

## 1. 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：株式会社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	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・店頭取扱額が前年比約120%と好調であった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・当施設の利用乗降客数は1月26日時点で前年比130.1%となっており、1月としては過去最高の利用乗降客数になることが確定したほどの入込状況にある。
	やや良く なっている	一般小売店 [酒]（経営者）	単価の動き	・年末の消費の反動もあってか、客の動きがやや鈍い。ただ、相変わらず高額商材が売れているということもあり、売上はそれなりの金額をキープしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・外国人観光客による売上が前年比152%と好調を継続しているほか、来客数が前年比102%と好調を維持している。月半ばに停滞した売上も下旬に入ってから回復傾向にあり、定価品、バーゲン品とも前年を上回っている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・積極的に景気が上向きにあるとまではいいづらいものの、3か月前との比較では改善している。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・気温が平年並みとなり、これまでの温暖、少雪の状況がみられなくなってきたことで、防寒衣料、雑貨商材を中心に多少改善の傾向がみられる。
		スーパー（従業員）	お客様の様子	・灯油やガソリンの価格が低下していることに加え、電気料金が下がったこともあり、客の節約意識がやや弱くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・1月の売上は前年比105%であった。商材の単品管理に加えて、販促の強化により、1月も今売れる商材を他店より多く売ることができている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ガソリンや灯油の価格が低下していることもあり、前年とは異なり、新春初売りなどでは多くの市民や観光客が街を行き交っている。外国人観光客の入込も前年よりも増加している。当店の売上も前年を上回った。また、ホテル展示会の催事も好調であった。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・依然として必要な物しか買わないという客の状況は変わらないが、客の視点が質の良い商材を志向する方向に移ってきており、客単価が前年と比べて8%の伸びとなった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・待望の新型車が発表され、新車の受注が好調に転じてきた。ただし、中古車は前年の状況から変化がみられず、受注が伸びてくるのはこの先のこととみている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・中国、東南アジア、オーストラリアを始めとした海外からの旅行客が増えている。特に、中華圏からの旅行客は価格が高くても、質の良い商材を求める傾向があるため、当店の客単価も上昇しており、売上増加につながっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国本土を始めとする近隣アジアからの観光客、国内からの個人客、団体客のいずれも好調に推移している。需要を喚起するようなスポーツ大会イベントがあったことも追い風となった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高額商材の受注が好調である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・好調であった12月の売上をそのまま維持できている。夜の会合なども増加している。
		変わらない	商店街（代表者）	単価の動き
商店街（代表者）	お客様の様子		・1月は豪雪の影響により、道路状況が悪かったため、高齢者の外出機会が減少するというマイナス要因があった。ただ、全体的なトレンドには変化がみられない。	
商店街（代表者）	お客様の様子		・客の声としては、変化が感じられないという意見が大半である。	

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	・1月に入り、プレミアム付商品券の効果が一部の業種や商店街内の百貨店の一部店舗などに表れている。ただし、プレミアム付商品券の使用期間が1月までであるにもかかわらず、売上の伸びは鈍重であった。また、12月に売上を伸ばした夜型飲食店は、客の夜間の出控えもあり、今一つであった。当商店街内の客足も例年より途絶えがちであった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新年の初売りは好スタートだったが、曜日並びの関係から前年を下回ったところが多かった。また、積雪の少ない状況が続いていることから、客の外出機会の増加に伴う売上増を期待したが、氷点下の日が多かったこともあり、伸び悩んだ。当地のプレミアム付商品券は1月末までが使用期間であり、これまで順調に使われているため、今後の動向に不安がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1月は来客数が前年比97%であったのに対して、売上が前年比93%、販売量が前年比92%にとどまった。販売量は12月に続いて伸びがみられない状況であり、3か月前と比較しても10%弱落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・どの競争店も前年実績を割り込んでいる状況にある。比較的好調な店舗は改装などを行ったところである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・正月は来客数、売上ともに伸びたが、それ以降は消費動向が上向いてこない。衣食住のいずれの部門も前年の来客数を下回っている。食品部門は比較的安定した売上で推移しているが、特に衣料品部門については来客数、売上ともに回復がみられない状況にある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、商品単価の上昇に支えられ、客単価が前年から1%強上昇している状況に変化はみられないが、大型店の出店により客が分散していることに加えて、雪害などにより客の移動範囲が狭くなっていることで来客数が減少しており、若干ではあるが売上も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は引き続き上昇傾向にあるが、来客数の回復が遅れている。他業態の動向などから、除雪作業の減少、公共工事の減少、漁業の不振が影響しているとみられる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・単価の高い商材の動きが悪い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・初売りは例年以上の盛り上がりがあった。しかし、月後半になり、来客数が激減した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・思うように販売量が伸びてこない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・3月に決算期を迎える企業が多いため、1～3月は販売量の伸びる時期であるが、例年以上の伸びがみられるわけではない。また、景気が上向いているというわけでもないため、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格がやや上昇に転じている。また、新年会などで外出する機会の多い時期であるが、早く帰宅する人が多く、景気が良いとは感じられない。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・雪不足の影響により冬タイヤを履きつづそうという客が多く、買い控えがみられることで冬の主力商品が売れない状況にある。その一方で、新車販売が好調なことで中古車にも動きがみられ、カー用品全般に買物客が増えている。少額の買物が多いが、当店の来客数も微増している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・原油価格の低下が続いていることで石油製品価格が大幅に下落しており、販売量が堅調に推移している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末から年始にかけて、買物をしている一般市民の様子をみていたが、買物袋をたくさん持って歩いている人がやや少なかった。年末も年始も一時的には消費が伸びるが、後が続かない状況がうかがえる。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月後半は降雪などの影響で来客数がやや減少したが、売上は前年並みであった。市内の百貨店で行われる人気のチーズの催事が史上最高の売上になったことの影響なのか、催事の開催期間中は当店の来客数が伸びなかった。また、他店で、ランチが半額になるクーポン付きの書籍を利用する場面を初めて目撃したが、経営者らしき人が会計時に客と目を合わせないようにしており、苦惱さがうかがえた。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・これまでと比べて外国人観光客の伸びが鈍化しているため、来客数に大きな変化がみられない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・販売量だけを見ると、前年よりも微増しているが、レジャーとして旅行に行きたいという客の要望が増えているわけではないため、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年比100%で推移しているものの、例年にはないスポット要因での押し上げによる部分が大きく、堅調とは言い難い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1月に入ってから雪が多く、寒かったため、3か月前と比較すると売上は約8%増えている。しかし、天候が良い日には売上の下がる傾向がみられたことから、売上が伸びたのは雪が降ったおかげであり、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・思ったよりも受注量が伸びておらず、前年実績とほぼ同じで、変化がみられなかった。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客の消費意欲が上向かないのは元より、市場動向も改善の傾向がみられない。北海道の市況は依然として低迷しているというのが業界の見方となっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・携帯電話の料金やその他の提供条件に関する総務省のタスクフォースの影響で、最後のキャッシュバック合戦が過熱している。販売量は増えたものの、市内を中心に過度な割引となっている。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・原油価格が安くなったことが製造業や運送業には追い風になっている。一方で、建設業については一時期の勢いが全く感じられない。業種によるばらつきがみられるため、全体としては変わらないままである。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりも売上が減少しているが、前年とはほぼ同じであり、景気が下向いているとまではいえない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に集中して来客数が増えた分、年明け以降の来客数が落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ここ3か月、客の様子が変わっておらず、閉そく感が漂っている。
		住宅販売会社（役員）	それ以外	・新規分譲マンションの発売に向けて、見込み客を集めているが、その状況は悪くもなく良くもなく、方向性に乏しい状況である。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・初売りについては前年を上回って推移した。セールについても前年を上回って推移していたが、月後半に入り、悪天候が続いたせいで急激に売上が落ち込んでいる。来客数の減少傾向から抜け出せず、苦戦が続いている状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・正月三が日はある程度の売上となったが、その後は例年どおりの動きに戻ってこない。元々、当地は雪の少ない地域であるが、今年は暖冬で例年よりも雪が更に少ないため、道路が走りやすく、結果的に客が都心部のスーパーに流れている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・中国人による爆買いも若干みられるが、顧客については明らかな買い控えがみられ、やはり悪くなっているといわざるえない状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・冬季の閑散期対策として、今年から週1度の定休日を設けたことで、営業日数が前年よりも減少しているため、単純に比較はできないが、全体売上は前年比5%増とまずまずであった。ただ、3か月前との比較ではやや悪くなっている。平日と週末で客層は異なるが、昼はビジネスマン、夜は外国人の客が目立った。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12～1月は年間でも観光客数の少ない時期であるため、上期や10月と比べて航空機の供給座席数が減少している。そうしたなか、荒天による欠航が増えており、旅客数が前年よりも減少している。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪の日が少なかったため、タクシーの利用客が前年よりも減っている。また、ドライバー不足でタクシーの稼働も落ちており、会社の売上は前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・高齢化に伴う社員数の減少に歯止めがかからない。そのため、売上の減少が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて5%ほど来客数が減少している。同業組合の新年交流会においても1月の客足はあまり良くないとのコメントが多かった。
		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、物流の動きが停滞しているうえ、フェリーの欠航回数が増加している。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月前半は暖かい日が続いたが、後半は大雪の日が多く、道路状況も悪かったため、来客数が減少した。また、前年から冬物衣料のコートの動きが悪かったが、セールが始まって販売量が伸びてこない。コートの売上は前年比80%台となっており、紳士物、婦人物とも厳しい状況にある。ただ、物産催事については、まずまずの集客がみられ、前年並みの売上をキープできている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
(北海道)	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏を中心とする大都市圏での受注は堅調に推移している。しかし、地方都市では低調が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・医薬品、飲料品、紙製品の生産は順調である。また、道内での生乳生産量が前年を上回っていることで、生クリームやチーズ向けの原料乳をバターや脱脂粉乳向けに振り分けており、それらの製品在庫が増加している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・冬場になり輸送量が落ち込んでいるが、想定内の減少幅に収まっている。また、仕事量は減っているものの、燃料価格が下がっていることで救われている面がある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光関連業種が好調を維持する一方で、公共事業の減少から建設関連業種の業況が低調である。暖冬などの影響から個人消費が伸びを欠くなど、業種により好不調にばらつきがある状況は変わらず、3か月前と比べて大きな変化はみられない。
		司法書士	取引先の様子	・冬季という時期的な問題もあり、土地や建物の不動産取引、建物の建築などが停滞気味である。一方、北海道新幹線の開業による効果は一部の業種のみに限られ、不動産取引や建築に関連した業種においてはあまり変化がみられない。
		司法書士	取引先の様子	・中国経済の鈍化、原油価格の低下などを理由とした株価の落ち込みが激しく、景気回復の実感や兆しを感じるができない。また、冬季という季節要因もあり、不動産取引は低迷している。補正予算の成立も景気回復には結び付いていないような状況である。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・設備投資の動きが鈍い。3月に向けての予算採りも例年並みのようである。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・燃料価格の下落というプラス要因はあるが、設備投資意欲の回復までは実感できていない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比91～92%の状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量が3か月前と比べて減ってきている。前年と比較しても減少している。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・改正耐震改修促進法による診断結果の報告期限が3年延期されたことで、補強工事の着手に猶予期間が生じたため、いくつかの旅館などが工事の発注予定を見合わせている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事の減少に伴い、完工高が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここしばらくは途絶えていたユーザーからの値下げ交渉の機会が増加している。また、交渉額の値下げ幅に拡大傾向がみられるため、全体としてはやや悪くなっている。
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	受注量や販売量の動き	・1月は稼働日数減少の影響があるものの、3か月前と比べると、客先への設備案件が約90%の減少、そのほかの商材も約30%の減少と奮わず、全体で40%の減少に終わり、非常に厳しい状況であった。
雇用 関連  (北海道)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を3.4%上回ったほか、月間有効求人数も前年を5.0%上回り、5か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・官公庁から受託している若年者に向けた就職支援対策において、以前よりも就職率が上がってきている。また、就職支援セミナー参加者の就職率も上がってきており、企業の求人ニーズの高さがうかがえる。さらに、派遣先企業から、現在、派遣している人材を採用したいとの申出も増えており、企業が人材不足への対応として、すでに使っている人材で、一定のスキルを有する人材を囲い込む動きがみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・前々年から顕在化してきた人手不足が現在も続いている。ただ、最近の状況として、求人と求職双方のミスマッチが影響して有効求人倍率が高くなっている面がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・全体的に求人件数は増えている。特に、なり手不足の正社員系の求人が、建設、運輸、介護、飲食などの業種で増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人倍率は上昇しているが、就職件数は伸びていないため、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は71か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が50か月連続で前年を上回った。また、新規求人のうち、派遣は前年から6.1%減少したが、正社員が前年から8.2%、パートが前年から16.1%増加し、全体で7.6%増加した。さらに、新規高等学校卒業者の管内求人数が前年から17.4%増加した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10～12月の累計で新規求職者数が前年を1.8%下回っている。有効求職者数も同様に前年を7.6%下回っている。また、有効求人倍率も前月に引き続き過去最高の1.00倍となっている。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を5%強下回った。特に、医療系求人の落ち込みが大きく、前年から34%の減少であった。また、派遣も10%以上減少した。一方、運輸、不動産が前年から4割増となったものの、全体の落ち込みをカバーできなかった。
	悪く なっている	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)	良く なっている	タクシー運転手	お客様の様子	・客といろいろな話をするが、大変だと言いながらも業績は良いようなことを言っており、マイナスの要素はつかえない。景気は良い方向に向かっているのではないか。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数及び購入単価が大きく増加している。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月に入って気温の低下が続いており、防寒用品を求めて来客数が増え始めている。セール品やマークダウン商品が中心ではあるものの、少しずつこれまでになかった積極的な購買行動が見受けられている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は週末の雪が続くなど天候条件が良くないなか、ほぼ前年並みの売上となっている。初売り商戦はやや苦戦したものの、その後のクリアランスについては初日の売上が前年を上回るなど順調に推移している。また、ここ数か月苦戦が続いた婦人服も回復の兆しがみえてきており、大手ブランド撤退の影響を除けばコート類が前年とほぼ同じ売上となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・地下鉄新規路線開業後は、来客数が前年と比較して10%以上も上回っており、それに伴い、食料品、化粧品などの生活必需品の売上が増加している。しかし、結果として来客数は増加したものの、客単価が低下しているため、売上は微増となっている。また、初売り商戦、クリアランスセールはほぼ前年並みとなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・暖冬や原油価格下落の影響が良い方向に出てきており、生活必需品の消費が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数が前年を上回っている。また、スーパーの代替として日配食品や総菜の数値が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べて天候も良く、多少なりとも来客数に好影響を与えている。ただし、外的要因としての競争環境に変化はなく、競争激化が進んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にあり、景気の上向きを実感している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物販に変化はないが、サービス品などの売上が好調である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・A O入試や推薦入学などで進路が早めに決まっている高校生などが、早めにスーツを購入していることにより、例年よりも客の動きが良くなっている。また、経団連の就職関連の報道により、リクルートの客の動きも同様に早く動いている。普段よりも客が前倒しで来ていることもあり、順調に来客数が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暖冬ではあるが徐々に気温は下がっており、ベシックで手頃な商品の動きは鈍いが、価格と価値のバランスが取れている商品の動きは活発で、全体を押し上げている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・顧客、新規客共に動きが出ている。各社を回って値引き条件を検討して購入する車種を決定するケースが増えてきており、競争が激しい。
		乗用車販売店（店長）	それ以外	・初売りの効果で状況は良くなっている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が低下してまとまった降雪もあったため、長靴などの実用品が動いている。また、初売りを含めて、需要と在庫状況を注視して割引率を細かくコントロールしている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・冬季競技大会の開催により県外からの来客が多くみられている。それに伴い、地元客の動きも例年と比較して良くなっている。また、降雪量が少ないことも良い要因となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年4月の値上げにより客単価は上昇したが、来客数は減少傾向にあり前年比98～99%で推移していた。しかし、ここにきて前年比は100%を超えており、少し良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏の終わりから前年を下回っていた一般宴会が、12月後半から徐々に持ち直してきている。また、宿泊もインバウンドの影響が表れているのか、稼働率はあまり落ち込むこともなく横ばいの状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年の忘年会から引き続いて、新年会、祝賀会などの受注が好調に推移している。ただし、レストラン部門に大きな動きはないものの、宿泊部門は伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・テロの影響で旅行を控えていた客が動き出ししており、年度末に向けた団体旅行の受注状況が改善している。また、北海道新幹線開業を前に、函館を中心とした道南方面への受注が増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者自体は少ない状況のままであり増えていない。しかし、新規メニューのPR効果もあり、既存加入者の解約は3か月前と比べて大幅に減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は非常に増加している。特にインバウンドによる団体客や、フリーの外国人観光客が来客数の伸びを支えている。また、客単価も2～3か月前から好調に推移しており、インバウンドの客によって売上を出している状況が続いている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の繁忙期が終了して若干落ち着くとみえたが、来客数や販売額などは好調を維持している。

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
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬で来客数が伸びたこともあり、商店街としては出足の良い初売りとなった。しかし、中旬以降は急転して厳冬となったため、月後半はすべての業種で来客数が激減しており、苦戦の年初となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・各店舗の来客数は横ばいもしくは減少しているものの、1月に入ってからの大雪により、例年と比較して単価は上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬季国体開催県であるが、今一つ盛り上がり欠けている。12月末が期日のプレミアム付商品券の駆け込み利用により、消費は一時的に促進されたが、現在は下降気味である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、客単価は上昇しており、全体としては変わらない状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して大幅な伸びはないものの、売り出しなどもあり販売量は前年比101%となっている。また、客の日々の買物の様子も良い傾向にある。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材に動きがあるものの、高額商材の販売量に伸びがみられないため、全体的な売上に変化はない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・1月は初売り商戦、セール、バレンタイン商戦と続いており、区切りのオケージョンや、百貨店ならではの価値のある商品に対しては、客もそれなりの関心を持っている。しかし、それ以外の不要不急のものに関してはそれほど購入されていない。決して景況感が悪いわけではないが、ここしばらくはこのような二極化の状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月後半から天候が悪化しており来客数が伸びていない。また、冬のセール品への飛びつきも悪い状態である。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・月の前半は各カテゴリー共に冬物が動いて比較的順調に推移していたが、後半は降雪などの天候に左右されており、結果的に前年を下回っている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・月初から中旬の来客数は相応であり、デイリー性のあるものは動いたが、暖冬の影響で季節商材である単価の高い防寒物の動きが鈍い状況にあった。中旬以降の寒波は客足の鈍化に大きく影響しており、かつ、冬物は時期を逃した形となっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・24日の大雪までは来客数が増加していたが、以降は未知数である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1月の1品平均単価は前年を若干下回っているが、買上点数は前年を若干上回っている。また、来客数、客単価も前年並みであり、全体的な動きは前月までと変わらない状態である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり鍋物食材、冬物商材の売行きが悪く、買上点数が減少している状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数の伸びに伴い、売上も増加している。ただし、1品単価の低下が懸念材料である。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・年末商戦、クリスマス商戦、年始商戦共にほぼ前年並みで推移し、大きな数値の変化はない。ただし、今月中旬以降の降雪により、買物の様相は例年同様の週末集中型になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの売上は前年比10%減の状態が続いている。それに伴い来客数も減少し、単価への影響も大きいものの前年比の下がり具合はさほどではなく、むしろたばこ以外は堅調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加するのはお盆や正月などの帰省時期だけであり、人口減少及び販売チャネル増加の状況からも、1店舗当たりの来客数が増えるとは考えにくい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・降雪が少なく前年と比較して来客数が増加しているが、逆に客単価は低下している。そのため、物販は横ばい状態となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬で学生用のコートの動きが極端に鈍い状態である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒くなるのが遅かったせいか、冬物が売れていない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・景気の不安定と暖冬の影響で、防寒着を購入する客の来客数が減少している。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・初売り及びバーゲンの月であるが、季節商材を中心に不振が続いている。		

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
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%の状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・いつもであれば決算時期を迎えて販売量が伸びていく時期であるが、修理をして購入を先延ばしにする客が多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土曜日、日曜日の新規客の来客数に全く変化がない状態が続いている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、来客数に伸びがみられていない。大規模イベントを開催しても、客が集まらない状態である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前に受注した案件が生産及び納品となるため、販売量が増加している。ただし、金額ベースにおいてはさほどの変化はない。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・暖冬から一気に冬の気候及び積雪となり、飲食店は来客数が減少して対応に苦労している。また、店頭販売も年末の在庫が思った以上に動かないため、今月は全体的に低迷している。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・近年控えていた新年会を開催する企業が増えたことで、今月前半は飲食店への販売量が好調であった。しかし、中旬を過ぎてからは急に落ち込みはじめ、結局は横ばいの状況となっている。人の動きが継続しない状況であり、客からはまだそこまでの余裕は見受けられない。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・1月はなかなか注文に結びつかない時期であるが、今年には更に注文数が少ない状態である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房用燃料の販売量が低迷しており、1月は前年比85%程度の荷動きである。20日以降は寒波により需要が上向いているものの、前年並みの販売は難しい状況である。原油安と灯油のたぶつきにより暖房用燃料の仕入価格が下がっているが、販売単価も下がっている。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・寒さが戻ってきており、少しは客の動きがあることを期待したが、非常に良くない状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・何とか前年並みで推移しているものの、良くなっているという気配はない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・プレミアム付旅行券の良い影響により好調な状態が続いている。単価はなかなか上がらないものの、来客数は順調であり地域全体でも良い状況である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・11～12月の年末商戦は販売量も増加し好調であったが、今月は3か月前のようなやや少ない販売量で落ち着いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・以前から販売量が落ち込んでいることに変わりはないものの、低い位置で現状を維持している。来客数は微増しているが販売量が増えないため、1人当たりの消費単価が下がっている。結果として良くも悪くもない状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量の状況は特段良くも悪くもなっていない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・月ごとの販売量の落差が激しい状態であり、不透明である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は正月が終わってほっとした様子であるが、なかなか財布のひもは緩くならないようである。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・原油価格の下落によりガソリン代が安くなっているため、レジャー関連が伸びている様子がうかがえる。しかし、相変わらず給与所得が低迷しており、節約志向が続いている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・前から引き続き景気は向上していない。原油安による支出の軽減はあるものの、前年からの物価上昇分を吸収できていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の要望はコスト削減のことばかりであり、良い話を聞くことはない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月も6日間の期間限定営業をしている。暖冬の影響や地下鉄の新規路線開業もあり、来客数は前年よりも好調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比98%前後で推移している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価の動きが低調なまま推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始は着付けの客もなくひっそりとしている。以前のように成人式の着付けの予約が殺到することもなくなり、通常の月と変わらない1月となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注の確約は取れているものの、契約までの時間が長い為、受注予定の時期が読めない状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・新年になってさすがにアベノミクスも色あせた感がある。景気上昇の機運は全く無いといっていい。やはり根本的な問題である所得格差の縮小を第一とした政策が必要ではないか。収入の増加が明確にならなければ消費に回るわけがない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店が少なくなる月である。数値的には平年並みの来客数であるが、改善がみられた前年と比べると、それ以前の来客数に戻ってしまっている状態である。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・1月は毎年売上が落ち込む時期であるが、今年は更に利幅の大きい仕立物が少ないことが、落ち込む要因となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で冬物商材の動きが鈍い。また、灯油代、ガソリン代が安く道路も乾いているために、他店への買い回りがみられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は、例年のなかでも一番人の動きの無い正月であった。まずまずの天気であるにもかかわらず、普通の日曜日よりも悪い状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比100%を維持しているが依然として客単価が上昇しない。客は余計なものを買わない傾向にある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・建設関係の客において、一時の勢いが無くなってきている。また、主婦なども含めて高単価なものを避ける割合が高まっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年と比べて雪が少なく来客数が順調な状態であったが、寒波により例年と変わらない積雪量となり、売上も徐々に落ち込み始めている。客の購買力が前年より強いのか単価は上昇しているが、除雪代などが大きな負担となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールが始まって来客数が増加しない。さらに、防寒衣料の不振により客単価も減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬傾向にもかかわらず年末年始の売上は前年を上回っており、また、暖冬の影響で売れていなかった暖房用品も、寒波によって徐々に動き出している。ただし、AV家電、白物家電のような大きく単価の高いものは前年を下回っている。景気に対する不安感が広がっており、客の消費マインドが低下しているようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬少雪の影響もあり、季節商材の売上が激減している。また、降雪地域の金回りも悪く、新車販売にも影響が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・自動車市場の各数値の傾向をみると、前年比の伸びに勢いがいない状態である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・前年は比較的高単価な商品が売れていたが、最近になって客は再び低単価な商品に手を伸ばしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は客単価が低調のまま推移している。25日を過ぎてからは若干上昇しているものの、ディナータイムの来客数も極端に減少しており、非常に厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年会は忘年会よりも少ないため、11～12月と比較すると1月は静かである。しかし、月によって変動があるため、どちらともいえない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・正月に散財したのかまるっきり駄目な状態であり、年が明けてからは販売量もそうだが人の動きが確実に落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年から新年会を開催しなくなっている会社があるとの話を客から聞いている。実際に当店の新年会の数を前年と比較したところ、やはり少なくなっており、周辺の会社関係も景気は良くないようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋口は団体旅行シーズンで来客数は好調であったが、1月は新年会などの団体客、個人客の来客数が思いのほか伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年明け以降、宴会受注件数の前年比が減少している。また、個人利用の来客数も前年と比較して減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は正月であり、新年会での需要を期待していたが、新年会自体が本当に少ない状態である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は降雪が少なく、近隣のスキー場などもオープンが遅れて、人の動きが少ない様子である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今の時期は毎年仕事が少ない時期ではあるが、今年はここ3年の間で一番の仕事の少なさであり、特に住宅関連の仕事が無い状態である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・地下鉄の新規路線開通によりバス路線などの交通網がすっかり変わっている。そのため、従来の商店街の人通りが減少しており、活気もなくなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は暖冬であったが、今月中旬以降は週末になると大雪が降り、せっかくの書き入れ時である土日に非常に大きなダメージを受けている。そのため、全体的な来客数が大きく落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・良い物を大事に着るといった客が減っており、ファストファッションが世代を超えて浸透してきている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから、降雪の関係で商店街はがらでありひっそりとしている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数やその他の数値が、前年と比較してかなり減少している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・受注件数は前年を上回っているが、供給高は前月と同様に前年を下回っている。
企業動向関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けての受注が増えている。しかし、今年からは何件か経費削減のために注文を取り止めるケースが出てきている。
	変わらない	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・準官公庁系の工事発注に若干の進展がみられている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・やっとまとまった雪が降り、冬型ビジネスに活気が戻りつつある。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前年のものは単価が2割程度高かったが、ふじりんごは前年の1～2割ほど安い単価となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは良かったものの、その後は全体的に動きが鈍く、前年を下回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全体的な販売量の前年割れ傾向は例年と変わらないが、今冬の暖冬傾向が影響したのか、特に清酒が悪く前年比90%の販売量となっている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格改善が進まず、収益性が悪い状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・各社の売上について話を聞くと、3か月前と比べてもほぼ横ばいとなっているところが多いようである。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・今季は積雪量が少なく予定より工事が進んでいる。しかし、1月に入って積雪量が増えたことから、受注量が大きく増えていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の販売において改善がみられていない。また、在庫調整のためか受注量が減少しているところもある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末にかけて、製造業の工場では受注が多く入っているところが見受けられる。また、SEなどのシステム系の企業は特に忙しい状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冬季に入り、住まいを暖かくしたいという要望で住宅リフォームの相談が入っている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・各社とも稼働率が高く、売手市場が継続している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・状況が大きく変動するような要因はなく、現状維持が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注状況はほぼ計画どおりに安定して推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資よりも経費削減の動きが顕著である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬で除雪関連の業者は影響を受けているものの、県外からの受注がある製造業の業績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
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けての動きはあるものの、3か月前と比べて受注量は好転していない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・様子見をしているのか、得意先の状況にあまり変化はみられていない。
		公認会計士	取引先の様子	・全体的な業績は3か月前と変わらない。建設関係は好調な企業が多いものの、他の業種は売上、利益共に前年を下回っている企業が多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注に関する数字に変化はなく横ばいである。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・PR活動の縮小傾向が継続している。さらに、1件当たりの予算についても以前にも増して値引き要請が増加している。これは当社だけでなく業界全体の傾向である。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・廃業農家から稲作の受託が増えている。米価低迷の影響により、耕作面積が増えるほど収益は圧迫されている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年12月までと比較して、各店舗からの注文による出荷量が若干減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口価格の下落が止まらない。業績が悪化し、その影響が給与、福利厚生などへも徐々に波及してきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話料金問題の行方が、携帯電話及び関連機器への販売量に影響している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・地下鉄の新規路線開通などにより初売りの来客数は増加したが、暖冬の影響で売上は前年を下回っているようである。広告業界としても前年を下回っており、特に折込広告関係は消費税増税以降から芳しくない状態が続いている。
悪くなっている	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の受注見込みが落ち込んできているとの話を聞いている。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先である地元のスーパーでは、来客数は3%ほど伸びているが、買上点数や1品単価、売上が全体的に5%ほど落ち込んでいるということである。	
雇用関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末にかけての状況から、求人数は伸びている印象がある。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年同時期より仕事が多い状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は微増し有効求職者数は微減している。また、新規求人数並びに月間有効求人数は増加傾向にある。有効求人倍率は6か月連続で1.1倍台で推移しており、求人数が増加していることで明るい印象がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・登録者の希望条件に合う派遣業務の受注件数の伸びが鈍化している。ただし、発注先の派遣会社を増やしているため、実際の需要は変わらない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年が明けた今でも、2016年4月の新卒採用活動を継続している企業が散見されている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が増加せず、求人とのミスマッチが続いている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・大型店オープンの影響により、他店舗の採用難易度が上昇している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側の採用の動きは堅調であり、欠員補充だけではなく中長期を見据えた採用も多々みられている。また、費用をかけてでも採用をするという動きを取る企業の数も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の1年の景気を占う初売りは、暖冬で人出は増えたものの、冬物衣料が中心のデパートを筆頭に、売上が軒並み1～2割程度減少している。その後は大雪で客足が遠のき、低迷した景気感でのスタートとなっている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		雇用形態の様子	・多くの業種で人手不足感はあるものの、正規雇用の募集広告は案外少ない状況である。	
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人の状況は増加傾向にある。しかし、飲食業や小売業を中心に売上不振による解雇や事業譲渡などの動きが出ている。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が2か月連続で増加しており、その内容は在職求職者の占める割合が増えていることによるものである。求人倍率は1.5倍と相変わらず高止まりとなっているが、人手不足感があっても前年同月の求人倍率を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、建設業が暖冬の影響もあり前年同月比で5割以上増加しているものの、全体では引き続き減少傾向にある。また、有効求職者数も減少していることから、有効求人倍率は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足であり、求人の高止まりの状況に変化はない。しかし、新規求人数、月間有効求人数共に、前年同月と比較して減少しており、前年と比べて求人の動きにやや落ち着きがみられている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して2か月連続で増加しているものの、新規求人数は増加、減少を繰り返している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・暖冬の影響で冬物衣料が低調である。また、雪不足のためスキー場のオープン延期、イベントの中止や規模縮小といった事態がおきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が8か月ぶりに前年同月と比べて下回っている。一方、新規求職者数は3か月連続で前年同月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年12月の新規求人数は前年比8.0%の減少であり、3か月前との比較でも14.0%の減少となっている。季節的なものを除いても下げ幅が大きいため注意が必要である。また、月間有効求人数は前年比4.4%の減少となっており、3か月前と比較しても6.1%の減少と、こちらも下げ幅が大きい状況である。
	悪くなっている	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマ放映が始まり、例年寒さのため入通りがなくなる時期に多くの人々が来店している。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上が良くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・1月に入り、売上、来客数、客単価共に上がっている。前月不振であった衣料も気温の低下で数字が改善できたのが、売上が伸びた要因である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2キロ先で道路の拡張工事を長期で行っているのので、仕事をする人の出入りが多くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のコンビニが閉店したため。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月20日いっぱいまで付近の工事が終了した。締めのお客様は20名～30名、金額で2万円ぐらい落ちたが、前年度よりは5%増で推移している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・今月は初売りから客の出足が好調であった。競合店が前年5月に1店舗撤退したため、客数が増えて来たことによるものとみられる。後半の急激な気温低下も手伝い、暖房商材も好調に推移し、今月は売上トータルで前年比10%増しで着地となった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りから決算期に向けて、受注が増加してきている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・降雪や気温の低下もあり、12月まで低調であった灯油や暖房機器といった冬物商材の動きが良くなった。初売り期間中の来客数も前年度より向上し、少しずつであるが持ち直している感がある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会はあまり良くなかったが、今月に入ってから宴会の動きが割と良い。前年より良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比較すると良いが、前年の1月と比べると落ち込んでいる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・値上げの噂により、駆け込み需要が増している。
	ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・予約状況がやや増加傾向である。	

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
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・前年まで進められる設計がほとんどなかったが、今年に入り何物件か、設計を進められるようになってきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税をあと14か月後に控え、顧客の動きが始まったようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・年が変わったためか、アパート、マンション等の問い合わせ、移動が少し増えてきた。毎年のことだが、1～3月は転勤等があるので、多少活発化して、引き合い等も増える。店舗の方も少し問い合わせが増えている。ただし、土地の方についてはまだ安い物件しか引き合いがない。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・学校販売での鞆の受注状況を見ると、中学生は平均で60～65%くらいしか買わない。人からもらうとか借りるという通称お下がりが多くなっているため、非常に困る。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年だと同窓会やクラス会の記念撮影の注文が数件入ってくるが、今年は1件であった。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月は休みが多くて、皆出かけているので、我々のような小さな店は売行きが落ちた落ちである。また、大雪の影響があったので、客が来てくれない。我々も動きが取れない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きも少なく静かな年明けである。相変わらず必要な物は購入するが、余分な物は売手の提案、施策にもものってこない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・18日に降った大雪の影響が長引き、単純な売上累計が前年比で極端な低下を招いているが、大雪が降る前までは3か月前と変わらない状況だった。衣料品が秋口から引き続き不振で、バーゲン価格になった今でも伸び悩んでいる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は天候が悪く、18日の大雪により5日間ほど売上が大きく減少した。冬物セールの実需期に売上が落ちてしまい、後半に取り戻すのは非常に厳しい。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・初商い、クリアランスは前年を大きく超えることはできないものの、まずまずのスタートを切ることができた。しかし、突然の寒波到来で雪が2回降り、大打撃を受けてからというもの、全く回復する気配がない。来客数は10%前後減ったままである。普通は天気回復に伴い来客数も増えるが、不要不急の外出をしないためか客が戻らない。また、コートの実需期には暖冬であったが、今ごろになって寒波が到来し、本当にタイミングが悪い。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・季節的に天候による客数の変動があるが、客単価の変動は見られない。チラシの効果も期待するも、大きな変動はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始の来客数は前年比3～7%増加したが、動きとしては必要品の購入は財布のひもが緩く、それ以外の買物には慎重である。景気回復感が地方まではまだまだの気がする。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年と比べ来客数や販売量に大きな変化はない。新製品がキャンペーンで出ると、そちらに若干動くが、その分通常品が減り、プラスマイナスゼロで変わらない。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・今月の中ごろは天候が非常に悪くなり、雪が降ったため、客が出鼻をくじかれたような状態で、ほとんどの客が出て来なかった。販売が非常に悪い状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前は相当悪かったが、原油安の影響で12月は幾分人の動きが出て、これまで比較的支出が少なかった生活に密着した部分での消費が出てきていた。しかし、1月に入ってからは12月の反動が出ている。例年の1月も中旬以降は同様の状況かとは思いますが、急に寒くなったことも相当影響している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず車両販売は低迷している。客から聞く話では、景気が上向きになったという報道等に疑心暗鬼になっている声が多い。新年を迎え、当県での各業種企業アンケートで、今年は景気が良くなると思うと答えた企業が1社もないことにならざるを得ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は少し増えたが、軽自動車を中心である。売上高は15%くらい下がっている。収益は整備売上中心の展開である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・例年1～2月はどうしても販売台数が少なく、車検や整備関係の入庫も少ないので、従来通り落ち込みが激しい。今年に入り、新車の話や中古車の高額車両の動きは全くなく、悪い。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・新車購入を検討する人、修理や点検、車検の入庫も減っている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は例年とほぼ近いところにはあるが、販売に至るまで成約の時間がかかり過ぎたり、販売量が今一つ届かないところが目立つ。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・1月中旬より気温が下がり、ストーブ、こたつ、寝具などに少し動きが見られたが、12月までの売上減少分をカバーできていない。在庫も多く残っており、見切りが多くなるのが、心配である。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・販売量は約10%増加しているが、前年比では約3%減少している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客単価が非常に落ちている。客の様子からうかがうと、収入があまり変わらないか落ちているかで、お金はあまり使わない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・今月はふるさと旅行券の影響と暖冬のおかげで、客の入込は大変良い。ただし、ふるさと旅行券は3か月前も実施しており、秋から冬にかけて良い状況が継続しているため、3か月前と比較すると変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・1月は最閑散月のため、ある程度の落ち込みは想定内であるが、例年と比べても宿泊、料飲共に販売量の伸びが悪い。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・新年としてのにぎわいは一過性のものであった。大雪などもあり、出控えも進んでしまったため、数字は伸び悩んでいる。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客からの問い合わせや来店数が伸びていない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びが見られない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年は12～1月と雪が多かったが、今冬の12月は雪がなく暖かく、1月も月上旬まで雪がなかったため、1月の初めは動きが悪かった。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・各業界の新年会は例年通りあるが、2次会等の動きは少ないように見受けられ、前年同月と比べて、1%の減少である。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・待っている人の動きから、変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・新規加入は相変わらず低調で、関心も薄い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・石油価格の低下などによる株価への影響もあり、積極的な消費は感じない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共、ほとんど変化が見られない。
		美容室(経営者)	それ以外	・成人式を迎える全体の人数が減っているにもかかわらず、美容室で着付けをする客が、前年に比べて少しずつ増えている。少し明るい話題も出てきている。
		その他サービス [葬祭業](経営者)	お客様の様子	・新聞等での広告で、客の反応の手応えはあるが、葬儀はそう頻繁に起こるわけではない。
		その他サービス [立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・3か月前と比べ、来客数に関して、旅行業者の方は若干増えているが、その他のホテル、家電量販店、コンビニなどの利用は横ばいである。総体的には売上にしても横ばいのため、変わらないと判断している。
その他サービス [イベント企画](職員)	お客様の様子	・スポーツイベントは、種目によっては全国的にブームになるが、地方では人の動きはあまり変わらない。		
設計事務所(所長)	来客数の動き	・年明けから少し情報が入りだし、ここ数か月の低迷から少し上向きになっている。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・気候の要因ももちろん大きいのだろうが、冬物や防寒物はパーゲンをしても売行きは鈍い。年始にもかかわらず、街中に出てくる人も少なく、通りはいつものようにがらがらである。閉店する店の噂は多いが、新規開店の話はほとんどない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暮れのボーナスが出て、正月に買物するのを期待していたが、今年は正月というのに普通の月よりも悪いくらいに感じたので、どうなっているかと心配している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・学生服販売をする店なので、多少客がみえて、商売になっているが、一般の方の購入がなかなかうまくいかない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が、なかなか感じられない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まったが、暖冬の影響もあり、紳士、婦人衣料の売上は依然低迷している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・寒さの関係で、年配者の来店数が減っている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・最高気温が連日10 を超える暖冬の影響もさることながら、メモを持って買物する姿が目立ち、1人当たりの買上点数が落ち込むなど、生活防衛意識がより顕著になりつつある。
		スーパー（副店長）	それ以外	・スキー場が隣にいくつもあるが、今年は例年のない雪不足でスキー客が減っており、業者からの注文も減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・正月三が日を過ぎると、急激に来客数、販売数共に少なくなることは例年のことだが、1月後半は特に商材があまりないので、大分苦戦した。季節的な雪などについては例年より影響は少なかったが、あまり良い結果は得られていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車の販売店だが、月を追うごとに悪くなっている。客が全然いない。以前と比べてもそうだが、特に、前年と比べて本当に少ない。前月まではほぼ同じかなと思っていたが、1月に入って前年の正月とは全く違う状況で、来客数があまり見込めないため、販売も見込めない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料費がじわじわと上がってきているため、売価に転嫁せざるを得ない状況である。一方、消費者の可処分所得は変化していないため、販売量は減少してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ数年、忘年会シーズンと同様、新年会も盛り上がり欠ける。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年会等の予約以外、フリーの客の動きがとても悪い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年同期に比べると1割程度売上が落ちている。客単価は若干上昇しているが、来客数の減少が大きい。宴会の予約件数も減少しており、特に、50名以下の宴会の受注件数が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・暮れや新年のお金の使い方から、どうも客の動きが悪いような気がする。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外情勢が悪く、海外旅行、業務渡航の相談や来客数が少ない。国内旅行は以前と変わらない。全体から見ると来客数も落ちているようである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年始休みが短くても、温暖な天候であったことから来客数が伸びたが、その後寒波の影響から、反転して、来客数が大幅に減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・雪国ながら雪がほとんどない年末年始であったため、近隣スキー場は1月中旬までオープンできず、周囲の宿泊施設も影響を受けている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末、正月にかけて華やかな感じではなかった。着飾る人も少なく、美容にはお金をかけてくれない。競合店を外から見る限り、にぎわっているようには思えない。当店は昔からの顧客が多いので、来客数の減少といってもまだ影響は少ないかもしれない。何年前前にはかなり流行っているのライバル視していた店が急激にさびれている。若い客は東京などに流れているのかもしれない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・自動車整備、主に車検は当面合格する範囲のみでの注文が多く、近々予測されるメカニカルダメージは起きてから整備するとし、財布のために我慢する動きが拡大している。板金塗装では任意保険の割引改正で、多くの加入者が保険使用に踏み切れず、我慢する状態が顕著になり、自腹修理箇所の節減や値引きを迫られ、工賃単価の低下につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [貸切バス] (経営者)	来客数の動き	・名刹の7年に1度の天祭があるため、旅行を取りやめている。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・3か月前と比べてもかなり少ない。今月は稼働日数も少ないため、かなり厳しい状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・今冬の雪不足が入込に影響している。
	悪く なっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・年末年始の買い控えからか、来客数が減ってきて、悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年になって1月は、非常に深刻なほど仕事がない。1日の営業が10回前後、2～3時間に1回程度しかできていない。新年会等も少なかったようである。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・個人、法人共、先行き不安から財布のひもが一層固くなっている。
	通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量は月ごとに低下している。非常に危機的状況である。	
	ゴルフ場(支配人)	それ以外	・新年を迎え第3週まで好調な入場状況だったが、その後の大雪のため、2週間クローズし、出勤調整などで、経費を抑えている。プレイヤーは年配者が多いため、非常に厳しい状況である。	
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・輸出量が増加している。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・発電事業については、前月末の連携で、計画の60%まで進み、合計3.5メガの自社開発、設計、建設の発電所となった。3本目の事業柱として、借入れは大きいものの不労所得に近いため、良くなっている。
	やや良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・1月の晴天に加えて、ガソリン価格の下落による影響で来場者数は増加し、売上金額も前年実績をクリアしている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・1月は年末まで少しばたばたしたせいか、受注が少なかったが、2月はやや回復している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、全体的に仕事の引き合いが増えてきている。停滞が続いている油圧建機業界でも、次の開発案件が出てきている。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・今月に入り全国的に寒気が入ったため、気温の低下により、冬物、特に暖房、ストーブ、石油ファンヒーターなどの荷動きが良くなり、輸送量も例年並みの確保となった。また、燃料価格が下がったことにより、利益の確保にもつながっている。
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・原油価格が下がっても、原油を材料としている製品の値下げがない。原材料も含めて高い価格のままなので、利益を出していくのが大変である。
		化学工業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・この時期は、受注、出荷量が落ち込む傾向があるが、予想していたより大きく落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、冬期は受注の谷間ではあるが、新商品の受注等、いくらか動きがある。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年に比べ、思ったほど動きがない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・一部多忙になっている企業もあるが、コストが厳しく利益が出ない。どんな仕事でもかき集め続けている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・昨年から引き続き、1月もまずまずの状況である。取引先と受注量等で、忙しいところと暇なところいろいろあるが、総じて変わらない。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた時期でもあり、特段動きがないというのが現状である。
金融業(調査担当)		取引先の様子	・景気に対する先行きへの不透明は続いており、企業も慎重姿勢が続いている。	
金融業(経営企画担当)		取引先の様子	・企業収益は現状維持もしくは増加傾向にあるが、季節商材などの個人消費に弱さが見られる。	
金融業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・自動車関連や建設業といった一部企業は受注があるが、それ以外の業種は単価競争でなかなか利幅が取れない状況である。		
不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・定期的に管理業務を行っていたところが急きょ今月の作業をキャンセルし、今後についても契約を継続するかどうか検討すると言われた。その他、大雪により作業が延期になり、今月の業務は減っている。		



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	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・小売店のいくつかは、正月三が日の売上が前年並みにあったようだが、前半の暖かさと突然の大雪で客足が鈍り、伸びなかったようである。チラシ出稿量は前年並みのほぼ100%となっている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・変わらないという答えにしたが、やや悪くなっているというほどでもないけど、やはりやや悪くなっているに近い変わらないということである。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・中小企業で賞与を出した事業所は、横ばいの額というところが多く、毎年出さない事業所は出なかった。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月も年度末の在庫状況によって2～3月の生産調整をするというような話をしたが、どうも在庫量が多くなっているようなので、製品の上積みせず、かえって生産調整、減産をしている。非常に当社としては苦しい動きである。	
			建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・建設業を営んでおり、公共工事が主体で売上比率は90%である。安倍政権のもと2年以上続いてきた公共工事が、今年度は前年比88%と大きく減額になった。建設業は10年以上もの間続いた不況業種であり、会社は財務面でも大変厳しい状況である。現政権のもと何とか生きのびてきたが、ここへ来て厳しくなってきた。今後が心配である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・空室が目立つのに、新築物件が増加している。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・12月末から1月にかけて、以前取引をしていた会社の倒産が3社もあった。さらに、1社が店舗を閉店して事業縮小している。偶然かもしれないが非常に多い。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設関係は引き続きやや繁忙と言え、食品、衣料等の個人消費関連もわずかに上向きである。飲食業等は盛り上がり欠ける。	
		悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と変わらず、メインの取引先からの電話システム、送受信器組立の受注が芳しくない。取引先の生産が伸びていないことによるものである。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・年明けの株の暴落、中国の景気後退で、年明けの宝飾業界は静かである。今年を占う今月開催された国際宝飾展でも売上が落ち込んでいる。	
	雇用関連 (北関東)	良く なっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・営業せずとも日々依頼が入っている。詳細を聞くのも時間的に大変なくらいである。
			やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子
人材派遣会社（管理担当）		求人数の動き		・1月としての落ち込みが少なく、また、派遣求人企業も増え、良くなっている。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今の仕事は忙しくもなければ、暇でもない。普通である。これからも、特別忙しくなる予定はない。	
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・正月の出費が増えたせいか、どこの量販店も客が少ない、というよりもない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・食料品製造業、電子部品製造業、情報通信業、卸、小売業で新規求人が前年より大きく増加しており、依然として事業所の求人意欲は高い状態にあるが、前年より減少している業種も多く、全体の増加幅は徐々に少なくなってきた。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数及び求職者数共に減少傾向であるが、有効求人倍率でみると、1.10倍前後で推移している。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・土木建築で造成が一部、それから緑地関係の整備、屋外施設の整備が動き始めたところで、増改築等ではまだ動きとしてはごく少ない方かなという感じである。製造業では工業団地で求人募集をかけているが、前年並みかやや落ちているようにみられる。衣料品関係は一進一退である。青果物が少し高騰してきている。	
			求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年1月は3か月前と比べると景気は落ち込む。求人も積極的に募集している企業は少ない。

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

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連  (南関東)	良く なっている	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・1月に入って客の動きが活発になり、販売量、乗客数共に、増加している。	
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	来客数の動き	・洗濯機などの買換え客が、増えてきたようである。また、例年より来客数も多い。	
	やや良く なっている	百貨店(店長)	販売量の動き	・月の半ばまでは天気も安定し、初商い、クリアランスが順調であった。雪の影響もそれほど小さく、月末までこの流れは続くものと考えている。	
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・売れるように手をかけた商品は、手を入れただけ売れる。	
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・正月中の販売量と違い、今は大分落ち着き、子供たちもお年玉がなくなり、少し控え目に使うようになっているため、顕著に良いという状態にはなっていない。	
		コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・暖冬も影響し外出機会が増えたためか、来客数が増加している。	
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・年末商戦も後半は盛り上がり、初売りの商戦期間を長くした効果や、営業時間の見直し、インバウンド向けの施策などが奏功し、前年と比べて、好調を維持している。	
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・1月にもかかわらず、例年になく販売量が増えている。また、比較的高額な車種の需要が多い。	
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・最需要月を前に、徐々にではあるものの販売量が増えてきている。	
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・11月に比べて、年明けは株価が下がってスタートしたにもかかわらず、売上自体は伸びている。現状、フリー客も予約客も安定して入ってきている。	
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・当社は飲食店経営と食品輸入業務を行っているが、飲食店は年末から正月にかけて、海外のテロに対する不安などが原因で海外旅行を取り止めた客の来店が増えたように感じている。また、同時期の天候が良かったことも売上に貢献している。食品輸入卸業務に関しても、納品先が飲食店や菓子店のため、同様である。	
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・客との会話のなかで、忙しい、アベノミクスのおかげだという言葉をよく聞く。	
		その他サービス 〔福祉輸送〕 (経営者)	販売量の動き	・当社が扱う車種のうち人気のある車が、12月にモデルチェンジとなり、その受注残が相当たまっているため、しばらくの間、売上面では期待ができる。	
		その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	販売量の動き	・予想以上に新規購入があったため、やや販売量が増加している。	
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて業務内容は変わっていないが、仕事量は多くなっている。ただし、今年度の契約が包括契約となっているため、仕事量が増えても当社の売上は変わらない。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来客数が、前期より増えている。また、年末より内容的にも、かなり良くなってきている。	
		変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、来客数は若干減っているように思うものの、目的買いの商材が多いため、商品に納得すれば契約となる状況である、ただし、その納得するかどうかの判断が非常に難しく、価格的に安さを選択する傾向がみられる。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・大型店の出店によって来客数が落ちていることが、最近になり、はっきりと表れている。これは、変わる余地がないと思っているが、今後、近隣に大型店が出店するため、その時にどうなるかということ、考えておかなければならない。
一般小売店〔家電〕 (経理担当)	販売量の動き		・家電の動きは静かである。ただし、防犯灯LED化の仕事があるため忙しい。太陽光発電の仕事も動いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・ある程度特殊な技術の専門店であっても、来客数がすべてだと思っている。特に、この1週間は寒かったため、最悪の来客数である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・月初は新学期向け学童用品を中心に販売量が増加したものの、中旬以降は天候不順の影響で来客数が減少し、結果として売上は横ばいとなっている。また、カレンダー、ダイアリーなどの季節商材については、前年と比較して売上は減少したが、低価格の日本製筆記用具を中心に外国人客のまとめ買いが多くあったこともあり、トータルでは売上を落とさずに済んでいる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・当社は、店頭販売と外商部門がある。店頭販売の来客数は暖冬ということもあるのか増加しており、その分売上も伸びている。外商部門は年度末に向けての案件が多く出てきている感がある。変わらないと回答しているが、例年この時期は、季節変動があり、それほど良くはないが悪くもない。そのような最終的な数値になっている。若干良いかもしれないが、総額でみると単価が下がっている分、変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費者はお金を使わないわけではなく、今必要な物を吟味して買物をする傾向にある。コートを中心とした防寒品は気温が下がっても前年比90%と動きが鈍い。一方で、婦人靴やバッグ等の革製品は前年の110%以上に伸び、好調である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響から衣料品の伸びが悪く、それ以外も総じて良くない。特に消費を促す要素に乏しく、買い回りが低下している。必要な物以外の購入に対する客の財布のひもは固く、目的買い中心の購買動向が続いている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬で、冬物重衣料の販売は前年から低迷していたが、1月中旬からの気温の低下で本来の冬らしさが到来したものの、販売が上向いてこない。店頭商材は、暖冬時の春物中心から冬物中心に入れ替えたものの、客の意識には、寒くてもあと何か月も着られないから買い控える、ということもあるように思われる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、紳士服、婦人服の防寒衣料が動きだす時期であるが、販売量としては大幅に前年を下回っており、依然好転の兆しはない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数は前年比増だが、売上は前年割れである。食品は前年に対しプラスで天候要因もあるが、衣料品等の買わずに済む物に対しては慎重な客が多い。こうしたことから、景気は良くも悪くも変わらない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・12月の衣料品の不振から、年明けのセールに期待感があったものの、1月に入ってから紳士服、婦人服共に引き続き非常に厳しい売上推移となっている。一方で、物産展や食料品のギフト処分品セールなどは好調であり、食料品の実需商材の動きは良い。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・正月2～3日の初商いが苦戦している。5日以降はやや回復するものの、依然、前年目標に未達である。
		スーパー（経営者）	それ以外	・地元中小企業の工場売上は、前年比で50%台のところが多い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日のセールなど、店ごとの特典のある日、時間帯などを使い分けて買物をしている傾向がみられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は減っていないものの、買上点数は減っている。1点単価が上昇している部分もあり、買上点数を減らして節約しているようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は前年並みを維持しているものの、来客数と買上点数が落ち込んでいる分、売上が思うように伸びていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は上昇しているものの、買上点数が下降傾向にある。買上点数の減少を価格で補えていない部分もあり、客の価格に対する感受性は続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・1月に入り、気温が下がったこともあるが、衣料品、特に紳士物、婦人物の単価が前年より1割～1割5分ほど下がっているが、来客数が増えたために、売上はなんとかキープしている。また、生鮮関係は、相場が安かったこともあって野菜の単価が下がり、売上も若干落ちているが、全体としては、ほぼ前年並みか、あるいは前年を少し超えている状況で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・前半は暖冬であったものの、消費自体は客単価が上昇し伸びている。南関東でも18日に積雪となったものの、その前後の日で売上を取り返している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年明けは気温が高く、冬物商材はほとんど売れていなかったものの、中旬以降の寒波や雪の影響により、冬物商材も含めて商品の動きが良くなってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店が次々オープンしているが、売上、来客数共に、大きな変化はない。しかし、気温が上下するたびに、売れ筋が大きく変わり、廃棄商品が非常に増加し、経営を圧迫している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは店舗数が増えすぎてしまい、当店の商圏にもたくさんの競合店、同系列のライバル店が乱立している。そのなかで、生き残りを図るために、2年ほど前から見切り販売を始めている。そのおかげで、来客数が増え客単価もどうにか持ちこたえられるようになり、前年を少しだけ上回っている。これが、見切り販売をしていなければどうなっていたか考えると大変恐ろしい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・正月からの動きは、客単価も前年より高く推移しており順調に見えるものの、理由は定かではないが高齢客の減少による不透明さがある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は必要な物以外は買わない。必要な物でも、少しでも希望に合わない于是他店に行く。これは当店の商品の問題かもしれないが、間に合わせて買うということがなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量については、前年を上回る高い水準で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年1月の売上に届かず、寒波が来たにもかかわらず、前年実績を越すことができていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物バーゲンが盛り上がりながらも終わりに近づき、バーゲン価格に関係のない定価品の動きも良くない。景気は決して良くなっていない。
		家電量販店（統括）	それ以外	・原油価格、株価、為替等が不安定な状況で、先行きは不透明である。さらに、インバウンド特需も落ち着き、安定的な状態に入りつつある。前年のインバウンド実績を追うことは非常に困難である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備の方は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなく、前年度に比べて3割減となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラック関係の景気は安定していないという話を客から聞いている。月によって、非常に繁閑の差があり、流動的である。特に建設関係は、人の問題もあるだろうが、需要はあるものの受注がなかなかできない状況である。ドライバーも不足しており、大型免許のトラクターのけん引は、需要があっても人手不足のためになかなか受けられない。景気が良いとは判断できないと客から聞いているため、景気はまだ良くなっていない、変わらない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・1月中旬になって、ようやく寒くなったため、冬の季節商材がやっと前年並みに動き出してきている。しかし1月全体で考えるとまだ前年に追いついていない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・普段と変わらない。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・暖冬の影響もあると思うが、冬物重衣料の動きが鈍化しており、売上が苦戦している。購買意欲の低下がうかがえる。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	お客様の様子	・個人消費者対象の業者は元気がないものの、学校や施設への納品業者は比較的好調である。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末は前年を大きく割り込んだが、年明けは前年発売の主要タイトルが粘り強く動き、どうにか前年並みを維持する見込みである。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・10～11月は来客数、売上共に伸びなかったが、12～1月は例年並みで1月は天候に左右される日が多かったこともあり、上向きと感じる要素がない。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席予約は、軒並み前年と変わらないペースで受注している。

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
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・年が明け、乗客数は伸びているものの、販売単価を上げられるほどの勢いは、まだない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣の新規出店が相次いでいるが、コンビニに替わってカフェなどの新業種が目立ってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年会は、例年どおりの数であり良かった。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順などいろいろあって、販売量がなかなか上向きにならない状況で、3か月前とほとんど変わらない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・為替が不安定である。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・国内旅行は順調に推移している。ただし、長期の海外旅行は、ヨーロッパ等を中心に動きが停滞し、両方を勘案すると、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年を迎え少しは良くなるかと思っていたが、全体に利用が少なく、特に、深夜が少ない。昼間はそこそこ利用があり、仕事は出来ているが、今一つ伸びがない。店舗をのぞいても客入りは少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・先日も日本有数の金融業の人と会話をしたが、今年に入り、非常に残業がやりにくくなっているとのことで、タクシー業界はますます厳しくなるのではないかと。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・大きな変動はなく、2015年の好調がそのまま続いている。加入者数は目標どおりに推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年明けからの株価低迷が客の消費意欲を減退させている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今までは賃貸住宅を中心に営業を行っていたが、今月は分譲住宅に営業を行った。固定電話を利用している客が多く、他社からの乗り換えで当社のスマートフォンを利用する客にケーブル電話や、インターネットに加入することでセット割引となるプランの契約が伸びている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・客の様子は依然として厳しい。中長期的な明るい展望がないと消費マインドは改善しない。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・ガソリン等の原油製品以外は価格上昇傾向だが、相対的には変化がないものとする。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・年末年始は、天候にも恵まれて来客数は多かったが、それは景気回復ではないと思う。景気回復の実感はない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は降雪によるクローズ期間が1週間以上ある上に、客の多くが70歳以上の高齢者であるため、来客数が激減している。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来客数は増加傾向であるが、客単価上昇の状態になく、今後もプレー代金の割安感を出し続けなくてはならない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・12月に新聞紙上にパチンコ業界の台の記事が掲載され心配したが、当店もライバル店も、来客数はそれほど変わっていない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・作業は継続的な状態のため、変わらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・受注状況はあまり芳しくないものの、景気の上変動はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅は相変わらず低調で、前年並みである。賃貸集合住宅は、相続税対策の建築計画が落ち着き始め、減少傾向である。分譲住宅は今のところ前年比10%増加で、全体的にはユーザーの動きはまだ鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年が明けて、若干景気が悪くなったと思ったが、後半に入り、客も動き出し、契約が取れているため、まだ良い景気が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現場見学会等のイベントでは、それなりに集客はあるものの、なかなか成約に結び付かない状況が続いている。
		その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・資材受注量に際立った動きはなく、良くも悪くもない状況である。新規案件も少ないことから景気の上向き印象がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・年明けからの株価の低迷は、当地のような少し裕福な方々を顧客としている街には意外と響く。また、暖冬傾向から急に寒波や積雪といった荒天に変わったことで、客足が急に失速している。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1月中旬の降雪による悪天候や、株価低迷による世間全体の購買意欲の低下が一巡し、商店街へ悪影響が出てきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今年は新年の仕事始めが早かったため、お年賀の需要は減少している。また、中旬以降は、天候不順、特に大寒波や大雪などで、来客数は激減してしまっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・年明けとともに、店を開けているものの、来客数が非常に少ない。最近では来店客も外国人が多くなっており、商売はなかなか厳しい。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に、減少している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・必要のないものを購入しないという動きは、継続している。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・購買行動の2極化が継続している。1月に行った催事では会期中に降雪があつたにもかかわらず、約5億円と前年を超える売上を達成し、高額のお弁当などが好調であった。反面、衣料関係は前年比で9掛け程度で推移し、セールへの反応も鈍い。また、インバウンドも対象品目の拡大が一巡した10月からは、前年を超えるものの大幅に伸びが鈍化している。結果として全体の購買額はマイナスとなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服販売において、気温は売上を大きく左右するが、あまりにも暖冬のためコートなどの動きが悪い。その他不要不急の物は買わない、買いに行かないという傾向がある。中間層の購買力が下がっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に高額品が大きく伸長した反動もあり、全体としては厳しい。また、年始より暖かい日が続かなか、衣料品、寝装品関連の動きも厳しい。一方で、急な降雪により客足が鈍るなど、天候の影響も受けている。特殊要素を取り除くと若干前年を割り込んでいる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・全国的にもファッションが苦戦のなか、当社部門は恵まれた店舗周辺環境のため、堅調に推移しており、レアな店舗だと思われる。9～10月は化粧品を中心にファッションも堅調で前年に比べ9%近く上昇していた。今月は化粧品、特選品を中心にファッションのセールも出だし好調で、中旬以降は定価品も大きく伸びてきているものの、9～10月ほどではない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温が下がり、クリアランスセールがスタートしても主力のファッション関連、特に防寒衣料が苦戦している。依然として中間層マーケットの厳しい状況が続いている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・初商2日の出足は好調であったものの、3日が日曜日ということもあり売上が落ちた。それからはクリアランスも低調に推移し、その結果、1月は年末のトレンドや前年実績よりも悪くなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・外国人旅行者の売上は依然として堅調であるものの、クリアランス時期になっても、冬物衣料の売上不振は続いている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・円高、株安の影響が相当に出てきている。さらに今シーズンは冬物商材、季節商材の動きが非常に悪く、売上に相当大きく影響している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店に伴い、大分悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンター内のコンビニだが、毎月来客数が5%程度減少しているため、ショッピングセンター全体の集客も落ちているのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・初売りは好天に恵まれていたが、客足は大手に向かっていったようである。月の後半になり、ようやくバーゲン効果が出て、客単価は上がってきている。しかし、寒暖の差が激しかったことと降雪のために来客数は増えず、売上は前年に届いていない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・1月の前半は暖冬が続き、後半から寒くなったものの、今さらジャケット、コートが売れることもなく、この冬の重衣料は大苦戦をしており、前年比85%で終わる見込である。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・年々単価は下がるが、販売量は変わらないため、厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りが前年に比べて減少し、その後も新車の売上が伸びてこない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるものの、それに伴う売上が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数や客の様子を見ても、動きが鈍く、消費が少ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月1～27日までの前年比は、売上が106.1%、来客数は102.3%である。今月1～25日までは、売上101.3%、来客数98.8%である。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・当店は、3店舗あり、駐車場もやっているが、どこも悪い。経費を支払い、古い建物なので補修や修繕など、いろいろとかかっている。一応古くからある店だから、客は入っていて赤字ではないが、結果的にもうからない感じである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・海外からの旅行者が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べて宿泊受注に勢いがなく、全体的に落ち着き、前年実績に届かない状況である。景気は徐々に悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月はオフシーズンである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行申込状況が、前年比70%程度で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・降雪予報の前日はタクシー利用客が多かった。ただし、年末、忘年会等の出費が多かったためか、それ以外の日は、例年どおり年明けの暇な日が続いている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に、加入予算を割る見込みである。新規の電力小売りの予約は好調である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・11月から新規契約数が予算に届かない状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販促チラシ等に対する反響数が減少している。特に、戸建物件の契約数、契約単価が減少傾向にある。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・2016年に入り、通信業界では客の奪い合いが激化し始めている。通信会社の光回線サービス卸の本格化や、電力自由化による客獲得のための新たな戦略が始まっている。各社横並びのサービスではあるが、他業界とのバンドル化をいかに世間に周知するのがポイントになっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は、これまでも必要最小限のサービス内容での加入傾向ではあったものの、それがさらに顕著となっている。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・案件の動きがなく、増加もない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は、トップシーズンで入込客の動きが大変多い。1月は、正月で若干は落ちるので、やや悪い。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・全体の状況は、やや悪いと回答している。しかし、当社は、従来から客に説明をしてきたことが形となり、大型案件が2件契約になり、上向いてきている。ただし、単価的な動きは非常に悪く、オリンピックのせいなのか、やはり動くのは大物案件だけで、小物案件は職人が取られてしまうため、頑張らなくてはいけない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅を含めて民間の設備投資意欲は非常に低い。一部の大企業を除いて、先行きの不透明感が大きく、景況感は良くないのが実情である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間も公共的な仕事も、完全に動きが止まっている。新年度以降に期待したいものである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が非常に少ない。新築物件は予算が付かないために、ほとんどない。建売住宅が売れ残っている。消費税増税の様子がどうか分からないが、競争相手の動きを見ても仕事量が少ないということがわかる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・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、一昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。客の所得が増えている上に、増税と物価上昇で、将来に不安を持っているためだと思われる。住宅ローンもやがて給料が上がらなければ払えなくなってしまうと思っているようである。一方、総合建設業では、公共工事はたくさんあるものの、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまうことも、よくある。
		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80%となり、やや悪い。3か月前と比べても明らかで、景気はやや悪くなっている。年末年始の休みで実働が短かったとはいえ、客の動きも悪くなったと感じている。
	悪く なっている	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・11月下旬に近隣の駅ビルが増床オープンしたため、悪くなっている。
		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・年が明けてめっきり事業も減り、例年になく消費が落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・1月は覚悟をしていたが、来客数は約1割減、単価が0.3%ダウンと最悪の月になっている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・周辺店舗数が増えてきているため、競争がものすごく激しくなっている。店の増えすぎによって売上、来客数が減少している。また、従業員の手当てがなかなかできず、非常に困っている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・当地で商売を始めて15年になるが、昔は新年会があったものだが、今は、忘年会はあっても新年会は年々減り、ほぼなくなりつつある。これは、当店だけの話ではなく、同業者も同じである。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内団体旅行の取扱人数が3か月前から半減しているうえに、雪害の影響も加わり、予約取消が発生してしまっている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・先日のスキーバス事故の影響で新規申込、問い合わせが激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の客が、とにかくいない。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・冬らしい天気となり、売るべき冬物商材の動きが活発になってきている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。問屋への支払が通常15万円前後であるが、1月は28万円ある。当社は、見込みで仕入をすることはなく、注文が入った分だけの仕入なので、受注量そのまま問屋への支払となっている。通常は1本出るのがせいぜいの角印が、福祉関係の企業からの特需で6本の注文が入っている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上金額共に、前年同月実績を3か月間達成できている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・受注件数が多くなってきている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注は順調に推移している。来期分の受注も大方見えてきている。また、同業者も忙しくなっており、官庁案件の小額物件は入札不調が続いている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・年度末に向け取引先の荷主の出荷量が、微増で推移してきている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・株安で始まった新年であるが、消費は底固く、多少のぜいたく品も以前よりは売れている。逆に製造業は中国の動向に神経質になっており、慎重な姿勢となっている。
		税理士	取引先の様子	・暖冬で売行きが悪かった冬物衣料が、寒波到来の影響で良好となっている。冬物家電の売行きも好調のようである。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・正月は気温が高く、遠出したためか街中に人が少なく、期待した売上にはなっていない。
出版・印刷・同 関連産業(経営 者)		受注量や販売量の動き	・見積書や電話件数が非常に少なくなっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期的にある医療関係やその他設備関係の仕事は順調だが、スポット的な受注売上は、今のところ増えていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・古くて利益の出るようなものはなくなりつつあり、新しく安いものが立ち上がってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・急に業績が良くなったり悪くなったりするものではないというのが経験則である。年初からの株価下落や、ガソリン価格下落、中国の景気後退などは、今のところ影響はないものの、今後はあるかもしれない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・現状維持が大変な取引先でも、企業努力をしていることは伝わってくる。そういった意味で、今のところ安定が保たれていると感じる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・物価上昇に対して 客の予算が追い付いていない。スタグフレーションが解消されていない。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・資材などの値段が安定し始めており工事が増えているものの、依然として人員不足は続いている。人員の確保をしながら受注していくため、案件が多くても受注できない状況がある。
		建設業（経理担当）	それ以外	・見積依頼が少なくなってきた。新年を迎えても、当地の事業主は、今後の消費税増税や株式市場の不安定さから、計画の様子見している。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・暮れの荷動きは思ったほど活発ではなかった。その延長線上にあるような感じである。1月はお正月で休みが結構長かったため、その影響で荷動きも停滞しているのではないかと。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬から一変し、月後半より急に寒くなってきたものの、冬物関連の物量には大きな変化は見られない。また、燃料費の下がっている現在、稼働率を上げたいが業務量が伸びていないため、利益に反映されない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先企業の売上状況は、ここ何か月も変わらずに推移しており、景気回復の兆しが無い。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年から7か月連続で報告している駅から10分の物件は、9か月を要しようやく満室になったようである。駅から4分の物件はまだ10室が空いたままである。動きは変わらない。1DK、事業用の事務所も苦戦している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・自社保有ビルの満室状態が続いており、好調である。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末から年始にかけて、あまり進展のある話を聞けていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の飲食店ビルの中にある和食店では先ごろ、メニューの1/4ほどを、産地直送食材を使ったこだわりメニューに切り替え、価格も上げた。結果は順調で、新メニューへの注文が人気を呼んでいる。店主は、迫る消費税増税対応に自信を深めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先は中小の機械加工業が多く、受注減少したまま、推移している。サービス業においても、人材確保が難しく、それがそのまま売上ダウンにつながり、回復できないまま推移している。
		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	・原油価格低迷の影響が、取引先工場の稼働率がまだ回復しきっておらず、受注も例年より若干少なめである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・警備業界全体で言える事だが、人手不足が慢性化している。仕事はあるものの、人がいない。募集媒体を見ても警備会社の募集は多いが、応募は来ない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションのインターネット環境整備に関する受注は、ここ3か月はほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期が過ぎ、一服という状況である。今年に入って新規の業務が入りやや忙しいが、价格的に上昇は見込めない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・同業者との価格競争の激化や材料価格の高騰により、受注等が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・1月は案件量が非常に少ない時期ではあるが、例年以上に受注量が減少しており、厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大手電機メーカーのリストラ策により、クライアントがその対応に追われ、当社の受注が大幅減となっている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・年末、正月用飾りの販売店は、閑散としており、年始は、近隣の神社への初もうで客も、例年より少ないようで、年末年始のにぎわいが感じられない。また、年明けには、同業者の廃業が続くなど、景況感は悪い。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月をピークに足踏み状態が続いている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・設備投資資金等の前向きな資金ニーズが少ない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・原油安、円高、株安と不安感が増大しており、足元の景況感は良くない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・例年1月は取引先の小売、サービス業の来客数は少ないが、後半の伸びもあまりないようである。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・新年に入り、株価の急激な下落などで、良い結果が出ている大手取引先も、発注は足踏み状態となっている。
悪くなっている		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・盛り場に人が少なくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の2016年の見通しが悪い上に、市場も冷え込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いがほとんどなくなってきた。世界経済が大分、混とんとしてきたので、当分良くなる見通しが、見えそうもない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は急減速である。当社は8月より毎月、前年割れが続いていたが、来月の受注は建機関係、設備関係共に20%以上の減少である。工業団地内の金属リサイクル会社はリーマンショック時以上の金属類持ち込み量の減少と聞いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・次年度予算の話で、取引先からの受注が半減することが決まった。これまでの不景気続きで行えていなかった取引先のインフラ整備が待ったなしとなり、行った結果、コスト削減のしわ寄せがこちらの分野の予算に及んでいる。
		税理士	それ以外	・いつも夜にJRの最寄駅まで商店街の中を歩きながら、飲食店を外からのぞいているが、本当に客が入っていない。一部に入っている店もあるが、多くは入っていない。寿司屋などはがらがらで、店の中に誰もいないようなところもある。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社である。新規の獲得が合計35社、そのうちの4社が大口で、そのなかの2社から既に、半年間ではなく、今年1年間の求人募集をすべて任せる、という契約をもらっており、数字的にはとても良い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法改正の影響から非正規労働者個人に制限を受け、事務職業務においては、人を入れ替えながら非正規雇用を継続するための人材供給は厳しく、直接雇用化へ方針を固める取引先企業が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年12月の月間有効求人倍率は1.40倍で、前月から0.13ポイント上昇している。また、月間有効求人数は、9,486人で、前月比0.33%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・初めて求人を申込み事業者も多く、人手不足が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・就職活動解禁時期と同時に大学キャンパス内で実施される、就職イベントへの参加企業が増加している。前年比130%で、企業の採用意欲を示している。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・各所でバーゲンセールなどを行っている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・日常の消費生活などに、変化がみえない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注は堅調だが、登録者不足のため、成約数につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、求職者数は若干増加傾向にあるが、求人内容はよりレベルの高い人材を求めてきているように感じる。また、人材が流動化し始めており、求職者数も増加しているなか、求人側はより優秀な人材を採用できる可能性が高いため、求人数、求職者数と、成約数が比例していない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数は、前月、前々月と変わらず横ばいである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・毎年1月後半に、求人募集する企業が増えてくるが、現状それほど大きな動きはない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・自社や周辺企業で人材を募集したり採用しているが、正規雇用は少なく、派遣社員や契約社員をとりあえず増やすという動きが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が約5年ぶりに、前年同月に比べて2か月連続で減少している。
		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増加を続け、新規求職者数が減少で推移しており、数字上は雇用環境が改善傾向で推移しているように見える。しかし、産業別の求人では労働者派遣業、医療、福祉関連の増加の影響が大きく、景気の上向きによるものとは言い難い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は幅広い職種で出ているが、景気の上向きにより企業が生産及び生産拠点を拡大しようとしているようにはみえない。しばらくは様子見と思われるが、人材の確保は常に考えている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・現状において変化はなく、新卒、中途採用共に、活発である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も、全くと言って良いほど求人増はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期が終わり、求人依頼数が減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・原油安、株価下落をきっかけに、周辺企業の一部ではあるが、新規開発プロジェクトの中断や規模縮小の動きがある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・当所管内の動きでの推測となるが、新規求職者が前年同月比でプラスに転じている。また、新規求職者数も減少傾向であるため、やや悪くなっている。ただし、東京全体では新規求職者は引き続き減少しており、一時的現象の可能性も否定できず、次回以降の動きもみる必要がある。
	悪くなっている	-	-	-

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・新規客も増えてきており、景気は上向きである。
(東海)	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン価格が低下し、調子が良くなっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・大雪の影響を受けたが、特選ブランドや宝飾品等は、引き続き好調を維持している。インバウンドも、大幅な伸びをみせている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で3千人以上増加している。売場の位置を尋ねる客が多く、新規の客が増加していると感じる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年同期を上回るようになってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が回復してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・テレビCMやキャンペーン等を継続的に行っている効果もあり、来客数は前年同期比で1.5%増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2～3か月前から、来客数が前年同期比で2～3%伸びている。繁華街にある当店では、特に夕方から深夜にかけての来客数が多く、多少景気が良くなっている。

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
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の会話では、不景気だという話が少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車が売れる時期を迎え、例年どおりの順調な売行きとなっている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	単価の動き	・年初ということで、客の財布のひもが少し緩くなっている。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	単価の動き	・インパウンドの増加によって1品単価が上昇している。単価の高い金製品にも動きがある。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・消費者は商品を品定めする機会を増やしているように見受けられ、購買意欲の高まりを感じる。
		その他レジャー【プロスポーツ】（経営管理担当）	お客様の様子	・新シーズンの開幕に向けて、期待の高まりを感じる。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月と同様に客単価は低下しているが、来客数は増加しているため、売上は横ばいである。ただし、低価格帯の商品は、包装経費の割合が高いため減益となる。
		一般小売店【生花】（経営者）	お客様の様子	・日常的に必要な仏花や墓花、セール品の安い花の売行きは良いが、それ以外の家庭に飾る花やギフト商品の動きが鈍い。余分な品物は買わない傾向は変わっていない。
		一般小売店【薬局】（経営者）	販売量の動き	・天候の影響もあるのか、来客数が減少している。12月はまあまあであったが、11月と1月は、風邪やインフルエンザの流行もなく、薬剤等の売上が非常に悪い。家計に余裕がないためか、客は本当に必要な商品しか買わない。
		一般小売店【土産】（経営者）	来客数の動き	・1月下旬は大雪警報によって観光客数が大きく減少した。結果的には雪は降らず空振りであったが、天気予報の影響の大きさを実感している。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・返礼品の需要が伸びず、贈答品の需要は伸びている。全体的な売上は変わらない。
		一般小売店【書店】（営業担当）	販売量の動き	・年度末に例年発生する受注の増加により、販売量は増加しているが、今一つ伸びが感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りの売上は、曜日と暖冬の影響もあり良くなかった。後半になってようやく寒くなってきたが、これからコート類を購入するという動きはなく、今持っている物で済ませようである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は降雪がレジャーやサービスの消費にはマイナスに作用しているが、その影響を差し引いても消費には力強さはなく、消費者には慎重な姿勢が見受けられる。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で年初のクリアランスセールは盛り上がり欠けた。中旬以降は、気温が下がったが大雪の影響で厳しい状況にあり、天候に左右されている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・中間層の財布のひもは依然として固い。今月は、寒波の影響で全体的に売上が落ち込んでいる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・暖冬という環境要因だけでなく、生活環境が改善しない心理的な要因により、消費は一向に上向かない。輸出型の大企業は好調を維持しているようだが、国内向けの製造業等の状況は改善していないため、多くの消費者は、購買意欲が停滞したままである。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・福袋の売上は不調であった。中旬以降は前半に比べて来客数は減ったが、目的買いや購入意欲の高い客が目立ち、高額商品にも動きがある。しかし、お買い得品を求める客の増加による客単価の低下が顕著で、前年同月比ではマイナスとなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・初詣では、どこの神社も参拝者が最高となったが、さい銭は伸びていないようである。パーゲンでは、積極的に大幅な値下げをしても、売上は思うようには伸びていない。コンビニは新商品を出し続け、商品の質も良いため売上も伸びており、いつの間にか地域の小売業をリードしている。消費全体としては1月もあまり上向かず、景気の回復にはつなげていない。

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（店長）	単価の動き	・商品値上げや生鮮食品等の価格高騰で、1品単価は上昇している。しかし、買上点数が伸びず、客単価は上がっていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・3か月前は果物を箱単位で購入する様子も見受けられたが、年末商戦が終わり、現状では袋詰めの商品を必要な分だけ購入する状況に変わっている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客の購入点数に、あまり変化がみられない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の変動が大きく影響している。今月中旬以降は寒くなって衣料品を中心に売上が増加しているが、前年末からの暖冬によるマイナス分は、まだ取り戻していない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・販売政策として価格を下げた商品は売れている。景気の現状は、3か月前と比べて変わらない。節分の豆の売行きは良くない。
		スーパー（人事担当）	お客様の様子	・周囲の様子をみる限り消費動向には変化がない。客は必要な品物は買うが、それ以外は買わない傾向に変化はない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数も客単価も、あまり変わりがない。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・同業他社の来客状況が変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・外部環境に変化がない店でも、じわじわと来客数が減っている。ここ半年は、わずかながら来客数が前年割れとなる状態が続いている。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	競争相手の様子	・クリアランスセール時期になっても、販売不振が続いている。1月下旬は例年並みの寒さとなってきたが、暖冬の影響で、アパレル商品ではコート等のアウター類の動きが悪いと聞いている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・相見積を取って最終的には金額で購入を決定する客が多く、シビアな状況である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・これまでの販売量と水準的には大きな変化がない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年同期をやや上回っているが、販売単価は引き続き目標水準を下回っている。ガソリン代が安くなったため、ガソリン車に比べて割高なハイブリッド車を買入れ控える動きもみられる。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車投入の効果で、受注台数は前年同期を上回っているが、生産が追い付かず販売台数は前年割れとなっている。年度末に近い割には客の動きは重く、年度内の登録をまだ考えていないのか、商談ではあまり急ぐ様子が見られない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売増加の時期に入ったが、販売台数は増加せず、計画の70%前後となっている。例年に比べてかなり厳しい状況が続いている。
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・新築住宅、新築マンション共に伸び悩む一方で、住宅やオフィスのリニューアル物件は増えている。官公庁の工事については、新築物件が減っている。
		その他専門店 [書籍] (店員)	来客数の動き	・1月はお年玉等で購入する児童・学生や親子連れの客等の来店が多い。受験シーズンということもあり、関連商品の動きも良い。
		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	・売上高は前年比で4.6%のプラス、来客数は前年比で1.6%マイナスの状況が続いている。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・正月の営業は、前年を上回る来客数や売上であったが、その後の動きは落ち着いている。景気の回復というよりは、曜日の影響による一過性のものと見受けられる。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・自動車業界では繁忙が続いている。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・客の話では、年末年始の出費がかさみ、外出を控えて自宅での晩酌が増えているとのことである。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・売上は、新年会等の年明けの行事により、ある程度確保している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・年末年始は全般的に良かったが、仕事始め以降は、特に食堂の来客数が劇的に減り、客単価も下がっている。全体では3か月前と同様に、前年割れとなる見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けから受注案件や見積案件は増えてはいるが、6か月以上先の案件もある等、旅行時期がまちまちで、必ずしも、単月や本年度の受注増加とはなっていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春以降の予定は非常に多いが、商品単価については、あまり高くない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油価格の下落や円高等、海外旅行には好条件となっているが、申込は今一つ伸びていない。大雪やスキーバスの重大事故等、旅行客の来店や申込等に水を差す要因もあるが、パリのテロ事件以来、全体的に海外旅行客が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月は天候に恵まれ、初詣や食事、買物等でのタクシー利用が多かった。正月の出費増加のためか、中旬は少し悪くなったが、その後は大雪で非常に忙しい日もあった。特に週末等は新年会等で夜遅くまで客も多く、今月の調子もまあまあである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長い間、繁華街への人出は少なく、例年と比べても少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・12月と同様、新規契約数は堅調であるが、解約数は増加傾向にある。客単価も低下してきており、状況は良くなっているといえるほどではなく、横ばいである。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・スマートフォンやタブレット端末の利用が増え、固定のネット回線からモバイルWi-Fi等の契約に切替える客が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットの需要等は、当面現状維持と見込まれる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数には変化がない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・1月中旬までは順調に推移していたが、寒波の影響で、足元の来客数は減少している。客足はやや悪くなっているものの、景気としては悪くなっていない。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	単価の動き	・人気公演は例年より値上げをしても完売するが、値下げをしても売れない公演があり、販売数が伸びない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	販売量の動き	・販売量はやや減少気味ではあるが、何とか維持している状態である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話からは、正月や連休にもレジャー等にはあまり出かけず、金を使う人は少ないようである。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	来客数の動き	・デイサービスや居宅介護の利用者数は変化がない。グループホームの利用者数にも変化がなく、落ち着いた状態である。
		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く、横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請業者においては、今まで仕事がなくなることがなかった業者でも、仕事が途切れるようになっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が伸びず、客単価も低く、販売量・売上高の回復につながらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商品の入替え時期で新商品のカタログやパンフレット等を配布したが、反応は鈍い。注文だけでなく、問い合わせや見積依頼等もほとんどない状況である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店経営者は、例年に比べ新年会の数が少ないと言っている。飲食店街への人の流れも実際に悪い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドは堅調に推移しているが、日本人客の売上が前年を大きく下回っており、トータルでも前年実績を少し割っている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・年末年始の休みが短かったことと暖冬の影響で、冬物のクリアランスセールが不調であった。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・客は必要な物しか買わなくなり、ついでの買物が減っている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、全体的に客単価が低下している。客は最小限の商品しか購入しない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・新聞折込チラシや販売促進のフェア等がことごとく不調で、客への商品訴求が不足している。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は、前月比では約2%増加しているが、依然として前年同月を下回っている。客単価にはあまり変化なく、好調を維持している。

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（販売担当）	お客様の様子	・客は、年末年始に金を使いきすぎたようで、購買意欲があまり感じられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・1月は天候に恵まれ来客数は前年並みだったが、客単価の低下で、売上は若干減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・競合他社からは、商品の動きが非常に鈍くなっているという声を多く聞いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年に比べ商品価格は値上がりしているが、売上金額は前年並みである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は悪くはないが、全体的に客足が鈍っており、3か月前と比べると今一つである。販売数が減少する時期ではあるが、徐々に手ごたえのない月となっている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	来客数の動き	・来客数が前年同月に比べて約70%となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・街中の人出が減っており、来客数も極端に少ない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数は、3か月前には前年比3%の増加であったが、ここにきて前年比10～15%マイナスとなっている。地元からの誘客で補おうとしているが、乗り切れない状況である。景気は下降気味となっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約の入り方が不安定になっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・季節要因もあるが、宿泊者数は前年並みに落ち着いてきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・少子高齢化により日本人旅行客が年々減少するのは明白であるが、安・近・短の傾向がより一層強まっている。インバウンドをどのように取り込むかが、経営の基本となりつつある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年、正月の来客数は多くないが、ハネムーン客が休みを利用して来店する。しかし、今年はそういった客が非常に少なかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年同期に比べて、明らかに利用者が減っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪不足や荒天等、不安定な天候によって来客数が著しく落ち込み、厳しい状況である。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きが今一つで、販売量はやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は暇な月であるが、例年以上に暇である。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・寒い日や雪の日はキャンセルが多くなり、来客数がやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・東京圏は景気が良さそうだが、地方はどんどん悪くなってきている。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・3か月以前と比較して客単価が下落している。財政的に厳しいのか、自治体の給付指導も厳格になっており、介護保険制度を利用した客への提案が、以前よりも難しくなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・訪問客や現場での打合せにおいては、あまり良い話を聞かない。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	単価の動き	・受注量は横ばいであるが、材料費や人件費が上昇し利益が出ない状態が続いている。受注単価も前年同月を下回っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・株価が下がっており、消費者の購買意欲が弱くなっている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・紳士靴の売行きが悪いためか、メーカーが商品を作り置きせず在庫が少なくなっている。商品がすぐに入荷せず、売上に影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・比較的暖かい日が続いたが、来客数は、なじみ客、バーゲン客共に減少している。購入する客も、単品買いがほとんどである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同期比で30%のダウンである。来客数も前年に比べて少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月が思った以上に忙しかった反動か、1月は暇である。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客足は安い店に流れており、景気の良い話は聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅購入の希望者がいても、所得水準が低いいため住宅ローンの借入れができず、契約に至らない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	化学工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・ポリエチレン原料の価格が下がり、収益が増加している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・売上の3分の1を占める取引先からの受注が増え、今月から3交替のフル生産に入り、非常に好調である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先で新機種の立ち上げに伴う設備投資の増加が続いている。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の発売した新商品の受注が伸びており、それに比例して当社への受注も増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、前年同期比で3.8%プラスと良くなっている。
		通信会社（法人営業担当）	競争相手の様子	・官庁の入札で、各メーカーとも商品供給が間に合わない状況のため物品調達先が確保できず、応札できなかった案件も出ている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の運輸会社では、燃料コストの低下で大幅に利益が改善している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・この時期になっても3月以降の案件予定が発生しており、零細企業にも案件の打診がきている。
	変わらない	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬による年末年始の出荷量の落ち込みは、ばん回が不可能で、非常に厳しい状況が続いている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・株安傾向ではあるが、円高の影響もあり深刻ではない。経済に影響を与える要因として、特筆すべきことはない。
		化学工業（人事担当）	取引先の様子	・ジェネリック医薬品が増えている影響で、大手製薬会社では余裕資金が減り、研究開発領域を絞り込んでいる。製薬業界をみる限り、景気が上向いているとはいえない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現状では、忙しくて納期に間に合わないほどの状況が続いている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年であれば中国でのスマートフォン関連の設備投資が落ち込む時期だが、想定したほどの落ち込みではない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・以前に比べると、景気が良くなっているとは感じなくなった。受注状況も、商品や地域によって差があり、一様ではなくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格には、あまり変化する要素がみられない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・新型ハイブリッド車向けの部品は好調だが、それ以外の輸出向け製品等の動きは、あまり良くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者の購買意欲は非常に不安定である。土地・建築費共に高騰し、住宅の販売価格も上昇しているため、一般的なサラリーマンでは住宅取得が困難になってきている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度の決算、営業状況には、取引先等を含めて特に変わりがない。
輸送業（経営者）		受注量や販売量の動き	・輸入貨物量は前年同期を上回り続けている。国内輸送では、運転手不足は深刻であるが、軽油価格が下がっており利益増加に大きく貢献している。	
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷動きは1月前半は好調であったが、下旬に入って失速し、低調となってきた。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・円安で輸出貨物が堅調である一方、輸入貨物は減少している。		
輸送業（エリア担当）	それ以外	・定時退社で18時くらいの電車に乗ると、混雑していることが増えている。以前は20～21時台に混んでいることが多かったが、早い時間帯に帰宅する人が増えている。残業をする必要がなくなっているのか、あるいは抑制されているのか、全体的に就業時間が短くなっている。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・個人消費はGDPの6割を占めるが、財布のひもは固い。消費者心理にとって、ガソリン価格の低下はプラスだが、野菜の価格高騰は大打撃である。円安や株安は、一般市民には高みの見物で、給料・ボーナスや年金等、直接的に収入が増えないと、購買意欲は改善しない。		
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車製造業では、社内でも車種によって忙しい部署と残業もなく暇な部署があり、二極化している。子会社や孫請け会社においても同様で、景気の良いところと悪いところが両方あり、どちらともいえない。		
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・年明けからの株安、円高の進行により、個人投資家の資産は含み益が減っており、利益確定や新規投資等、資金の動きも止まっている。		
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の希望する売買価格には変化がない。		
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格には変動がない。		
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客の広告予算は、前年からほとんど増えていないため、広告の受注量等もあまり変わらない。		
		公認会計士	それ以外	・客の業績は依然として厳しい。円安に伴うコスト増加が収益を大きく圧迫している。中小企業では人材の採用難が続き、人件費の上昇が収益性に大きな影響を与えている。		
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが変わらない。		
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・世界情勢が不安定なため消費や設備投資の動きがない。株価の下落も影響している。建設業者からは、今年に入ってからの受注が少ないという声を耳にする。		
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益共に伸びている客が多いが、依然として守りの姿勢が強く、新規事業や設備投資の動きはない。		
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・新規取引先により業績は順調に推移している。中国から日本への企業の引上げが、当分は続くと思込まれる。		
		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	・特にどの業種が悪いというわけではなく、全般的に受注量・販売量が減少している。
				出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年実績をクリアできない。客が出稿する際も、料金にはますますシビアになってきている。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量や取引量は、前年同期より10%ほど減少している。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・客先業界での規制強化で、設備投資、リニューアルや新規店舗の建設が極端に少なくなっている。そのため、当社製品の売上も減少している。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量は、5～6%減少している。特定業種に限らず、工作機械や電気関係等、全般的にすべての製品において、悪い状態となっている。		
輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・販売台数の減少に伴い、利益も下方修正の見込みである。		
悪くなっている				食料品製造業（営業担当）	それ以外	・当業界では、残業カットや基本給の実質引下げ等が行われている。生活水準の低下が懸念される。
		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。		
雇用関連 (東海)	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	・賀詞交歓会や法人関係の新年会での派遣スタッフの利用が、例年以上に多くなっている。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車製造業において、年度末に向けての生産体制を確保するため、雇用拡大の動きがある。		
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・新規求人数は、前年同月比で5.4%増加している。充足数は、前年同月比で22.0%の大幅な伸びを示している。人手不足を背景に、雇用への積極性が出ている。就職者数も前年同月比で40.0%増加と、大幅に伸びている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年6月以降連続で、有効求人数も8月以降連続して前年同月を上回っている。求職者数の減少で、有効求人倍率は1.42倍となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は1.93倍で、3か月連続して前年同月を上回り、好況であった10年前の水準を上回っている。海外と取引のある事業所に中国・新興国経済の減速による業績や雇用への影響を確認したところ、ほとんどないとの回答である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・県内の中小企業事業者には、賃上げや正社員化を行う事業者が散見され、中小企業でも人材の確保が進展している。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・取引先では積極的に採用を考えている企業が多く、就職イベントの出展企業数が増えている。
変わらない		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・電機関連業では、一部に残業規制の動きもあるが、自動車関連業では、繁忙が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員採用による求人案件は順調に受注しているが、要件に該当する求職者が枯渇しており、人材紹介の成約状況に影響している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価が乱高下しており、不安定な状況が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・1月に入って要員募集は増えてはいるが、ほとんどが3月一杯の就業であり、年度末に向けた予算消化のための募集が増えている。3か月前と比べて景気が良くなっているという印象はあまりない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・1月は、前年同月を数%下回る求人数となっているが、年間での動きでみれば、依然として高水準で安定的に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新年になっても世の中には景気が良くする要素はない。芸能スキャンダル、食品廃棄物の横流しやバス事故等、気持ちが落ち込む話題が多く、消費者も企業もモチベーションが改善しない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野の人手不足は慢性化している。小売業では、引き続きパートを中心に求人募集が続いている。募集時の採用意欲も、引き続き全産業で見受けられる。1月の求人数は、正社員、パート共に前年比で10%増加している。特に300人以上の規模の小売業においては、新規出店に伴い、人事部門等で大幅な伸びを示している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人の賃金は、引き続き前年同月比で上昇傾向にあるものの、特に求人数が多い一部の業種では、下降している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・消費は上向かず、企業の業績も向上していない。業務量はあるものの人手不足のため、労働環境が厳しくなっている。正社員の求人募集でも、残業が多い等、高待遇な案件は少なく、求職者は、契約社員やパートの募集にやや流れている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・大手企業では求人数が減少している。前年度は上半期から下半期にかけて採用計画数が伸びていたが、今年度は採用計画数を引き下げた企業が多い。下半期に入ってから大手企業よりも中堅・中小企業での採用支援が増えてきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・有効求人倍率は引き続き高いが、企業が要望する採用条件のハードルは下がらないため、採用決定にまで至る件数には、変化がない。
		やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き
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	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数が伸びてきている。原因として、昨今のニュースによる端末価格上昇のあおりを受け、前倒し購入を検討する客が多いことがある。
	やや良くなっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・売上はわずかな伸びだが、来客数はよく伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セールにかかわらず欲しいものだけを確実に購入する客が目立つ。集客はあるが、時間をかけて吟味している。冬素材のものより通年使える素材のもの、または元の単価が高くてお買得になっている商品から動く。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年と比べて好天に恵まれた。積雪がないというだけで、来客数が大幅増である。したがって、たまたま今月のみが良いだけである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売量はやや良くなっているが、この状況は業界特有の季節要因が主と考えられる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車効果のおかげで順調に目標をクリアしている。営業利益ベースで前年比2割程度アップしている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は前年同月比100%である。27年10月の販売量は前年同月比90%なので、3か月前と比べて上向きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	お客様の様子	・防寒衣料、除雪用品、季節ケア品などが悪い。しかし、年末の食料品需要はオードブルや持ち帰り寿司などが例年以上に良く、おせち予約数は昨年並みだったが購入単価が上回り、結果として売上伸長ができた。年始は天候が良く足元が良かったため、例年を上回る来客数となった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の年齢層が高い当店では足元が悪い日は閑散としたが、悪かった前年同月よりは2割増しといったところである。一方で、商店主などからはやはり厳しい声が聞かれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月前半は新年会などがあり良かったが、観光客は1月に入って減少した。月初は暖冬であったが、後半から天候が悪くなり、電車の運休で長距離の客が多かった。雪が降ったため、後半は忙しかった。
		美容室（経営者）	それ以外	・来客数は依然として微減傾向にあるが、美容商品の売上が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月の受注数は前年同月比145%増であった。好天に恵まれたこともあるが、消費税増税前の駆け込み需要と推定される大幅な伸びを示した。来月の客の動きが楽しみである。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・セールも一段落して、暖冬から一転して寒くなったためか、客足が鈍い様子である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1月上旬は暖冬の影響で、衣料品は冬物バーゲンに入っても不振が続いた。中旬に入ると一転、寒さが増して人出が激減した。今年はバーゲンの盛り上がりがなく、その分の売上を取り返すのは難しそうだ。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・官公庁の需要が増加しつつあるが、一方で個人消費が伸びず苦戦している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・例年、正月明けの1月は観光客も減り、天候不順で寒く静かな月となる。今年もやはり年末ほどの活況はもろんないが、北陸新幹線の影響で観光客もそれなりに多く、昨年と比べると良い。ただ3か月前とは比べられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価は、依然として上向いていない状況である。季節催事の節分やバレンタイン、ひな祭りをもみても、売行き状況は決して良くなく、鈍い状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1月も下旬までは例年になく温暖な天候が続いたため、来客数が前年を上回り売上高も伸びている。しかし1人当たりの買上点数はわずかに減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べて降雪が遅く、鍋商材は動きが悪かった。その分を差し引いても、やや1人当たり買上点数が下がり、購買量が減った傾向である。ただし年末商材は、店舗間格差はあるもののおおむね昨年並みで推移したことから、横ばいと思う。
		スーパー（店舗管理）	単価の動き	・天候の影響で来客数は前年並みであるが、1品単価は上がっているものの、1人当たりの点数が少ない状況であるため、客単価が低くなって売上は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・体育センターや競技場などの施設がある場所に立地しており、イベント依存は相当あるのだが、もともと冬のシーズンは数字が低い。今シーズンも昨年までと全く同じ数字が並んでいる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・年末から前年比、前月比共に売上に変化なしである。当地のコンビニも飽和したためか、新規開店店舗の数も少なくなり、閉鎖店舗も目立つようになった。ただ、現在閉鎖しているのは特定のチェーンに限られ、それも合併のために契約上加盟店に有利な店舗のみ閉鎖しているように感じる。本部側からの解約の場合は店舗歴が浅いほど解約違約金が高いためである。このような理由から、淘汰というより一時的な閉鎖のために前年比などに影響がないだけで、それも終わるとまた景気の悪い状態に戻るのではと考える。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・半月ばに降った雪の日を除き、比較的天候に恵まれたので、来客数も微減で推移した。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月、大きなイベントに参加したが、数件の新車の商談もあり、今後の動向に期待している。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は降雪の影響で冬季商品の動きが良かったが、低価格商品が中心で単価自体は低下している。初売りの来客数は例年並みだったが、買上比率は前年からは下がっている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・年末の客数動向は前年に比べ良くなかったが、年始からの来客数の動きは前年以上になり、1か月単位で見ると大きな変動はみられなかった。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新年になり北陸新幹線効果も落ち着いてきたが、それでも前年比10%ほど売上が増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比宿泊人員131%、総売上139%、宿泊単価109%であった。14名以下の個人客のウエイトが53%となったことが宿泊単価アップに貢献した。カニプランなど付加価値商品の販売も消費単価アップに貢献した。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の伸びの勢いが12月から鈍化しており、その状況は1月も変わっていない。レストランの売上は、団体需要が弱く前年割れである。宴会はやや良い。
		通信会社（店舗統括）	お客様の様子	・色々なメディアからの情報や口コミに敏感な客の来店は増加しているが、そういった客が全てでもなく、トータルとしては横ばいである。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・1月は年末年始休暇を挟むため契約数は例年下がるが、前年に比べて好調である。テレビ、通信サービス共に、引き続き客からの問い合わせが多く好調である。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・例年の1月と比べると穏やかな天候であったことから、個人客を中心に来客数は増加したものの、団体客の動きは鈍い状況であった。海外からのインバウンド客も、台湾の選挙の影響もあり例年並みの水準で推移し、全体としては2～3か月前と変わらない来客数の動きとなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ここ3か月間の客単価は横ばい状態である。
		その他レジャー施設（支配人）	来客数の動き	・新年に入って、「想いも新たに！」と入会をしてくる客が非常に少ない。短期間、割安料金をつたって体験コースも設定しているが、反応が今一つである。追加の販促をかけざるを得ない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示会の来場者数、インターネットによる資料請求などによると、客は動いているが、契約までに時間がかかり、競争も激しい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気に関してはほぼ変化が見られず、客の動きにも変化がみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は暖冬であり、当商店街に多い衣料関係の店舗では、冬物の販売があまり良くなかった。それに加えて、県内の大型商業施設などとの競争も激化しており、当商店街の店舗は苦戦を強いられている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・冬の商材の売行きが悪い。暖冬で始まった分、動きが全く良くない。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・本年は曜日まわりが悪く1月4日は仕事初めとなった企業が多かったため、集客が減り売上高に大きく影響を与えた。1月の売上高は前年割れで推移している。また、天候も中旬までは降雪、積雪がない状況が続き、ブーツ、マフラー、手袋などの防寒商材の動きが鈍かった。24日以降によろやく気温が下がって冬らしい天候となり、防寒商材が動き出したが「時すでに遅し」という状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬傾向が長引き、高単価である冬物商材を買い控える客の声が多い。トレンド商材も、低単価で汎用性があるカジュアルウェアを買い求める傾向が顕著で、グロスの売上は前年を55%ほど下回る結果となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子をみていると、スーパーの値段に対して今まで以上に敏感になっている声が非常に多い。それは景気が下向きになっているからという部分が、少しあるのではないかと思う。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターが相次いで開業したことに加え、今月は前半は暖冬、後半は大雪となつて、売上が大変悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の実績をみると、1月はさんざんであり、前年の60%ぐらいである。雪や天候のせいだけではないように思う。景気がそこまで悪いとも思えない。近所の店舗のおかみさんは、毎月持ち出しだと戦意喪失でヒステリー気味である。ただ、飲食は悪くないようである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・1月の大半を占めるのは初売りだが、今年は正月が短か過ぎた。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物衣料やブーツなどの販売量が前年を大きく割り込んだ。一方、1月中旬から下旬の大雪で客足が鈍り、ダブルパンチの状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昨年春から、北陸新幹線開業により団体旅行での昼食需要が例年に対して200%近くに増えていたが、12月中旬から120%ほどに減っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年明けからの客足はすこぶる悪い。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・北陸新幹線効果の反動か、受注が前年より減少傾向である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雪があまり降らず足場が良いことから、営業回数が少ない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今年に入り、携帯ショップにおいて携帯と光サービスのセット勧誘を進めているとの情報もあり、ネット新規契約数は伸び悩み傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の単価も、建物の単価も、絶対額も以前より安くなっている状況にある。
悪く なっている	その他専門店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・年が明けてから、本当にさっぱりである。酒を納めている居酒屋も年明け以降さっぱりということで、本当に今の天気ではないが、日本列島が冷え切っているという状態である。2月には節分があり、これをきっかけに少しでも景気が良くなればと思っている。	
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・今まで在庫調整のために仕入を抑えていた国内大手百貨店、大手チェーン店などからの受注が増え始めている。ただし、その一部にインバウンド対応のための仕入も含まれていると思われる。
	司法書士	取引先の様子	・議事録作成の依頼を受けている会社において、定時株主総会後の取締役会で役員報酬を増額しているところが多い。	
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・輸入原材料価格については高止まりで推移しており、商品販売量についてもここ2～3か月は前年比2～3%の伸張で推移している。状況について大きな変化はない。その中で、おせち商材は5%ダウンから良くて前年並みに推移したといわれているが、1月4日が月曜で正月休みが短かったという曜日の関係があったのが原因ともいわれている。
繊維工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・一部在庫調整も含め、国内市場向け商品の受注に力強さがなく、前年同期並みを確保するのに苦戦している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料関係は天候の影響を非常に敏感に受けるので、動きが非常に悪い。非衣料についてはまだ安定している。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏では受注価格競争が緩和状況にあるのに比べ、地方では価格競争が一段と激化してきており、二極化傾向が顕著になってきた。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・人員の確保難や人件費の上昇による採算の悪化が見られる取引先が出てきている。また暖冬の影響で、物販の販売低下もみられた。しかしながら採算が確保されている企業も多く、改善要因、悪化要因の双方がみられる。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国の景気動向やフランスのテロなどにより景気が不安定であり、設備投資意欲に力強さが無い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が昨年より少ない上に、この冬は1月下旬まで全く降雪がなかったため、工事部門の技術者、技能者の行き場がなくなってしまった。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・中国経済の影響で輸出が伸び悩み、思ったほどの荷動きが期待できない。
金融業（融資担当）		受注量や販売量の動き	・暖冬で冬物の販売量が悪い。株安で消費が落ち込んでいる様子もある。	
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・現在、法人客は購入者がなかなかいないという状況であり、個人の購入者もあまり出てきていないという話が多い。	
		税理士（所長）	取引先の様子	・今日立つのは、建設業で特に土木関係の不振である。当地の場合は冬場の除雪作業などが結構収入になるのだが、暖冬の影響で減少している。また、公共工事関係の予算も以前に比べると相当低下している。これから2～3年先の公共工事の計画も、県内では大きなプロジェクトはないようである。建設関係が数年来なかったような不振である。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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160%であった。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が少なく、人材の確保ができない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・専門、技術的職業の求人数、求職者数の動向をみると、求人数超過となっており、求職者間でもミスマッチが多くみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込数全体が前年比で少し下がっているが、その中で正社員の数が大きく下がっており、またパート、アルバイト枠への申込は増加している。正社員に人が回り、パート、アルバイトの条件での求人募集が厳しくなっているようだ。正社員として就労した人たちの消費活動が回り始めている中、現場の人手不足感は消えていないので状況としては変わらないと思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は依然として高い水準となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は前年度と比べると増加傾向にあるが、一部の企業においては必要な人員確保が出来ないことによる求人申込であり、深刻な人手不足問題がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比マイナス7.4%であった。内訳はサービス業などが低下しているが、主要産業である製造業では増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・職種により極端で、難易度の少し高い仕事は応募者がなく、求人を出し続けている状態である。反対に誰でもできる事務職などは、応募者が多く面接は多数と聞いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人の追加がまだ来る一方で、次年度の求人票の出方が今年度と比べて2割程度多くなっている。業種では製造業を中心にIT関連企業が目立っている。中には、理系文系を問わない企業も出てきている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べ、1回の発行で100件ほど掲載件数が減っている。

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
	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式会社）

（-：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	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,166円で、3か月前の客単価は9,497円と、単純に比較すると良くなっている。ただし、これは正月特有の現象と思われるため、楽観はできない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月中旬から気温が低下し、これまで不振が続いていたセールの売上もやや好転している。富裕層である外商顧客の売上は依然として堅調なほか、ここ数か月落ち込んでいた外国人客向けの売上も、下旬になって来客数、売上共に少し増加してきている。
	やや良く なっている	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は催事（ギフト解体セールなど）が好調に推移している。特に、バレンタインフェアは初日から多くの女性客が来店し、高級な商材を中心に好調となったため、売上は前年比で30%増えている。全体的にも前年実績を確保できそうな状況である。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・暖冬により防寒商材の売行きが全国的に厳しい時期が続いたが、1月に入って気温が低下したことで、ブーツや手袋、ネックウェアといった商材にようやく動きが出始めている。クリアランス商戦の出足も良く、都心型店舗、郊外型店舗共に売上が前年を上回るなど、月後半になっても勢いが続いているように感じた。また、化粧品などの商材も前月に引き続き好調を維持している。一方、都心店舗は2けた成長が続くなど、インバウンドの年末年始の好調さがうかがえる。郊外店舗でも、寒さでスキンケア商材が動き、売上を伸ばす結果となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前は衣料品、食料品、住居関連品共に、売上や買上点数がダウンしていたが、12月20日ごろから年末年始にかけて売上が持ち直した。衣料品の売上が下げ止まったほか、食料品、住居関連品の売上は前年比で2けた増となっている。衣食住の売上がそろって増加する傾向は、ここ3か月はみられなかった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・11～12月は暖冬の影響が大きく、売上が伸び悩んだが、年明け以降は冷え込みもあり、比較的堅調に推移している。消費は底堅い感覚がある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コーヒーの売上が好調なため、コーヒーマシーンを1台増設したところ、更にコーヒーの売上が増加した。また、それに伴って、サンドウィッチやデザート類の売上も増えている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・やや来客数が増えているが、年末年始の施策の効果なのか、景気の上振れによるものかは、もう少し動向をみなければ判断できない。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・中国人による小型家電の爆買いが続いていることで、販売額は順調に推移している。また、3月からの新生活関連の消費にも期待できる。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・年初の動きは良かったので、今後を期待している。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数は11月が底であり、その後は上下しながら、12～1月は前年比でプラスに転じている。特に、平日が上向いてきたことが大きな変化である。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・ガソリンや灯油の値下がりなど、原油安によるゆとりが生まれつつあるように感じる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価を上げたものの、前年並みの集客ができていない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・温浴施設や併設のレストランの売上が前年よりも伸びており、客単価も2～3か月前を若干であるが上回っている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊のインバウンド需要がますますおう盛で、単価アップにもかかわらず伸びている。特に、韓国では格安のインターネットツアーが大ヒットで、オフシーズンながら大幅な収入増になっている。また、宴会部門も新規の件数増や単価アップもみられ、12月に続いて前年比で大幅なプラスとなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
変わらない		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンドは中国の株価低迷などの影響を受け、多少は停滞傾向にあるが、国内需要は順調に推移している。客室稼働率は高い状態で横ばいであるが、客室単価は上昇している。	
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・引き続き、海外からの来客が好調に推移している。	
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・暖冬や好天の影響もあるのか、観光シーズンでないにもかかわらず、入場者数、販売量共に増加している。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・どちらかという、今までは客が全体的に消極的であったが、最近は積極的な行動が期待できる。購入にしろ、売却にしろ、案件が増えてきている。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今月は祝日が昨年よりも少ないが、住宅展示場では前年以上の来場がみられる。	
			商店街（代表者）	単価の動き	・来客数の減少に加え、買上単価が下がっているため、売上が伸びない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客が現状に慣れて、節約を覚えたことで、量よりも質を求め始めている。
			一般小売店〔時計〕（経営者）	それ以外	・年始は数店の個人店舗が閉店となり、貸店舗の看板になっている。土日になると大型商業施設にはたくさんの客がみられるが、近隣の個人店舗が並ぶ通りは、平日、休日を問わず人通りが少ない。地域に密着していることは大事なことであるが、若い人が少なくなり、平均年齢が上がると購買力が減るため、活気を取り戻すことは難しい。年始から深刻な状況である。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・1月後半からの寒波到来で、コートなどの高額品が一気に動いたため、1月前半の落ち込みが少しカバーできた。前年の実績は確保できている。
			一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・1月と昨年10月の売上前年比を、地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は1月が97.0%で、10月が87.9%、関東は1月が95.5%で、10月が97.2%、中部は1月が98.0%で、10月が105.9%、中国は1月が92.8%で、10月が111.6%となり、各地区合計の平均は1月が96.3%で、10月が95.4%と、前年割れの状況にあまり大きな変化はない。10月はハロウィーン商戦が非常に好調であったが、売上全体を増加させるまでには至らなかった。1月は年始からほぼ前年並みで推移したが、月後半の寒波による激しい落ち込みが影響している。
			一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・飲食店への卸売が低調であるが、売上ベースでは変化はみられない。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・暖冬の影響により、防寒具の代わりに厚手のニット類が売れているので、景気は悪くない。
			一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・個人営業の店は相変わらず閉店などが多く、まだまだ厳しい状況が続いている。
			百貨店（売場主任）	販売量の動き	・年初から一気に極寒となり、後半は売上が大きく落ち込んでいるものの、初売りの福袋の売上は好調であったことから、景気が悪くなっているとは一概に言いえない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・1月は年明けのクリアランスセールの出足が好調であるものの、防寒アイテムの売上は期待したほどではない。防寒アイテムは、気温だけでなく、客のタンク在庫の状況にも大きく左右される。今は付加価値の高い商品以外の売上は厳しい状況であり、消費者は欲しい商品は積極的に購入するが、不要不急の商品に対しては慎重である。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・暖冬の傾向で防寒商品が不調となるなか、特選品や宝飾品、化粧品、食品などが安定して全体をけん引していたが、突然の寒波の到来で来客数が伸び悩み、月後半は苦戦続きとなっている。			
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は寒暖の差が激しいが、月後半は寒さが厳しくなったものの、防寒衣料の動きが鈍い。また、衣料品の苦戦が続く一方、雑貨、食品は堅調な推移となっている。セール品は一段と冷静な目で、購入の判断が行われている。			



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（マネージャー）	お客様の様子	・年末年始のおせち料理や福袋、クリアランスの購買動向をみると、予想どおり消費の二極化が顕著となった。つまり、非日常の買物では開放感がみられるものの、冬物の実需品では節約志向が続いている。また、一部の冬物防寒アイテムでは、景気よりも天候次第といわれるように、気温が売上に大きな影響を与えている。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・暖冬で防寒衣料品の動きが鈍いこともあるが、客単価が前年比で約4%低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月にお金を使ったせいか、年明けから売上や客の買い方が非常に厳しくなっている。特に、1品ごとに吟味するような、節約した買物をしている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の使用が少なくなったにもかかわらず、来店頻度や購入単価に大きな変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・遅い冬の到来であったが、本来の冬の消費を取り戻すことができた。ガソリン価格や電気料金の値下げなどもあって、1月としては販売がうまくまとまった。ただし、不透明感はぬぐえず、野菜が雪害によって高騰したり、株価にも不安定感がある。また、中国経済の先行きも懸念されるなど、一つ一つの事象が販売に微妙に影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年始以降は、来客数、販売量共に、堅調に推移している。ただし、上向いているかといえば、あくまでも平行線といったところである。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の新規オープンや、リニューアルオープンなどによる売上ダウンもあり、既存店ベースでは前年を下回っている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・気温や天候に左右され、消費意欲はやや下降気味ではあるが、年末年始の販売動向をみると、節約志向が強まるなかでも高額商品への支出が増えつつある。
		スーパー（社員）	単価の動き	・年明け以降も、多くの店舗で客の買上数の伸びは続いているが、最近の気温低下もあり、来店頻度がやや減っているように感じる。ただし、野菜を中心に生鮮食品の価格が上昇していることで、全体の売上は堅調に推移している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・パンや弁当の売行きは好調であるが、来客数の減少が続いているため、売上が伸びない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節の端境期ということもあり、若干買い控えが進んでいる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電商品の買換えサイクルが延び、故障しない限り買換えない傾向にあるなど、暖冬と合わせて消費が悪化している。寒波の到来による季節物の消費に期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・以前からの景気対策に期待していたが、一向に状況の改善が実感できない。先行きを不安視している様子の客が多くみられる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量が伸びていない。年明けの株価の乱高下や、中国問題により、客の購買行動が鈍くなっているように感じる。
		自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・バーゲンや商品の切替え時期で、値下げ商品の購買意欲は高いが、それ以外の商品に対する反応が鈍く感じられる。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・今月中旬に厳しい寒波がやってきた。寒暖の差が大きくなれば、風邪薬やビタミン剤が売れ、寒さが厳しくなればカイロやハンドクリームの動きが良くなっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・のりの生産量が少なく、仕入価格が高騰している。販売価格に値上がり分を転嫁できる状況ではないため、業界的には苦しくなることが予想される。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・目的買い以外の客の来店が少ない。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・年明けから多数の受注があるものの、システムが変わった影響で、うまく受付ができていない。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・企業による宴会は堅調に推移しているが、個人の宿泊利用は、国内客、海外客共に単価の伸び悩みがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすく、暖かい日には昼夜共に来客数が増えたが、寒くなると商店街の人通りが少なくなった。正月で家族が集まる日が多いのか、夜の宴会予約がやや多かったものの、月間の売上は変わらない。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・インバウンドによる利用が依然として続いている一方、今月は比較的暖かい日が多く、鍋料理の受注が前年を下回った。ただし、季節柄、法人の宴会が堅調に伸びたことで、結果として例年とほぼ変わらない状況となっている。
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・1月は気温が高めであったが、利用客数は伸び悩んでいる。正月の休みが少なかったことで、現状は前年並みか、若しくは少し下回っている。
		その他飲食[自 動販売機(飲 料)](管理担 当)	お客様の様子	・顧客の入れ替わりが多く、定期的な注文の内容は把握しにくい。既存の顧客の様子は変わらない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・引き続き宿泊需要は好調で、今月も当社の人手の都合で予約を若干制限した日もあったが、それでも前年を上回る実績となっている。
		観光型旅館(団 体役員)	単価の動き	・宿泊単価は、この4～5か月は前年比で102～106%と回復してきている。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・外国人観光客の宿泊は相変わらず好調であり、宿泊部門は2～3か月前と同様の動きとなっている。一方、宴会部門では、客数はほぼ同じくらいであるが、客単価は少々低下気味である。
		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・依然として、インバウンドの宿泊は好調が続いている。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・国内旅行は昨年を若干上回っているが、海外旅行は欧州方面の落ち込みが大きく、昨年を下回っている。さらに、寒波の影響で交通機関に乱れが出て、キャンセルが発生した。株価も不安なため、先行きの受注が伸びない。
		旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・特に、客からの相談内容は変わっていない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業の新しい計画や、内需拡大の動きがみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の繁忙期により、客の乗車機会が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪がちらつくなど、例年よりも寒い日が続いたため、短距離でもタクシーを利用する客が増えている。
		通信会社(経 営者)	それ以外	・株価低迷の影響がある。
		その他レジャー 施設[飲食・物 販系滞在型施 設](企画担 当)	来客数の動き	・インバウンドは好調であるが、国内客の動きは特に勢いが無い。
		美容室(店員)	来客数の動き	・成人式があったため、忙しかったが、3か月前に比べると客の動きは落ち着いている。
		その他サービス [学習塾](ス タッフ)	単価の動き	・生徒が受講する教科数に、あまり変化がない。
		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	・音楽の販売については、売上が前年に比べて非常に悪いが、それ以外のレンタル、書籍部門などは、全体的に前年並みで推移している。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しているが、この時期特有のものであり、来月以降は増加していく。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・受注量は前年比で微増の状況で、客による消費税増税前の駆け込み需要の動きは、前回に比べて少なく感じる。
		その他住宅投資 の動向を把握で きる者[不動産 仲介](経 営者)	お客様の様子	・金融機関の融資姿勢や、不動産の取引状況はあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・都心部のタワーマンションなどの売行きや反響は、引き続き好調に推移している。景気後退リスクや中国景気の減速といったマイナス要素の影響は、今のところは特にみられない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・当社にとっての景気の変化は分かりにくいですが、小さなサイクルで客の動きが変化しているように感じる。大きな景気の変化による良し悪しがある一方で、悪くてもこれだけは買う、景気が良くても必要のない物は買わないという動きを強く感じる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲン時期であるのに販売量が少ない。景気全体の変化もその要因であるが、それ以上に小売店の販売方法が大きく変わってきたことが、主な要因だと感じる。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・毎年のことであるが、急な冷え込みで来客数が減っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・寒暖の差が大きく、冬物商戦が不振となっている。セール時期に入っても、衣料品の売上が思うように上がらず、客の購買意欲が薄れているように感じる。福袋の売行きも不振であるが、300万円などの高額な福袋は好調に動いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・先月からの持ち越し商談があったものの、富裕層の優良顧客は12月までの好調が一段落し、今月は海外の高額ブランド品や、季節商品の買上、引き合いが減ってきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品の動きが悪い。今まで比較的良かった総菜も、少し悪くなっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・食料品売場の改装効果により、来客数が前年比で2%ほど増加し、フロア全体の売上也4%程度増えている。さらに、インパウンドを含む化粧品売上が20%以上増加するなど、売上を押し上げる要素はあるものの、店全体では1.5%減となっている。また、特選衣料品もこれまでの伸び幅が縮小し、宝飾品や時計も一転して15%減となっている。さらに、中間層向けの婦人服の苦戦が続いており、防寒衣料品も25%減となっている。客単価は多くの商品で前年を上回っているものの、1人当たりの買上点数が前年よりも減少している。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・1月になり、好調であった売上が前年を下回っている。特に、富裕層のほか、中国人を中心としたインパウンドの動きが弱くなっている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・暖冬による苦戦が続く冬物衣料は、前月に値下げを前倒ししたこともあり、1月に入っても引き続き低調である。梅春物に切り替え始めた中旬以降、急激に寒くなってきたが、需要の高まりは感じられない。むしろ入店客数は減少し、前年比で3%減となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・年が明けても気温の高い日が続き、クリアランスに入った今の時期でも、婦人服のコートやジャケットの売上が伸びていない。ただし、富裕層を中心とした客は、気に入った商品であれば、高額でも宝飾品や海外ブランド品を購入している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・子ども服や紳士雑貨、生活用品などの売上は、気温の低下によって前月比では回復したものの、高級品（宝飾品、時計、高級紳士服など）が2けた減と悪化している。株価の低下や中国経済の減速に伴い、富裕層や中国人旅行者の高額消費にブレーキがかかっている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・景気の悪化というよりも、正月休みが少ないという日並びの悪さや、寒波などによる消費者の動きの鈍化が、主な不調の要因である。ファッション関連では、先月と同様に冬物需要が減少している。一方、食品需要は前年比プラスで推移するなど、順調な動きとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬と最強の寒波による天候不順で、衣料品が不振となっているほか、株価の乱高下による先行き不安で、年始は好調であったものの、それ以降は消費がシビアになっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜相場下落や、生鮮魚の販売不振のため、食料品の売上が厳しくなっている。衣料品は年明けから暖冬の影響はなくなったが、直近の3か月では前年割れとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこや、ひき立てコーヒーといった、嗜好品を買う人の動きが変わってきた。たばこを2個まとめて買わなくなり、コーヒーもプラスワンの購入が少なくなっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・気温の低下により、ジョギングや散歩帰りの客などが少なくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少し、販売単価も低くなっているため、景気が上昇しているとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暖かかった月前半の来客数はまずまずであったが、購入単価が低い。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・前年に比べて平均客単価が低く、購買の決定に悩み、時間がかかるケースが多くみられる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年、年明けは引き合いが落ち込むが、今年は例年以上に鈍化が目立つ。リピーターの購入サイクルも長くなりつつある。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・中国経済の成長率の鈍化に伴う、世界的な株価の暴落が、客の購買心理に大きく影響している。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・本格的な寒さが到来し、冬物処分セールに期待したが、食品価格の上昇や株価の低迷などが影響したのか、なかなか売上の増加につながらない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・クリスマスや年末年始のシーズンが終わり、客足が少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・オフィス街は、月前半は来客数がかかなり減少したが、繁華街では増加している。後半はその逆となり、月全体の売上は目標よりも10%ほど低かった。一方、今年は新年会の需要が例年よりも多く、後半に追いついた原因の一つとなった。特に、10～20人規模の宴会が最も多かった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来館者数を支えていた県内の大型のイベントが終了となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・株価の不安定感や天候不順の影響で、客からは、余裕を持って旅行に行く気にならないといった話が多い。客の心理状況は、旅行需要の動向に大きく影響する。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内のどの地域を回っても、流し営業で手を挙げてもらうことが、日に日に減少している。
		美容室（店長）	販売量の動き	・福袋の売行きが例年に比べて悪かったほか、雪が降ったせいで来客数も伸びていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売は、販売価格が上昇するなかでも、京都市内や大阪市内中心部では好調に推移しているが、都心周辺では販売状況が芳しくない物件が増えてきている。
悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店を買い回って価格を比較した上で、ディスカウント商品を購買する動きが目立つ。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・市内での販売量は落ちている。市内にない物を求めて、需要が市外に流出している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月に入っても冬物が売れない。来客数が昨年よりも減少し、売上も3～4割減っている。	
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格を組み合わせた企画商品がよく売れている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・カーナビのパネルの試作品が動いている。量産は来年で降であるが、先行きは明るい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品の受注の内示が増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月はやや低調な伸びであったが、1月中旬以降、受注が増えてきている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・期末に向けて広告出稿の動きが結構活発になっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・これまでクライアントでは製造業が好調で、小売業が低調であった。特に、生活必需品を店頭で販売する小売店は、売上の減少が続いていた。しかし、ここへきて食品スーパーなどが前年をわずかながら上回る状況が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年が明けると売上は落ちるが、今年は例年になく販売量が増えている。前半の気温が高かった影響か、野菜の価格が安定しており、当社の調味料も動いている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・徐々にタオル全体の国内需要が減少しているように感じる。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年と比べればかなり良いが、昨年が悪過ぎただけで、売上や利益をみると、決して良いといえる状況ではない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・我々の業界には上場会社も中小企業もあるが、業界全体が不況となっている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西エリアには目立った物件がなく、受注量も少ないが、造船関連の受注は増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口の引き合いが多いが、実際に受注するめどが立っているのは半分程度であるため、景気は横ばいといえる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・国内の取引先は非常に憶病になっており、引き合いや問合せは以前より活発で心強いが、とにかく成約に至らない。予算が出なかったり、上席からの承認が下りないなど、とにかく迷いが多いと感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造業では研究開発に前向きとなっているが、生産活動は別である。円安とはいえ、国内の人口減や消費の厳しさという面でみても、国内回帰は簡単には進まない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・1月後半は気温が低くなり、低調であった冬物商品の荷動きがやや活発になっているが、これは季節要因によるものであり、景気が上向きになったとは言えない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業の好調は続いており、受注は見込めるものの、中小企業の設備投資に活発な動きはみられない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年始の動きは例年と変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件単価は相変わらず低調である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の企業の決算内容が良いので、3月末までの決算内の改修工事が急増している。ありがたい話はあるが、技能労務者の不足に苦慮している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・2月にかけて売れるはずの機が早々に売れてしまい、売り止めとなったため、配達件数が減っている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西では小規模の移転案件はあるが、中規模以上の移転は少ない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・中国の株安に対して、日本株が過剰に反応しており、更に下値をうかがう場面もありそうである。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は休日が多いこともあり、在庫台数が少ない。
		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	・正月を大阪で過ごす外国人観光客で、主要駅は大いにぎわった。大阪駅、京都駅といった主要駅はもちろん、大阪城公園駅や姫路駅も多くの観光客でにぎわった。共通点は城であり、どちらも元旦から大規模イベントが行われている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・輸出関連企業が多いため、為替が円高に進むようであれば状況は悪化するが、120円前後での推移となれば変わらない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・前年と比較して、年明けから少し受注量が減少している。	
化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き		・販売数量が前年よりも約14%少ない。	
金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・年末年始の長期の休暇による影響か、自動車関連の出荷が減少している。	
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	
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年末までの受注残高が増えた影響があるのか、年明けからの動きがいつもより鈍く感じる。</li> <li>・神戸からは企業が引き続き撤退しているため、事務所や社宅のニーズも減っている。賃料が下がり、空室率は上がっているなど、景気は良くない。</li> <li>・折込収入のほか、購読収入も減少している。</li> <li>・インターネット広告、紙広告共に、今年になって売上が前年を下回っている。</li> <li>・年明けからの受注に勢いが感じられない。例年に比べても若干減少している。</li> <li>・毎年1月は業界全体で仕事量が減る傾向にある。</li> </ul>	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き		
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き		
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子		
	悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者向けの販売会では客の購買意欲が低く、安価な物は売れるが、通常品は限られた富裕層のみの販売となっている。</li> <li>・政府の経済政策が浸透していない。</li> </ul>	
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き		
	雇用関連 (近畿)	良くなっている	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年に引き続き、仕事が途切れなく入ってきている。</li> <li>・3か月前と比べて求人数が増加しており、特に本町近辺では1.5倍となっている。職種としてはメーカーの事務や、経理事務が増加傾向にある。</li> </ul>
			民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	
やや良くなっている		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紹介案件が多く、採用数がかなり増えている。</li> <li>・企業が宣伝にかかる費用が多くなっており、手ごたえが感じられる。</li> <li>・企業からの求人意欲は依然として活発であり、経済情勢が変化しなければ今後も継続する。</li> </ul>	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外		
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き		
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先月と同様に、今月も年度内の案件で忙しく、良い人材の取り合いとなっている。一方、ここへきて4月以降の入札の動きが活発になっており、新年度以降も右肩上がりの動きが続きそうである。株価が乱高下する動きは続くものの、右肩上がりの傾向に変わりはない。</li> <li>・企業による採用の動きは衰えていない。しかし、求職者数が少ないので、企業は慢性的に人手不足の状態に陥っている。</li> <li>・チェーン展開している飲食店から大量の求人が出たため、全体の求人数が大幅に増えたが、それを除けば微増である。業種別では、飲食業が大幅に増加したほか、製造業や卸売業、不動産、物品賃貸業などで増加した。一方、人材派遣や宿泊、医療、建設業などでは減少となっている。事業所への聴取によると、景況感については普通とする回答が多い。</li> <li>・求人数の水準は依然として高い状態にある。</li> <li>・スーパーや百貨店で、国内客の購入単価が下がっているように感じる。高齢者にも少し節約の動きがみられる。</li> <li>・求職者は4月以降の求人を静観している印象がある。全体としては、40代以上の正社員志望者が増えている。</li> <li>・新規求職申込件数は前年比で減少傾向が続き、自己都合離職者、事業主都合離職者共に減少していたが、直近は増加となった。特に、44歳以下の事業主都合離職者の割合が、ここへきて増加している。</li> <li>・前年と比べた新規求人数の増加率が鈍化している。</li> <li>・例年であれば、この時期から年度末にかけて増える、公共工事関連の日雇い求人が伸びてこない。</li> <li>・採用意欲の高い企業が多い一方、一部の企業では年度ベースでの採用数の削減を検討している。</li> </ul>	
		人材派遣会社（役員）	採用者数の動き		
		職業安定所（職員）	求人数の動き		
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き		
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外		
		やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）		求職者数の動き
			職業安定所（職員）		求職者数の動き
			職業安定所（職員）		求人数の動き
民間職業紹介機関（職員）			求人数の動き		
学校〔大学〕（就職担当）			求職者数の動き		



分野	景気の現状判断	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	・当商店街が位置する通りも他の地方都市の商店街と同様に、現状では回復傾向にはなく、来街者も減少気味で苦戦中である。近くの港に中国や韓国の観光客を乗せた大型船が着くが、大型店へ素通りしている状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・アーケードがなくなり町並みがかなりすっきりしたが、客はなかなか帰ってこない。近所に聞いてみても同じような回答である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控えをしている客は多いが、高額商品を購入する客もいる。
		商店街（理事）	来客数の動き	・年末年始は暖かく冬物商品の動きが鈍かった。気温が急に低下したときは外出を控える人が多く、景気が悪いということではない。
		一般小売店 [茶]（経営者）	それ以外	・今月は当社にとっては端境期であるが、何とか前年を少し上回っている。内訳は国内が相変わらずマイナスで、海外輸出で補う形となっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・大寒波の影響もあり1月は前年売上をやや下回る見込みである。化粧品は好調であるが、婦人服が不調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月に続き1月も苦戦している。特に4週目の土日において寒波や雪の影響で大きく売上を落としている。その後も極端な気温低下による影響で、年配客の来店が少なく厳しい月末となっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬セールが本格スタートしたが、暖冬から一転して記録的寒波となるなど一気に冬型天候となり、価格も下がるなか、期待していたコート、ブーツなどの冬アイテムには、値下げ後も動きが見られない。婦人服中心に苦戦が継続しており、単なる価格値下げでは消費者の購買に結び付いてこない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・12月は宝石や時計などの動きは良かったが、1月になり鈍ってきている。アパレル業界は早目にセールを仕掛けていたので、1月中旬まで動きは良かったが、月末の大雪の影響で客足が鈍くなっている。食料品については葉物野菜が高騰しており、売上は厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は初売りこそ好調なスタートであったが、婦人服中心のセールの不振、初めて初売りからスタートした物産展の不振に加え、下旬の寒波や積雪でかつてないくらいの厳しい状況にある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円の美術品やじゅうたんは売れたが、100万円を超えるものは動かず、まだ先は見えない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年始、ギフト解体など食料品の買上は安定している。婦人服も冬物が大幅値下げになっており、セール商品の売上は前年並みで推移している。月末に寒波が到来し防寒雑貨も持ち直しつつある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上、来客数とも横ばい状態である。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・天候が良かったこともあり、年末年始の客足は良く売上も前年を上回ったものの、それも一時的であり、全体的に来客数の停滞状況に変わりはない。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少はないが販売点数が減少している。商品の値上がりの影響で的を絞った買物になっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・正月が明けてからの節約のため、1点単価の前年割れが続いている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・年明けは客の買い控えが予想されたが、1月の売上は前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特に変化は見られない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・パソコンの買換え需要の少なさ、テレビの単価低下、白物家電の伸び悩みといった状況であるとともに、家電量販店に行ってみようと思わせるヒット商品がないことで、売上や客足に影響が出ている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数に変化はない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・暖冬のせいで季節品が動かない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売状況は前年比90%と依然厳しい状況になっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔和菓子〕(経営者)	販売量の動き	・大きく変化する要素がない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・今年は年末年始と好天に恵まれ、客の様子も消費意欲が高かったが、1月中旬以降は通常と変わらず推移している。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・一般の客は増えて来つつあるが、予約の客が減ってきており、トータルでは前年と同程度になっている。
		一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・来客数は前年の95%、客単価は100~105%で、3か月前と変化はない。1月下旬から西日本に寒波が押し寄せたので、月末に売上を大きく落としている。ナショナルチェーンの出店が地方にも相次ぎ、すみ分けの状態が続き、来客数が減少している。
		観光型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・売れる商品は安い単価が中心である。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊は相変わらず海外客が好調であるが、特に広島香港線の航空便が就航した影響により、香港からの客が大きく伸びている。しかしその一方でレストランは各店舗とも来客数が減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・好調な動きを示している感がある一方で、企業によってかなりの相違が生じており、このままだとかなりの格差が出てくるため、景気の減速が懸念される。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年度と比較して客の様子に変化がない。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・引き続き放送や通信新規加入件数が好調である。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・SIM、モバイル関連の販売の動きや関心度が底堅く、漸増の状況である。
		通信会社(広報担当)	販売量の動き	・現在商戦期も終え、全く商品が動かない時期に来ている。客も購買意欲がない様子である。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・暖冬傾向で年初は人出が多かったが、後半の寒波で帳消しとなっている。
		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等に前年同月比で変動がない。
		ゴルフ場(営業担当)	それ以外	・景気は上向き傾向にあるが、天候が不安定で集客に影響がある。
		美容室(経営者)	それ以外	・駅前商業施設に客が流れており、商店街の来客数が減少している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・冬場の影響で会社関係やイベントでの来場者数が伸びてこない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・業界全体の受注額の低下が止まらない。職人の廃業と高齢化もますます進んでいる。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが少なくなったまま変わる様子が見られない。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・新年の販売会の来場者数や来場者の様子から例年とあまり大きな変化は見られない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・暖冬の影響で売上は良くない。客の商品を選ぶ基準が厳しくなっており、バーゲンでも売上は伸びない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・正月三が日は人出も大変多くあり、売上も良かった模様である。しかしながら曜日の関係と株安の影響で、4日以降は売上を確保するのが厳しい状況である。また中旬より寒くなり重衣料の動きが多少良くなるが、今月の売上はやや悪い商店が多い。
		一般小売店 〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・新規の客が減少している。常連客であれば売上は安定するが、新規の客が少ないと売上は伸びない。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・観光客の動きは旺盛であるが、金を使わない傾向にあるため景気は悪い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人服は厳しい状況である。1月初めは暖冬で冬物は動かず、月末は気温が下がったが、今さら冬物を購入する客も増えず、春物も動かず、前年売上を割っている。化粧品と食品は前年をクリアしている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・テレビや白物家電の単価が上昇し、販売台数が減少している。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・来客数は前年比で大きな変化はないが、販売量が減っておりやや悪くなっている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・前年比で計画した想定値以上に販売数が落ち込んでいる。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・12月、1月とも暖冬で季節商材が前年比80%前後の推移である。やはり寒いときは寒く、暑いときは暑くならないと景気も悪くなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		その他専門店 〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・年明けは天気が良かったので初詣等での来客数は多かったが、中盤からは低調になってきている。		
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・正月明けで春物が動いたが、高額商品は売れない。地方にはアベノミクスの影響は及ばないし、消費税率引上げによる副作用の方が大きい。		
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（運営担当）	販売量の動き	・1月後半の気温低下により、冬物の商材も動き出した感はあるものの、まだ一時的なものであり、12月や1月前半の売上の減少をカバーできる状態ではない。中国経済や株価の変動不安も継続しており、景気が良くなる判断材料はない。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は他の月に比べて少し良かったが、今月は来客数が減少するとともに、売上単価が低下している。景気が悪いせいか客も使用金額を低く抑えている。		
		都市型ホテル （総支配人）	販売量の動き	・年始の仕事始めが4日からと早く苦戦した。またビジネス需要も動きが鈍く、販売室数では苦戦している。		
		都市型ホテル （企画担当）	単価の動き	・年明けの株価下落の影響に加え閑散期での集客を心配したが、全体的に宿泊客数に大きな落ち込みはなく、景況感は悪くはないが、宿泊やレストランの客単価はほぼ前年並みで増収には至っていない。		
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・海外旅行をはじめまだ回復の兆しが見られない。		
		通信会社（販売企画担当）	それ以外	・総務省のタスクフォースによる携帯電話の料金や提供条件に関する議論を受けて、携帯電話業界の販売にブレーキがかかりそうである。		
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・例年も来客数が少なくなる時期ではあるが、週末に大雪なども続いて来園者が大きく減っている。		
		美容室（経営者）	単価の動き	・客は安いメニューしか選ばず、客単価が伸び悩んでおり、売上も伸びていない。		
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅の着工件数が以前に比べて全体的に減ってきている。		
		住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・3か月前と比較して客からの問い合わせ件数が減少している。年末年始の出費増により、今月は客の動向が鈍っている。また今月に入って気温も下がり、休日に外出を避ける客が増えている。		
		悪く なっている		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・若い年齢層の来客数が減少している。
				自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税8%の影響に加えて、暖冬のため季節商材の動きが悪い。
住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き			・週末に降った大雪の影響で客が全く来ない日が続いている。		
その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き			・気候の影響もあるが来客数が極端に少ない月である。ニュースに出る賃上げは、一時金を含めて大手輸出産業のごく一部のことであり、地方の零細企業には全く考えられないことであるため、景気浮揚は考えられない。		
企業 動向 関連  (中国)	良く なっている	輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産台数が多く忙しい。		
		農林水産業（従業者）	それ以外	・12月と9月を比較すると、水揚げ数量は148tの増加、水揚げ金額は623万円の増加である。増加理由は沖合底引き網漁、大中型巻き網漁の増加である。		
	やや良く なっている	繊維工業（経営管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ2か月の売上が前年の103%で推移している。		
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が増加している。		
	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12月の歳暮シーズンが終わると売行きが低下するが、期間限定の販売を行うなかで前年水準を確保できつつある。		
		食料品製造業 （総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増減は見受けられない		
		木材木製品製造業 （経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年比では増加しているが、3か月前比では大きな変化が見られない。		
		化学工業（総務担当）	それ以外	・全般的には景気が好転したように見えるが、工事などは受注があっても人手が足りないなどのねじれが起きているので、更に好景気に向かって進んでいく見込みはない。		

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
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	それ以外	・仕事量は大口案件の製造着手により拡大し多忙な状況であり、残業時間も増大している。人員補充策としてハローワークで正社員募集するが応募者が現れない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・前回から状況に変化はなく、各社最低限の仕事量を確保すべく、市況に合わせて低採算で受注している状況である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今期は予算より10%程度低く推移しており、今期の実績レベルがこの春以降も夏場まで継続しそうな状況である。自動車関連を中心に仕事量の戻りは夏場以降になりそうである。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の約50%しかなく、厳しい状況になっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商談件数が前年同月比でやや減少しているが、成約率はほぼ去年並みに推移している。アベノミクス効果も一段落する一方で、取引先は消費税率引上げ時の対策に舵を取っている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・予定通りの受注量となっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職の空きがない状態であり、引き続き手持ち工事で一杯の状況が続いている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・年初からの株安、原油安に加え、政治と金の問題で先行き不透明である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の取扱量が3～4年前の1.5倍になっている。外部環境や客の構成が変化しているなかで、第一線ドライバーの負担が増え、労務コストに反映されているので、個数は伸びているものの、収支は苦しい状況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷動きがあまり変わらない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株価の暴落などの地域経済への影響はまだないが、先行きは不透明である。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元の自動車メーカーの生産と販売は引き続き好調である。部品メーカーも高水準の受注に対応するため、毎月2回程度の休日出勤と残業に対応している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先の様子から、身のまわりの景気は変わらない。取引先の製造業では、12月売上高の速報ベースで前年と同水準を確保するのが大変だった模様であり、円安に伴う仕入価格の高止まりから、収支は改善していない状況である。年末の歳暮商戦では、採算確保すべく販売価格を値上げしたいところであるが、一定の売上を確保するために価格を据え置いている。
やや悪くなっている		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・貨物数量が大きく増加してこないなか、料金交渉においては燃油費の下落を根拠として値下げ要請が出てきている。燃油費高騰時に値上げに応じてもらえないなか、数量が増加しない限り厳しい状況になっている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・流通系や製造系の客から、来年度の予算計画に伴う情報通信コストの削減に関する相談が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量が減少傾向にあり、販売促進が進まない状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・売上高、利益ともに前年同月を下回っているところが多い。人手不足が続いている状態に変わりはないが、売上好調で忙しいからではなく、受注をこなすのに手一杯の状態なので、人手が足りなくなってきた。
悪くなっている		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中国経済の低迷と合わせて原油産油国の国政の影響により供給がコントロールできない状況にあり、供給過剰による原油価格の下落が止まらず、石油由来の当社製品も価格引き下げで対応せざるを得ない。また競合他社との価格競争も激しくなっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内受注が大幅に減少している。
雇用関連	良くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・年明けから求職者の動きが活発となり、マッチング件数が増えている。また、在職中の人からも4月には転職したいなどの相談があり、今後もこの動きは続きそうである。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・学生の就職はほぼ決まってきたが、求人がやや増えてきている。良い求人があっても出せる学生がいないのが残念である。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・引き続き求人数は高い水準で推移しているが、求人要因で多数を占めるのが、繁忙対応という理由ではなく、欠員に対する採用ができないというものである。求人する企業の景気が良いという話は限定的である。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・特に大きな動きは見られないが、登録者数は前年よりも回復してきている。内訳として昨年度大型商業施設オープンに沸いた小売関係が今年度は鈍化している。一方、医療関係については増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒採用については、2017年採用の採用者数は、ほぼ終了した2016年採用と変わらないが、若干増やす企業が多い。特に理系採用はますます需要が高い。採用難であった介護福祉系、建設業、サービス業、流通業は慢性的な人手不足のため、増やす傾向にある。中途採用については、求人数は増加傾向だが求職者数は伸び悩んでいるため企業側のニーズは高い。特に自社に合った人材を効率的に採用できる人材紹介を活用する企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・企業の求人が、昨年秋以降高い水準を維持している。年末から年始にかけて開催された合同企業説明会に参加する学生の意識も、ここ数年になく楽観的になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・今春の高校新卒者の採用が極めて厳しいと地場中堅の港湾関係企業が嘆いている。景気の上向きを示しているが、中小企業の従業員確保に向けての対応は深刻である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は食肉加工、プラスチック成形、金型製作など幅広い職種で増員のあった製造業が前年同月比で7割増となったほか、市町村から来年度の臨時職員の大量募集があったため、求人全体でも1割増の増加となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前と比べて31.5%減少しているが、自己都合離職者の減少によるもので、景気が影響しているわけではない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人は前年比で若干減少傾向にあるものの、高い水準で推移している。求職者数は減少が続いていることから、有効求人倍率は高水準を維持している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・当初短期的な穴埋めを目的とした非正規採用での人材斡旋依頼を受けているが、求める要求も低くなく、そもそも転職市場に多く存在する人材像ではないことから、将来期待される役割も鑑みて、最初から正社員求人として受理をしている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・求人数、求職者数とも目立った変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・気温の低い日が続く、冬物商材の売上が一定水準を保っていることが景気の向上に役立っている。また相場高に推移していることもプラス要因である。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・大きな変化ではないが、徐々に比較的高額な多チャンネル契約が増加しており、良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信会社（支店長）	販売量の動き	・春商戦がスタートし、今月は駆け込み需要もあって、販売が増えている。ガソリン価格も下落して、短期的には良くなると思われる。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・平日、土日祝を通して来街者、通行量共に前年を上回っているが、消費行動には勢いが感じられない。お客の心をつかんだ一部の業種、業態ではにぎわい、売上を伸ばしているところもあり、消費マインドは悪くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の通行量調査によると、中心商店街、特に再開発ビルの周辺は通行量が増えている。それが中心商店街全体に波及し、来街客が増えている。この傾向は今後も続くだろう。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・商店街では個人商店が閉店し、コンビニや大手カラオケ、居酒屋へと変わっていった。そのため、客層も消費の多い高齢層が減り、消費の少ない学生や若者が増えている。買物をした商品袋を持って歩いている人が少なくなった。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・売上高は前年を若干下回る水準で推移しており、来店客数が前年割れで推移している。原料の高騰による商品価格の上昇、天候不順による価格の変動が影響しているのではないが。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合出店のため客数は落ちているが、景気が悪化してるとは感じていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末に新会社の発表があり、販売量の増加を期待したが、思うような受注状況ではない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・気象情報予想でこの冬一番の寒波襲来と発表されたため、カー用品店において、冬用タイヤ、タイヤチェーン及び雪に関する周辺商品の売上が大幅に伸びた。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前月に比べ販売量が少し落ちた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・軽自動車税増税に伴う市場環境は依然として厳しい状況が続いている。駆け込み需要で好調だった前年とは比較にならないが、1月は前年比20%以上減少の見込み。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・天候の影響で来店客数が減少しているが、若干の客単価アップにより前年並みの水準を維持している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年末、正月と出費がかさみ、消費を控えている状況なのだろう。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・客数、消費はあまり変わらない。観光の面においても、あまり増えていないという状況である。
	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・国内旅行は暖冬の影響でスキー客が減少したものの、概ね堅調に推移している。しかしながら、海外旅行は相変わらずテロ事件の影響で旅行を見合わせている。	
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・シーズンオフではあるが、予約状況は3か月前とはあまり変わっていない。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・新しい試みをしていないので、変化がない。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価が変わらず低いままである。	
	設計事務所（所長）	単価の動き	・特に変わりはない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・当面プラス材料は見つけにくい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末から利用時間の短時間化に利用金額の減少等、顧客動向の鈍化を感じており、景気の悪化を感じる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・量販店やネット販売等とうちのような酒専門店では価格差があり過ぎ、太刀打ちできない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響もあり、特に衣料品が悪く、まとめ買いもなかった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬や大寒波といった気象による影響が、売上悪化につながっている。それを考慮しても、高額品や化粧品などの動きもやや鈍化している。
スーパー（財務担当）		販売量の動き	・暖冬の影響を受け、販売数量の減少が続いている。	

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（商品担当）	販売量の動き	・ファーストフード、デイリーフーズ商品の販売状況が鈍く、外的環境からも上向き要因を見つけられない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温の影響を受け、前年と比べて客数が徐々に悪くなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・バーゲンに大きな期待をしていたが、来店客がやや減った。大寒波の際は特に客足が相当鈍った。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールをやっているが、来客数の動きに変化が全然ない。洋服に限っては落ち込んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響から重衣料の需要が減少しており、セールをしても大きくは変わらず、買い控えをしている。売上も前年から10%前後の減収になると予想している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・購入点数が増えている反面、安価商品ばかり選ばれ単価の下落が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始は良かったが、正月が終わると客足が遠のき、その状況が続いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・安倍首相の携帯電話料金に関する発言により、料金が安くなるのではないかと期待感から、企業が購入機会をうかがっているようで、販売数が低調である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1月の売上高は、前月比4.5%、3か月前比16.6%、前年比5.7%とそれぞれ減少した。また、正月レースにおいても、7.9%減となり前年に引き続き減少した。
		悪く なっている		一般小売店〔書籍〕（営業担当）
コンビニ（店長）	来客数の動き			・来客数だけにとどまらず、売上、客単価すべてにおいて悪化の一途をたどっている。
その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き			・暖冬の影響で、冬物衣料の動きが悪い状況が続いている。
タクシー運転手	お客様の様子			・夜の町に繰り出す人が少ない。昼間も買物客等が少なく、売上は2割ほど下落している。
タクシー運転手	来客数の動き			・1月は例年、売上が極端に落ちる。昼間は変化がないが、飲みに出る人が少なく、新年会もあまりないので、夜が極端に悪くなっている。1～2月は遍路客もないので、良くない。
企業 動向 関連 (四国)	良く なっている			-
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて、売上、利益共にやや良くなっている。新規の得意先や新商品の投入で増加してきている。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市場入荷量が少なめの品目は、価格が前年を上回っている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今治タオルのラベル偽装事件発生後、今治ブランドのタオルの販売に少し影響が出ている。徐々に影響は小さくなると思うが、記念品などではもう少し控えられるだろう。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・良い点も悪い点もあるが、全体的には大きな変化はない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に増加しているが、利益が見込めない状況にあり、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共民間共に工事が少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・平成27年度の公共事業発注量が想定よりも少なく、なかでも地元企業の受注量が、競争により思ったよりも少ないが、年度末までは手持ちで支えていけそう。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油価格の安定化が見えるものの、不安が付きまとう。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で、青果物の生産量に減少がみられ、販売価格の違いから、東日本と西日本では取扱物量に偏りがみられ、特に西日本では購買意欲の低迷が強い。また、暖房機器や冬物衣料、鍋物食材等の季節商材に加えティッシュ等の家庭紙製品の購買低下にもつながっており、景気の低迷を強く感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・コンシューマー市場は春商戦等で活気付いているが、法人市場における引き合い、受注共に大きな変化は無い。	
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・一部業種では受注増に伴う運転資金の需要もみられるが、全体としてはまだまだ前向きな資金需要、特に設備投資が伸びているようには感じられない。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の決算数値、試算表の数値を比較すると、売上、利益共にほとんど変動がなく、景気は変わらない。	
	やや悪くなっている		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連の受注量は現状維持しているが、その他の産業用機械関連等の受注が減少している。
			電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が減少しており、それに伴い収益性も悪化傾向にある。ただし、市場やコンペターとの関係において特段の変化点は無く、通常の変動の範囲内と判断している。
			輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・12月の繁忙期明けの1月という事もあり、物量が大幅に減少している。路線定期便では積載率が低下し、従来にも増して立寄り先が増えた。
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	職業安定所	それ以外	・12月の月間有効求人倍率は1.37倍となり、3か月前より0.18ポイント改善した。	
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・1月末に今年度採用の求人問い合わせが多く、特に中小企業においては採用人数が充足できていない状況が多く見受けられ、次年度の設備投資等の計画が立てられないケースもあるようだ。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、派遣登録希望者数ともに横ばい。未経験者の就業希望者は増加傾向にあるものの、一定のキャリアを持つ労働者の動きは希薄である。	
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣の求人数は増加しているが、求職者数の減少とミスマッチが目立つ。	
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・非正規労働の求人企業が最近、正規社員としての求人条件へと切替えている印象を抱いており、雇用の安定につながる景気観を感じる。ただ、人材不足傾向にあるので、十分なサービスが提供できるのか不安を感じる。	
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・求人数は高止まりしているが、人材不足が顕著になってきている。製造業では繁忙のための人手不足から求人を出していたが、長期に渡り採用できないという状況のため、受注量を調整する企業が散見されるようになってきた。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・休日の百貨店の人出は今一つで、人気の映画館もがらがらだった。カーディーラーでは、広告出稿効果も少なく前年割れしており、売れているとの声を聞かない。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3か月前には増加していた求人数が落ち着いてきている。	
	やや悪くなっている		-	-	-
悪くなっている		-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (九州)	良くなっている		-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・例年、年明けは年末の反動があるが、今年はその反動が少なかった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・改装が終わってから売上が上がったので、良かった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の動きが大分良くなってきた。食料品と衣料品の動きはまだ悪い。
スーパー（店長）		来客数の動き	・天候に恵まれたのと、例年どおりの気温変化により、販売点数、客数も増えた。さらに、ガソリンも安くなったので、購買力が上がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月入っても生鮮食品に関しては売上が順調に推移している。12月は暖冬であったが、1月になって気温が下がり、季節商材が好調に売れている。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・売上高が順調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年と比べてわずかではあるが上がってきている。商品の値上がり等の影響がないこともないが、通常は目的買いのために来店し、必要な物だけを買っていた客が、それ以外の物を買う、例えば、たばこを買いに来て缶コーヒーも買うといった光景が見受けられる。
		衣料品専門店（チーフ）	お客様の様子	・2～3か月前に比べると、目的買い中心の客が増え、買い控え等も多数見受けられる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年末に販売開始された新型車が順調に売れている。しばらくは新型車の投入効果で車両販売が売上増加に寄与する。
		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	・雪のため営業時間が2日短かったが、売上は前年を2～3%ほど上回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の前半は暖冬、後半は急激な大寒波に襲われ客の流れがつかみにくい月であった。週の前半は夜の繁華街でも閑散としていたが、週末には活気に溢れていた。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・今年度だけでなく、来年度持ち越しの事業の相談が見受けられる。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・販売数が増え、機器納入先の商品が品薄状態となっている。自社だけでなく、同業他社も同じ状況がうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベント集客で3か月前に比べ来客数が1.5倍となった。消費税増税前の動きが徐々に出てきた感がある。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	来客数の動き			・大型郊外店の販促の影響で若年層及び家族連れが少なく、年始における商店街への来街者は高齢者のみである。
商店街（代表者）	来客数の動き			・今月は休みも多く、悪天候の影響もある。特に衣料品関係が伸びていない。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子			・例年、正月明けは悪いが、今年は特に悪い。他の人に話を聞いても皆、悪いと言う。魚の動きも悪い。しけ続きで魚の入荷も少ない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・暖冬の影響で、主力のアパレルやスノーボード、冬山用品等の売上が厳しく、客数も減少傾向である。
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・衣料品は苦戦しているが、雑貨は好調であるという大筋は変わらない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・初商いは恒例の福袋への客の関心が高かった。商品目録が入った1万、2万円の福袋への関心が高く、開店時間を早めて特設会場へ案内開示した。また、抽選で当選者決定する高額夢福袋は乗用車、建物等購買目的の客と、子ども向けの1日店長体験、電車・機関車の運転体験、地域マラソン等は好評で申込が多く、難関の抽選となった。実用的な食品福袋、ブランド福袋も目的買いで好調で、複数の福袋を持った客で混雑した。衣料品は寒波の到来が遅く苦戦した。月末の大雪で2日間にわたる閉店時間の繰上げ、開店時間変更と交通機関のマヒで苦戦したが、催事での高額衣料販売等、客の要望にマッチした商材の販売は好調である。
百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子			・防寒商品など気候により売行きが変化する季節商材は鈍く、プレゼントや自分へご褒美品として提案する商品は堅調である。年末から1月の状況では、引き続きコート、ブーツが苦戦する一方、おせち料理や年始の手土産、新調用の財布、入学や卒業商品は出足が良い。
スーパー（経営者）	販売量の動き			・株価や原油等の相場の低迷から先行き不安が出ている。
スーパー（店長）	来客数の動き			・食料品は単価アップで好調に推移しているが、暖冬傾向で衣料、日用品は不振が続いている。



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
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合のドラッグストアが1月中旬、近隣に開店した。生鮮食料品の扱いはないが、一般食料品は価格で少し負けている。開店前は103%で推移していたが、開店後は94%となり、9%ほどの影響が出た。生鮮食料品を中心に価格が高騰し、売上は前年並みで推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬から一気に極寒となり、冬型商品の動きが良かったが、大雪等の影響で前後の売上の幅が大きく、台風時並みの振れ幅があった。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高価なものはあまり売れず、単価的にはかなり低い安価な商品が売れるようになっている。全体的に売上も客数もあるが、客単価は下がっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・当店の前に市の支援施設ができているので、工事関係の客が増えている。天候が悪いとその客の来店がなくなり、通常の客のみになるため前年並みの売上になる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2～3か月の間、客の動きに変化はない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・セールに入ってから寒くなったこともあって防寒が動き出した。しかし、天候不順などで客数は伸びず売上は前年割れだった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・11～12月が暖冬だったため売れなかった分、今月は寒波がきて、単価は低いが売上は一気に良くなった。ただし寒波が過ぎるとまた変わらない状態に落ち着くと考える。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で冬物が動かず、初商も前年比約80%であった。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・寒波により、エアコンを含む暖房器具の動きは良いものの、テレビや冷蔵庫といった主力商品は前年並みで推移している。単価は上昇傾向にあるが、客数が伸び悩んでいる。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・初売は低調だったが前年並みであった。後半、大雪のため客足が伸びず売上にも響いた。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	来客数の動き	・1月は閑散期であるのにもかかわらず、来客数は前年に比べ増加傾向にある。
		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、ここ数年のなかで一番下がっている。満タン購入の客が増加した。販売量は前年並みだが燃料油購入時に浮いた予算でカーケア商品を購入する客が増えている。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	お客様の様子	・年末年始のセールの販売状況について、前年同様安いものは売れるが、少し高額になると売れなくなる。
		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	・トレンドに変化はない。インバウンドで客数は増えているが、単価が下がっているため前年並みである。
		その他小売【ショッピングセンター】（広報担当）	来客数の動き	・年末年始やクリスマスなどの行事時は活気があるが、通常時は客数、買上点数は低調である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は大きな団体がいくつか入ったおかげで、例年になく客数が増えた。
		高級レストラン（専務）	販売量の動き	・当地では県外からの客が少なくなっている。ただ、アジアからの客が入ってきており、なんとか持ちこたえている。
		高級レストラン（従業員）	お客様の様子	・あまりの寒さに客の様子が分からず苦労している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年とほぼ同じ実績であり、予約状況も良くも悪くもない。
		観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・首都圏の客は景気が良いようだが、地元の客の動きが悪い。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・売上自体は悪くないが、生鮮食品などの単価高騰などがあり、景気が良いとは言えない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・昨年の7月以降、ずっと宿泊の単価も上がり、売上も上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・衣料品関係者の話では、新しくできた駅ビルに客は入るが冬物衣料品が売れないとのことである。夜の繁華街は、気候の関係で全く人通りがない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さで昼の動きが悪く、夜は少しだけ動いた。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ある地域で農作物の収穫時期が重なったが、その収穫量があまり思わしくないとの話もある。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・この業界では、平日と週末のプレー代の差がある。週末にプレー代の安い企画をすると、団体職員など地元の客が多く集まる。それ以外の日は県外の客が多く、所得の格差に広がりがあるようだ。価格競争というより所得の差に応じた価格帯をこれから模索しないといけない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・数か月前から比べると横ばいで、年末年始の動きもそれほどではなかった。数字だけみると上下動の微増はあるが、大きな動きはない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の様子からみても必要に迫られて来店が多く、景気は良くなっていない。
		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	・今月に入り新規契約者の数が、前年と比較し80%に下がっている。成人の契約が減少し、ジュニア、小中学生の契約はほぼ同数となっている。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・株価が下がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業の分譲関係は、寒波の影響もあり客の出足が悪い。ただ、それほど状況が悪いということではなく、問い合わせ自体はあるので、先月と変わらずといったところである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来街者の減少や暖冬による影響も大きな要因ではあるが、先行きが不安なのが消費欲が全くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月下旬に九州では珍しく積雪があり、客の出足が鈍った。その後も雨が続き、来店数に影響を及ぼしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月はプレミアム付商品券の駆け込み需要等があった。1月になって天候の影響もあり落ち込んできて、悪くなっている状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・寒さで来客数は減少し、売上も前年に比べると減少である。近所のスーパーでは特定の曜日に売出しをしているが、景気上向きと言っている割には人の集まりは悪いように見える。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・初商が終わり、本格的なクリアランスに入ったものの、寒波並びに年初からの株価続落等により、特に高額品の購買客数が減少している。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・今月は大雪により来店客が伸びず、売上が大きくマイナスとなった。気温の影響も大きいですが、今年は婦人服を中心とする衣料品部門の低迷が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・価格に敏感な客もまとめ買いする冬物処分期に入ったが、今年は買物に慎重な客が多い。接客時、必要になってから考えとの反応を聞く。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・暖冬影響もあり、衣料品中心に季節商材が不振である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店は3か月前102.1%、当月の見通し93%である。1月下旬の雪の影響で前年比18.1%となったことが、数値を大きく下げた要因である。入店客数は7月以降2けたで12月までは102.1%だったが、1月は94.5%となった。非食品の客単価が95.6%、食品は103.2%ということで、食品については相変わらず良い。インバウンドが今月はかなり良く、前年比430.5%となり、そのうちのシェア50%を化粧品が占
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・今月は、前半は非常に暖かく、後半はまれにみる大雪で交通機関等がマヒし営業不能だったという特殊要因があり、来店数が悪かった。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・暖冬傾向のせいだが、かぜ薬、カイロ等季節商材の販売量が伸びていない。今月末は数十年に一度の寒波で客の来店が減った。今後、季節商材の販売には予断を許さない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・外国人観光客の宿泊者が前年末と比べて明らかに減りだしている。

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業の出張利用は、首都圏を中心に活発であるが、レジャーでの利用はここ2～3か月低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も悪い状況である。客の財布の紐が固くなっている。1月下旬の大雪の際は、客の動きが結構あり、いくらか持ち直した。しかし、その後は悪かった。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・同じ習い事でも学習を本来とする塾などに流れて、音楽系は少なくなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・毎年1月に売上は落ちるが、今年は大雪、大雨の影響で客の出足がかなり滞っている。客は財布のひもを締めており、やり繰りが大変なようだ。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さの影響もあり来客数が極端に減少している。ディスカウントショップの影響もある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年初来の株価の下落で、富裕層の動きが非常に悪くなってきている。インバウンドが前年に比べると落ち着いてきている。限定品などは商品の動きは早いが、お金があってもなかなか財布のひもは固い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候は安定していたが、来店客はほとんどない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・例年1月は来客数が少ないが、今年は特に少ない。天候の影響もあるが要因はそれだけではない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年同月に比べても売上は悪くなっている。
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）	取引先の様子	・賃金の上昇や他の諸経費の上昇に伴い、10～20年上がらなかった工賃が、上がりそうだ。しかし、少し上がるぐらいでは、今の賃金の上昇に追いついてはいけず苦しい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・株価の下落など不安材料はあるものの商業施設の建設などが増えている。ホテル用の家具需要はホテル建設ラッシュのため、前年比150%以上の受注状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注関係は順調に進んでいる。しかし、原材料価格の高騰に対し、製品の値上げの浸透がまだ不十分な状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想以上に受注が増えてきており、その影響で人手が足りない。これはしばらく続く。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連の半導体、イメージセンサー分野で着実に引き合いは増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・市内のある地域では、物流拠点のニーズが強い。通信販売の拡大によって倉庫やトラックの需要が大きくなっている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・中国の爆買い影響が出ている。それをきっかけに日本製品を中国に販売する活路が出た。
	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・新卒・中途共に積極的に採用活動を進める企業が多く、採用に成功したという報告を受けることが増えてきた。	
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は例年厳しい状況であるが、今年は予想したより居酒屋、スーパーの売上は良かった。ただし、雪のために工場が1日稼働できず、販売減につながったことは大きなマイナスであった。冷食メーカー向けの原料肉は、相変わらず引き合いが好調である。
		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、景気の影響をあまり受けない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・例年は、下期に売上、受注増となるが、今年はその勢いはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の引き合い状況からこれ以上の仕事量は期待できない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注状況は変わっておらず、客の様子も以前と変わらない。
輸送業（総務）		受注量や販売量の動き	・寒波による雪の影響で一時期、輸送が乱れたものの、全体的な荷物の動きに変わりはない。	
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・情報サービス業界において受注量は順調に推移しており景気の変動はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・新興国経済の減速などから海外向けの生産はやや弱含みながら、国内向けは持ち直し傾向にある。個人消費は飲食料品や宝飾品等の販売が増加するなど、緩やかに持ち直し始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業は全般的に設備投資等に掛かる資金需要はまだ鈍く、金融業界全般に広がる貸出金利の金利競争により既存債務の借り換え程度の借入しか実施していない。	
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・1月売上のベースとなる正月期間はほぼ前年並みをキープしたが、全体では90%前半に落ち着く見込みである。業種別の大きな増減はなく、主力の通販、旅行広告は前年並みとなっている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注面に関しては、目立った動きがないまま現在に至っている。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・10月ごろと比べた場合、変化はなかった。1月は12月ほど活発でもなく、天候も不順で非常に寒くなってきたため、売上が厳しいところが多い。	
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・製造業の取引先は生産設備を増強すれば売上増加は見込めるが、人手不足で投資できない。トラックの冷凍冷蔵設備製造の取引先も同様であるが、納品が18か月先と環境が良い場合が多い。運送業の取引先は燃料代が減少し、増益基調となっている。リース会社の金利収益は上がらないが、貸倒がない分投資しやすい。金融機関が積極的に融資話を持ち込むケース多い。	
	やや悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・年末特需期が過ぎ、流れは良くない。	
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの受注量に不安定要素が多いため、いつもの動きより鈍くなっている。
			建設業（社員）	競争相手の様子	・いまだに、官公庁の工事を受注できていない同業者がいるようで、社員を抱えて下請だけでは経営できないとのことである。官公庁も発注の平準化や、大型補正工事を発注するなどの方法を考えてほしい。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響か、例年に比べて物量が減少し、売上が減っている。原油価格が下がってきており、一時的には経費は抑えられるものの、人件費はまだまだ高い。売上純増のために値段の叩き合いが懸念される。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動においては、売上等が3か月前と比べると上がっていない。個人の動向については、消費税増税の影響がダメージでかなり響いている。	
金融業（営業）		取引先の様子	・製造業の話を見ると、前年は円安による国内回帰の動きが顕著で受注が順調であったが、11月ぐらいから受注が減少し、回復のめどが立っていない。中国経済の減速が原因と考えられる。		
金融業（得意先担当）		取引先の様子	・当地では建設関連の会社で受注が回復するという見通しであったが、現状、公共、民間問わず発注量はかなり前年比で少なくなってきており、厳しい状況が続いている。		
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）		競争相手の様子	・市町村からの業務委託について、これまで予定価格が低い業務の入札においては、指名業者の多くは、辞退や予定価格に近い金額で入札に応じていたが、この1か月内における入札時には、赤字が出る金額で応札するケースが多くなっている。		
悪くなっている	その他製造業〔産業廃物処理業〕	受注量や販売量の動き	・顧客の生産量が激減している。中国の株式市場も下落し、鉄くずの相場価格も原油下落により更に下降中である。今後の見通しが全くみえない状況となっている。		
(九州)	雇用関連 良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は、前年同月比で36.8%増加、3か月連続2けた増となり、建設業、製造業、運輸、郵便業、卸売・小売業、医療・福祉、サービス業の主要産業すべてで増加となった。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・業界問わず、春先に向けての求人の問い合わせがあり、動いている案件がいくつかある。就業形態自体も直接雇用、又は新卒募集不足分の募集等の動きがある。大型商業施設のオープンが近いと、事務以外の販売系の案件も動きがみられる。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が減っている。求人誌等では直接雇用の求人が増えている。派遣登録の予約を入れても採用が決まってキャンセルする人が増えた。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣業を行っているが、大型業務受託案件の依頼が増えた。依頼人数は多いが紹介のため、利益が一過性のものが多い。また派遣社員の待遇向上のため、派遣会社の利益が圧迫されてきている。	

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1月の求人数は、長期案件、短期、単発案件とも通年と変更はない。しかしながら、1月末の大雪の被害が出ていることもあり、損害保険会社などの業界からの短期的な依頼がある。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・業種問わず人材不足であるが、景況感上昇に伴うものではない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・今春、駅前に2つのビルがオープンする。駅周辺がビジネス街から商業地域として様変わりすると同時に市の施策と相まって、当都市圏は活性化するが、地元中小零細企業と中央大手企業とのサービス格差、時給格差がますます広がり、経営難になる恐れがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・当地では中国からの客船の寄港が多く、爆買の観光客が目立ったが少し落ち着いてきた。中国だけでなく、韓国、東アジアからの観光客も増えているが、大きな消費はそう期待はできない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人市場は好転しているものの、生活者として景気上向きの実感がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年9～11月の3か月の総数でみると10664件に対し、今年9～11月は12232件となっており、求人数は1500件ほど増である。一方、新規求職者数は前年比で500人ほどの減である。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人、及び月間有効求人前年比での増加傾向が続いており、有効求人倍率も高くなっている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末案件も若干でできているが契約満了もあり、求人は微増となっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度末に向けて求人数が増えない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2016年卒向けの求人数はほぼ前年並みの結果に落ち着いた。内定者数については学生から報告が集まりにくく、実態の把握が難しい。すでに2017年卒向けの求人が集まり始めている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が減少している。景気の動向を見定めるため、企業が採用を先送りしている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前ごろまでは、新規求職者数が減少しているにもかかわらず就職率は前年度比でプラスの状況が続いていた。ここ2か月間は前年度比がマイナスに転じていることから、景気が悪化しつつある。
	悪くなっている	-	-	-

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

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・季節行事商品の売行きが好調である。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・気温がやっと冬らしくなり暖房商品に動きが出た。景気の影響ではないが、季節らしい天気になると消費は活発になる。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・今月で終了するキャリア間での乗り換えの割引施策目当てでの購入が多くあり客数、販売数とも好調だった。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客の様子より景気は良くなっていると感じるが、同業者の競争により厳しい状況は続く。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・天気が悪くて、突然キャンセルの発生もあったが、相対的にはかなり増えてはいる。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・注文住宅の商談件数が、今月は3か月前と比べ30%の増である。
変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・特に大きな要素がない。	
	百貨店（営業部）	販売量の動き	・前年の11月から暖冬の影響を受け、衣料品の動きがクリアランスを仕掛けても前年を割る状況が続く。そんななか、食品や家庭用品、服飾雑貨は堅調な伸びで、店舗全体としては前年同月比でプラス3%と押し上げた。免税売上は前年比で2倍強と安定した伸びとなっている。	
	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・1点単価のアップが続いているため、客単価アップも続いている。	

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（経営者）	来客数の動き	<p>・30歳から40歳代の客が、前年比で15%増になっている。</p> <p>・暖冬の後には記録的な多雨となり、傘の売上が大きく伸びてペンダーでの欠品も発生するほどであった。天候による影響は大きいですが、個人の購買意欲は変わらず安定している。</p> <p>・客の注文や問い合わせが増えているが、新規の客ではないのでまだまだ急な景気の回復につながるかはわからない。</p> <p>・今月の稼働率は、3か月前と同様に前年同月実績を下回る見込みである。</p> <p>・年末年始の需要も終わり落ち着いている。春休みに向けてそろそろ動き出してほしいが足は鈍い。</p> <p>・個人住宅工事の減少傾向があるなか、公共工事の受注により工事高維持を補っている。</p>
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	
	やや悪くなっている	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・インバウンドも、3か月前よりは勢いが落ちている。また、季節商材が、気候の要因もあるかと思われるが、動きが鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この寒さのせい、客の足が鈍いように感じられる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年成人式までは正月の延長で平日も週末並に入客がとれるが、今年は三が日が過ぎた後からびたと止まった。その分、週末集中になり、週末の時間配分をうまくしないと平日のカバーまでは厳しい。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街の店舗では、客が見には来ても、なかなか販売につながらないのが現状である。大型店は売上を確保するために激安にしており、そこに客が流れているんじゃないかとみている。
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・高価格帯の契約が増えた。
	変わらない	食料品製造業（総務）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べると良くなっているが、それは季節要因によるものである。前年同時期の動きと比較すると売上高は横ばいか微減で推移している。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共及び民間工事向け出荷高は、前年比で減少している。
	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	求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・前年10月の週平均件数1057件に対し、1月度は1084件と27件の微増だったが、大型契約が多く売上の的には上昇した。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度も残り少なくなっているが、企業の採用意欲は衰えていない。辛抱強く採用計画を遂行している姿勢が見える。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・マスコミ等で非正規雇用の話題が多いせいか、派遣者登録に影響していないか懸念している。
悪くなっている	-	-	-	