い方は完全に消費は控える状況に達している。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後は、地元の工場が閉鎖となったり就職先がなかったりなどして、客がかなり減っている。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年12月から来客数が極端に減少しており、オーダーの注文も少ない。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・悪天候もあり来客数が少ない。また、前年の消費税増税前の駆け込み需要で多めに購入した時期と重なっており、今年は購入を見合わせている様子がうかがえる。特に、コートなどの高単価なものが売れていない。とても厳しい状況である。
			住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・天候のせいもあるが売上が減少している。
			高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・地方経済は非常に低迷している。良い材料もなく来客数も少ない。消費税増税から間もなく1年となるが、明るい材料はみえてこない。
			一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・12月の総選挙で激減した来客数を新年会でばん回できた飲食店は少なく、全体として景気は更に低下しているとみている。
			美容室（経営者）	来客数の動き	・お正月や成人式で着物を着る機会が多い月である。例年であれば定休日でも着付けの依頼があったが、着物を購入して着付けをする人が少なくなったのか、今年は着物を着る人がめっきりと減っている。
企業動向関連 (東北)	良く なっている やや良く 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	・販売量が増加傾向にあり、給与、福利厚生に好影響を与えつつある。	
	変わらない		広告業協会（役員）	それ以外	・正月初売りでは、流通は前年並みであり自動車販売は好調であった。また、前年から徐々に電力関係がマスコミの投稿を増やしており、各社にとって明るい話題となっている。懸念材料は、住宅関係は展示場への入場者数が減少していることから受注が減少していること、さらに、各地の主力米の販売が落ち込んでいることである。
			農林水産業（従業者）	それ以外	・農業をめぐる情勢は依然として厳しいものの、燃料価格の下落が経営を下支えしている。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りはまずまず良かったが、それ以降は動きが良くない。全体的に人の動きが少ないように見受けられる。
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は安定して推移しているものの、わずかではあるが今月の計画に届いていない。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・市況に変化がない。
			木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材などの需給バランスが依然として悪い。また、住宅着工数が少なく、販売量が落ち込んでいる。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前も今月も、売上の前年比はほぼ100%であり、横ばいの状態である。
			土石製品製造販売（従業者）	受注量や販売量の動き	・天候に左右されており、特に日本海側は積雪で予定通り工事が進まない状況である。
			電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・システム系の会社は仕事に対して人手不足の状態である。また、製造業では受注が減少している会社が多いように見受けられる。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材の値上がりが続いているが、客には値引きを要求されており、利益に期待が持てない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型の公共工事などの受注が一段落しており、大きな変化はみられない。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、現状維持が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量の増加に期待が持てない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は今のところほぼ計画どおりに推移しており、安定している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・景気回復を実感できない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・増収、増益の会社が増えてきている。また、風力発電の動きが活発になってきている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響で原料費が高騰している。そのため、経費を抑えるために来季予算において広告物の単価引き下げを要求されるケースが数多く出てきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減とともに先行きの不透明感もあり、受注量がやや低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ガソリン価格、灯油価格の低下は消費者にとってプラスとなっているが、食品を始め生活必需品全体の価格は上がっているため、実質的なプラスを実感できない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は利益を出している会社が多いが、大きく伸びている状況ではない。また、小売業関係は少しずつ売上が回復してきているが、業績は前年比を下回っている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅や設備リフォームが停滞したままである。営繕、修繕といった軽工事はあるが、増改築や設備更新といった需要は低迷したままである。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品種の立ち上げなども行っているが、それによる設備工事も増えている。
やや悪くなっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農協より前年の秋に出荷したふじりんごの精算書が届いた。販売単価は前年の8割程度である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上額及び来客数が前年同月比で減少している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東北地区での売上不振が続いており、販売量は前年比98%となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内の自動車販売が一段と低下しており、その影響を受けている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年1月に恒例の展示会を行っているが、来場者数が予想以上に少ない状態である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として取引先の廃業などが続いており、売場が減少している。また、売上があるところでも、以前と比較すると売上や販売量の減少が顕著に表れている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店向け、一般消費者向け出荷共に不調である。新年会の開催が随分と少なかったことが飲食店向けの出荷不調の原因であり、また、一般向けの出荷量も悪い数字であることから、全般的に飲酒を伴う食事には出費を控える傾向があるのではないかと危惧している。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (東北)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で減少が続いていた新規求人数が増加に転じたこともあり、有効求人数も3か月ぶりに前年同月を上回った。また、有効求職者数が引き続き減少していることから、有効求人倍率は過去2番目の高水準となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比33.0%の増加となっている。また、新規求人倍率は2.61倍と7か月連続で2倍を超えており、好調が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が減少しており、3か月前は1.40倍であった有効求人倍率が、今月は1.51倍に上昇している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・今までの求人は復興関連、介護福祉関係の業種に偏っていたが、現在は製造業などの求人も増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・塾、外食、小売り、ホテル業などの不人気業種に求職者が集まっていない状況に変わりはなく、景気は良いとみている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数がやや持ち直しているが、企業からの求人依頼とのマッチングが難航している。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・ここ数か月の仕事量が前年と比較しても変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらず正社員の求人数が少ない。また、非正規雇用の求人数も横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の売上は3か月前とほぼ同水準であり、依然として県外勤務地の求人がほとんどである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・介護、販売員などのあまり応募希望者がいない業種を除き、求人募集は増加していない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比2けたの減少であり、有効求職者数も21か月連続で減少している。また、求人倍率は今年度最も高い数値となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人数はやや減少傾向にあるが、有効求職者数が前年比10%前後で減少しているため、有効求人倍率は引き続き高水準となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年同時期と比べても減少している。しかし、それ以上に有効求職者数が減少しているため、求人倍率は高い水準を維持している。しかし、求人数の増加となる人員の補充が大幅に増えているわけではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は17か月ぶりに増加に転じたが、新規求職者数、有効求職者数、有効求人数は微減している。また、有効求人倍率はこの1年の間0.8台後半～1.0台前半で推移している。そのため雇用が落ちているという印象であり、大きな変化はみられない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末の総選挙の派遣受注特需により、当社全体で約2千万円の売上を計上している。悪化の一途をたどっている第3四半期に若干のカンフル剤とはなったものの、一過性の案件であり、景気が良くなっている実感はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・総選挙後、年が明けても求人数が伸びていない。京阪からのオファーは伸びているものの、地元企業からの求人が落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・首都圏からの求人広告は増加傾向であるが、地元の個人消費は伸びておらず、好況感がない。
悪くなっている		—	—	—

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税後の買い控えの影響が最近薄らいできているが、物価の上昇に伴い、買上数量が減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新学期になり来春の学校の納品が始まるわけだが、注文などをみると前年並みに入っているため、景気は悪いと思っていたがそれほどではなく、いくらか上向きかなという感じを受けている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で101%、客数が99%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りより販売が良好な状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前は台風、御嶽山噴火など、かなり観光業にとっては厳しい状況であった。それから比較すると現状は例年並みに推移しているため、身の回りの景気はやや良くなっていると判断している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・正月の帰省客や新年会などで3か月前と比べれば良くなっているが、前年の1月と比べると景気は決して回復していない。
通信会社（局長）	販売量の動き	・新規契約者数は昨年7月から引き続き上昇傾向にある。また、解約件数も減少傾向にある。通信サービスは家計的にはまず節約対象となるが、解約が減っているのは景気が良くなっているためかと考えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは近郊では大型店、デパートに大変な人出があったようだが、商店街、町内は全く静かな正月であった。駅前通りといえども路面店に入る人は本当に少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の空き店舗を改装し、昨年よりオープンした映画の衣装展企画が功を奏し、商店街、まちなか回遊効果が出ている。空き店舗の開店、店舗リニューアルなども増えてきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・暮れから正月にかけての休日は長かった。観光地なので忘年会等が盛んに行われて潤っていたが、正月に入ってから新年会が大分減っている。この周辺でも休日明けは皆が控えて静かにしている。大型店も土日のにぎわいの反動で平日は動きが少ない。今年も1月が普通の月のようではとせず、正月らしさを感じられない状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気は決して良くないと思うが、石油製品、特にガソリンや灯油が値下がりしているので、多少ほっとしているような感じがある。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・先行き不透明感が増す中、財布のひもは固く、無駄な物に消費をしない傾向は強いと感じている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・宝飾品や3万円以上の衣料品が相変わらず売れていない。生鮮食品も一部高額品は売れるが、全体的には安価な商品の動きが良い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月になっても来客数の減少は変わらず、競合店に行ってもそれほどのにぎわいは感じない。どちらかと言うと、1回の買物額は変わらないが、来店回数が減っていると感じている。買上単価は上がっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・1月も12月同様に売上は9掛け、客数自体も同じ状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・天候、気温の安定が寄与し、食品は堅調な動きで、既存店売上は前年同期比104%前後で推移するも、コートなどの重衣料は不調である。チラシやメモ書きを持つての買物で節約志向が顕在化する一方、刺身や牛肉などの高品質品の動きも良く、消費マインドの二極化が感じられる。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・来客数の減少はあるものの、単価上昇傾向が続いているため、売上は維持している。また、年明け後、一部商品が値上がりしているが、買上点数や買上単価に変動はない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近くの牛丼店が24時間営業を再開したため、来客数がまた減ってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・先月から工事の関係で若干交通量が変わっているが、来客数は特別大きな変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に、販売量、売上の厳しい状況が続いている。車検等についても客が安い方に流れ、当業界は政府の掲げるデフレ脱却とは真逆の方向に進んでいる感がある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず軽自動車中心の販売で台数も落ちている。客はどうしても駄目ならば買換えをするが、それも消極的である。当地域の年末賞与は今一つだったようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中古自動車の販売は低価格の軽自動車が多く、利益が少ないのが現状である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・観光地でホテル勤務やホテルオーナーの客が多いため、毎年1～2月は販売台数が極端に落ちる。毎年このことなのでそう驚きはしないが、今年は例年になく新車、中古車共に売行きが悪い。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ガソリン価格は低下しているものの、急激な円安により、衣料、食品類の価格が上がり、消費マインドは依然低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・通常の1月の販売に比べ、動きが鈍いところもあるが、客の動きや販売量がやや増えてきている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・雑貨を扱っているが月間を通じて変わらない印象である。ただ、前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、売上、客数共に前年割れの状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチの利用客は多いが、ディナー客が極端に減っており、売上が伸びず、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	・来客数はほとんど変化していないが、レストランで選択されるメニューが金額の安いものへ傾斜しており、客単価が低下傾向にある。また、期間限定でのお得なメニューに集中する傾向が強まっている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月少し上向いたかと思っただが、またちょっと悪くなったようなので、3か月前と同じくらいである。宴会の動きは比較的良好だが、フリーの客がとて少なく、集客をいろいろ考えないといけないかと思っている。	
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・来客数は伸びているものの、単価の低下が不安材料である。2月中旬までは残念ながら閑散期となるため、現状維持で落ち着きそうである。	
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・年末年始はほぼ順調であったが、それ以降は例年同様の状態である。体育大会がない分、実績はマイナスである。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油は下がっているものの、為替が円安傾向から変わらないため、旅費が高くなっている。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体的な動きは3か月前と大差ないが、今月は前年同月比で3%の増収となっている。	
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人の動きはまだ活発になっていない。	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減はなく、横ばいである。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・不動産業界は繁忙期を迎え客の動きも活発となるが、前年比では大きな変化は感じられない。また、新築ハウスメーカーについては、前年の駆け込み需要の反動を受ける形で前年割れが続いている。	
		通信会社（局長）	お客様の様子	・1月は曜日回りの関係から稼働開始時期が遅かった。客もスロースタートの様子で、後半盛り上がり型の雰囲気があるが、トータルでは客の様子に大きな変化を感じるレベルにはない。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・この冬は大雪で、スキー場は早くから滑走可能となったものの、スキー客の伸びがそれに比例していない。	
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は年始の低温の影響により、少なからず出控えがあった。3か月前は2度の週末に渡り台風の影響を受けているため、今月と3か月前の来客数の動きは大きく変わらない。	
		ゴルフ場（総務部長）	競争相手の様子	・競合するゴルフ場の入場者数の推移からの判断である。	
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にほとんど変化がない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着付けが例年と同程度あり、そのために前月とほぼ同じ売上となった。ただし、ひと月でみると売上の良い日と悪い日が極端で波がある。	
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・イベント開催時における景気判断はなかなか難しいが、地方が改善方向にあるとは感じられない。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は正月休みもあり稼働日が少ないため、3か月前と比べても来客はかなり少なく、成果を残せず1か月があつという間に終わってしまった。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・安い物件については引き合いが若干増えたような感じだが、やはりローンを組むのが難しいのか、所得が低いのか、なかなか成約には結び付かない。アパート等についても安い物件は何とか入居があるが、ちょっと高めの物件だと相変わらず空き家が多い。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・閑散としている状態を何とかしたいと思っているが、打つ手が見つからない。日中でも人出が少なく、通りはいつもがらんとしている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・正月休みを過ぎたあたりから来客数が激減した。寒さに負けてしまったようである。
一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子		・商品の動きが非常に悪い。来客数も少ないが、業務に関わる電話も少ない。商店街にも人の姿が見られない。		
一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き		・新年の挨拶回りと合わせて、通常の月より力を入れて客を回り、営業活動をしているが、購入意欲がなかなか感じられない。		
一般小売店 [青果]（店長）	来客数の動き		・午前中に施設や学校、病院等の納品の用意をして、午後ほとんど来客数がなく、大変厳しい状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールがスタートしたが、中旬以降は来客数、客単価共に前年割れという状況である。特に、婦人、紳士のアパレルが不調で、セール品とはいえ不要不急品の購入は控えるという慎重な消費行動がより顕著に見受けられる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・新年以降、来客数が減少しており、消費の冷え込みを感じている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は増えているが単価の低い商品のみ購入が目立つ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・正月明けで天候はそれほど悪くなかったが、それにしては販売量が思わしくない。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・客は見ると欲しくなるので出て来ないようで、来店頻度が下がっており、客単価も極端に低くなっている。ストレスがたまっているため発散しようとはしているが、それ以上に景気が悪く、自分たちの生活を守るという優先順位は決まっているので、当店のようないふ婦人服まではなかなか買物できるような状況にはないようである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料の値上げにより、商品原価の上昇が売価の上昇につながり、売上高を維持するという流れで、見かけは変化がないように見えるが、販売量は減少している。また、原価上昇分をすべて吸収はできず、粗利益率も下降してきている。
		その他専門店【燃料】（従業員）	単価の動き	・単価の変動が大きく、値段が下がっている。安定価格になっていない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・年末が少し良かった分や正月の反動が今になって来たようである。いずれにせよ地方は全く良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・客の動きについては3か所のビジネスホテルいずれも前年と比べて稼働が低く、販売量の動きが悪くなっている。12月は通常稼働が良い月であるところ、少し落ちていると感じていたが、それが1月も反映されたような感じである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客足が鈍く、受注も少ない。国内旅行についてはバス料金の改定があり、旅行代金が高騰したため、申込が少なくなってきた。また、海外旅行も円安の影響や情勢不安のため、国内同様に申込が少ない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月でお金を使って大変だからか新年会をやらないという人が多く、タクシーを利用してくれない。駅では大勢の人が降りてくるが、タクシーの利用客がいない。駅構内に入ると、乗車するまで2時間待ちが当たり前になってしまっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入が低調である上に解約も続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候不順が大きく影響し、天気予報でも寒波や降雪などの予報が多く発表されていることから、出控えにつながっているようである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・今年の成人式の着付けの人数を各店主に聞くと、昔からの美容院はそれなりの人数を確保できているが、地域に密着できていない店はあまり取れていない。着付けは写真屋、貸衣装屋、着物屋などが入り乱れて激戦である。異業種に取られないように常に営業していかないと、段々他業界に取られていく方向である。
		その他サービス【立体駐車場】（従業員）	来客数の動き	・例年選挙後は来客数が伸びるが、今回は逆に若干減っている。単価が横ばいのため、総体的に売上もやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事に遅れが出るような状況だったが、新規物件数が減ってきている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・1月ということもあって、情報がほとんどない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・11月の消費税増税時期の延期以降から来客数が減少している。年が明けたら改善するかと思っていたが、依然動きが鈍い。3か月前と比べ、来客数は更に減少している。
	悪くなっている	一般小売店【衣料】（経営者）	販売量の動き	・当店は学生関係のお店なので、1～3月くらいは学生服の販売で良くなるような感じがするが、全体的な客の様子はあまり景気が良いような話が聞こえてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冬物セールが不調、特に、衣料品が婦人、紳士、子どもいずれも低迷している。販売数が落ちており、不要不急な物への支出が極端に絞られている。3か月前と比べると極端に悪化している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・昨年は消費税増税間近であることから、住宅着工に伴った大型電気製品のエアコン、冷蔵庫などが好調であったが、今年は一転して不調である。金額比で60%程度、単価も大幅に下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この3か月間で仕入原価率が5ポイント上昇し、来客数は11月より12月、12月より1月と減少が続き、売上額は近年に近く減少している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・じわじわと厳しさがしみてきている。月を追うごとに販売量は下降の一途をたどっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・今月は正月から降雪が多すぎ、クローズ日が例年の1.5倍の状況である。人件費、融雪剤等の経費がかさみ、厳しい月である。
企業 動向 関連  (北関東)	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	・本業の環境装置は行政向けの5、7、10年リースであるが、増設が続き、売上は増えるばかりで好調である。フロンの冷媒回収装置は、新型の単価310万円の回収機の廃家電プラントへの納入が続いている。自社の太陽光発電関連では、円安の局面下における仕入価格上昇を回避するため、国内比重の大きく品質の高いメーカーから円建てでの購入を行っている。
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて良くなっているというのは季節的要因も大きい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・徐々にではあるが業種を問わず仕事の動きが始められており、数社からスポットの増産オーダーが入り始めている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の自動車完成メーカーの輸出量が増加している。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は前年比10%増の発注額があり、アベノミクス効果が続いている。当社の受注額も前年比10%増なのは有難いが、相変わらず最低価格での受注なので利益確保は厳しい。発注主が最低価格の引上げをしてくれたいことを願っている。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同等の生産量、販売量になると思われ、比較的好調であった時期と変わらない程度の水準を確保できる見通しである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年始も特注品受注の対応が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良い企業と厳しい企業がはっきりし、一段と格差がついてきている。倒産は少ないが廃業をする企業が数件みられ、小企業は選択を迫られている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子等に変わりはない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現状は新生活商品、白物家電やインテリアなどの物量は例年並みとなっている。また、原油価格も下がり、燃料コストが下がったため、利益が増えている状態である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・自動車関連部品の製造業は好調のようだが、その他の製造業はそうでもない。また、個人消費では、このところの寒さの緩みで衣料品が低調である。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・円安で原材料費が高くなっており、人件費もかなり高騰しているため、採算面が非常に苦しくなっている。また、市場のバイが少なくなっているので、1つの仕事を取るのに競争から利ざやが非常に縮小しているということである。
広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・年末年始の集客状況は、家や車、結婚式など高額な商品ほど厳しい状況で、個人消費は活発にならないのが現状である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・県内を毎日走る個人経営の定期便の運転手が、燃料価格が下がったのは嬉しいが荷物の依頼がなく、物流が低調だと嘆いている。今月のチラシ出稿量は前年比93.3%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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの商店、飲食店などに活気がなく、下請製造業、建設業などの業況も芳しくない。そうした中、ごく一部であるがわずかに資金繰りが改善しているところもある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・中小企業の事業主と話をしていると、景気が良いという事業主はほとんどいないが、サービス業の事業主は皆バイトが集まらなると話している。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、仕事量は減っている。テレビで報道されているような良い話は、身の回りに何もない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・年間で最大の宝飾展示会が開催され、海外バイヤー、特に中国を対象とした企業は好調であったが、当社のような国内バイヤー対象のところは軒並み苦戦している。国内マーケットの冷え込みは予想以上に厳しい。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年度末であるこの時期に、現場の手が空き始めている。例年であれば考えられないことである。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・円安に伴う原材料の高止まりなどマイナスの影響が広がっている。個人消費の回復に向けた戻りも緩慢な状態が続いている。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建物物件の管理について、傷んでも簡素化して経費削減する傾向がみられる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は立ち上がりがありあまり芳しくなく、推移している。一過性のものであればよいのだがと思っている。
		悪くなっている	食料品製造業(製造担当)	それ以外
	電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・12月まではそれなりの数字できたが、1月になってから急激に受注量が悪化している。
	電気機械器具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの電話システムの送受器組立受注が昨年より急激に落ち込んでいる。
	不動産業(管理担当)		受注価格や販売価格の動き	・先月から言われていた、受注管理業務の大幅見直し要請のため、売上が大幅に減少している。人員の割り振りを変更し、余剰となったため、経費が増えている。
雇用関連 (北関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・このところ30人くらい新しい依頼があり、3か月前よりは少し忙しくなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・円安の影響で輸出による利益が増えつつある事業所があり、半導体や実装機の受注が伸びてきている。一方、原材料費の高騰により、経費がかさんで景気が悪くなっている事業所もあり、すべての業種で景気が上向きというわけではない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人が増加し、求職者が減少しているように感じられる。また、正社員募集も増加している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・製造業の自動車関連や電子については、ちょうど年末年始で稼働が少なかったこともあり、ほぼ横ばいか若干落ちている傾向である。やはり円安の影響が出てきており、医療や食品の消費税対策でかろうじて消費が伸びているという状況なので、3か月前と比べるとほぼ同じぐらいである。スーパーやデパートについては若干持ち直してきている。
		人材派遣会社(管理担当)	採用者数の動き	・派遣社員の採用数に変わりはない。年始の短期派遣は伸び悩んだ。
		人材派遣会社(支社長)	採用者数の動き	・1月は求人の引き合いが例年より少なく、動きの弱さを実感する月であった。加えて人材の動きも悪く、どちらも動きがないために商売にならない月となっている。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・周辺の製造業は人手不足をあまり感じておらず、今いる人員で対応できる様子である。求人募集賃金も2年ほど横ばいで、パート求人の募集賃金の下限は上昇したが、これは最低賃金の引き上げの影響かと思われる。人手不足から引き上げたという様子ではない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・企業は採用者数を減らした上、今まで以上に合否に時間を掛けており、長ければ2か月もたってから通知をすところさえある。

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・一部の製造業を除き1月の景気は低迷しており、求人広告を出す企業は極端に少ない。
	悪くなっている	○	○	○

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連	良く なっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少人数だが週末に席の予約をする電話がかなり増えてきている。今までにそういったことはなかった。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が例年の1月に比べて伸びている。	
（南関東）	やや良く なっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要期に前年と比べてかなり伸びたので、売上が若干上がったが、後半にきて天候不順などでやや落ち込んでいるため、さほど変わらない売上になっている。	
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・昨年の消費税増税後から販売不振が継続していたが、夏ごろからの食料品、日用品の回復に続き、昨年12月の総選挙を境にして、現政権の景気回復策への期待からか、高額品についても前年比で上昇に転じている。1月の初売りも福袋をはじめ好調に推移しており、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減を吸収して、売上が伸びている。	
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年明けから展開しているセール体制が奏功し、来客数が増加して買い回りも伴い、成果を上げている。	
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は前年と比べて相変わらず悪いが、単価が上がっているのので売上は何とか前年をクリアし、多少良い状況である。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始という気分的な面で、購入する客が多くなっている。その傾向が極端に出てきている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・厳しい状況にあるものの、販売高の前年比のトレンドが前月、前々月に比べ回復傾向にある。	
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年末年始の初売りやバーゲンに市場は活発に反応し、来客数が伸びたことが大きな要因である。	
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・前年の同時期は消費税増税前の駆け込み需要が始まっていた。当初の計画との比較では上回っている。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・初売りの宣伝効果があり、来客数が増えて新車の成約数もかなり上がっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・個人消費はあまり変動がないが、法人は上向き傾向である。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・年末年始商戦に数字もさることながら勢いを感じている。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・チェーン店と差別化した純和風テイストが外国人のみならず、インターネットを通して若い世代にも受け入れられている。	
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行の早期申込があるため、やや良くなっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中は依然として動きが良い。会社、病院、一般家庭からの無線本数も増えている。新年会の影響もあり、出だしは良い。	
		通信会社（経営企画担当）	それ以外	・案件情報の件数の増加傾向と技術者募集動向の活性化から、やや良くなっている。	
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・新しいタイプの新車が技術的にも進歩した形で始めて話題を集めており、引き合いや来店客が多い。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設計はスパンが長いものなので、1本決まるとしばらくの間は横ばいが続く。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・早く良くなってほしい。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客は非常に慎重になっており、お金を出し渋るような状況がみえる。契約まで持っていくのが大変困難になっている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・とにかく販売量が動かなくなっているの、大変である。近隣に大型店ができたこともあり、かなり心配である。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で物販店2軒が閉店したが、その後に入ってくるのが接骨院などの非物販店のため、客が離れていくような状況で非常に苦労している。やはり商店街というのは生鮮三品が充実していなければならないとつくづく感じている。
		商店街（代表者）	それ以外	・最近、商店街では後継者がいないため、廃業による空き店舗が増えている。店舗は築20～30年の建物が多く、入居のためにはかなりの手直しが必要となり、手つかずの物件が増えている。商店会加盟店の脱会も悩みである。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は順調に増えている。ただし、クレジットカードを扱うような店が良いだけで、単価が低いところや飲食店は苦戦している。年度替わりに向け、店の入れ替わりの波が来ている。動きはあるが、景気の波が底堅いとは言い切れない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・3か月前も景気は良くなかったので変わらない。年が明けて静かな時期でもあり、物はあまり動かない。同業者間でも同じような話が多い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・路面店のため天候にも左右されるが、正月を挟んでいるため、客の動きが非常に少ない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・商品の動きと客の動きをみると、今一つとを感じる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・小売に関しては単価は変わらないものの、来客数が徐々に増えており、売上が上がっている。一方で、外商は案件数が乏しく、トータルで考えると変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・富裕層に関しては高額な時計や宝石などの動きがあるが、中間所得層は商品をよく吟味して購買するケースが多い。セール品も安いから買うという行動が前年より厳しくなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食品や婦人服など基本アイテムの売上が100%前後である。これからも変わらず、非常に不透明な状況が続く。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・先月から大きな変化はなく、依然として消費は低迷し売上は厳しい。特に、買上率は前年度と比べ10%低下しており、客は目的の商品だけを買って無駄使いをしない傾向にある。客のマインドがまだ消費には動いていない。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・購買行動の二極化が進み、高額所得者による高価格帯の売上が比較的好調である反面、ボリュームゾーンの売上が減少している。また、インバウンド消費も都心店は多大な恩恵を受けているが、同じ都内でも少し外れた店舗は、それなりの売上増でしかない。結果として全体の売上はやや減少となっている。単純に景気が上向き、下向きとは言い切れない状況にある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・決して良くはなっていない状況である。例年に比べ来客数が少なく、本当に欲しい客だけが来店している。クリアランスを迎えているが、大きな盛り上がりはない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは食料品福袋等が好調で、前年比で2けたに迫る伸びを示している。婦人服を中心としたクリアランスは非常に厳しく、大きく数字を落としている。重衣料の動きが厳しいこともあり、購買単価が上がらない。一方、高額絵画が売れるなど、宝飾品等の動きは良く、さらにインバウンド需要も堅調に伸びている。ただし、ボリュームの大きい婦人服関連の動きが悪いため、全体としては伸び悩みの状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物衣料クリアランスにおいても堅実な購買は継続しており、商品選択においては内容と価格を吟味し、必要な物だけを購入している。ついで買いや衝動買いは極端に少ない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・福袋や催事、イベントで一時的に大きく売上をとっても、天候や常備品のマイナスで最終的にはプラスマイナスゼロに落ち着く。客は上手に選択しながら店を使い分けているのではない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、広告初日の価格が出た目玉商品やポイント何倍の日、あるいは何割引きの日という特典のある曜日、時間を選んでうまく買い回りしているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて買上点数が伸びてこない。チラシや特売などで安い商品を入れても売れる商品と売れない商品とがはっきりしているため、安く売ったからといって、点数が上がって売上が上がるということではない。安売りしてもその中から客がシビアに選んで購入している状況なので買上点数が伸びず、売上もなかなか伸びてこないため、厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、来客数は依然として横ばいだが、単価の上昇がみられない。来店頻度もさほど変化はなく、近隣の競合店を買い回りしている様子がうかがえる。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数、販売量、買上単価共に好調に推移している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・商品原価の値上げに伴い、売価も上げざるを得ない状況にあり、一品単価の上昇で前年比2～5%増で推移している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・天候の影響もかなり大きいですが、1人当たりの買上点数が減ってきている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数が前年を下回る傾向は続き、改善傾向がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・値下げ幅を大きくしてもジャケット、コートが売れない。安くても不要不急の物は買わない。今月入荷の春物の価格はすべて10～20%値上げしており、更に8%の消費税がかかってくるので、客から高くなったと言われている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンの最盛期であり、本来なら安くなった高額品を買う客が多いが、今年は単価の低い実用品や特別な買得品に集中している。単価の下がった分を来客数で何とかカバーしている状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・1月前半はコートなどの重衣料がバーゲンになるため、それを狙った客で売上も取れ良かったが、中盤は来客数が少なくなり苦戦した。後半にコートなどの最終価格を目指す客が増え、何とか103%で前年を達成することができた。これで11か月連続で前年達成である。細かな仕入で客を飽きさせない状況が吉となっている。
		家電量販店（統括）	販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前々年と比べても数量の伸びは悪い。反面、単価は確実に上昇傾向である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は今年の4月からあまり芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規オープンして4か月になるが、にぎわいが終息傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・国内の自動車販売会社にとっては厳しい状況が続いている。消費税増税の反動減がまだまだ続いている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴会予約の状況から、変わらない。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・客単価、来客数等も変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の10月1～24日までの売上は98.4%、来客数92.5%であった。今月は、1～25日までの売上104.6%、来客数100.2%という結果である。曜日まわりが良いからである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊については高稼働で推移しているが、婚礼、宴会、レストランについては販売量は減少しており、相変わらずの状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の見積件数や問い合わせの電話は非常に多いものの、3か月前と比べると販売量は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来店客は年々減っている。インターネットで簡単に予約ができるようになったので、これから良くなることはない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・法人関係は3か月前から厳しくなっている。1月は法人関係がなかなか動かない時期ではあるが、反面、学生が動くため、全体的な販売量は3か月前と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜タクシーの需要がいかにあるかで世の中の景気を見ることができるとは言えるが、新年になってあまり良くない。前半は正月明けで動きがなく需要が少なかったが、後半は高速を使う中距離客が多少あった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年のことだが、年末から年始にかけて会社の動きが止まるため、景気の動きはつかみにくくなる。ここへきてやっと例年どおりの動きになりつつある。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・1月は稼働日が少ないことから加入獲得予算が低く設定されているためテレビ、インターネット、電話共に獲得は堅調であり、解約も予算並みに着地する予定である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・契約数の目標はクリアしているものの、上振れ幅が小さくなってきている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・加入は順当に獲得できている一方で、解約も増えている。良くなっているという実感はなく、変化を感じない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・2月スタートの大手通信会社の光回線卸売りが業界全体に与えるような影響はまだ見られない。3～4月以降のトレンドのチェックが必要である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の契約理由はサービス価格の見直しが多く、収入が増加しない中で家計の支出の見直しを行っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・固定インターネット回線は利用しないという理由で解約するケースが徐々に増えているものの、契約獲得数は横ばいを維持している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量の伸び悩みは継続している。3～4月の繁忙期における獲得競争は激化するものの、総量を増やす取組みを業界全体でできていない。新規MVNOによる取次は増えるものの、デフレ傾向の一面にすぎず、新しい技術で景気を底上げできていない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・年末年始に契約数減があり、マインド面での盛り上がり欠ける雰囲気となっている。また、政府の経済政策が末端の給与に反映されていない現状で、現場ではかえって景気が後退している面もある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入やコース変更の状況から特に変化は感じられない。下位コースへの加入が多く、相変わらず必要最低限に止めておくという意識が強く感じられる。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・求人への応募状況等に変化はない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の10月は繁忙期に入る月で旅客がかなり出始める。1月は初詣での旅客があるため、3か月前とはさほど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場は天候の影響が大きいですが、それにしても景気が良くなってきているという実感はない。思うように利用が伸びていない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・景気が上向きそうな雰囲気はあるが、依然混とんとした状態を感じる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・個人の所得が上がってないことと、天候不順による客数減が考えられる。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の客数をいつも調査しているが、変化はさほどない。当店も以前とあまり変わらない。また、低玉貸しといってあまりお金を使わないコーナーは客が結構いる。単価の動きも少し関係あるかもしれない。
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・客は必要以上のものは求めない。景気の上向き状態を感じながらも消費動向には現れていない感がある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しいプロジェクトの話はあるが、実際に始まっているわけではなく、今まで受けていたプロジェクトも定期的に会議がある程度で、大きな進展がない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年早々に具体的な予定が延期になって来年にはということがあったが、今年の1月になっても具体的にはならず、延期となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・昨年から引き続き、売りアパートに関しては客の動きも活発で良い方向に進んでいる。ただし、戸建て分譲は動きが鈍く、他の業者の情報でも在庫が多く残っていると聞いている。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・住宅関連資材の受注においてある程度の物件数は確保できるが、上向くということまでは感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税後から約1年がたとうとしている今、消費者は実質賃金の伸びを日々の生活消費に回しておらず、小売業では苦戦が続いている。駅前スーパーで客足を減らしている一方、住宅地に続々出店している小型スーパーの台頭が、商環境地図を塗り替えつつある。
一般小売店〔文房具〕（経営者）		販売量の動き	・年明けから順調にきたが、途中で悪天候のため急に落ち、前年よりやや悪い状況である。	
一般小売店〔家具〕（経営者）		販売量の動き	・12月はやや良かったが、1月に入って大分販売量が落ちてきている。	
一般小売店〔靴・履物〕（店長）		単価の動き	・客は低価格志向で安い物、値引きされている物を選んでおり、その傾向がますます強くなっている。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）		来客数の動き	・下旬に入って来客数の減少が目立ち、売上も下がっている。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）		販売量の動き	・例年は寒さが厳しくなるとお茶の売上が上昇して例年を上回る月があるが、今年は前年同月を下回る売上高が続いている。お茶の販売量も減少しているが、ランクでも安い単価の見積が欲しいと言う客が目立つ。	
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・クリアランスも想定以上に売上が伸びず、以前のように値段が下がったことで財布のひもが緩むといった傾向はほとんどなくなり、本当に必要なものでないとなかなか購買につながらない。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・初売りの集客は前年並みであったが、その後は前年よりも営業時間が長くなっているものの、来客数は前年割れで推移している。また、衣料品を中心にセール商品であっても吟味して購買する客が多く、売上につながっていない。	
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・昨年、株高による資産効果で売上を伸ばしていた高額品のうち、輸入時計などは引き続き好調である。都心の店舗は訪日外国人の売上伸長が著しい。しかし、主力商材である婦人服のクリアランスが不振であるなど、好不調商品のばらつきが大きく、全体としては勢いを欠いている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・買上額、来店回数共に減少してきている。	
スーパー（総務担当）		お客様の様子	・1月は気温が下がったにもかかわらず、冬物、防寒物の動きがあまり良くない。頻度性の高い食品や日用品の売上も厳しい。前年並みであるのは生鮮食品であり、全体的にはあまり良くない状況が続いている。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・3年ぶりに前年と比べて来客数がプラスに転じている。ただし、単価が低いため、売上はマイナスである。この傾向は続く。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・このところ、来客数が減少している。	
コンビニ（経営者）		お客様の様子	・ホットコーヒーや一部プレミアム商品の売上を除き、売上が大きく低下し始めている。近隣の大手スーパーでの買物が増加し、コンビニ離れが始まったようである。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・コンビニエンスストアは近くて便利ということを前提に商売しているが、四方八方に同じチェーン店や他社の同業店ができて過当競争になっている。店同士で客の取り合いをし、皆が苦しんでいる、客はどこでも同じ商品が買えるので、近くて便利な店へ行くというような認識で行動している。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・正月明けという季節的要因もあるが、客の消費意欲は全然盛り上がっていない。アベノミクスの末端への浸透力は今一つである。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・12月から売上が前年比99.7%と下がっている。天候や気温は前年と比べても決して悪くはないので、何か原因があるのではないかと考えている。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・今月は来客数が少なく、冬物セールが売れない。客の反応が悪く、前年を大きく下回っている。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・生活必需品の値上がりや風邪、インフルエンザの流行で外出を控えており、バーゲンセールの効果もあまりなく、コートなどの動きもびたっと止まっている。極力消費を抑えて手持ち品で我慢している様子が見える。	

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	
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税の影響が響いてきている。生活必需品などの回転は良くても他の分野においては大きな動きはなく、変わらない。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・2014年は前年の13年と比べると約20%の販売増であり、トラックが増えてきていた。1月は前年の約90%までしか受注できておらず販売量が減ってきているため、景気は下向きである。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、販売量も大分減っている。	
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・1月は前年比90%程度で推移している。上位タイトルと下位タイトルの二極化が激しい。	
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると今月は一番悪くなっている。単価も下がっているが、来客数も落ち込んでいる。ケーキタリングが少しあるが、例年に比べるとかなり落ち込んでいる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月の年末も含めて1月は3か月前と比べて少し来客数が減っている。年末年始でお金を使ったこともあろうと思うがそれは例年も同じなので、あまり景気が良くないような気がする。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月から少し売上が落ち始めたものの、1月の1週目後半ぐらいまでは良かったが、2週目以降、客足が急に悪くなっている。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・街などを見ても物が動いていない。当店は焼き鳥屋だが、売上は上がってはいない。落ちてもないが、消費税8%を納税するとあまり良くない。それほど生活に困っていない人はあまり消費税増税を感じないが、生活水準の低い人は大変である。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客はあるが販売量に結び付かない。客も様々な情報を持っており、そぐわないようである。なかなか思うようにいかない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜になると街が静まり返る。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格サービスへの移行が進んでおり、目標とする販売量に到達しない状況が続いている。	
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・ガソリン等の石油製品以外は、円安の影響で商品価格の上昇に歯止めがかかっていない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・早く大寒が終わり春が来ることを願っている。風邪をひいている人が大変多い。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在の仕事は行政の公的な設計が約6割、民間が4割となっている。行政は新年度の4月から動くが、民間は全然上向きではない。何をしたいのか分からず、先がみえない状態で民間の仕事は低迷している。様々な形で模索はしているが、全体的に動きがない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・クライアントは消費税増税等もあり、なかなか投資意欲がわからないというのが末端の状況である。大企業は良いとしても中小零細の厳しい状況は変わらない。	
		設計事務所（職員）	それ以外	・年度末が近付いているが、案件発注数が少ない。また、大型案件も少なく、上向きや横ばいという感覚ではない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は前年を上回るようになってきたが、昨年は消費税増税の反動減が大きく、極端に受注状況が悪い時期であったため、一昨年と比較すると下回っており、厳しい状況は変わらない。受注残が減少しており、売上に影響が出てきている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・更なる消費税増税が延期となったためか、増税前の駆け込み契約が見られなくなり、請負契約締結の減少が顕著になってきている。	
		悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は極端に来客数が少ない。4Kテレビが売れているといわれているが、実際はそれほど売れていない。今はエアコンの高額品が売れている。
			一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	競争相手の様子	・近隣の大型モールが売上を伸ばしているからである。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き		・年明けから客足がぱったり止まってしまっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・婦人服、特に、コートなどの重衣料の販売量が不振である。前年の消費税増税前に駆け込みで購入しているため売れないのか、クリアランスセールそのものの魅力がなくなっているのか原因は定かでないが、とにかく前年を大きく下回っており、3か月前に比べても景気が悪くなっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・天候不順などで入荷が安定せず、売上や利益に影響している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業において消費税増税後の4月以降は広告をいくら出しても全く反響がなく、客が全く来ない。ここ30年ぐらいの中でこれほど住宅が売れないことはなかった。総合建設業は、建設費の高騰で公共事業の採算が取りづらくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約55%であり、3か月前の販売量と比べても悪い。近年は年末年始だからといって住宅建設等の検討が止まることもないが、販売量は落ち込んでいる。
企業動向関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人の消費はまだ回復していないが、新年会の土産等の注文が企業、団体共に増えている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と比較すると微妙に上向きである。新規の事業受注に見込みが出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。今月は会社設立印が4本と通常と同じぐらいだが、ゴム印の特需が法人関係で2件あり、1件は通信機器会社の取引先の会社名、もう1件は建築会社から工事件名の印鑑の受注があり、いつもよりかなり多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いのあった物件での受注が増えてきた。また、見積中の物件も精度のあるもので現場の人をどう工面するか頭の痛いところである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入り、物量が増加傾向である。いよいよ本格的に忙しくなってきた。
		金融業（役員）	取引先の様子	・輸出関連企業の業況回復を受けて、ようやく下請企業にも積極的な動きが出てきた。個人消費の回復は遅れており、特に、日用品を扱う地元商店街は厳しい状況が続いている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主力の所有オフィスビルの入居率が更に上がり、ほぼ満室状態となった。分譲マンションは完成在庫となった2物件のうち、ようやく1物件が昨年末に完売した。残りの1物件については、値引き幅を大きくして早期に完売に持ち込む予定である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安ではあるものの原油価格の低迷で燃料費が安く抑えられており、トラックを頻りに動かすことができている。受注も若干ではあるが、プラス方向に動いている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・警備員の不足により仕事を断っている状況である。長期現場を優先的に受注している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションオーナーのインターネット環境整備に向けた意識が若干向上しており、受注件数が伸びてきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・年末は少し上向いたが、年明けからは伸び悩んでいる。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず「注文が増えない」という声が大抵の組合員から聞こえてくる。中小零細企業、特に、OEM生産をしている製造業者は、ベースアップなどとてもできないという声が大抵である。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・年度末に向けた案件が少しずつ動き出しているが、依然として前年を下回る状況で厳しさは変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注内容を見ると需要の多い分野、少ない分野がはっきり分かれており、トータルすると受注、販売量共に増えてないため、変化がない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・医療容器、化粧品容器の受注は順調だが、住宅関連部品の受注に勢いが感じられず、一進一退を繰り返している。



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
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量は出ているが、価格競争で安く定められ、売上や利益につながらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の同時期と比べると売上が15%ほど悪くなっている。やはり昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったからだと言っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月と比べてプラスマイナスゼロである。稼働日も少ないので製造業の動きは鈍化している。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・同じペースで仕事ができることに有難みを感じている。取引先が非常に努力していることもあり、今の安定した状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業（経理担当）	それ以外	・引き合いはいくつか来ているが、工事の場所や工期等で現場監督のやりくりがつかず、受注にまでこぎ着けない。発注者側でももう少し予算を確保してくれれば、欲しい仕事も出てはいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・波がありすぎて、我々中小企業には全くついていけない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年末に出荷量が若干増えたが、年明けは計画を下回る状況が続いている。年度末にかけて出荷量が増える見込みであると荷主は話しているが、増加する兆しが見えない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気が上向くような継続的な売上増は期待できず、案件もないため、変化はみられない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・最悪期からは脱したが、10月以降は足踏み状況である。
		金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが発生している状況ではなく、今後も増加傾向はあまりみられない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の大部分は中小企業だが、景気が良くなっていることを実感するようなコメントは聞かない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の様子だが、建設業やガソリン価格の低下で運送業が売上等を伸ばして利益を上げており、好調な業種もあれば、製造業は原材料の高騰でまだ売上等も上がってこないという状況のため、平均するとそれほど変わっていない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分の1DKの29戸が17戸空室で年を越したが、今年に入り13戸に申込があり、残り4戸となった。この調子で今年は乗り切れればと願っている。また、学生向け1Kの家賃を約1万円下げた35,000円にし、賃料発生を学生の希望する3月としてようやく満室となった。
		税理士	それ以外	・最寄駅の商店街をよく歩いているが、客がほとんど入っていない飲食店が結構ある。昔と比べて全然入っていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		税理士	取引先の様子	・年が明けて1月が過ぎようとしているが景気上向きの実感はなく、消費税増税を回避したものの円安の影響は大きい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の新年会で年末年始のセールの反応について話し合ったが、全体的に反応が鈍かったという声が多い。賞与はまずまずだったが、先が不透明のため備えようという意識が消費者に働いているのではないかと全体の意見である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の製造業、板金などの加工業の中小企業では、自動車関係であっても相変わらず厳しい。介護サービス、マッサージ等のサービス業では採用難が死活問題である。
		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	・受注量、受注額共に特段の変動はない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・全体的に低調で変化はないが、数年ぶりに就職関連のDVD制作の注文があり、求職は増えているようである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・他社との価格競争で予算が厳格化し、受注は減少傾向に感じられる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の印刷会社が業績不振で廃業した。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しいテーマの仕事がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い関係が衰えており、景気も一段と悪い方向に進んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どうしても消費者の購買意欲に火がつかない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前から作業員の人手不足により人件費が高騰し、見積が上がっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入り、経済活動はまだ活発さを欠いている。前年に比べると物の動きが若干少ないような気がする。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は稼働日の減少等により売上が下がる時ではあるが、今月の取扱量は前年同月を下回り、大変厳しい年の始まりとなっている。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・知人のドライバーは、大手印刷会社の仕事が激減し、やむなく昼過ぎには帰宅してしまうほどであると嘆いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・昨年あった1月の案件のうち2件が休止になった。表向きの理由は「条件に沿わなくなった」だが、「お金がない」が実際のところである。2件のうちの1件は10年以上続いてきた案件なので、お互い寂しい思いの休止である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・近隣の飲食店が倒産しており、なかには数十年も営業してきた店も含まれている。
			悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）
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（営業担当）	求職者数の動き	・求人数に対して人手が不足している状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べ、求人数が増えてきている。特に、以前に比べて事務系の求人が増加している。また、派遣料金アップの交渉においても一定の理解を示してくれる企業が増えてきている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が小さい会社の2社のみである。新規が32社で金額的には前年の2.5倍相当で、年明けの1月から相当の盛り上がりである。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員の新規求人数は、前年同月比で2けたの増加率が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前月足踏み状態だったが再び増加している。特に、正社員求人数が増加してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は建設業、派遣関係など一部で減少しているものの、全体では正月を過ぎても引き続き前年比50～60%の増加傾向となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増えているものはない。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材依頼の受注量は前年以上、登録者数は前年以下の構図は変わらず、成約数は伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・時給は少しずつ上昇傾向にあるが、採用数自体にあまり変化はみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今まで派遣を利用していない企業からの問い合わせ等も増え、労働力不足感が出てきており、派遣需要が若干多くなってきている。しかし、新規登録者が少なく、雇用に結び付いていないため、数か月前とさほど変わらない。
人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・求人数は横ばいであり、目立つ業界、業種も特にない。	
求人情報誌製作会社（編集者）		採用者数の動き	・2015年卒の採用は最後の追い込みに入っているものの、今から急きょ採用を増やす企業は少ない。16年卒の採用が活発で、12月のインターンシップから内々定が出始めている。3か月後倒しにして学生、企業双方にとって効率的な就職戦線を目論んでいたが、逆に長期化すると想像する。ビジネス機会は増えるのではないかと。	
求人情報誌製作会社（広報担当）		採用者数の動き	・取引先などで事業所等に人を増やすという話をしばしば耳にするようになってきている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は前年同月と比較すると10%程度増加しているが、介護関係が多く、ここ数か月間、状況に変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月と比較し若干減少傾向であるものの、高止まりで推移している。しかしながら、正社員求人数でみると介護、建設等の人出不足の業種を除くと、求人数の伸びがあまりみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い業種で求人依頼が出ている。年齢層は若年から中堅が主だが、職種によっては55歳からの求人も出てきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数については特に業界に偏りなく、引き続き維持傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は依然として高い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で微増状態であり、大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

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

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が、どんどん明るくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・単価はまだ低いものの、宿泊客数はリーマンショック以前の水準にまで回復しつつある。しかし、宴会需要は低迷している。レストラン部門では、個人客は好調だが法人需要は弱い。
	やや良くなっている	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・テレビ等の影響も考えられるが、今月後半から少しずつ新規客の来店がある。消費者は、必要な物は購入するように感じる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・初売りから1週間は、クリアランスセールの商品を目当てに、良い物を安く買おうとする客が多かったが、特売品のサイズが不ぞろいになってくると、安くなくても良いので品物が欲しいという客が増加している。紳士靴が金額とは関係なく売れはじめ、平日でも売上の良い日が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・会社が利益を出して体力のある間に同業他社やドラッグストアへ対抗するため、一部商品の価格を見直し、一層の安値で販売をした結果、来客数が更に伸び始めている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・年が明ければ売上が若干下がると予想していたが、良い天候に恵まれて客足は鈍っていない。以前のような節約ムードは感じられない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年同期よりも2%以上、上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ここしばらく、来客数は前年割れで客単価は前年を上回るという傾向が続いていたが、今月は、来客数はまだ前年割れではあるものかなり回復し、客単価は高い水準を維持しているため、売上が回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新商品効果やお買い得キャンペーン、コーヒー需要の伸び等で、来客数が前年に比べて2%改善している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年1～3月は増販期であり販売台数は増加しているが、それを差し引いても10月頃と比べると多少景気が良くなっている。4月からの軽自動車税の増税も影響している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・春からの軽自動車税増税を前に需要が喚起され、購入意欲も高まって成約の後押しとなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・期間限定の催事では、販売単価が前年よりも大幅に上がっている。また、通常時の店頭への来客数や販売単価も、徐々に増加する傾向にある。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・正月明けから、例年になく多数の大型案件が入っており、好調である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・売上が当初予定を下回った3か月前と比べると、やや良くなっている。単価は下がっているが宿泊人数は増えており、馴染み客以外から大型宴会を受注したこともあり、予算ぎりぎりではあるが前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・法人利用の宿泊、宴会利用が好調で、リーマンショック前の状況に戻つつある。客単価の動きも良好である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月ということもあるが、夜の集まりでの利用客が多い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・N G N (次世代ネットワーク) 関連の設備投資が増加傾向である。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	競争相手の様子	・介護事業では、利用希望者数が増加しているため、入居希望者を選別しながら、より良い介護サービスを提供できる環境が整いつつある。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・年明けから今月上旬の販売量はまあまあであったが、中旬以降は販売量が激減している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客単価が低下しているため、販売量、売上高の増加につながらない。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・販売量の動きからは景気の停滞を感じる。
		一般小売店[土産] (経営者)	来客数の動き	・初詣の時期に大雪の影響で道路上の障害が続いたため、観光客が予想以上に減少している。
		一般小売店[生花] (経営者)	来客数の動き	・例年この時期は来客数が少ない上、寒い日は客足が更に遠のき、店はとて静かであり活気がない。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・連休の売上不振、正月明けという時期や天候不順等が重なって、それほど良くなかった3か月前と比べても良くない。来客数は減り続け、売上単価も改善せず、当地方の経済の悪さがそのまま影響している。
		一般小売店[食品] (経営者)	お客様の様子	・来客数は例年並みであるが、乳製品を始め輸入材料の値上がりが続く、商品も値上げせざるを得ない。客の購買意欲は厳しくなっている。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・1月は新規の客が増加する時期であるが、来客数は減少しており、客の中身は入れ替わりながら売上としては変わらない金額となっている。購買客数から見た市場規模は小さくなっているが、一部に良い調子の客からの売上でマイナス分をカバーし、全体的には変わらない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリアランスセールだからと言ってまとめ買いする客は少なく、必要な物を吟味して購入する姿勢が変わらない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・ごく一部の高額商品が売れる中で、全体の売上としては芳しくない。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・売上高、来客数共に前年並みで推移している。しかし、暖冬傾向のため衣料品を中心としたクリアランスでは盛り上がりが見られない。
		百貨店(販売担当)	競争相手の様子	・福袋やセールは例年になく好調であったものの、通常の営業時は非常に厳しく、中旬からは前年同期でマイナスに転じている。競合他社でも同様で、客からはお買得感のある物しか買いたくないという様子がうかがえ、景気が回復しているとは言い難い。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・正月商戦は前年と比較して単価が下がり、購入客数は前年並みを確保したものの売上は苦戦している。ここ数か月続く単価の低下傾向を脱していない。また、来店客数も減少傾向から抜け出せない。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・前年同期の消費税増税前の駆け込み需要の反動に加え、衣料品等、百貨店の主力商品が非常に厳しい状況が続いているが、特選ブランドや宝飾時計が非常に好調なことに加え、インバウンド関連の売上も大きく伸張しており、これまでの基調は何とか維持している状況である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・消費税増税の影響は長引いており各家庭の所得も伸びず、支出の増加で苦しんでいる。テナントでも売上は伸びず、光熱費等も上がって採算が合わないため閉店するという通知も受けている。近所の大手スーパーでも、衣料品を含む冬物バーゲンを長い期間行っているが、あまり客が入らず苦戦している。社会の裾野では、まだまだ景気は良くなりえず困っている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期の97%前後で推移し、回復の兆しは見られない。競合店の出店や改装等で、売上確保が難しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量の動きとも前年同期と変わらないが、生鮮食料品の1品当たり単価のアップで前年の売上実績をクリアしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品値上げの影響もややあって1品当たり単価は上昇しているが、購入点数が若干下がり気味のため客単価はあまり上昇せず、ほぼ横ばいという状況である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・前年に比べてそれほど変わりはないが、販売数量が少しずつ増加している。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争店では、来客数が安定している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年同期を上回っているが、相変わらず来客数が前年を5%下回って推移している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上高は前年同期をクリアできず、厳しい状態が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・客足は1週間の中でも日々異なっている。月曜日から水曜日にかけてはあまり良くなく、木曜日頃から増加して金曜日がピークという状況がずっと続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲には変化はなく、売上としては前年同期と変わらない。バーゲンセールに一見客が来店しても、値段を見て何も買わずに帰る人が多く、不景気であると感ずる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・景気の良い客とあまり良くない客が混在している。どちらの客層も必要以上の物は買わないが、原料高等による商品値上げが続く中で、買い控えも見られず通常通り売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・故障した製品の買換え需要に支えられており、売上は悪化はしていない。底を打っているようにも感じる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・全体として、消費者の財布のひもは固い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年1月は来客数がそれほど多くないが、今年は例年以上に少ない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年この時期は必ず販売台数が伸びる時期で、実際に販売は順調はであるが、客の様子からは、今一つすっきりしないものがあり、景気の良い悪いがわかりづらい状態である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きを見ると、景気は良くなっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期は消費税増税前の駆け込み需要があったので、単純には比較できないが、客の様子からは購買意欲の高まりを感じない。客との話の中でも、先が読めないので新車購入にはなかなか踏み切れないと言われる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・株価は上昇傾向であるが、その恩恵を受けて車を買うという話はほとんど耳にしない。商品としては購入価格が上がる中、買い控える人が多い現状である。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築住宅の着工戸数は伸び悩む反面、リフォーム需要はおう盛である。一般公共工事や企業の設備投資等についても、需要はおう盛である。職人不足や資材の値上がりで、工事が進まない点が心配される。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・購入決定までに時間がかかる。何度も来店し、他店やインターネット価格とも比較する等、時間をかけて決める傾向が続いている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・年始から孫連れの客が目立っており、絵本や幼年誌等のほか、新入学商品等も動き始め、売上は前年同期を1割ほど上回っている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は商品の購入前に、価格の妥当性や特売品かどうかをよく見極めている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は、前年に比べて10.2%のマイナスで、来客数は同じく0.5%のマイナスで推移している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・宴会客数は前年とほぼ同水準で推移している。天候の影響等はあまり感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が増加しない。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・相変わらず安売り商品が目立っており、採算ギリギリのため、そのうち利益確保が難しくなる。インバウンドに期待しているが、まだまだこれからであり一般庶民に恩恵が回ってくるまでには、相当な時間が必要と思われる。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・関係省庁の指導により、2014年8月受注以降の貸切りバス代金が全般的にかなり高くなっている。そのため、客に代金を提示すると驚かれる事が多い。その影響で例年に比べて受注のテンポは遅く、受注確定までに時間を要している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・春から夏にかけての新商品も出始め、問い合わせも増えているが、希望する内容は、日程や旅行費用の面でお買い得感を求められ、細かい指示も多い。3連休も多いので、アジア圏の海外旅行の人气が高まりそうである。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・通常1月は客の動きは良くないが、昨年ヒットアニメ映画の影響で、大型テーマパークを中心に客の動きが見られる。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行の動きを見ると、社員旅行を実施する企業が増えている。ただし、ぜいたくな旅行ではなく、積立金の予算内で実施するケースが多い。また、全額会社負担という旅行は減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始にかけて帰省や宴会等で出費が続き、正月明けすぐに3連休もあったので、客の動きは良くなかったが、それ以後は通常の水準に戻り、特に月末の給料日後は来客数がやや増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食街では人出が少ない。前年同期よりも乗車回数は減っているが乗車1回あたりの金額が上がっており、売上としては変わらない。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・客からの注文電話は多い。光回線の新規申込等は、3か月前とあまり変わらない、その他の注文が増加している。
		その他サービス[介護サービス](職員)	それ以外	・資材の仕入れに際して値上げ要請が増えてきている。1年前は原油価格の高騰による値上げ、今年は原油価格の低下にもかかわらず、円安の影響で更に値上げということによって利益に影響している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量にはあまり変化はない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	お客様の様子	・時期的にはにぎわっているが、客の様子からは上向きであるようには感じられない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・法人からの注文が多少は増えているが、前年同月を下回っている。個人需要に関しては完全に下降気味で、客の購入単価が上がらないため販売量が減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・取引先では仕入れ調整を行って在庫管理を厳しくしており、買物客も、不要不急の物はほぼ買わなくなっている。また、支払の滞りも増えてきていると感じる。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・高額所得者層の消費は堅調だが、中間所得者層の購買意欲は減退しており、全体としては悪化している。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・目的買いではなくフリーで来店する客が、前年から5~10%程度減少という状況が続いている。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・正月のセール以降は、客は商品を吟味し、買物に慎重になっている印象である。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・この時期は単価の高い冬物衣料のまとめ買いで、客単価と販売点数が伸びる時期であるが、現実はそのようになっていない。客は商品を吟味しており、価値の高い商品の価格が下がっていても、本当に必要でなければ購入しない。商品自体の価値よりも、自分の気持ちの中で価値を感じなければ購入しない傾向が強い。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・飲食店や小規模な小売店では、年明け以降は非常に厳しく、売上が確保できないという声を聞く。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・衣料品は天候の影響で前年同期の販売量の80%、食品は同じく94%で推移している。購入商品点数も少なく、節約しながら生活している様子が見える。

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	
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・客が必要ではないと感じる商品は売れず、最低限の物しか売れない。特に衣料品や住宅関連商品の売行きが厳しい。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・1月は雪や雨の日が多く、来客数に大きく響いている。	
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	来客数の動き	・初売りの日は、雪の影響も多少はあるが、例年ほどの盛り上がりはない。それ以降のセールに関しても、明らかに来客数は減っている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数、問い合わせ件数ともに減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・増販期に入って例年は販売台数の増加が見込める月であるが、全体的に落ち込んでいる。3月にエコカー減税終了という駆け込み需要の要因があるにもかかわらず、消費税増税前の駆け込み需要で大幅に増販した前年同期と比較すると、70%前後の数字で推移している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月に入ってから軽自動車とコンパクトカーしか売れない。その割に値引き要求も厳しいので、非常に厳しい状況になっている。販売台数は前年割れしており、軽自動車の増税前の駆け込み需要があっても、トータルでは需要が落ちてきていると感じる。	
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・今月は予算の達成率が40%程度に終わり、かなり厳しい状態である。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約数が減少している。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販促効果で新規契約数は増えているものの、契約単価の低下は顕著となっている。既存客においても、低価格なコースへの移行が目立つ。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数、売上高ともに、予算、前年実績と比べて良くない。前月に引き続き今月も、正月早々に雪の影響を受けて大幅ダウンである。正月明け以降は、あまり入場者は減少しておらず、特に景気が悪化しているとは言い切れないが、2か月続いている大幅ダウンのため悪くなっているように感じる。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さの影響で閑散期ではあるが、それにしても客が来ない。	
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・風邪が流行したり、雪が降るたびにキャンセルが増える。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・冬になって冷え込み、客の出足も悪くなり来客数、売上が減少している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・この先また、消費税が増税となる一方で給料は増えない中、消費者はどのようにやりくりしたらよいかかわからない状況である。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気が良くなるような話は聞かない。	
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・客は単価の低い商品を求める層と高額な商品を求める層に分かれているが、どちらを合わせても来客数が少ない状況である。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・家を新築したいという話はなくなったと言ってもよいほど、物件が減ってきている。	
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・大型案件では同業他社との競合となり、仕事があってもなかなか利益が確保できない。まだまだ景気は横ばいである。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・正月明けということで、客足は非常に悪い。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・前年末より、客先を訪問した際の感触が非常に悪く、何も売れそうにないと感じる。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き		・飲食店への客足が鈍くなっている。客がほとんどゼロの店や、ゼロの日が増える店が多くなっている。		
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・来客数は、宿泊は前年同期の80%、会食に関しても90%で前年より減少している。前年の、富士山世界遺産登録の効果や、消費税増税前の駆け込み需要と比べると、トーンダウンしている。		
パチンコ店（経営者）	販売量の動き		・来客数の動きが悪くなっている。		
美容室（経営者）	それ以外		・12月から1月にかけては、客の予約が入っていても、寒さの影響やインフルエンザや風邪等、客の体調によるキャンセルが多く、今月も売上は悪い。		
理容室（経営者）	お客様の様子		・客からは景気の良い話は出ない。また、客足は安い店にどんどん流れている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業動向 関連 (東海)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・依然として消費マインドが上向いているという実感 はないものの、プレミアム感のある商材に対する消費 は、以前よりもお盛んになっていると感じる。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・例年この時期は、中国EMS(電子機器受託製造 サービス)企業からの受注の減少に伴って受注、売上 とも低水準となるが、今年は中国企業からの受注の落 ち込みも少なく、それに加えて欧米系EMS企業から の受注が多く、高水準な受注のままで推移している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・1～3月は取引先のチェーン店で設備投資が大幅 に増えるため生産量も増えており、景気は良い方向へ 向いている。
		輸送業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・軽油価格の下落と単価値上げ交渉の結果が反映され つつあり、利益を押し上げている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が若干上向きとなってきた。
		金融業(法人営 業担当)	取引先の様子	・取引先の貴金属店では、株価上昇に伴う資産効果等 もあり、高級時計の売行きが良くなっている。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・大学生の就職状況が改善しつつある。企業を選ばな ければ就職可能な時代となっている。
	変わらない	化学工業(人事 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量には特に変化が見られない。
		化学工業(総務 秘書)	それ以外	・株価、為替相場やエネルギー等、世界経済は複雑な 要因が絡み不透明感がある。時期的に賃金アップへの 期待感が強まっているが、実施に影響する景気の動き には、大きな変化が感じられない。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は多く、工場の稼働状況も高水準が続いてい るが、受注単価が上がらない中で原材料費等の原価は 上昇しているため、利益の圧迫が懸念される。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・景気が下降局面に入っている実感はなく、これまで と同様に緩やかな回復状況にあるが、為替、資源価格 の動きや治安等、変化が大きいため判断が難しい。
		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	・昨年の消費税増税の悪影響はまだ残っている。その 一方で、円安の好影響は現れていない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・輸出向けと思われる工作機械関係は良い状況で横ば いが続いているが、それは為替の影響によるものであり、 国内の景気そのものには、さほど好況感は見受け られない。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・円安による輸入機器の価格上昇にもかかわらず、販 売先との関係で売価に転嫁できない。また、通信関連 事業の工事では需要が伸びているものの、獲得競争が 厳しく適正な利益が確保できない。そのため、悪い状 況から変わりはない。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・客の生産計画により、しばらくは今の調子が続く。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・この時期はどの業界でも1年で最も忙しい時期かと 思っていたが、業界によってかなりばらつきが出てき ていると感じる。現在、年度末に向けて忙しいのは道 路工事関係くらいである。
		輸送業(従業 員)	受注価格や販売 価格の動き	・輸送量は依然として前年実績を下回り伸びていな いが、原油価格の下落によりトラックの燃料価格や フェリーの燃料調整金等が下がることで、物流業界に は一息感がある。しかし、深刻なドライバー不足によ る配送車不足で人件費や外注費の引上げが避けられ ない中、輸送量の減少で一部の大手事業者では運賃ダ ンプの動きもあり、懸念をしている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・足元の輸出量はやや増加傾向にある。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・1日の取扱い荷物量は前年及び前々年を下回り、毎 日この3年で最も荷物が少ない状況である。世の中を 流れる荷物の量は増加しておらず、景気が良くないこ とが現れている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷動きは前期比では0.2%のマイナスと減少してい るが、前年比ではプラス1.7%となっている。
		通信会社(法人 営業担当)	それ以外	・消費マインドは冷え込んでおり、景気が良いとは全 く感じられない。消費税率の8%も重くのしかかっ 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
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連企業では、為替の影響等で輸入・輸出がかなり変動するため、現在は不安定な状況となっている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・前年からの円安、株価高も横ばいで、資産を持つ個人の景気も一段落している。米国の金利引上げまで、当面は現状が続く。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・販売の進捗状況には大きな変化が見られない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・予算削減の影響なのか、取引先主催の冬のイベントは、いつもより集客数が悪く盛り上がり欠けている。
		行政書士	受注量や販売量	・貨物の動きが通常と変わらない。
		公認会計士	それ以外	・中小企業は、円安に伴う原料価格の高騰等により収益性が非常に厳しくなっており、その状況には変化がない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業者でも、左官、とび、大工、鉄筋等の職人を雇用する業種は活況で、人材募集も大変になっているが、小売業・サービス業においては低迷が続いており、価格競争等に苦勞をしている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・ここ数か月同じような状況であるが、業績が上向きの顧問先が増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・情報通信インフラ技術者の供給に余裕が出始めている。企業のサーバ更新等が一段落している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・原油安によるガソリン価格の下落で、少し恩恵を受けている。海外へ進出している取引先では、得意先の大企業からは国内での増産を求められ、判断に迷っているところもある。
やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は稼働日数が少ないこともあり、受注量、販売量とも確保が難しく、業況はやや悪くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・製品の値引き要求が増えており、円安による原料価格の上昇にもかかわらず販売価格に転嫁できない状況である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明けからの販売量や単価が全く伸びない。前年比で見ても5%強の減少となっている。そろそろ公共事業の補正予算を見込んだ仕事が出てくる時期であるが、動きが不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・欧州やロシア等、米国以外の世界経済があまり良くないため、輸出関係の売上が増加しない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地価、建築費共に高騰していて、適正利益を得るには相場をはるかに上回る販売価格となってしまう。同業他社では事業を凍結するところもあり業界全体が失速気味である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や契約物件が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の受注量が前年同期を下回っている。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (東海)	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・技術者派遣の引き合いは多く、供給が追いつかない状態である。
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が複数の企業から内定をもらうケースが増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・来年度に向けての求人が増え始めている。求職者も仕事を選べる状況となっており、就職活動の動きは活発になってきている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・1月の受注数は、3か月前と比べると9割弱であるが前年同月とほぼ同水準である。今月の採用者数が前月の採用終了者数を上回る状況が7か月連続となっていることから、緩やかな景気回復が続いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数が増加している。ただし、パート求人が53.2%とフルタイムでの求人を上回っており、先行きの不透明感が現れている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続で前年同月を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護分野及び建設関連や小売業等では、引き続き人手不足である。求人時の採用意欲も、引き続き全産業で感じられるが、正社員の求人数は伸び悩んでいる。地域の基幹産業である自動車等の製造業では海外移転が進んでいて、その影響も出ているが、国内販売も好調なため忙しい企業も増加している。オートバイ関係も、北米等を中心に大型バイク等の需要が増えており、前年末で底を打った感がある。そのため、残業や交代勤務を復活する会社も出始めている。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・年明けから転職希望者の動きは活発となっている。4月入社又はゴールデンウィーク明けを目途とする、潜在的な転職希望者の活動意欲が高まっている。	
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業支援施策が強化され、補助金等の申請に積極的な姿勢を見せる企業が増加している。	
			人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術サービス市場では、需要過多と供給不足の状態が続いている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前から引き続き良い状況に変わりがないが、法人関係の新年会向け派遣スタッフの利用が多く、例年と比べても良い状況である。
			アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・前月の新車販売台数は、6か月ぶりに前年同月比でプラスに転じてはいるが、前年10月以降、生産調整が続いており、在庫削減は一向に進んでいない状況である。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・医療、福祉分野や小売関連は人手不足である。しかし、製造業関連の求人等、全体的な動きは鈍い。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年末年始で消費は若干伸びているが、企業の収益はあまり上がっていないようで、景気が良くなっているとは言えない。ただし、工作機械や輸送機器関係を中心に、製造業では比較的忙しい状況が続いているので、現状維持が続いている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて6.1%減少している。一般求人では3.1%の増加、パート求人は14.5%の減少となっている。産業分類別では、建設業、製造業、運輸業・郵便業、医療福祉では増加し、卸小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業では減少している。時期的な要因を差し引いても、窓口で感じる事業所の求人意欲は低下が見られる。
	やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人広告の掲載実績は一段と悪化している。また、新聞以外の求人媒体でも苦戦の様子がうかがえる。求人広告を掲載しても反応がないため、見合わせるという状態が続いている。
その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）			それ以外	・自社の業況や取引先企業の様子等から、良くなっているとは感じない。	
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	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売りがスタートし、客の購買意欲が高くなり来客数が増加した。セール待ちだった客がほとんどで、まとめ買いなどもみられた。目的以外でふらっと立ち寄った人が、良いものがあれば買うという感じで、1月は大きな天候不順もなく、予算ペースで推移している。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・毎月北陸新幹線の話になるが、開業を間近に控え、観光客の入りやや落ち着いたかに思えるが、ぐんと減っているわけではない。ホテルなどの取引先は、開業後の予約の見込みが従来とはけた違いに増えている様子で、忙しくなるのは目に見えているので、優先的に納品してほしいとの依頼を受けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来年度の自動車関連の税制大綱が発表されて買換えの促進につながったようで、注文が少しずつ多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・1月に他社合同のイベントがあり当社も毎年出展しているが、年々来場者が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		一般レストラン(統括)	販売量の動き	・北陸新幹線開業に向けた準備で、モノの動きが盛んになってきた。一例として、ホテル飲食部門の宴会に不足する食器類補充が、年明けよりあちらこちらで盛んになっている。大きな催しが例年になく多く生まれ、消耗品関係業者はその準備に慌ただしい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に寒い日が続いたこと、また、新年会などで利用客があり、好調であった。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・購入意思がある新卒生の客が下見に来ることが増えたため、来客数が増えている。また、「かけ放題」のプラン見直しに伴い来客数が増えている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年を上回る月が、3か月に一度くらいの比率で出てきた。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注は駆け込み需要の反動減から回復基調にある。しかし、一過性のものか見極めが難しい。実態は円安に伴う資材の高騰分を価格に反映させておらず、反映すれば受注減は避けられない状況下にある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・北陸新幹線が3月14日に開業ということで、人の動きが活発になり、景気が上向きだ。
		商店街(代表者)	それ以外	・春物に対する動きが、例年通りの感がある。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	来客数の動き	・来客数の伸びもなく、客単価も特に変わっておらず、横ばいである。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・季節商品の単価ダウンにより、期待していたほどの伸びは示さなかった。特に選挙後に期待していたが、公務員のボーナスアップにもかかわらず消費に回ったとは言い難く、高額商品は不振だった。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・1月の百貨店ではファッションの冬物最終処分セールで、例年であればこの時期には、コートやブーツの値下がりしたものの動きが結構あったのだが、今年はそうした商材の動きは非常に厳しい。食料品関連は何とか前年並みを維持しているが、ファッションについては季節商材が厳しいという現状である。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。メーカーの商品値上げ等もあり売上を維持している状態だが、今後も来客数減少が続くそうである。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食料品の値上げがこれまで通り続くが、生活必需品であることから販売量は変わらない。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・3か月前からみると、客の買物動向は変わっていない。昨年などからみると、当地は雪がないということで足場の状況は良いが、だからといって来客数が多いわけではない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ここ3か月ほど、同じようなことを言っていて申し訳ないが、三大チェーンがそろい踏みして落ち込んだ数字が、ずっと変わらない状態が続いている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・景気自体は悪いと実感しているが、先月までで下げ止まったように感じる。売上は消費税増税後から前年と比較にならないほど低下し、前年割れがここ数か月続いていたが、先月とほぼ同様の数値まで下げ止まった。逆に人件費の単価は上がる一方で、規模の小さな同業者はやっていけなくなってきた。景気が上がって所得が上がっているのではなく、少なくとも当業界では人がいないから時給を上げて求人せざるを得ない状況である。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・年末年始の商戦は、大雪で大苦戦した。その後は天気も安定し、徐々に盛り返している。
衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・セールの影響もあり、売上は少し回復をみせた。		
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・円安が一服して、ガソリンや灯油が値下がりし、物価も落ち着いているような気配だが、当店の売上は不思議なくらいに悪い。近くの商店街の人たちは、口では悪いと言っているが、本当のところはそれほど悪いと思っていないのかもしれないとも思い、とても不安な思いである。		
衣料品専門店(総括)	競争相手の様子	・ブランド力のあるもの、趣味嗜好品にはお金を出すが、買わなくても生活に支障のないもの、家に在庫があるものに関しては買わない。		
家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が鈍り始めている。一人暮らしの新生活セットの販売数量が伸びない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・自動車の整備事業では一時の下降状況から脱して前年を上回るようになってきたが、販売の方がなかなか受注に結び付かない状況である。台数では前年比10%程度ダウンの状況が続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・期待された年末年始商戦は、寒気降雪の影響もあり昨年を下回る結果となった。家具家電などの耐久消費財、高額宝飾品の販売も不振である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上の中心は新年会での利用になるが、忘年会と違って町会、婦人会、組合などの恒例行事が大半のため例年並みの売上となった。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線開業の前のせいか入込人員、売上ともに例年並みである。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上94.1%、宿泊人員90.5%、宿泊単価101.8%であった。12月は大雪暴風の影響で個人客が前年比90%割れになった。地区別では地元北陸地区が低調であった。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊に関しては、ビジネス客のネット申込と北陸新幹線工事関係者の特需により増加傾向にある。レストランと宴会利用に関しては横ばい傾向である。婚礼に関しては価値観の多様化と少子化、郊外のハウスイエディングの影響により減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・個人客が全く動いていない。天候不順だけではない。北陸新幹線開業までは、動く気配はない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・光サービスの提供エリア拡大を進めており、新サービス知名度の浸透と相まって、ここ数か月は新規契約件数も徐々にではあるが増加傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・1月に入ってから、微増であるが入会が動き出した。しかし、第3四半期までの会員減が解消されるような動きではない。ガソリン等が下がってきているのが救いである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・問い合わせや住宅展示会の来場は増えているものの、契約件数や販売額はまだ増えていない。一棟あたりの金額もますます低くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の受注が落ち込んでいる。展示会等の来場数は多く、住宅取得を望む人は活発に動いているが、歩留りの悪さが目立ち、かつ時間を要するケースがほとんどである。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・今年は冬物バーゲンに入る時期が極端に早く、また商品も豊富にそろっている。商品を見ると、11～12月に売行きが悪かったことがうかがえる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1月当初はまずまずであったが、それ以後は人通りも少なくなり、それにつれて売上も若干減少してきている。日用品などの価格が上昇傾向にあり、消費者の心理として必要な物以外は買わない傾向がある。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・単価の高いものがそれほど出なかったように思う。単価自体安いものが売れているようだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買物状況は上がっておらず、食品の値上げや農産物の相場高騰もあり、客単価も上がっていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価については前年同月比101%ぐらいの状態がずっと続いているが、来客数の落ち込みが大きく、前年を大きく割り込んでいる状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品に関しては、初売りから売上の不振が続いている。都心の百貨店などでは高額品、インバウンドなどの売上が好調のようだが、地方ではまだまだ実感ができない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は対前年同月比69%であった。昨年10月の販売量は対前年同月比90%だったので、3か月前と比較して下向きである。昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったとはいえ、減少幅が大きいと見受けられる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・初売りの状況では例年から客数も大きく減少している。高額商品の動きも鈍く、消費を控える傾向が続いている。また、カーメンテナンス関連もオイル交換件数が下がっており、全体の買上単価の減少になっている。車販売では買換え需要が若干ではあるが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年始の売上に少し期待をしていたが、やはり本当に必要な分しか買っていない、財布のひもは固いというか、余分な分は一切買わないという状態で、やはり景気は冷え込んでいる。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・衣料や住まいの品の不振が続いている。期待の冬バーゲンも盛り上がりならず、大きく前年を割り込んだ。住まいの品も寝具、防寒用品も苦戦しており、人気キャラクター玩具のみピンポイントで需要がある状態である。必要以上に買わない、節約志向が感じられる。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は消費税を考慮し、販売価格に転嫁したところ、宿泊単価は上がったが宿泊客数が減少し、売上高はわずかに前年を上回っている。しかし宿泊客数が減少したため、レストラン売上が減少している。レストランでは、1月は宿泊客以外の一般客数も減少しており、ここ1年で一番厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪があまり降らず足場が非常に良いことから、利用客がものすごく少ない。夜の繁華街は、金曜日や土曜日でも静かである。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年末キャンペーンの反動で契約獲得数が少し減っている。
	悪く なっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・新年早々からとにかく客が少なく、前年同月の8割である。客も年齢層が高くなってきており、来店頻度も減少してマイナスが多い状態である。駅前の居酒屋は客が多いと聞かすが、商店街の店主からは、例年と様子が違うと悲鳴が聞こえている。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・海外からの来客数については、前年同月比でも同水準か、やや良い状況ではあるが、国内客の動きが大変鈍くなっている。中でも個人客については、前年同月比で10%を超える利用減となっている。1月は例年と比べ天候が悪かった影響もあると思うが、2～3か月前とくらべると、景気が悪くなっている。
企業 動向 関連 （北陸）	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量については安定感を増しているが、採算面での改善がこれからの課題である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は非常に早くから寒くなっていることから、冬物の実用衣料関係は売行きがまあまあ良いという状況である。非衣料の分野は、非常に安定している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・北陸新幹線の開業を控え、今後は人の動きが活発となり、それに伴い物量も多くなる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・北陸新幹線開通が3月に控えて、工事などが多い。それに伴い、消費活動も活発化している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上状況は、横ばいで推移している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・価格面においても現段階では大きな動きはない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年12月までは欧米、国内とも受注があった。しかし、各市場とも設備投資意欲が落ちている。
		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の完成に向けて多忙であったが、現在は年度末工期の工事、特に工程管理が難しい大型工事の完成を目指して、土日祝日も返上で施工している。3月14日の北陸新幹線開業に合わせての工事に携わっていることで高揚感はあるが、景気が上向きになっているとまでは感じられない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・地域により受注競争が再燃しつつあり、一部で厳しい価格で受注する業者が出始め、受注環境が変化し始めている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・設備や不動産への投資意欲が強まっている取引先がある。一方で為替相場など金融市場の不安定化を警戒して、先行きに不安感を示す取引先も出てきている。
		不動産業（経営者） 司法書士	受注量や販売量の動き 競争相手の様子	・個人客では、購入者が出てきていないという情報が多い。 ・司法書士間で新しい受託が相続続ばかり、会社法人の解散ばかりという話をよくする。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （役員）	受注量や販売量の動き	・同品種の販売品目が高価なものから廉価品へと移行している。かつ、全体的に販売数量が微減傾向である。

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
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大～中規模展開をしている小売チェーン店において、恐らく雪や選挙の影響だと思われるが、在庫調整のために特別な商品を除いて各メーカーからの仕入れをストップしているところが何軒か出てきている。これが単月に終わるのか、しばらく継続するのかはまだ分からない。
		税理士（所長）	取引先の様子	・小売業などの販売関係は、今一つ伸び切れていない。全体として売上が増加していくという客は少ない現状である。実質的な賃金も、中小企業の従業員では、むしろ目減りの状態ではないかと思われる。人件費の面と大手企業から下請企業に対する工賃などの値上げが大切だと思う。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	—	—	—
（北陸）	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は再び増加傾向で、2～3年ぶりに求人募集する事業所が目立ってきたなど、企業の採用意欲は高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・雇用情勢は安定しているが、派遣需要が少ない。スキルを問われる人材要求の対応が厳しい。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業種や職種にもよるが、30代前半～後半の経験豊富な営業職の求人依頼をする企業が増えてきた。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・1週あたりの求人の数が3か月前と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	・1月の求人広告売上は、前年同月比で75%程度である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の件数は減っているが、多い日と少ない日にばらつきがある。2016年度新卒採用に対する意欲は高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加傾向が続いている。北陸新幹線の開業への期待から、宿泊業やサービス業から活発に求人が申し込まれている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は減少傾向にあるが、増加傾向にあった在職者の求職申込数も減少していることから、今の状況に満足はしていないが、転職には慎重になっていることが想像される。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業からの求人数が増えてきていない。また求人広告を出しても応募者が少なく登録人数が増えていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比較しても微増であり、特に変化はみられない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 （近畿）	良くなっている	百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・都心立地の店舗は、広域からの集客がどんどん増えている。また、インバウンド客の増加も来客増の大きな要因となっている。1月は百貨店にとってセール月であるが、今年は定価品の売上が良い。季節や気温に関係なく、新商品を投入すれば早い反応がみられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・団体客、個人客共に好調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月ごろから外国人観光客向けの免税売上が増加し、売上が好調である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税後の売上低迷は継続しており、前年にあった駆け込み需要の反動もみられる。ただし、昨年10月以降、急激に増加している外国人客向けの売上の増加で、今月は増収の見通しである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品の動きはやや回復しているが、天候や気温要因により、ファッション関連では動きの良い商品と悪い商品に分かれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・中国を中心に、アジアからの観光客が増え続けている。特に、1000万円近くの高級ブランド品を自分用に買う裕福な客が増えている。また、外商売上も好調である。		
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・年明けのクリアランスは、気温の低下もあり好調に推移している。高額の宝石や海外ブランド品についても動きが出てきている。		
		スーパー（社員）	単価の動き	・年末年始の売上は多くの店で前年よりも増えており、この傾向はその後も続いている。競合が厳しくなった分、来客数は伸びていないものの、やや単価の高いお値打ち品を求める客が増加し、全体の買上単価の上昇につながっている。		
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファストフードや弁当、おにぎり、デザートなど、どれも付加価値の高いプレミアム商品の売上が好調で、客単価が上昇している。		
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で4%増となっている。急に寒くなってきたため、ひきたてホットコーヒーがアイスコーヒーと同じぐらい売れている。		
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が増えており、それに伴って売上が増えてきている。4Kテレビや省エネ家電への関心が高まり、商品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	・正月明け以降、雪が降ったこともあって、事故車修理の仕事が多く入ってきており、毎日忙しい。		
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・今月に入り、新車販売、サービス共に来客数が増えている。		
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税により、小売業には非常に厳しい状況が続いていたが、年が変わって購入単価が上がっている商品もある。商品を購入する際、客は少し良い商品を選ぶようになっている。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁華街では年末から確実に来客数が増えている。ビジネス街でも10名以内の小宴会の利用が増えているほか、新規顧客も増えている。いずれも爆発的な勢いはないが、来客数の増加につながっている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊に関しては、東アジアからの訪日客が大幅に増加しているほか、国内客も同様に好調である。この半年以上は同じ状況が続いており、単価も確実に上昇している。一方、宴会部門は前年比で微増程度であり、消費税増税分をいまだに値上げしきれず、客単価は上がっていない。食堂はディナータイムが苦戦しているなど、個人消費の伸び悩みが顕著である。		
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・稼働率は依然として上昇中であり、客室単価も上がっている。また、円安の影響でインバウンド客も順調に増えている。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,950円で、3か月前は9,587円であった。ただし、正月の消費はその年の運試しの意味合いもあるので、好調は一時的なものと考えられる。		
		競艇場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が、3か月前と比べて103%と上昇している。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・春のシーズンに向けて、購入や住み替えの需要が高まってきた。ただし、これは例年の動きである。		
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・正月から展示場は営業している。来客数は前年並みであるものの、具体客が少し多い。		
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・年明け以降、新築マンションの販売センターへの来場数は増加している。また、来場者による検討の度合いも高まってきている。		
		変わらない		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客の平均年齢が高いせいもあるが、新年を迎えた華やかさもなく、淡々と新しい年が変わったように感じる。低価格帯の腕時計が少し動いたものの、相変わらず割引が求められるなど、インターネットでの価格と比べられている。個人店としては割引にも限界があり、インターネットの無店舗販売には勝てない。流通経路が時代と共に変化するのは仕方がないが、個人店の景気が良くなる日が本当にくるのかどうかは、心もとない限りである。
				一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・国内需要は、明らかに消費税率の引上げによる影響が続いている。その一方、インバウンド客はますます増加し、売上はアップしている。

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
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・新年のセールに期待したものの、販売量、来客数共に昨年よりも少し落ちている。消費者の購入先がインターネットも含めて大きく広がった影響もあるが、客1人当たりの購入数や購入金額が落ちている。消費者の買物はよりシビアになっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・1月に入ってから、買物の動きに盛り上がりが出てきている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末年始は各地で雪の影響が大きく、特に年末は売上が伸びなかった。注文が少なく、数字がなかなか上がらない。
		一般小売店〔酒〕（社員）	来客数の動き	・来客数の前年比が悪化したままである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・まだまだ景気が安定していないほか、長期的な見通しも立てられない。東北や神戸の復興も完全でないため、景気対策を早期に行うほか、赤字国債の減少、東北の原子力発電所問題の対策などに全力で取り組むべきである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は福袋などの初売りは好調であったものの、目標は未達の見通しである。前年は消費税増税前で、スーツやコートの重衣料の売上が好調であったが、今月中盤以降はその反動が顕著になってきている。インバウンド客の需要は好調に推移しているが、国内需要は厳しい状況にある。客はバーゲンでも、価値のある商品でなければ購入しない傾向が強くなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・正月の福袋など、入っている物が分からない商品の購入が減っている。一方、クリアランスの売上は好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・海外からの観光客による買上は化粧品や宝飾品などで非常に伸びているが、富裕層の優良顧客による高額品の買上は減ってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月の初売りは最多の来客数を記録したが、1月全体では大きな変化はない。前年の実績は上回っており、来客数やレジ客数も同様の推移となっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・1月は正月休みが前年よりも1日少なく、雪の影響もあったため、特に郊外店は厳しいスタートとなった。また、ファッション商材の冬物セールに勢いがなく、従来のような福袋と値下げによるスタートダッシュが切れていない。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数の前年比は、10月が6.7%減、11月が0.1%増、12月が3.2%減、1月は25日現在で4.1%減となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・消費は悪い状態が続いている。回復の大きなきっかけがないことが、主な理由として考えられる。一方、ギフトの解体や再値下げのセールといった底値企画のほか、量販品の売場には反応がある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・先月、近隣に相次いで競合店がオープンし、極端な価格攻勢が続いている。また、正月は思わぬ降雪により、来客数が大幅に減少した。その後の週末も、近隣競合店も含めて客の分散傾向が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年末は大きな盛り上がりもなく、今月に入って一段と客単価や買物の量が落ちている。客の買物に対する姿勢が慎重になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・社会的に食品への異物混入が話題となったが、来客数、単価共に上向いている。景気は良くなりつつあり、影響が出ているようには感じない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・正月関連で必要な商品だけが堅調に動いており、全体的には節約志向が続いている。食品以外のバーゲンも低調で、衝動買いも極めて少ない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・そろそろ昨年が消費税増税前で、需要が増加した時期となる。消費者の買物をみると、昨年から購入点数を減らし、少し良い物を選択する傾向が定着してきたが、今まで以上に吟味が厳しい。食品以外では昨年に購入した物がまだ残っているため、特に耐久消費財や重衣料の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格訴求商品の売上点数が伸びていない。客もただ安いだけでは購入しなくなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・一時的に食品への異物混入の報道が過熱し、売上への影響も懸念されたが、消費者の冷静な判断により沈静化しつつある。このため、引き続き売上は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
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・食料品は比較的堅調に推移しているものの、衣料品を中心とした季節商材の動きが相変わらず鈍い。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と同様に、購買点数が増えない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ドーナツなどの新しい商品の販売が始まり、売上への貢献がみられるが、全体的には横ばい状態である。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・昨年の消費税増税以降、景気の下向き傾向が続いている。特に、関西エリアは増税や値上げに対し、消費者がシビアに反応している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・ファストフードや焼きたてパンの売上はやや好調であるが、全体的に大きな変化はない。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・昨年以降、買い控えが続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが長くなっており、故障しない限り、使い続ける客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ガソリンの値下がりなどで多少は良くなっているが、客がガソリンを使って忙しく動き回るような状況ではない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・テレビや新聞で見聞きする情報と、自分の身の回りの景気に、客は大きなギャップを感じている。不安感から購買意欲が低下している。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・3月の決算時期に向けて、集客数、利益率は上向いているが、例年に比べて来店数は15%減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・販売量の動きに大きな変化はないが、消費意欲は戻ってきている気がする。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税がしばらく延期されたため、少し落ち着いている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・催事においても、客によって購買意欲に差がある。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・正月の営業は例年になく好調であったが、2週目以降は、来客数の前年比がほぼ3か月前の水準に戻っている。客単価のアップにより、前年の売上を維持している状況である。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・年が明けてからの2週間は非常に良かったが、それ以降は昨年と同じ動きである。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・法人関連の宴会については、前年と同様のペースで推移している。ただし、衆議院選挙期間中の売上は、前年比で3%落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・半月休業し、リフレッシュして再開した。新規客の来店を期待したところ、結局は常連客が中心となったが、以前と変わらずに経営することができている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年は和歌山で大型観光キャンペーンが実施され、集客に成功したようであるが、その後は客足が落ちている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客は価格だけで判断せず、お金を払う価値のある物と、そうでない物の判断をよりシビアに行っている。景気によって、旅館ごとの調子の良し悪しが分かっているわけではない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数は、依然として前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・年末年始の予約状況や、忘年会、新年会の動きは昨年とほぼ同じであるが、会議や研修の予約状況は悪い。その反面、宿泊は好調を保っているため、販売量は昨年の水準を維持している。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊の客室単価は依然として高水準を保っている。
		都市型ホテル（管理担当）	それ以外	・客室部門は、円安効果で引き続き好調に推移している。ただし、料飲部門は輸入食材の値上がりや消費税率のアップで苦戦が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行はまずまずで、海外旅行は不調という傾向に変化はないほか、いわゆる間際需要が弱い。前月末までは前年並みの予約が入っていても、その後の間際販売が少ないため、最終的には前年を下回る形となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・海外旅行の予約は、世界情勢の問題で減っている。国内旅行は昨年並みに戻りつつあるものの、景気の回復によるものではなく、毎年行くからといった理由が多い。単価も特に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・自然災害などの影響が、国内、海外旅行共に出ており、個人消費の動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・春休みの旅行受注が芳しくなく、卒業旅行も足踏み状態である。大きく受注が増えるようなトピックスもないため、状況は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の繁忙期には、予想どおりの営業収入が上がっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年末や正月の反動で徐々にひまとなったが、全体的には建築関係が忙しく、結構動いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費などの高騰が進んでいる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規加入者は獲得できているが、それと同時に解約数も増えてきている。相殺すれば、加入増とはいえない状況である。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・年末は少し回復傾向にあったが、1月になり再び停滞気味となっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・予約状況をみると昨年並みであるため、状況に変化はないと感じる。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・景気が良い話は聞かれない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・インバウンド客は堅調に増えているが、トータルとしては特に伸びていない。国内消費の鈍さを感じられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年配客は、雨が降ったり寒くなったりすると、家から出たがらない。
		美容室（店員）	単価の動き	・冬になって単価は落ちているが、来店周期は変わっていない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・年末のキャンペーンの好調が年初も続いており、レンタル、CD販売、書籍共に、前年並みで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅販売数や仕入原価には変化がなく、安定している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・近畿圏の新築マンション販売に関しては、建築費の高騰で販売価格を上げざるを得ず、適正価格とのかい離で販売を見合わせている物件が出てきている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・節約のため、客は買物の頻度を減らしている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税後、各店舗の来客数は減少が続いている。10月ごろからは円安で仕入価格が値上がりしたものの、販売価格には転嫁できていない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・正月ムードが終わり、学校が始まると通常のおかずの購入も減っている。特に、成人の日の三連休が終わってからは、週末の盛り上がりも少ない。その割に牛肉の相場は年末と同じ水準で推移しており、セールもかけにくい状態である。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共にかなり減少している。消費税率引上げの影響かどうかは分からないが、今後も良くなれないと感じる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数の減少の内訳を調べると、子育て世代である30～40代の減少が際立っている。もともと育児で金銭的に余裕のなかった顧客層が、昨今の物価上昇による影響を受け、更に生活防衛せざるを得なくなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・降雪による初売りの売上や来客数の減少を取り戻すことなく、1月が終了した。セールも以前に比べるとまとめ買いが少なく、必要な物だけを購入する傾向がみられる。インバウンド客向けの売上は前年の3倍で推移し、全館売上の約3%にまで増加したほか、富裕層を中心とした高額品や目新しい商材の動きも良いが、全体的には消費は鈍化している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・クリアランスが始まり、衣料品が苦戦しているほか、重衣料も低調で、客単価は下がっている。月後半は季節需要が中心となるが、定価品の動きは前年並みである。一方、食品や雑貨、高額品は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（売場マネージャー）	来客数の動き	・1月のセールスの立ち上がりなど、月初めは順調にスタートしたが、その後は入店客数が中だるみとなっている。入店客数は盛り上がりにつけて昨年と比べても減少が続いており、1月に入って更に3%ほど悪化している。前年の売上は、海外高額品の値上げや消費税増税前の駆け込み需要などで伸びたため、いまだに取り戻すまでには至っていない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・近隣に競合店が出店した影響もあるが、生活雑貨を中心に主婦層に支えられていた消耗品や、紳士用雑貨の低迷に歯止めがかからない。特価品の動きは前年並みであるが、定価品が不振である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の動きは堅調であるが、日用品以外は衣料品を中心に良くない。来客数の減少を単価や買上点数の改善で補っている状況である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・1月になって来客数の前年比が更に3ポイント低下し、92%となっている。明確な原因はよく分からない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客の購入意欲が低い。消費税増税は先送りとなったが、賃金が増加していないため、なかなか購入には至らない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・外食全般の動きが大きく落ち込んでいるわけではないが、下降傾向にあるように感じる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	単価の動き	・客の購入個数が低迷しており、買上単価も1月は前年比で5%近く落ち込んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年どおり年末年始の反動が出ており、客足は伸び悩んでいる。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・飲食に関しては、単価が比較的低い個人客の動きが鈍い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・消費税増税後、単価は上昇しているが、税抜額ベースではさほど変わらない。一方、来客数は徐々に減少している。収入が増えていないにもかかわらず、支出が増えるため、消費者の買い控えが目立つ。一方、福袋商品などは前年を超える販売量となっている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・正月の3日間が悪天候となり、客足が遠のいて収益に影響が出ている。客単価も大きな落ち込みとなり、3か月前よりも30%低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日に日に落ち込んできている。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・結果として、衆議院選挙の影響が悪い方に出てしまっている印象がある。
		美容室（店長）	単価の動き	・メーカーからの化粧品の仕入価格が引き上げられ、非常に厳しくなっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・住宅販売では在庫が増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・例年1月の住宅展示場は来場が多いが、今年は大型集客イベントの来場も芳しくなく、前年比で1割減となった。また、景品やイベント目的の来場が多く、モデルハウスの見学者が減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・客の購買意欲が落ちていると感じられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの1月2～3日は、積雪で来客数に影響が出たことはやむを得ないが、その後のバーゲンセールでも婦人衣料を中心に売上が伸びていない。今年のような厳冬の年には、防寒具がもっと動くはずであるが、消費者の財布のひもは固い。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・1月のバーゲンの時期となったが、来客数は前年比で2けた減とかなり厳しい状況である。さらに、来店客の購買意欲も低く、客単価も低下している。昨年の消費税増税前で堅調に推移していたことを除いても、例年よりも更に10%近く悪化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからず、食品以外は厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特に、食品以外の来客数が減少している。元気な人は大型ショッピングセンターに行っている。

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	・最近では来客数が減少しているほか、本当に必要な物しか購入しなくなってきたため、売上が減少している。その原因は分からないが、財布のひもが固くなっていることは事実である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・アベノミクスなどといわれているが、やはり消費者は景気が悪い。特に、年金生活者や高齢者は来店が少なく、近くのスーパーも人がまばらである。
企業 動向 関連  (近畿)	良く なっている	一般機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・当社は鉄鋼関連の顧客が多いが、最近になって大規模な投資計画が出てきており、引き合いが活発となっている。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注が増加している。
		輸送業 (営業所 長)	取引先の様子	・立地条件の良い場所や、現在よりも大きめの事務所に移転する企業が多くなっている。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、売上が前年よりも少し増えてきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・取引先が販売価格を下げていながらもかわらず、販売数量は伸びていない。消費者の購買は確実に減っていると感じる。
		繊維工業 (団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税の影響がまだ需要面に残っている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・季節的要因を考慮すれば、変化はない。
		化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・米国の大型金融機関の破たん時に近い動きの悪さで、周囲の経営者仲間にも聞いても悪い。関西は相当に悪いように感じる。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年明けの立ち上がりが例年に比べてかなり遅い。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・国内向けの商品に大きな変化はなく、低位安定状態で推移しているが、海外向け商品には引き合いが出てきている。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・景気の動向が大きな転換点にあると感じている。受注量や販売量の動きだけでなく、受注価格や販売価格の動きも景気が悪いことを示している。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・公共事業関連の仕事は動いている。
		電気機械器具製 造業 (企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・住宅向けや学童向け商品の受注量が良くない。
		輸送用機械器具 製造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・国内外の案件の受注競争が激化し、受注額は伸び悩んでいるが、いつも年明けから3か月ぐらゐは動きが鈍くなる。
		その他製造業 〔事務用品〕 (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・年末年始の動きは例年と変わらず、受注量や売上にも変化がない。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年始から受注が少し鈍っている。これから増えていくことを期待したいが、今のところ動きは弱い。ただし、太陽光発電関連は今年度中の発電開始を目指す動きもあるため、状況は良い。
		建設業 (経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・新築住宅の案件が少なくなってきた気がする。同時にリフォームの単価も低下傾向にある。
		建設業 (経営 者)	競争相手の様子	・年度末に向けた公共工事の入札不調が増えてきている。工期の問題や、現場技術員や技能労働者不足などが原因となっている。今後は民間関係の工事も同じような状況になってくる。
		通信業 (管理担 当)	取引先の様子	・客に活気がなく、価格も微妙に高いなど、芳しくない状況である。
		金融業 (営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・円安が進んでおり、販売価格に大きな影響が出ている業種も見受けられる。
		金融業〔投資運 用業〕(代表)	それ以外	・原油価格が下がり続けている。相場があまり急激に乱高下すると、いずれ揺り戻しが来る。しばらくは原油価格に翻ろうされそうな気がする。
		不動産業 (営業 担当)	取引先の様子	・神戸から事業所がなくなってきたり、事務所や住宅のニーズが減少している。これは神戸だけではなく、関西全域の動きでもある。
		新聞販売店〔広 告〕(店主)	受注量や販売量 の動き	・折込収入がやや増えているが、購読数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末から特に大きな動きはない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・冬のバーゲンでは、月初めは景気が良いと感じたが、郊外のショッピングセンターでは中旬以降の人出が激減している。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・今年度に入ってから、当社への発注は増加しているが、対応できる件数が限られているため、特に景気が良くなったという印象はない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・年明け早々に業者からの仕事は入ってきたものの、その後が少ない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・正月の3日までは人出も多く、駅構内は大いににぎわい、特に土産物は好調に推移した。ただし、4日以降は例年のない反動があり、その影響は月末まで尾を引いている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・輸入商品の原価が上がってきているため、得意先に値上げを要請しているが、今のところは受けてもらえない。夏場ぐらいまでは粗利益が減少する。
	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	・1月に入り、前年を少し上回るぐらいの製造量となっているが、逆に売上は減少している。需要が安価な商品に流れているため、原価の高騰などもあり、同じ手間をかけても利益が出ない状態になっている。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・寒さが厳しいためか、客の動きが非常に悪く、売上も前年比で5%程度減っている。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・催事での1日の売上が、前年よりも10%減っている。販売額の確保のために参加しているが、その分だけ経費が増え、採算は悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年7～8月、1～2月は受注が減るという季節的要因はあるものの、例年以上に落ち込んでいる。単価の下落も影響している。
化学工業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車や電子部品、建築関連の全般にわたって、販売数量が前年比で約9%落ちている。	
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・年末年始ということもあるが、受注、販売量共に下降線をたどっている。	
金属製品製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・売上は堅調であるが、コスト上昇分を価格に転嫁できない状況が続く、採算が大幅に悪化している。	
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・配達件数が昨年よりも15%ほど減っている。	
その他非製造業〔商社〕（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・取引先からの特価での業務依頼が増えたが、受注には至っていない。同業他社も年度末に向けてかなり価格を下げ、荷物の動きを増やしている。	
悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから急激に受注が減っている。関西では目立った案件がない。	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・昨年末からの忙しさが一度収まりかけたが、今年に入って各企業とも雇用に対してかなり積極的になってきている。年度末まではこの状態が続く。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・1月はあまり動きのない月であったが、求人数の増加が続くなかで、長期案件が増えている。特に、事務職の増員などの案件が多くみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・訪日外国人客の増加に伴い、小売業や宿泊業を中心に新規求人数が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣登録者が極端に減っている。世の中の景気自体は良いのかもしれない。
		人材派遣会社（役員）	それ以外	・企業の求人に対する求職者の数は、依然として不足しており、派遣時給は確実に上がっている。時給を上げないと人が集まらない状況は、3か月前と変わっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用者数に大きな増減はなく、欠員補充での募集がほとんどである。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・正職員は雇用形態や給料の見直しが検討されている一方、それ以外の職員は何も変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・好調のまま推移しており、円安で利益増となる企業が増えている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・大阪、奈良、京都を中心に海外からの旅行者が増加し、免税対象商品の販売が拡大している。これに対応する企業や店舗が、人材を求める傾向が強まってきている。	

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
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・直近の求人広告は前月に続いてやや増加したが、季節的な要因と思われ、景気の方角性を明確に示すものではない。この傾向が1月以降も続くようであれば、上向きという判断も可能であるが、時期尚早である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年に比べて増えており、事業所からも景気は良くなっているとの声が聞かれるが、3か月前との比較では変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4.8%増加した。外国人観光客の増加で好調な宿泊業は、2か月連続の大幅増となったほか、多くの業種で増加している。一方、今までけん引役となっていた製造業で2か月連続の減少となったほか、卸売業、小売業、建設業も減少した。一方、求職者数は引き続き減少傾向である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は、昨年4月から減少傾向にあり、特に事業主都合離職者の減少が顕著となっている。一方、転職希望の在職者の割合も低下しているなど、景気回復時にみられる求職者の動きがない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の人事担当者からは、採用数は増加しているが、決して景気が良くなったからではないとの話をよく聞く。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は年が明けて少し増加しているが、あまり変化はない。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設業を中心とした日雇い求人の前年比での減少幅が、この数か月で少し拡大している。
悪くなっている	—	—	—	

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	良くなっている やや良くなっている	競艇場（職員）	販売量の動き	・正月レースや1月中旬のG1レースで、十分な売上を確保できた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来街者が12～1月と引き続いて多く、高額品の販売が好調な店もある。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・印章店にとって1月は暇な時期であるが、今年是一般客からの注文が多かった。会社関係でも支店開設に伴う注文も受けた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年並みである。客単価は前年の101%と、3か月前に比べて良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増え、客単価も上昇している。景気は徐々に良い方向に向かっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数の推移に比べて、客単価が伸びている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・駐車場の利用が増えており、自家用車で来店する客が増加している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が増えてきており、景気は回復傾向にある。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新年を迎えて、客に買物しようという雰囲気が出てきている。新車に関しては成約率が高くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きが少し出てきた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・総選挙が終わり、街ににぎわいが戻ってきた。売上は前年の101%である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・企業の利用が増えている。新規設備等の関係で、本社から役員や関係者の来訪が目立つ。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・天候も良かったので、来園者が増えた。土産もよく売れた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・当店はランチの単価がやや高めなためか、昼食の来店客が減少傾向にある。それに加えて午後3時以降の客が激減してきた。
一般小売店〔食品〕（経営者）		来客数の動き	・前年同月と比較したときに、客数の減少傾向が続いている。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・全体の販売量は前年と同程度である。客単価は前年より上昇しているが、買上客数は減少している。1月からバーゲンセールを始めたが、夏バーゲンと同様に、売上は前年から減っている。正価品は販売量が伸びているので、不必要なものはバーゲン品でも買わないという傾向が更に強くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・1月から食品を中心に値上げが相次ぐなか、ギフト解体セールは過去最高の売上を確保した。正月の福袋やコート等の高額品は値引きを重ねても動きが低迷するなど、客の堅実消費が継続している。また地方においては話題のインバウンド効果はほとんどみられない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額な美術品や工芸品等は時々売れているが、まだ景気回復にはほど遠い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の必要なもの以外は買い控える姿勢が変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・景気が良い話も、悪い話もあまり聞かない。食料品に関しては購入量に変化はみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・割引日への客のシフトが顕著であることに変化はない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・日用雑貨や菓子を中心に、販売点数が落ちている。野菜や鮮魚も前年割れの状態が続いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・少し値が張る商品も売れているが、低価格志向の客が多い。客単価の上昇により売上は前年を上回っているが、客数が前年割れする傾向は変わっていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・12月に大型ショッピングモールが開業し、来客数の減少を心配していたが、今のところ予想した程の影響はなく、安心してている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客数の減少比率に変化はみられず、同じ状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・この2～3か月は前年並みの売上である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・携帯等のゲーム関係の売上が増加している。その影響なのか客単価は伸びているが、一部の客に限られた現象と考えている。それ以外の客層では売上は伸びておらず、景気に変化は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上や客数は前年並みであり、客単価にも変化がみられない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数に下げ止まり感はあるが、販売単価が上がりつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後は客の様子がずっと変わっておらず、出費に後ろ向きである。同じものを買うにしてもサービスを受けるにしても、少しでも安い店や安い方法を探している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の購入意欲からみると、景気はあまり変わっていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年比でみると、売上は変わらないか悪いくらいである。景気回復は業種や地域によって違いがあるのか、当社にとってはまだ程遠い感じを受ける。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・高額品の購買客が限定されている。全般的にみると、景気は良くない。
		その他専門店【ファッション雑貨】（従業員）	お客様の様子	・客数は1月初めは前月から持ち直して前年並みで推移したが、正月が終わり学校が始まると客数は激減した。食品売場に客はいるが、衣料品ゾーンでは客がまばらで、従業員の人数が客より多いような状態である。
		その他小売【ショッピングセンター】（運営担当）	それ以外	・テナントの入退店状況及び全館売上の伸びが、前年と比べて良くなるらない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約は前年並みで推移しており、週末の個人利用が少しずつ増えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食業界は中小企業の客が大半を占めるので、中小企業の景気が回復しなければ、当業界も良くなるない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月の販売量は前年とほとんど変わらず、来客数も同様である。景気が良くなっているとは感じない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊客数は国内客と海外客がともに好調に推移している。海外客では特にアジア、北米やヨーロッパからの客が好調で、個人客と団体客はともに増えている。レストラン部門では高単価の和食店が依然として低迷している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・総選挙も終了し、今後アベノミクスで景気は良くなると言われているが、世間を見渡しても景気対策が実行されているようには思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（広報担当）	来客数の動き	・これから新生活需要を迎える時期であるが、来客数の動きが良いとは言えない。	
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・サービス契約数は新規加入と解約の繰り返しが続いており、契約数にあまり変化はない。	
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数に変化がない。	
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規加入件数が横ばい状態である。	
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高は前年同月から変動がない。	
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・予約状況は変わらない。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・当店の客はどちらかというとい婚者が多い。住宅を購入すると客は安いメニューを選択するようになるし、こづかい制の人も多いので、単価が上がる気配はない。	
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・利用者や家族との会話のなかでは、景気の変化がうかがわれる話は一切聞かない。	
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費税の再引上げが先送りされた影響で、住宅建築やリフォーム工事が見合わせられる場合が多くなり、なかなか契約に至らない。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来場数は減少しているが、購入意欲を持つ客もみられる。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費動向や販売状況に変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・依然として住宅展示場への来場者数は低調なままであり、年始の正月営業でも前年を下回った。	
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・イベントでは客の反応が薄く、客は時間をかけて検討している様子である。低金利や優遇措置を説明しても、客は住宅取得を後押しされるほどのメリットを感じていない。	
		やや悪くなっている	商店街（理事）	来客数の動き	・一時的な要因かもしれないが、12月に1 km先に大型ショッピングモールが開業したので、客が流れているようである。状況が落ち着いた後にどうなるかわからないが、年始の客の動きがいつもより少し悪かった。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客に買い控えがみられ、購入数量が減少している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年、年明けは需要が少なくなるが、今年はバーゲンセール等の割引を実施しても客の反応が鈍い。また来客数も減少している。
			一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・昔は年が明けるとバーゲンセールを期待する客が多数みられたが、今はそうした客は少ない。当店も専門店としてバーゲン品よりも次の季節に備える品を販売したいが、そうした品ぞろえがここ数年難しくなっている。来客数はあっても客が望む品物をそろえられず、売上が減少するという負の連鎖に陥り、困っている。
			一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・観光客は今までどおりの動きであるが、地元客の日用品購入金額が下がっており、全体として景気はやや悪い。
			一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・客に正月疲れが出ているのか、土日にはある程度売上があるが、平日は売上が伸びない状況が続いている。
一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き		・商店街や業界の新年会では、非常に厳しい話ばかり出る。地域の経済は冷え込んだままである。		
百貨店（経理担当）	来客数の動き		・悪天候の影響等で来客数が減少しており、売上減につながっている。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・12月の売上は前年の80%弱で、来客数も同程度であった。1月は前年実績を上回る店舗が全テナントのうち25%程度と、依然低迷が続いている。大型ショッピングモール開業の影響も大きい。客の購買意欲が戻っていないように感じる。一方でヘアサロン等のサービス系やアパレル店であっても、客をしっかりとつかまえている店はあまり売上が落ちていない。		



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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年より気温が低く冬物セールには好条件であったが、消費者の財布のひもは固かった。必要なものだけ購入する客がほとんどであり、売上は前年を大きく下回っている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・12月の総選挙に続いて、1月には市議選があった。客には選挙を応援する方も多く、買物する気にならないという常連客もあり、今月は厳しい状況が続いた。また気温も比較的高く、コートやアウター類は紳士用、婦人用や子供用がともに動きが悪かった。ただ宝石やバッグ等の高額商品への関心に変化はない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・新春初売りは天候の影響もあり、近年になく不振であった。1月中旬は雨が多く、下旬は気温が高めであったこともあり、婦人服や紳士服等の衣料品が軒並み厳しい状況であった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の来店回数が少なくなっている。今まで月5回の買物客が月4回の来店になるなど少なくなっている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・客数の落ち込みがすべてである。前年を上回ることがない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・中小企業の客は、景気は良くなるどころかむしろ悪くなっていると嘆いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・日用品の値上がりで家計の負担が増しており、消費は減るばかりである。地方企業はアベノミクスの効果を感じておらず、地方経済は冷え込んだままである。高価な商品がなかなか動かず、ものづくりの環境はますます厳しくなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは非常に固い。家電品に関しては壊れたら取り替える考え方が多く、商売がやりにくい。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・初売りが盛り上がらなかった。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年であれば決算期に向けて客が増える時期であるが、逆に客数が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客数の減少はもちろん売上に影響している。また当店に住宅図面等を持参して買物する客が少なく、高額買上につながらないため、客単価が上がらない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの購買数が減少している。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・年末や正月に多額の金を使ったせい、1月は客数が少ない。また客に消費意欲がみえない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・1月は週末に雪による高速道路の通行止めも発生し、全体的に観光客の客数が少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・1月初めの降雪と正月休みが前年より1日少なかったことが影響し、全館的に集客が厳しかった。特に食品物販業やサービス業に悪影響が出た。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末年始が終わり、消費動向は大きく落ち込んでいる。今年は福袋等のセールスも芳しくなく、正月が過ぎると来店客の減少が顕著である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が下がってきている。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・新年会等の予約は前年並みに入っているが、1組当たりの人数の減少が目立つ。また会社関係の利用が減り仲間うちの利用が増えているため、組単価が低下している。ランチは伸びているが、夜9時以降のディナー利用が3か月前に比べて減少している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・例年に比べて宿泊客の動きが鈍く、月初から客数の増加がほとんどない。1月中旬からスタートした当地域あげでのランチフェアの集客も低調である。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・年末から正月にかけて宿泊などの個人客は増加傾向にあったが、1月後半は大型ショッピングモール開業の影響も薄れ、客数の動きは鈍くなっている。原油価格が下降気味であるが、物価高による一般消費の抑制傾向は継続している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年比で販売額がマイナスになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・年が明けて気温も冷え込まず天候も良いのに、客数が伸びない。11～12月は例年どおり繁忙期で忙しかったが、1月に入ると理由は不明であるが客数が前年に比べて減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・商品を選ぶに当たり、時間をかける客が多い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・1月は閑散期であることに加えて週末に天候不順な日が多かったため、来客数が減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・同業者で話すと、1月は例年になく来客数が少なく、売上も悪かったという話になる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の再引上げが先延ばしになってから、引き合いが急に少なくなってきた。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・住宅エコポイントの復活など住宅購入者を後押しする制度が始まるが、それを理由にする購入者はまだ少なく、問い合わせも減っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年明けになって来客数と購入額が極端に減少した。年末に大量購入した反動かもしれないが、例年以上に落ち込みが大きい。
		商店街（代表者）	単価の動き	・12月に総選挙が実施された後、消費に急ブレーキがかかったように感じる。1月のバーゲン時期を迎えても状況は変わらず、売上の前年比が非常に悪くなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ある主婦に聞くと、12月の寒波の影響で電気代やガス代が思った以上の請求金額となったと驚いている。食品の値上がりを受けて、ギフト解体セールなどの安売り催事で必需品をまとめ買いして節約している。新入学等のスーツも手持ちを着まわしさせて、新調はしない。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・イベントを開催しても来店客が少なく、今まで好評を得てきた催事でも売上が減少している。集客できないため、全館の売上にも影響している。また食品では生鮮品が苦戦しており、客は堅実な買物を徹底している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年の駆け込み需要の影響で、1月の販売量は前年の60%と大変厳しい状況となっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・繁忙期を過ぎ閑散期に突入したが、今年は例年以上に来客数が悪い。ネット販売で格安商品が出ており、対面販売は年々厳しくなっている。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	来客数の動き	・高速道路の交通量が減少し、観光バスの立ち寄りも減少している。
		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）
やや良くなっている	農林水産業（従業者）		それ以外	・12月を3か月前と比較すると、水揚げ量は566tの増加、水揚げ金額は7,500万円の増加であった。増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加である。12月単月の前年比は、水揚げ量が98tの増加で前年の105%、水揚げ金額が1億500万円の減少で前年の81%であった。水揚げ量の増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加で、水揚げ金額の減少理由はイカ釣り漁の減少である。また2014年の年間水揚げ量は1万9,295tで前年の124%で、年間水揚げ金額は53億1,004万円と前年の107%であった。増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加である。
	化学工業（経営者）		競争相手の様子	・競合他社が業績悪化から極端な値下げ攻勢を行っていたが、ようやく一段落した感がある。徐々にではあるが、受注量が回復している。
	輸送業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・1月は年始で営業日数が少なかったが、輸出入貨物の取扱を中心に荷動きは堅調に推移している。荷動きが活発になりつつあると感じる。
	不動産業（総務担当）		それ以外	・賃貸物件の需要時期に入り、来客数や成約件数は2～3か月前に比べて増加している。ただ前年に比較すると、来客数が落ち込んでいる。
変わらない	食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・例年であれば年末には受注が完了していた相手から、1月に入っても受注を受ける状況であり、好調な販売が続いている。
	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・秋口に不振であった冬物衣料に若干動きが出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務担当）	それ以外	・国内の景気は良くなっていると新聞等は報道するが、当社の売上は微増である。一方で円安により原料輸入に悪影響が出ており、事業が更に好転していく要素は見当たらない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・鉄鋼業向けの大型案件は最終段階にあり、作業量が多い状態が継続している。このため作業員の残業時間が高水準である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量に大きな変化はない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・在庫に余剰感が若干あるが、客先の活動水準は前月から大きな変化はなく、一定レベルで推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月に得意先から、受注量の増加見込みに伴い当社に対して納期面での協力要請があった。ただ結果としては1月はこれまでと同水準であり、受注の伸びは感じられない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はまずまず確保しているが、受注単価が上がらない。原材料費や労務費の上昇のしわ寄せが当社にきて、適正利益の確保が難しい。在庫量はやや過剰であるが、これを一気に消化する力は市場にも企業にもまだ不十分である。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内造船各社は2018年から更にその先の予定を埋めつつあり、中期的な仕事量は確保している。当社も同様に仕事量は多いが船価自体が芳しくないため、当面の収益は関連企業も含めて厳しい。
		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	・主要客からの受注は、内示より若干減少傾向となっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業の仕事量は官公庁関係も民間関係もある程度出ているが、他県から参入が進みつつあり、当地の建設業は潤っていない。当社も仕事量は確保できているが、労務費等のコストアップで苦しい状況が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気の先行きは不透明である。様々なリスクが顕在化しつつある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定を含めると、手持ち工事はこの先1年は目一杯な状態である。新規受注に関しても中長期的な視点から営業展開を進めている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業や個人客からの荷量は前年割れが続いている。個人消費の落ち込みが単価を押し下げる状況が継続している。ただ原油の値下がり燃料コストが下がり、輸送業界にはプラス要因となっており、増益の見込みである。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・取引先から11～12月の実績報告を受けたが、販売量が前年同月比で減少している取引先が多い。歳暮商戦で例年なら売上は伸びる時期であるが、総選挙の実施により贈答品等が買い控えられた影響ではないかとの話である。ただし高額商品は前年より売上が増加したとの声もあり、景気は変わらないと判断している。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの輸出はこれまで好調だった北米向けがやや減少してきたが、全体としては高水準を維持しており、自動車部品メーカーの受注はほぼ前年と同水準になっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量及び販売量からみると、景気にあまり変化はない。ただ受注先の業種により受注量等に増減がみられ、景況感には業種により差がある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・住宅の着工件数は案外減っておらず、建設業の業績は比較的順調であるが、相変わらず人手不足に悩まされている。反面、製造業にはやや陰りが見え始めている。株高の恩恵は中小零細企業には無関係で、円安の悪影響の方がかなり大きい。
	やや悪くなっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器関連では、組立メーカーが減産する影響が顕在化している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末決算が迫っていることもあり、客に買い控え感がある。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・法人向け通信サービスでは一部事業者がダンピング提案を増加させており、製造業を中心に通信サービス価格の下落が始まっている。
	悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格と受注価格の下落が続いている。

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
		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	・現在は多少落ち着いているが、円安が進行したままである。仕入部品の価格が高くなり、コスト面が非常に苦しい。春は新商品を発売する時期であるが、コストがあわず販売中止となる商品が発生している。このままでは生産量が不足して経営が更に厳しい状況となりかねない。
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 (社員)	求職者数の動き	・正規雇用ではなく、非正規雇用のニーズが増えている。
		民間職業紹介機関 (職員)	求職者数の動き	・求職者に対して複数企業から内定が出るケースが増えてきており、以前よりも辞退数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社 (支社長)	周辺企業の様子	・求人数は前年と比較しても高い水準で推移している。高水準の背景をみると、好景気による増員という割合は減少し、退職の補充がままならないという割合が高くなってきている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・1月は転職希望者の相談は12月より増えているが、企業の中途採用意欲は少し止まっている。一方、企業からの派遣依頼は増えてきており、年度末に向けて退職者や休職者の一時的な補充や、新年度に事業展開するための依頼は少し増えたように感じる。
		人材派遣会社 (経営企画担当)	求職者数の動き	・1月の求職者数には大きな変化はみられず、登録者数確保には依然として厳しい状況が続いている。ただし少しずつではあるが、主に小売流通サービス分野で人材の動きが出てきており、潮流をつかんだ広告展開を行っていく。
		求人情報誌製作 会社(営業担当)	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲は高まっているが、採用スケジュールの変更もあり、企業から対策について相談されるケースが多くなっている。
		求人情報誌製作 会社(広告担当)	求職者数の動き	・新規の採用活動が3月より本格的にスタートするが、現在は採用人数などについて最終調整を重ねる段階である。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・大型ショッピングモール等が開業して雇用情勢が改善し、当地の有効求人倍率は全国でも上位に位置する。しかし景気浮揚に大きな影響を与える住宅不動産業や輸送用機器製造業で、景気が回復していない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	雇用形態の様子	・淘汰されるかのように、零細企業の廃業が相次いでいる。小規模事業所では代表者の後継者がみつからず廃業を選ぶケースがある。小さな工務店では当地の事業所をたたみ、3～4人でチームをつくり東京や東北に出向いて仕事を続けるケースもある。
		職業安定所(産業 雇用情報担当)	求職者数の動き	・有効求職者数は2014年4月以降、毎月減少している。また新規求職者数は、在職者、自己都合退職、事業主都合のいずれの区分においても減少しており、管内の景気は落ち着いている。
		職業安定所(産業 雇用情報担当)	求人数の動き	・新規・有効求人数はともに前年比で減少が続いており、また新規求職・有効求職者数も同様である。全体として動きが鈍くなっていると感じている。
		職業安定所(雇用 開発担当)	求人数の動き	・有効求人数は前年比で増加しており、有効求職者が減少していることから、有効求人倍率は高い水準となっている。
		学校〔短期大 学〕(学生支援 担当)	求人数の動き	・前年は求人について少し良い状況が続いていたが、最近は頭打ちとなっている感じを受ける。
		その他雇用の動 向を把握できる 者〔労働機関〕 (職員)	求人数の動き	・新規求職者の内訳をみると、在職者は前年比で2割増加しているが、離職者は2割弱減少している。求職者全体をみると減少傾向が続いており、業種によっては人手不足感が強まっている。また離職者の内訳では、会社都合による離職者が4割弱減少した。
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	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
関連 (四国)	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・好調であった年末年始商戦以降も、客数は前年より増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材がけん引した結果、他部門の販売量も増加に転じている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年始より来店者が増え、販売台数も回復基調にある。消費税増税延期の影響はわからないが、新車販売は上向いていくだろう。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があった前年とは比較にならないが、昨年暮れに相次いで新型車を投入した効果から、1月の販売は高水準にある。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・今年に入り、新車受注に動きが出ており、四国の販売店の数字も少しずつ良くなっていくと考えている。2～3月も期待している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・現況は変わらないが、これまで長期間取り組んできた賑わいづくりの効果が徐々に現れてきている。毎月1回開催している「とくしまマルシェ」は常に1万人の集客力があり、ユニークな野外市場として全国から注目されている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が低い影響か、来街者数が大きく減少しており、特に週末の人通りが非常に悪い。冬のクリアランスセールが始まっているが、財布のひもはまだ緩まない。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・年末年始に気温が下がり、衣料品の動きは良かったものの、雑貨や飲食等は振るわず、店舗や業種によって業績が分かれた。人通りは昨年より多いと感じるが、売上には結びついていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・特に動きはなかった。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・毎年1～2月は気温が低く、料飲店への足が遠のくため、販売量は伸びない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・必要な物しか買わない顧客が多く、買上点数が伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品・大型専門店是好調な一方、衣料品・高額品は苦戦している傾向が更に顕著になっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店も同様に客足は鈍い。特段、業績が良いという情報も聞かないことから、現況はあまり良くない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年に比べ正月休みが1日少なかったことから、1月上旬の客数が若干落ちている。客単価は値上げ等の影響から前年を上回る状況が続いている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・買上点数を増やす努力をしているが、なかなか増えない。客数の微減を単価の上昇で補っており、売上は横ばいの状態。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月はセール月であるため一定の来客はあったが、昨年に比べて来客数は減り、販売単価も下落している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・来客数は横ばいか微減で推移している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客足は少し伸びているが、売上はあまり伸びていない。賃金が上がらず、所得が増えない状況では客単価は伸びない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦が終わり、新生活シーズンまでの間は落ち着いた動きとなる。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・12月頃から、低廉なサービスが伸びている一方、高価なサービスは減っている。売上は減少傾向にあるが、解約数は増加していないので悪くなっているとは言えない。
通信会社（支店長）	販売量の動き	・昨年9月頃が景気の底で、それ以降は上向いていると考えているが、数値として現れるには至っていない。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年並みで推移している。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・特に変化がない。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・各種値上げによる消費マインドの低下が続いている。		

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
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事は増えてきているが、儲けは出ていないと言う事業者が多い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前を除いて、例年とあまり変化は無い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・人通り、来客数、販売量すべて減少している。繁華街の人出は少ない。消費税増税の影響で、単価の安い商品を購入する傾向がみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・必要な物しか買わない動きが見受けられ、来客数も減ってきている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・昼間に来店する主婦層の単価が下がっている。景気に敏感な層なので、節約モードに変わったように感じる。他の時間帯では客単価に変化はない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末年始の売上が振るわず、前年比マイナスのスタートとなった。その後も、週末は前年割れが続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候の影響が大きく、来店客数は前年割幅が拡大している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年始は相当快調であったが、冬物バーゲンの調子が悪く、結果的に1月の売上は前年に比べかなり減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・売上は前年を大きく下回り、非常に厳しい状況である。特にランクの高い顧客の動きが鈍く、DMや電話での訴求の効果が薄くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注状況は消費税増税前の昨年と比べるとかなり減少しているが、ガソリン価格の下落は受注回復にプラスになると期待している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年が明けても、景気は落ち込んでいる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・国内旅行の申込は順調だが、海外旅行は円安や海外で続発するテロの影響でヨーロッパを中心に申込が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客単価が悪くなっている。また、平日の夜間や晴天の日は客足が鈍い。
		観光遊園地（職員）	お客様の様子	・夜の繁華街の客の混み具合は少ない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1月の売上高は、前月比5%増、3か月前比33%増、前年比7%減となっている。また、平成25～26年と過去2年間は1月の売上が10億円を超えているが、今年は超えなかった。
悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・例年、1～2月は悪いが、今年は1月の売上としては、過去最低水準であった。2月も日数が少ないのでタクシー業界は悪く、明るい兆しは見えない。	
企業動向関連 (四国)	良くなっている	食料品製造業（商品統括）	受注量や販売量の動き	・食品は、節約の対象になりやすいが、価格も販売も持ち直しつつある。
	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	・地域によってばらつきがある。外国人観光客が多く訪れる地域は活況のようである。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・当社主力の造船関連受注が順調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は再生可能エネルギー関連の比重が大きい。国策による固定価格買取制度の価格引下げなどの影響により、駆け込み受注が増えつつある。今後も受注量は増えるの見込んでいる。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・市場入荷量が少ないにもかかわらず、引き合いは強くない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・堅調な国内受注に加え、海外も比較的順調に推移している。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高、売上高とも横ばいで、利益が出そうにない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも堅調に推移しており、大きな増減はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が伸び悩んでいる。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・1月は12月の消費増の反動を受け取扱物量が著しく低下した。2月以降に食品などの値上げが予定されているが、駆け込み需要の兆候も見られず、円安による物価上昇が日常生活に影響を及ぼしていると言わざるをえない状況である。
通信業（部長）	取引先の様子	・取引先の様子を伺う限り、アベノミクスはいまだ地方にまでは浸透していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・企業の決算を見ると、大多数の企業が前年とほとんど変わらない。 ・為替による原材料高騰が、利益を圧迫している。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注にもとづく販売量に3～5%程度の微減傾向が見られる。 ・顧客企業の荷動きは依然停滞気味である。
		電気機械器具製 造業(経理)	受注量や販売量 の動き	
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (四国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・職種にばらつきがあるものの、求人数は増加傾向にある。 ・企業の人材不足を解消するため、派遣、パート、契約社員雇用から正社員登用型へと求人情報に変化がみられる。人的スキルがあれば、今後求職者の正規雇用がさらに増加する傾向にあり、景気もその分良くなる。 ・2015年度春入社の新卒採用が終了しており、企業は不足人数を中途採用で補充する動きがある。そのため、中途採用市場が活発化している。 ・12月の月間有効求人倍率は1.20倍で、3か月前と比較して、0.1ポイント上昇している。
		人材派遣会社 (営業)	求職者数の動き	
		求人情報誌(営 業)	採用者数の動き	
		職業安定所(職 員)	それ以外	
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・一部の企業において、有効求人倍率の低い事務職で正社員募集をかけるはじめているものの、全体としては、雇用を増やす顕著な動きはみられない。 ・求人広告の件数は好調を維持しているが、折込チラシやSPなど企業向けへの販売部門は相変わらず低迷しており、消費税増税前の水準に戻る兆候はない。 ・転職を考える時に、今より好条件の職探しが難しいと考えているケースが多いため、求職者数が減少している。現在の勤務先に不安を感じている人が多いが、転職に踏み切れないでいる。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	
		民間職業紹介機 関(所長)	求職者数の動き	
	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	—	—	—
	やや良く なっている	スーパー(経営 者)	販売量の動き	・ガソリンをはじめ、日用品の単価が下がってきたので、購買意欲は高まってくる。 ・生鮮食料品の青果の相場が上がってきたので、生鮮を中心に売上が前年比を上回っている。日用品、耐久品は、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で厳しい状況だが、生鮮食料品の上昇分で前年比をクリアする。 ・食料品の価格はこの2か月、前年並みになっており、安定してきている。 ・関連店の売上げは、量販店が前年比102.7%、コンビニエンスストアが同比100%、リジョーナルスーパーが同比110.9%であった。食パンに関しては、量販店が111.0%、ローカルスーパーが126.2%、コンビニエンスストアが横ばいであるが、食パンの販売数量が徐々に伸びてきている。 ・インバウンドの影響が非常に大きい。外国人客の買上額は前年に比べると5%程度増えた。 ・初売りから好調で、軽自動車の売行きが良い。 ・売上は前年比でわずか数%だが伸びている。最近、既存客より新規客が来店して購入する回数が今増えている。客の新しい流れが見受けられる。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	
		スーパー(店 長)	来客数の動き	
		コンビニ(販売 促進担当)	販売量の動き	
		衣料品専門店 (チーフ)	競争相手の様子	
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ基調に入っており、毎週、小売価格が下がっている。レギュラーガソリンについては、地域内で120円台の看板も出始めた。個人顧客は、定量購入から満タン購入にシフトしているようだ。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・1月は特に大々的なプロモーションは行わなかったが、昨年と比べても特に年初から12日までの販売数が増えた。中旬は伸び悩んだものの、月末に販売数がまた伸びた。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数が多少増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・特別に良い材料も悪い材料もないので変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の年末商戦、1月の初売も大苦戦した。来客数、購入単価とも減少が続いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・競合するスーパーのバイヤーの話では、どうにか前年比を上回るか90%台後半とのことだ。当店も同様の傾向である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・販売量に大きな変動はない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・景気が良いところと悪いところの差が広がり、二極化が進んでいる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・例年1月は来客も少ないため売上が低い。贈答品は売れず客単価が低いが、家庭用は通常通り売れている。他の商品の価格高騰が続いているため、お茶は値上げせずに販売しているが、売上は増加しておらず、例年並みである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・アパレルテナントのセールは、まずまずの動きだが、入店客と客単価の減少に歯止めがかからず、サービス、飲食等のテナントは前年実績を割り込む店舗が多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来店効果の高い物産催事が苦戦している。駅弁は、近隣のビジネス客の昼食需要、客の旅行やふるさとし好により好調となった。しかし、各地の物産催事は開催地域により集客効果にむらがあった。親子孫三世代の来店を期待したキャラクター催事の流行の見極めの必要を痛感した。全店、DM粗品催事初日の来店は多いが、土日は、お目当ての商品購入後の引きが早く、全館への回遊効果が弱かった。
		百貨店（営業統括）	お客様の様子	・客単価をみると購買の二極化が進んでいる。宝飾・呉服・美術などの高額品関連の購買単価は変わらないが、衣料品・雑貨系の客単価は落ちている。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・必需品の落ち込みはさほどではないが、衣料品を中心に売上が前年を下回る状況が続いている。客の節約傾向が強い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物衣料を中心にしたクリアランス期間に入っているが、重衣料を中心にかさ高な商品の動きがみられない。消費税増税前の駆け込み需要の反動で、必要ないものは購入しないという傾向が顕著になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品を中心に食料品の売上は安定しているが、衣料品の売上が厳しく、客単価が落ちている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・食品の売上は継続して前年を上回っているが、非食品は前年の売上を確保できない状況が続いている。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上の前年比での伸びが厳しい。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・経営体制の見直しを行なう複数のテナントが、年度末に向けて退店の準備で、閉店セールを実施しているが、駆け込み需要といえるほどには販売点数が伸びていない。新規出店テナントが出そろうまではこの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・景気浮揚の兆しは全くない。中央とは違い地方では収入の増加がないため、客は必要な物だけ購入するような状況で、客単価が下がっている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・冬のクリアランスセールが盛り上がりなかった。客の買い方がとてもシビアで、単品買いが多く単価が低かった。売上は前年割れになった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・例年の初売りよりも客は少し落ち着いた購買行動であった。セールであってもピンポイントで必要な物を求める傾向にある。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・年末までの暖冬で暖房商品の動きが鈍く、来店客数へも影響している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・点検、車検のサービス売上は堅調に推移しているが、肝心の新車販売が低調である。財布のひもは固いままである。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今年は初売りから来客数も少なく、キャンペーンも今一つである。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売] (従業員)	販売量の動き	・昨年末に売場のリニューアルをしたが、その成果もなく売上は前年を下回っている。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	販売量の動き	・天候不順による減少がみられたが、概ね売上はインバウンドを中心に好調である。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・注文単価が低いため、客の利用金額が少ない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊・レストランの売上状況に関しては順調に推移しているが、宴会は前年並みか若干下回るペースである。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・12月からの状況を見ると1月はやや売上が下がっている。初売などもあまり良くなく、1月の売上は前年比マイナスになる予定である。結婚式も予算を落としているようだ。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・各部門においては、低単価商品よりも高単価で付加価値がある商品が順調に販売できている。以前に比べ、お金をかけたい部分にはかけるが、無駄と判断した物には一切お金をかけない傾向が露骨に出ている。景気の判断は難しいが、安ければ売れるという状況ではない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・最近の傾向として、外国からの観光客の消費パワーが全体を押し上げている。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・昨年の12月までの勢いはなくなったが、前年同月比でみれば上向いている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・企業の出張需要は、海外・国内ともに引き続き好調である。一方、レジャーでの海外旅行は、円安の影響もあり低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月にしては昼間の予約状況が大変良く、車の稼働は良かった。ただし、日中の買物客や夜の繁華街の客が若干減って売上は変わらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ人出もまずまずで、景気の変化もなく昨年並みであった。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・3か月前の10月は、行事やイベントがなく客が少なかったもので、年明けで雰囲気良くなることを期待したが、1月に入っても静まり返っているようで活気が全くない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	それ以外	・4月からの介護報酬のマイナス改定方針が決定したことにより、介護事業全体の売上減が想定される。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・不動産部門のマンションや戸建の分譲における来客の動きはあまり変わらないが、成約が鈍化している。
住宅販売会社 (代表)	販売量の動き	・消費税増税以降、来客数は減っている。それとともに売上も伸び悩んでいる。補助金や助成金制度があるときは、それを目当てにリフォームや新築をしたいという客もいる。		
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・年始商戦の客足は郊外の大型店に流れ、市街地中心部の商店街の客は少なかった。客単価は上向きであるが、来客数が減少している。	
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・当店が対象とする比較的高い年齢層は、流行に関係なく今持っているもので間に合わせて新調しない。また、子供が親に買うということもなくなった。また、以前は親に良い物を勧めていたが、今はなるべく安い物しか買わせない傾向が強い。非常に厳しい状況である。	
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・通常1月になると消費は減るが、昨年と比べると良い。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は冬の訪れが早かったため、年末商戦が好調だった。その反動からか年明けてバーゲンシーズンに入ったものの客の購買欲は鈍い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3キロ圏内にできた大型スーパーのオープンもあり人通りが少なかった。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店と関連店舗の売上げの見通しは、前年比で92.5～102.5%となっている。当店に関しては今までにない悪さで、入店客数が91%となった。業態では、百貨店がかなり苦戦している。食品と雑貨以外は全て苦戦している。雑貨では化粧品等が良いが、宝飾貴金属が71%と足を引っ張っている。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・初売りから3連休あたりまでは順調に推移していたが、気候の差が影響し、昨年と比べると下旬は伸び悩んでいる。冬物のバーゲンも初めの堅調さに比べ、少し冷え込みが緩むと一気に動きが止まるなど不安定である。年末までと比べ一段と買い方が慎重になっている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減に増税の悪影響が重なり、厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品の単価自体が上がっているため客の買上単価は増えているが、販売量に減少がみられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の出足が鈍く、周りの店も客数が伸びない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・先月と同様、ミセスの中間層における客の動きが非常に悪い。安い物を買うにあたって非常に慎重な購買態度が見受けられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要が1月から始まったため、前年比でみると良くない。しかし、大物商品が出ていないと言うだけで、感覚からするとそこまで悪くない。
		家電量販店（広報・IR担当）	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要が始まる時期であった。回復基調ではあるが、現在もその反動減の影響を引きずっている。
		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	・消費税増税後の売上の伸びがみられない。昨年のこの時期は増税前の駆け込み需要があり、その分を超えることができていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、飲食店にとって一番の繁盛期である12月を過ぎてかなり暇な月であった。1月末から、10年続いているイベントで2500円均一のランチを提供した際は客が増えたが、夜の予約はあまり入ってこなかった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年と比べ来客数が減っている。激減ではないが、客単価からみても決して景気が良くなっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べ年始の集客が良くなかった。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・出入りする業者に聞いてもどこも良くないと言う。
		タクシー運転手	来客数の動き	・病院に通う年配者がかなり減っており、タクシー利用も少なくなっている。また、歓楽街のサラリーマンの動きが非常に悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年に入って特に1月上～中旬のタクシーの動きは悪く、月末にかけて夜は少し盛り返したがあまりパツとしなかった。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・当ゴルフ場は観光地にあり、県外や海外から客が来る。正月明けまでは非常に良い状態であったが、中旬以降さっぱり客の足が止まっている。これから先の問い合わせもかなり鈍っており、少し停滞気味となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・景気はだんだん良くなりそうな気配であったが、足踏みしているようだ。円安の関係もあり、値上げする仕入商品が結構多くなってきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・新規契約の申込が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暴力団問題で取り締まりがかなり厳しく、歓楽街には客がいない。その影響で我々商店街も悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・乗客数、販売量、購入単価いずれも落ちている。富裕層の消費は引き続き活発でかなり持ち直してきているが、それ以外は特に衣料品が厳しい。将来に対する不安が影響している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・新年になり、商店街の売出しや毎週金曜日の金曜日をやっているが、来客が全く増えない。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今年は駆け込み需要がない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・気候と正月が終わった影響で、市内の人の出足が非常に悪くなってきている。観光客はある程度いるが、県内の景気はかなり悪くなっている。
企業動向関連 (九州)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。円安の影響で生産が戻りつつある。しかし、資材のほうに間に合わない。また後継ぎ不在による廃業の増加に伴い、仕事量が増えている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末が間近になり官公庁や民間企業の備品や事務用家具などの需要見込みが、前年度より5～10%近く増えている。2～3月の需要期在庫増しのため、生産量を増やす下請メーカーが例年以上に多くなっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先の業況や人繰り状況等をヒアリングしたところでは、やや良くなっているようだ。
		輸送業（総務）	受注価格や販売価格の動き	・直接の荷動きはあまり変わらないが、燃料価格が下がっているため物流部門の収支は徐々に改善されている。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共システムの受注が好調であり、IT基盤整備への投資が積極的に実施されている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業、家庭においても大きな変化はみられない。ただし、ガソリン価格の低下によって、消費税増税による消費マインドの低下はやや和らいでいる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注件数・金額が伸びており、企業の投資意欲が上向いている実感がある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・年が明けてあまり大きな経済的な変動がなく、比較的順調に動いている。特にガソリン価格等燃料関係が落ち着いてきたことは、地方としてメリットが大きい。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は正月疲れもあり、スーパー、居酒屋は弱含みだが、今年は落ち込みが少なかった。加工メーカーも全体的な鶏肉不足で相変わらず引き合いが強い。我々の業界は相次ぐ鳥インフルエンザの影響で仕入活動が制限され、原料となる鶏の不足から工場の稼働が悪くなっている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当工場の製品は景気の変動をあまり受けず、販売量等があまり変動しない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注的には前年よりもう少し良くなっているが、秋口と比べるとあまり変わってない状態である。消費者は、残業分の給与が増加しているので、そこは良い判断材料となっている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・現在、建築業界は受注拡大の動きがあるが、土木業界は発注が止まり、入札不調が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの動きが不透明である。円安による外国生産量の調整がなかなかつかないが、その分の受注が国内工場に戻ってくるとも言えない。ユーザーの様子見である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備及びその部品のコスト対応が厳しく受注が伸びない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・発注先から仕事量が公表されても、直後に変更になることも多く、確実な数字が得られない。そのため、材料や人材の対応で大変混乱をきたしている。変更のない計画を立てて欲しい。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・客の様子をみると流れは現在変わっていない。
		輸送業（総務担当）	競争相手の様子	・預かっている荷物の荷動きが悪くなっている。食品関係、アパレル、日用雑貨とすべて荷動きが良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・消費税増税の反動減の影響が和らいでいるとはいえ、住宅や自動車の売上は前年を下回っている。一方、百貨店、スーパー等の売上は回復してきている。また、労働需給は改善ってきており、雇用者所得も増加傾向をたどっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業及び建設業の業績は引き続き堅調であるが、物販、卸売、飲食業は苦戦が続いている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要の変化がない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始め、生産の水準は比較的高いが、横ばいと考える。建設業も公共工事の増加と単価の上昇により、受注は十分な状況である。ただし、良くなっているとは言えない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・いろいろと営業活動を行っているが効果が出ない。全体的に活気がなく新規の事業に取り組む意欲が少ない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・おせちの販売価格は、1万2千円、1万5千円、2万円、3万円だが、注文の80%が1万2千円である。回復感はない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村の業務委託の入札で安い金額で入札する業者がでてきた。これまで、入札金額は高止まり傾向にあったが、発注量が少ないため、最近、ダンピングする業者が出てきた。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・多くの取引先で設備投資案件が増加していない。ガソリン価格が低下しているものの、エネルギーコストの削減提案など、経費削減や合理化提案が望まれている。一部業績好調な企業は、新規の設備投資に前向きである。年度末に近づき、償却目的の商談も増加している。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮製品を取り扱っているが、消費税増税後初めての年末で、税額表示により消費者は出費に敏感になっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因と、実際に消費の伸び悩みにより悪くなっている。
建設業（社員）		受注量や販売量の動き	・現在は、手持ち工事は確保してあるので良いが、年度末に向けて完成工事の物件が多くなり、その分の受注工事は増えていない。官公庁の発注物件が極端に少なくなっている。	
悪くなっている	その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・今月に入り、原油価格が続落した影響を受け、販売価格相場も暴落し仕入れ値を割っている。現状では販売できないため、在庫として抱えるしかない。これほど暴落したのはここ最近では珍しい。	
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年度で一番の落ち込みである。	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(九州)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求人倍率の上昇とともに、就職率、充足率など数値的には上昇傾向にある。しかし、企業訪問時に業況等について聴取したところ、景況感が好調であると判断する企業は少なく、あまり変わらないと判断する企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は9～11月の3か月の総数でみると、昨年度の総数9010件に対し、今年度は総数10488件となっており、求人数は1400件以上増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・以前と同じように求人数は多いが、3か月前と比較すると変わらない。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・派遣法の改正は一旦流れたものの、今年中に動く見込みもあり、派遣から紹介予定及び直接雇用への変更は増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・例年1月は求人数が増えるため、採用率が悪くなる。今年も人材の採用は厳しく、人手がないために仕事の受注ができないという建築関連の会社の声もよく聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正規雇用が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・地場の中小企業を回ると、まだ今春の新卒採用を行っている企業もある。内定辞退も多かったようで、地元での人材確保は厳しい。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・製造業において、仕事量は確保できているが、単価が依然として上がり、業績は厳しいとの声が聞かれる。
		職業安定所(職業相談)	求職者数の動き	・有効求職者数の減少傾向は続いているが、前年比での減少率は小さくなってきている。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・人の動きに伴う季節的なものが要因で、派遣依頼件数は微増である。派遣からアウトソース案件への動きもでてきている。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・繁忙期需要、時季需要といったものが、ほとんどみられなくなっている。
		学校〔大学〕(就職支援業務)	採用者数の動き	・今年度卒業予定者の就職活動がほぼ終了し、2016年度卒業生対象の採用にシフトしている。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・求人数の推移に変化はない。特にサービス関係・福祉関係では今年度新卒の就職活動が終盤になっても、求人の引き合いが強いまである。
やや悪くなっている		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数について、ここ2～3か月前年割れとなっており、景気は停滞している。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・生命保険コールセンターの新規立ち上げにより求人数は増えているものの、一部の業種に限られており、求人全体としては伸びていない。
悪くなっている		—	—	—

#### 11. 沖縄(地域別調査機関:一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(-:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	百貨店(営業企画)	販売量の動き	・菓子銘店の改装効果や同業他社の閉店等、引き続き堅調な伸びとなっている。前年同月比では、衣料品7%増、食品10%増、また、入域観光客が後押しとなり、インバウンド売上も5倍となっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・海外からの旅行者や、観光客、修学旅行生の客数がやや増加している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣の商店街の活性化により、来客数が前年比5%伸長している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・円安の効果で外国人客の来客数が良い。
		ゴルフ場(経営者)	販売量の動き	・利用人数並びに単価ともある程度予想を上回って推移している。
	変わらない	スーパー(販売企画担当)	単価の動き	・1点単価が前年比3%もアップしている。買上点数は若干下がっているが、それでも客単価はアップしているため3か月前と変わらない状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数は減っているが、客単価は前年を上回っており売上をカバーしている。地域によって差はあるが、この数か月は変わらず安定していると判断する。ただ、菓子類と雑誌は売上が伸びない状況である。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・稼働率の前年同月実績との比較が3か月前とほぼ同様である。
		旅行代理店(マネージャー)	来客数の動き	・予約状況からみても、前年と比べてもたいして伸びていない。
通信会社(店長)		販売量の動き	・12～1月にかけてはボーナス商戦で売場も活気付くのだが、客数が少なく販売量も前年を維持するのが厳しい状態だった。	
やや悪くなっている		住宅販売会社(代表取締役)	お客様の様子	・住宅建築相談はあるものの、それに充てる建築予算は厳しい案件が多い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・年末や年明け直後は良かったが、正月も終わり日が経つと通常の生活に戻るため、客の動きも景気も鈍る。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・来場数が前年比で40%減に落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の中心商店街に関しては、来客数も減りつつあり、また単価などでも厳しい状況となっている。アベノミクスの影響が早めに来ないと、特に零細企業等は大変な状況下に陥っているため危惧される状況である。
		その他専門店 〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客は増加しているが、それは、中国、台湾、韓国などのアジア系外国人や、本土のリピーターの観光客で、当店には現在はあまり関係ない人達である。目抜き通りの大型店の閉店も多少影響が出ているかもしれない。地元の訪問者が減少している。リピーターで何度も来店する客も多いが、売上の増加にはまいちである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年成人式前までは新年会などでかなりの入客がとれるが、今年は正月明けから平日は地元客が全く入らない。超激安店や、女性に人気のバルに集まっている。目抜き通りの観光客も少なく感じる。
企業 動向 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・観光客の最高値更新のニュースや、大型ショッピングモール開業に向けての求人数の増加など明るいニュースが多い。
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは、前年比増で、民間向けは前年比減で、全体では横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の申込、リフォームの契約件数とも上向いてきている。
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕事の確保が容易で景気は上向きと感じられるが、安価な契約に変化はない。働いている側からみると給与、賞与が上がる要素はないような印象がある。
	やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (沖縄)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼が堅調に続き、1事業所から複数のスタッフ依頼というケースが多くなっている。新規依頼も、問い合わせを含めて、今までより増加している。
		求人情報誌製作 会社（編集室）	求人数の動き	・例年どおり、新年明けてから求人を出す企業が殺到したが、勢いはこれまでにないほどであった。ページ制限の都合上、締切を1日前倒して対応したが、毎週50～100件近くの求人の掲載をお断りする形になった。
		学校〔専門学校〕 (就職担当)	求人数の動き	・県内最大の商業施設がこの春オープン予定で、それに伴い求人数が増えている。県内初進出の企業もあり、選択肢が広がっている。
	変わらない	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・引き続き企業からの求人の動きは活発だが、求職者の動きはやっと月後半から出てきた感がある。
	やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—	