

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・先月に引き続き単価が前年並みで推移しており、下げ止まりが感じられる。	
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・基本的にはトレンドが変わっていない。常に前年比90～95%で推移している。	
			お客様の様子	・気候がまだ安定しないため、客が春物買いを本格的に考えておらず、ちょうど谷間になっている状況である。	
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・観光客の動きが若干良く、海外、特に韓国、台湾の観光客が昨年に比べて非常に増加しているが、全体としては変わらない。	
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・入学、卒業に向けてのマザーニーズ対応のスーツなどの拡販商品も伸び悩んでいる。その代わりに、セーター、スカート、パンツなどの単品物の売上が大きく、カジュアルで低単価な商品の売上が伸びている。	
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客数の伸びに対して客単価の落ち込みが依然として続いており、慎重な購入状況がうかがえる。	
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・客がより安い商品を求めることが、さらに増えている状況である。	
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・酒、たばこといった高単価商品が昨年末から継続して動かない。	
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・展示会の入店者数や客の買物状態を見ると、去年の秋と比べても決して良くはなっていない。雪まつりの人出からも同様に感じる。	
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・客数や単価などと比較した場合、販売点数の落ち込みが大きくなっている。	
		乗用車販売店 （役員）	販売量の動き	・先月後半から販売見込量の拡大があり、受注の動きが良くなっているが、全体的には変わらない。	
		住関連専門店 （営業担当）	単価の動き	・客単価は対前年同月比をやや下回っており、依然として単価の下落傾向が続いている。	
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経営 者）	お客様の様子	・高額商品の買控えがみられるほか、交換商品の交換サイクルが長くなっている。	
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・例年以上に来客数は増えているが、全体としては変わらない。また、客のニーズにあった料理やサービス、店内の雰囲気作りをしないと来客数増加の状況は長く続かない。	
		観光型ホテル （経営者）	単価の動き	・客数は地元客が減少、来道客は増加の傾向に変わりなく、全体として微増である。一方、単価については、基準宿泊単価が低価格に確実にシフトしていることに加えて、料理、飲料、そして売店やクラブ等の付帯収入は下落傾向にあり、底が見えない状態である。客は誰もが財布のひもが固い。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪天候では運送収入が見込めるが、好天の場合、客はバス、地下鉄などの公共交通機関を利用しているようである。	
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・客の来店頻度、単価ともに変わらない。	
		やや悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・先月から中心街の通行量が少し減少したように感じる。また、客の買上点数も減少している。3月6日に札幌駅南口に大手百貨店がオープンするため、買い控えをしているのではないと思われる。
			一般小売店〔土 産〕（店員）	それ以外	・昨年に比べて、修学旅行での利用割合がかなり高い。修学旅行生は一般の旅行者に比べて拘束されているため、なかなか売上に結びつかない。
	スーパー（企画 担当）	単価の動き	・客の購買志向や、同業他社との低価格競争の影響で、青果物や食肉を除いて販売単価の低下が続いており、売上高が伸びにくい状況下にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・炭坑閉山後、失業者の失業保険も切れ始め、その後の生活がかなり厳しくなっているようであり、来客数、客単価ともかなり落ち込んでいる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客は商品を買う際、一度で決めず何軒かの店を回るため、平均単価が低い。
		家電量販店（地区統括部）	販売量の動き	・客数は5%ほど伸びているが、客単価が10%以上ダウンしている。大きな要因として、OA商品の落ち込みが挙げられる。他の商品については、AV、白物は好調に推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・商談してもなかなか契約までいかず、厳しい状況にある。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・経営戦略上、客には浮動客と得意客があり、ここ数か月は得意客によってなんとかやってきた感があるが、あまりに浮動客が減少してベースの利益がとれず、販売が悪化してきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価の低下もあるが、付帯売上単価もかなり低下している。宿泊客数も減少しており、非常に厳しい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先月に引き続きイラク情勢の不安感から、ヨーロッパを中心に熟年の海外旅行需要の低迷が継続している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売品目によりバラツキはあるが、総じて販売人員は前年を下回って推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は、絶対に必要なものしか購入しない傾向が強くなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅業界の場合、撤退する企業の多い業種となってきたため、環境的に非常に悪い状況になりつつある。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の所得の減少と、先行きの不安に対する声が多くなっている。	
	悪く なっている	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・最近、販促の商品が非常に売れている。値下げすると客は反応するが同じ商品でも価格が高ければ客は反応しない。より価格にシビアになっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・正月が終わってからずっと売上が低調である。消費の落ち込みがかなり強く出ており、今までになく少ない売上である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の絶対数が大きく減少している。営業努力が足りないこともあるかもしれないが、今以上の営業努力をしても客数は減少すると思われる。
旅行代理店（従業員）		来客数の動き	・相変わらず来客数が少なく、電話もならない。	
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている			
	変わらない	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・低価格商品の乱立により、収益が悪化している。一方、在庫は有り余るほどある。また、倒産、リストラが身近な問題となり、地方も深刻度を上げている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ベーシックな製品の売上が比較的堅調であるが、全体としては変わらない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・海運、航空運輸、運輸業界を主体に見ているが、依然として荷動きが悪い状況である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来年度に向けての投資が活発になると思ったが、取引量に変化はなかった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は相変わらず少ない状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・取引先企業の様子からは、いずれも積極的な姿勢が見えない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・各業界の淘汰も進んでおらず、仕事の単価も落ちている状況である。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は雪まつりまでの売上は良かったが、その後は少し悪くなった。これから選挙があるため、会議などの需要はあったものの、それにとまって会食や宴会が減少し、その分売上が伸び悩んだ。
	やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食材の価値に比べて価格がリーズナブルと思われる商材は良く動いているが、その価値観が少しでも離れている食材は、なかなか荷動きしない。

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
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・中東情勢や北朝鮮動向により石油関連製品、紙、パルプ等の消耗品が大幅に値上げされているなか、食料品の低価格競争は激しく、食料品製造業界を取り巻く環境や景気状況は依然として良くない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・現在は手持ち成約物件を消化しているが、建築については新規物件自体は全く見えない状況であり、今年の第一四半期は昨年以上に大きな落ち込みが懸念される。年度末の信用不安も心配される。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手取引先の生産調整の継続と一部品目の製造停止のため、全体としてはやや悪くなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期はシステム更新や改良などの時期であり、それにともない季節需要的ではあるが受注数が伸びる傾向がある。ただし、今年はその勢いが鈍化しており、予想以上に景気の戻りの遅さを感じている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・発注単位が最低必要量となり、売上減にもかかわらず納品回数ばかり増加している。このため、配送コストを含め間接費が圧縮できず、利益確保が難しい状況が続いている。
	悪くなっている	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の絶対量が少ないことにより、大手企業、自治体といったところの仕事を受注するため、赤字覚悟の予算で仕事受注しようとする企業が増えているため、価格崩壊が起きている。適正な価格でなければ、企業の努力によって原価を下げるべきだが、その限界を超えているように思う。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は7か月連続で前年同月を上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・道内地方都市在住の求職者が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・昨年後半から続いていた求人件数の増加は今年に入ってから止まったものの、まだ下降に向かっているという状況には到っていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・住宅着工件数の減少によるハウスメーカーの信用不安、乗用車の売れ行き不振等で依然厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・札幌駅前オープンする大手百貨店の波及効果を期待していたが、それ以外の広告主の動きが鈍い。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人は対前年同月比で増加しているが、増加しているのはほとんどがパート求人であり、月間有効求人増加もパート求人が多く、月間有効求人の約30%を占めている。
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・新規の求人は増えているが、企業が求めるスキルは非常に高く、業績を確実に上げられる、社内の機構改革をできるなど、企業を立て直せる人材の要望が高くなっている。このことは、企業の内容がいよいよ抜きざしならないところまできているとの想定ができる。また、派遣料金に対する値下げ圧力も強く、利益確保がおぼつかないことと合わせ、手持ち資金がないことが想定できる。	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月連続で、3か月前の受注を上回り続け、今月は3か月前に比べて60%、前年に比べ20%の受注増である。
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・1月のバーゲンの反動で、1月下旬から2月上旬にかけて若干の落ち込みがあったものの、2月中旬以降は春物のプロパー商品の動きが良くなっている。しかし、競合店が休店という特殊要因もあるため、予断を許さない状況ではある。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3、4月に向けてのリクルートや、入学、入園式用のマザーニーズなどは好調で、多少高くても高品質のものが売れているため、売上が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高額ハイウェイカードの販売中止に伴う駆け込み需要の影響が大きく、買上単価が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・消費者の動向は、必要なものを予算内で、よりお値打ち価格で購入したいという傾向が強まっているが、売上数の減少を補うほど商品単価が上昇している。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・自動車販売では、3月までのグリーン税制の優遇幅が大きいため、年明けから展示場来場者数は多いが、このところ少しずつ駆け込み需要が増えてきている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は受注が順調であるが、即納ができないため、資金的には厳しい状態である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前月に引き続き、今月もイベントを仕掛け、それなりに客の反応がある。未だに客には、ホテルのイベントに対する期待感がある。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・相変わらず景気は悪いものの、乗船人員が増えており、それに伴い売店や弁当などの売上が3か月比で50%増である。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・月の前半は好調、中旬から急降下している。特に男女のファッション関係の落差が大きい。喫茶やドラッグストアは比較的好調であるが、消費を後押しするほどではない。 ・景気というよりは、努力した店のみが売上減を食い止めており、商店街を取り巻く環境の方に問題がある。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・冠婚葬祭で扱う引き物のお茶は安くてまずいというのが定番であるが、最近は良いお茶を引き物に意識する人が少人数ながら出てきている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・春物婦人服の動きが昨年より悪く、特にスーツ関係は昨年のような勢いが全くなっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・気象庁が訂正発表したとおり、厳しい冬となったが、コートやブーツなどを含む防寒衣料の動きが悪く、期待外れである。
		百貨店(販促担当)	お客様の様子	・シーズン商品の前倒し傾向が続き、春物が活発に動いているが、実売時期にどれだけの消費量が確保できるかがポイントになる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・客単価が、前年に比べ160円程度低下している。当店は1500円程度の客単価であるため、1割以上の低下である。この分を特売で集客を図っているということである。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月は積雪も少なく、平日の売上が好調に推移している。来客数は前期比102%と伸び、平日の来店回数増により買上点数も前年比101%と好調である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は多少増えているが、まとめ買いがなくなり、今必要なものしか買わず、衝動買いが少ない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ポイントカード効果で来客数は10%増えているが、客単価は前期比99%、買上点数が96%であり、今必要なものを特売で買っている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・一品平均単価は、野菜が前年より5%ほど上昇しているが、全体的には前年比、前月比とも100ジャストの状態である。 ・買上点数も前月と同じ水準で推移している。 ・既存店の来客数も前年実績をクリアしつつある状態である。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・毎日の客の買い物には変化が無く、来客数は戻りつつあるが、所得が減少しているためか、買上単価が低下傾向にある。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・所得が増える状況ではなく、逆に所得が減るケースが多いため、買い控えが増えている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年割れを続けて回復しないという状況である。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数も客単価も前年を割っているが、3か月前と比べると、来客数は5ポイント増、客単価が2ポイント減となっており、どちらとも言えない状況である。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・この時期は、フレッシュマンの来店客が増えるが、安くて良い品物を求める動きが強く、客単価が上がらない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・輸入車販売では、需要期に向かっていることもあり、来客数は増加している。しかし、依然として成約までに時間がかかり、成約台数の伸びは、新型車を扱っていてもわずかな状況である。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量が先月に比べ減少している。2月は、3月の決算、1月の初売りとの間に挟まれているため、ある程度の落ち込みは予想していたが、予想以上の減少である。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・比較的天候に恵まれたためか、学習機の売れ行きが少し回復しているが、もう一步というところである。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・店頭は、春物商品に変わったが、客は、今必要な商品を少しでも安く吟味して買っている。
		その他専門店 [呉服](経営者)	販売量の動き	・洋服、寝具、呉服の売り出しでは、安くても不要なものは買わず、欲しい品物であれば、1~2万円でも購入している。しかし、呉服は苦戦である。
		その他専門店 [靴](経営者)	販売量の動き	・閉店セールとリニューアル改装セールが同時にあったため、全体の売上は伸びている。
		その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き	・今月は、ここ2~3か月の中では悪くない方であるが、営業日数が少ないため、やや落ち込むという結果になる。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・レストランは、前月に続き、駅前デパートの改装閉店の影響で、前年実績を下回る状態が続いている。 ・宴会は、婚礼、一般宴会に加え、イベントの開催により件数が大幅に増え、ホテル全体の売上は前年並を確保している。 ・宿泊は、受験生関係が前年を上回っているが、法人客の減少をリカバリできず、客単価が低下し、来客数も減少している。 ・館外店舗は前年を大幅に上回り、好調を維持している。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客単価の低下状態に変化はないが、宿泊料金以外の館内の売店などの売上が多少良くなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・土曜日や日曜日、休日前日に早くから予約が集中し、平日に客が少ない状況が続いている。売上は平均すると前年並に推移している。 ・直前予約が多く、突然思い立っての旅行が多いようである。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・各レストラン、一部出先店舗で前年比10%ほど売上が減少している。特に来客数の減少が顕著である。 ・ホテル内の宴会はプラスであり、全体では多少プラスになっている。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・業界内での価格競争が異常に激化しており、客単価の低下に勢いが付いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・景気に関しては、以前から悪いままで、横ばいである。 ・客は今までと同じように、料金の安いものを求め、過去の取引実績などよりも料金を重視している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年に比べ、来客数が20%減少している。
		競輪場(職員)	販売量の動き	・2月上旬に特別競輪を開催し、売上は大きく伸びているが、一人当たりの購買額は依然として低額である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・来街者数の減少はあまり感じられないが、購買単価の低下が顕著になっており、全体的な売上の減少になっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・ワゴンセールなどの街頭販売をしていると、以前にはあまり無かった値切る人や、おまけを求める人など、駆け引きをする人が増えてきている。
		一般小売店[書籍](経営者)	お客様の様子	・見た目の来客数に変化は無いが、購入率が低下している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・アロマオイルやハーブなど、癒し系やこだわりのある商品群は健闘しているが、不要なものは買わないというシビアな買い方が定着しているため、ギフトは大苦戦している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・客は、堅実でシビアになっていて、しかも節約志向である。買い物回数も減少しており、来客数に影響を与えている。 ・イラク情勢の緊迫化により、石油製品が値上がりするなど、いい情報が無く、厳しい消費行動となっている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・昨年9月頃から、既存店の来客数減少が恒常的になっており、同時に客単価も低下しているため、売上の前年割れの幅が拡大している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化は無いが、単価が2%程度改善している。これはハイウェイカードの特需であり、それを除くと売上は改善されておらず、景気はあまり芳しくない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・従来は、客単価が低下し、来客数は前年以上を維持してきたが、今年に入ってからは、客単価の低下に加え、来客数が減少するという追い討ち状態になっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・冬物の価格が最安値であり、この時期に需要が増していることから、価格に対するシビアさが出ている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・受注、販売共に前年を超えているが、前年同月是最悪の状態であり、回復感はない。 ・市場全体としても、客の側も盛り上がりには欠け、アフターの各種施策を打っても、客は慎重で買い控えている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・少雪による板金売上の減少が、客単価の低下に加わっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・今年は、例年よりも年末商戦後の反動が厳しい。売上のみならず、競争の激化によるものかもしれないが、粗利も低下気味になっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・11店舗のうち6店舗で、販売数量が前年割れしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・個人の購買意欲がかなり低いままで、知人も飲食店を閉めるなど、景気は良くない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・既存店の来客数は前年実績を上回っているが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・毎年2月は、来客数、売上共に年間で最も落ち込むが、今年は来客数が横ばいで、単価の下落が著しく、底が見えないという状況である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・去年7月から12月までは順調に推移してきたが、今年に入ってからは客数が絶対的に少なく、料金に関係無く、集客するのに精一杯である。 ・入込み数は横ばいであるが、売上の数値は落ちている。 ・小さいグループが多いため、忙しさだけは前年以上である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月とは逆に、事前予約の大団体は順調であるが、間際予約も含め、個人や小グループが芳しくない。 ・特別な誘客企画を長期に渡って実施しているが、客の反応がいまいちである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・総じて、利用の控えと単価の低下が続いており、消費者のマインドは冷え込んだままで、さらに悪化傾向にある。 ・前年比25%も利用者が減少し、苦戦を強いられている店舗もある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・カットモニターを募集しているが、安い料金に群がるように、問い合わせが来ている。同じ内容であれば、安いサービスをという傾向が年齢に関係なく明確になっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・大手企業の転勤、異動に伴う住宅購入が増えており、比較的短時間で成約に至っている。 ・最近では、大手企業でもゼネコン、商社、流通、情報関連の客は減少し、他方では公務員、製造業、薬品業などの客が安定して来場している。
	悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年以上の数字であるが、客単価や購入数量が前年数値を下回っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・買上単価が一段と下落し、買上点数もさらに減少している。 ・同業他社が倒産した。理由はいろいろあるが、売上不振が最大の理由である。 ・いずれにせよ、12月からどんどん悪くなっている状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ掲載の商品単価の下落と共に、買上率が伸びておらず、更にはその部分をいろんな競合他社で買い回っているという状況である。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中学校の新入学用品や制服などを扱っているが、必要最小限のものしか買わず、お下がりを買ったからといってキャンセルが入るなど、買い物、出費をしない動きが強まっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年に比べ、3割ほど減少している。同業他社も同様だということである。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・会社も個人も物の買い方がシビアになっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチの客は弁当に、夜は酒だけ飲む客や、少しだけ飲んで夜定食を食べる客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年であれば、春休みの家族旅行の申し込みが入る時期であるが、今年はかなり少ない状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・他の運転手より先に稼働しているが、飲食街で早朝から待っていても客はおらず、ホステスや従業員は閉店してすぐ帰宅している。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量自体は増えているが、それに見合った利益が出ていない部分があるという部分がある。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・春夏商品の商談状況は、幾分かの明るさは感じられるが、問題は低価格帯の商品群が中心であり、収益性確保の面では依然として厳しさが残っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に悪いところで落ち着いている。2、3か月前との比較でも、1年前との比較でも変わらず悪い状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いはあるが、納期が短いため、部品調達が間に合わず、受注が思うように行かない現状である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・輸出の対前年数量比較は、2けたで伸長しているが、輸入の伸びがまいちで、これから先、景気はいまいちと思われる。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・購買意欲は感じられるが、それが実際の動きにつながらず、動き出しても価格が更に厳しく、価格競争が一段と激化しているのが現状である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・金融機関への住宅資金の需要が減少しており、融資限度額が低下している。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・昨年の農産物の価格、特にりんごの価格が悪く、資材や機械の購入に慎重になっている。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・生き残りを賭けた同業者間の競争の中、本日も同業者の廃業の情報が入っている。得意先や同業者の倒産、廃業が相次ぎ、暗い。
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・1月も悪かったが、今月も悪い。量の減少と価格の低下が平行して進んでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売 価格の動き	・本業である自動車部品、携帯電話用部品の月間売上高は、過去最高の水準を維持しているが、このところの急激な円高により輸出環境が急速に悪化している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量 の動き	・パソコン関係は依然として低調であり、加えて、これまで堅調に推移してきた自動車関係に少し陰りが出てきており、受注に不安がある。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・低価格入札が依然として増加しており、中には予定価格の半値の落札もある。 ・低価格入札は、雇用や賃金、資材単価に跳ね返り、デフレスパイラルを加速させている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・個人の収入減少が顕著であり、個人預金、住宅ローンの伸びが鈍化している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・チラシ収入が減少しており、商戦の不活発さを表している。商戦の不活発は消費の不活発を意味している。 ・チラシを毎回出していた業者で、全く出さなくなった会社が2社ある。消費者の財布のひもが固いということである。 ・企業読者では、購読紙数を減らす会社が出ている。
	悪く なっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・酒類小売免許の自由化を目前に、既存酒販店の廃業が増え、また飲食業も不振である。

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
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・昨年に引き続いての案件を、価格を2割程度減額して発注している。 ・従来当社が指名で受注していた案件が競争入札になったり、これまでの標準的な価格より3割程度下げても、価格コンペに負けている。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・食に対する信頼感がまだ戻っておらず、消費者は戸惑いと自己防衛の面から、買い控えをしている状態が続き、悪い。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・官公庁と取引のある民間企業からの引き合いが増え、高速インターネット通信や勝ち組スーパーのイベントなど大口受注もあり、上向きである。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・不況が一巡したためか、昨年暮れあたりから、求人は前年比で下げ止まりに入り、前年実績を超え始めている。特に出先系企業での求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・多数のスタッフを使っている客から、1~2割絞りたいたいなどという縮小の話が出されている。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・従来、社員の代わりに派遣を使ってきたが、最近は派遣よりもアルバイト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	・求人件数も、求人内容も景気の判断材料になるような変化が無く、最低の状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求職者数は、前年に比べ減少傾向にあるが、求人数も減少しており、月間有効求人倍率も低下している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・雇用の下支えをしていたサービス業の雇用の力が弱くなり、他の業種分を吸収できていない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・正社員でも難しい営業や、その他特別な専門職での案件が増え、派遣でも人が集まらず、正社員でも集められないということで状況は良くなっていない。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・ここ数か月落ちていた人員整理が、ここに来て再び活発化する気配を見せている。
職業安定所(職員)		求職者数の動き	・昨年11月まで有効求人倍率は上昇傾向にあったが、12月からは前月比で低下している。今月に入り、新規求職者数も前年に比べ増加している。	
悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	雇用形態の様子	・派遣社員から契約社員へ、契約社員からアルバイトへと、労働市場においてもデフレ化が著しく進んでいる。 ・4年制大学の女子の就職は特に厳しく、派遣社員への登録が増えている。	

3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店(店長)	販売量の動き	・売上が、1月に続き2月も対前年比110%と伸びている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客に積極的に試食、商品特典等をPRすることで、客単価も前年並みになり、売上、来客数とも対前年比で3~5%増加してきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数、売上ともに、前年の97%まで回復してきており、100%にはあと少しである。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、金額が2割程度落ち込んでいる。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・バレンタインのチョコレートの売上は好調で、特に、本物志向で輸入チョコレートは年々伸びている。一方、日用食品等では、無駄な物は購入しないという傾向が続いている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・1点当たりの平均単価は依然として下がっているが、買上点数の増加により、前年並みの客単価を確保できるようになってきている。
スーパー(店長)		販売量の動き	・競合店が価格戦略に打ってきているので、対前年比101%程度と予算は達成しているが、急には上向かない。	

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（統括）	来客数の動き	・レジ通過客数は、F S P（顧客に合わせたマーケティング政策）の効果などから、既存店ベースで104～105%と着実に増加している。来客数は、来店回数の増加に伴い、増加している。客単価は98～99%である。1点当りの単価は、主に食品の単価が低迷していることから低下傾向にある。衣料は、この2か月下げ止まりをみせている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の年齢層が高くなっているため、美味しいものや、必要な品は、少し高くても売れている。客単価もやや上昇し、対前年比98%まで回復してきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・買上客数は15%減少したが、客単価が高く、売上は前年並みとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売台数は増加しているものの、客の値引き要求が激しいため、利益を出すのは難しい。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・2月22～23日にかけて大型イベントを開催したが、来客数は対前年比85%となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車が全く売れず、中古車は3か月前と変わらない程度の売行きである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は上向いてきたものの、客単価が低下しており、宴会の動きも低調なので厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月はスナック等の飲食店も、早い時間に閉める店が目立ち、夜間の乗客はいない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・寒さで、日中の客は多少増加しているが、夜間は出足が鈍っており、全体としては変わらない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・カメラ付き携帯電話への機種変更は増加しているが、新規加入者数と純増数は伸びていない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテルは前年と比べ、土日祭日は若干下回っており、平日はかなり下回っている。レストラン関係は安いランチ等を求める動きが強く、値段の安い店に客が集中している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額が減少し続けている。
		その他サービス [自動車整備業]（事務長）	お客様の様子	・車検の車歴が長引く車社会であるが、レッカー部品の交換は未だに中古品、リンク品、修理の要請がある。その割りに工賃は稼げていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・厳しい状況は変わらず、同業者で良い話もない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事の成約率が悪くなっている。仕事量はほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価の低迷が続いており、更に来客数が減少してきたことから、売上が低下している。
		一般小売店[金物]（経営者）	販売量の動き	・近所の砂利砕石業者が約10億円の負債で倒産した影響で、仕事が一段と少なくなり、販売量が減少している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・チラシの発行回数は増加しているものの、売上は低下しており、やや悪くなっている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・来客数は対前年比で2%上回っているが、客が買い回りをするせい、1人当たりの買上点数が伸びず、売上は1%低下している。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・100円均一の特売やポイント3倍セールの実施日には、多くの客が来店する。普通の日には、他店を何店か買い回っているのか、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年と比べ、スキー客がかなり減少し、売上が低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・車を売る段階で、メーカーがいろいろ付けて販売するようになったため、この数年、カー用品の競争条件は変わってきている。従来の売り方では悪くなる一方である。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・常連客の来店頻度が低下しており、やや悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月と比べ、2月の来客数は激減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は前年並みであるが、集会、宴会が2割減少している。また、料理代を1千円程度下げて行う宴会が増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は、イラク、北朝鮮問題の報道にかなり気を遣っており、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昔から2月と8月は悪いと言われているが、今年ほどそれを感じたことはない。昼はともかく、夜の飲み客が全くいない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・土地価格の下落が更に進み、既に昨年の分譲単価が現状にそぐわない状況となっている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が少ない上に、来店する客も目的買いのみで、余計な物は何も買わない。
		一般小売店[衣 料](経営者)	販売量の動き	・新入学の学生服販売により、少しは忙しくなっているが、少子化と、お古で間に合わせる客もいることから、苦戦している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・2月は、月別売上高で最低の月であり、来客数も当然少ないが、今年は24%も減少している。来客数は今期に入り17~18%も減少しており、相当深刻である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・メニュー、価格の見直しを行い、新メニューを店頭に掲げているが、来客数は全く増加していない。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・首都圏から通勤圏内なので、観光客も中継点で宿泊はしない。宴会、割烹を含めて、宿泊が一番悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・土日月曜日は1回仕事をするのに3時間待つ状況で、660円の基本料金の仕事だと、時給換算ではかなり低い。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・来場者は減少し、利用単価も低下している。団体客数は前年並みであるが、個人客の動きが非常に悪い。
		ゴルフ練習場 (経営者)	競争相手の様子	・市内の中心地で創業していた老舗百貨店が閉店し、買物客が減少している。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・500円の割引券を出して、客の反応をみていたが、回収率があまり良くない。
設計事務所(所 長)	販売量の動き	・例年であれば、新年度に向けての色々な調整があり、売上が伸びるが、今年は非常に悪い。		
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・リストラにより、以前に住宅ローンを組んだ客から住宅処分の依頼を受けている。土地、建物を処分しても、残債が残ってしまう状況であり、厳しい。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・例年通りであるが、割と受注量があり、生産もそれなりに出ている。
		輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べ、受注量が10~15%増加している。
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・排ガス規制の関係で、トラック、特装等の受注は予定通り50~80%増加している。また、工作機械、工場用の大型コンプレッサーなど、中国向け日本企業の設備投資が出てきている。
		一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車の研究開発が活発で、新規に立ちあがった商品の数量も落ちていない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の仕事量は増加しているが、加工を社内で済ませ、外注には出さないのので、当社の仕事量は変わらない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・依然として得意先の仕事量が少なく、価格も厳しい。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	取引先の様子	・チラシの投稿量は対前年比92%であり、厳しい。量販店の話では、今年の寒さで防寒用品は売れたが、他の商品は前年割れであり、消費者の買控えは続いている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・県下の大型商業施設がオープンを控える一方、中心地、郊外の大型店は閉鎖に追い込まれている。中小企業を中心に、地場企業の体力は着実に低下している。
	やや悪く なっている	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・依然として受注量が減少している。
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前年並みであるが、年始より運賃コストの引き上げがあり、減収となっている。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・観光地では、年明けから客足が減少傾向にあり、2月に入って一層厳しさを増している。特に、前年好調であったアジアからの観光客が減少している。
		その他サービ ス業[情報サー ビス](経営者)	取引先の様子	・例年、年度末需要で小規模の受注が重なる時期であるが、今年は引き合いも少なく、あっても単価が低く、採算が合わない。
		その他サービ ス業[放送](営 業担当)	取引先の様子	・大手企業の工場の統廃合に伴う協力企業の受注減少や、社員の再配置、リストラが現実となり、地域産業は厳しい状況である。

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
	悪くなっている	食料品製造業（営業統括） 一般機械器具製造業（経理担当） その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） 建設業（総務担当） 広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 取引先の様子 競争相手の様子	・低コストの商品ばかり出ており、付加価値の高いものは、大変厳しい。 ・国内の需要悪化と、親企業の生産拠点の中国移転により、受注が大幅に減少している。 ・2月の宝飾展は、来場者数、売上ともに前年から大幅に減少しており、買控えだけでなく、沈滞ムードが漂っている。 ・取引先のゴルフ場では、舗装修繕工事の実施に当たり、合材と乳剤のみを注文し、作業は自分達で済ませている。仕事の発注はない。 ・仕入れ業者への滞納が限界となり、印刷、折込の拒否があったようで、同業他社の夜逃げが2件発生している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（経営者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求人数の動き 周辺企業の様子	・有資格者への需要はあるが、契約が成立しない場合が多い。取引先のホテルでは、高給の板長をリストラし、腕は落ちるが賃金の低い派遣調理師を採用することで宿泊代を下げ、客を集めている。 ・有効求人は3か月連続で増加となったものの、増加しているのは、雇用調整後の人材不足対応などの、業務請負、派遣、有期雇用の求人等、非正規雇用の求人である。 ・新規求人数、月間有効求人数ともに増加傾向であり、管内の月間有効求人倍率は、3か月連続で1倍を越えている。一方、月間有効求職者数の減少幅は小さく、就職者数も減少気味であり、失業者が停滞している状況は変わっていない。求人もパート、アルバイトが中心となっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者） 民間職業紹介機関（経営者） 学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	・今春卒業予定者の合同面接会が開催されたが、まだ多くの面接者があり、内定に至るまで大変である。中途採用も、正社員採用は極端に少なく、パート、契約社員が中心で、全体の雇用体制は厳しい。 ・製造業において、スポット受注が横行し、仕事は奪い合いになっている。特殊な技術を持つ会社だけが、何とか現状を維持している状況である。 ・今春卒業の学生や若年者を対象としたハローワーク主催の合同就職面接会では、参加企業数、求人数ともに前年の70%となっている。求人内容も、コンピュータ、介護等の専門職が目立ち、事務職は必要に応じてパートや派遣で対応するという傾向が強く、新卒求人は激減している。
	悪くなっている			

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者） スーパー（統括） コンビニ（経営者） 家電量販店（店長）	来客数の動き 販売量の動き 単価の動き それ以外	・例年、2月は来客数の少ない月であるが、ここに来て客の動きに変化がみられ、多少実績が上向いている。店舗数の減少が原因であると考えられる。 ・客からは、必要なものを最小限購入するという声が聞かれ、財布のひもは引き続き堅いが、売上は前年比104%前後で、来客数は3%程度増加している。 ・この時期は学生の客が多いが、前年に比べて、学生ですら客単価が上がって来ている。 ・1月末、当社のチェーン店である家電量販店がもう1店舗出店している。新規の出店に伴い、通常であれば売上は4割落ちるが、前年対比で2割の減少にとどまっている。店舗過剰の割には、販売量が落ちていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		家電量販店(店長)	それ以外	・年末に低迷していたゲーム部門で、新商品を含めた人気ソフトが出ている。以前から好調な商品は堅調な動きを続けており、全体的に、売上や客の流れはやや良くなっている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・12月に比べると、週末の来客数が多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・統一地方選に向けて、政治団体の決起大会等が増加し、集客数が大幅に増加している。
		美容室(営業担当)	販売量の動き	・2月はヘアケア商品販売キャンペーンを行ったが、昨年と比べ、売上が20%以上増加している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・3か月前の11月より、販売量の動きは良くなっている。季節的な要因も大きい。低価格帯から高価格帯にいたるまで、満遍なく売れている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・冬の寒さが続き、月初めはバーゲンなしで冬物を消化した。春物商品の動きは鈍いが、明るいきれいな色の商品が、少しずつ売れている。
		一般小売店[パン](従業員)	お客様の様子	・異動等の時期で、予約数は変わらないが、客単価が低下している。販売部門では、チョコレートのプレゼントが例年より減少している。良くない状況が変わっていない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・春物の動きが鈍く、まだ冬物のセール品を買い求めている客が多い。春に向けて、主力になるトレンド商品がない。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・一部のブランドの値上げにより、服飾雑貨が好調であるが、紳士、婦人、生活雑貨が悪いため、全体としては変わらない。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・客は、日常消耗品や健康美容関連商材には高額でも投資をするが、その他の商材への財布のひもは堅く、全体的な消費動向は低調なままで変化がない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数を前年比で見ると、衣料品が88%、住居が97%、食品が100%、当店全体で98%と、ほぼ変わらない状態が続いている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・単価が低下し、高額商品の動きも悪く、1月に引き続き、売上が低迷している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・強力な目玉商品を投入したセールを実施した時は、来客数が増加するが、通常の時には来客数が減少し、月全体では昨年の来客数を下回っている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客単価が、3か月前からほとんど変わっていない。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・ビジネスマン、フレッシュマン、リクルートともに、客は価格に敏感で、単価が伸び悩んでいる。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客は、家電製品は使用できれば良いと考えているようで、単価の高い高機能商品を買う客が少ない。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・進学や就職の新学期を迎えているが、就職が決まらない、公立学校に受からないという不安があり、客はなかなか購入の決断をできない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ピーク時間帯に、街に客が歩いていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・全体的に単価はかなり低下しているが、来客数は増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年度末を控え、2月は厳しいと予想していたが、予想より多くの客から見積依頼がある。契約は順調とは言えないが、相応の水準は確保している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・深夜繁忙時間帯でも、空車が氾濫している。タクシー利用者が減少しているのに、タクシーの台数が多すぎる。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・インターネットの単価は下げ止まっているが、各種サービスの無料化により、実質的に値下げとなっている。 ・ケーブルテレビについては、販売量が若干増加傾向である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新商品を発表した。期待したほどの反響がない。ライバル他社が続々とダンピングをしており、追従が難しい。
その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・ゲームセンターなどのアミューズメントスペースについては、前年比100%を上回り、好調を維持しているが、家庭用ゲームでは、国内市場が冷え込んでおり、その分を米国などの海外需要で補っている。		
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売の絶対量は少ないが、少ない中で安定しており、底固い需要がある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		一般小売店 〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・商圏内のスーパーが1月末に閉店したため、人が増えると予想していたが、スーパーの客が増加したのに対し、商店街の客はほとんど増加していない。
		一般小売店 〔靴・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・例年の2月は、幅広い層で購買の動きがあるが、今年はヤング層のみで、ファミリー層の需要が全くない。新入学、新入社関連の商品については、客がまだ買い控えている様子が顕著である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・子供服やプレタポルテの一部に堅調な動きがあるものの、ボリュームゾーンを中心に、全体的に低調である。春物の動きもあまり良くない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・比較的好調だった婦人雑貨は、売上げをけん引するヒット商品がない。 ・昨年からの販売不振で資金繰りが悪化しており、主力の婦人服については、春物の導入が遅れ気味である。客の買い控えだけでなく、売り逃しも目立つ。販売不振と生産調整の悪循環に陥っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、売上に結び付かない。客の趣味嗜好が多様化しており、1つの商品がブームになることがない。ブームになっても、すぐに熱が冷めてしまう。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・節分の寿司の売上が前年比200%の増加となったにもかかわらず、2月全体の売上は、依然として低迷している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・発泡酒、酎ハイ等、低価格の商品の売行きまで悪い。増えているのは、代行収納の取扱のみである。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、客の買上額が減少している。春物への移行期で、重衣料の商品が少なくなっているため、売上が増加しない。
		その他専門店 〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	・今シーズンの新作サングラスがほぼ揃い、客の目に見えるところに展示しているものの、例年と比較すると来客数が少なく、売上も前年比で70%台となっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・家族連れ、カップルなど、来店するグループの人数が細かくなっている。会社の宴会が少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ客の出足が鈍く、一時満席になっても、その後が続かない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・予約の件数、人数が増加しない。現在入っている予約についても、単価が昨年より低下している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・2月は、客からの電話の本数が非常に少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月は、タクシー利用客が普段より約2割弱落ち込んでいる。相変わらず長距離利用者が少なく、売上も上がらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・解約が増加している。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・高校受験が終わったら、3月まで続けずに、早めに辞めていく生徒が多くなっている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・最近、競争相手の廃業が非常に目立っている。		
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・年明け以降、商店街への来客数が非常に減少しており、買上単価も低下している。各店、各業種にわたって、この傾向が顕著である。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・忙しい状態が続いているが、月の売上をみると、前年比で約5%の減少となっている。客の購買量が少しずつ減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・外商を強化することで、かろうじて売上を維持しているが、コンビニ本来の店頭売りでは、販売額が大幅に減少している。競合店、並びに類似商品を販売する店舗の急増が原因である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月初めの冬物クリアランスでは、来客数は相応であったが、売上はかなり減少している。客は1品1品吟味し、本当に良質で価値のある物しか買わない。 ・天候不順のため、春物商品が伸び悩み、2月の売上は13%程度減少している。
		自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	・見積依頼は多いが、ほとんど注文には至らない。また、注文を受けても、客の都合でキャンセルになることも多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・2月の来客数は、前年同月と比べてマイナス32.9%で、11月の対前年比マイナス18.4と比べて、一段と悪化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週に1度来ていた客の来店頻度が、2週間に1度になっている。 ・給料日後も、客が来なくなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・緊迫したイラク情勢に客が敏感に反応して、海外旅行の受注が大きく減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前のタクシー乗り場に並ぶ客が、かなり減少している。特に、金曜日の深夜の客が激減している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約数の伸びは多少あったが、1月にも増して、解約数が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが、1か月半から2か月半ぐらいまで伸びている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・新規の生徒を募集しているが、昨年比で8割の水準となっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・従来と同様に広告を行っていても、分譲住宅の売出し現場への来客が全くない。客は、景気の悪化が続くので購入意欲もわかず、不動産価格も更に下落すると考えているようである。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・価格は依然として低いままであるが、客先の在庫調整も進んで、発注量は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の売上としては、過去5年間で最高の売上が見込まれる。2月末の半期の決算も、昨年比で2桁の増収になりそうである。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の取引先からの受注量が増加し、スタッフの増員を予定している。
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・百貨店が不振ということで、加工の仕事が回らず、メーカーも困っている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・得意客については、1か月の売上が10万円を超えることが多いが、今回は1万円以上が1社のみである。 ・1部上場企業で、新入社員用の名刺の注文が、10名分以上キャンセルになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は、定期的受注により受注量が安定しており、売上も11月と比較して103%と変わらない。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・案件数が少ない中で、依然として競争が激しく、適正価格での受注がなかなかできない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・新規通信機器の販売に苦戦している。リース切れの客をみても、再リース希望の比率は増加している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先企業から、割賦金の軽減や貸出期限変更の申出が、依然として多い。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントからの賃料値下げの要求に、ある程度応じなくてはならない状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低額商品しか売れなくなっている。
		食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・主力商品の販売量が前年割れしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせの数は増加しているが、相変わらず1つ1つの仕事が小さく、単価も低い。
		金融業（得意先担当）	競争相手の様子	・営業で集金する金額がかなり減少している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・給与計算、社会保険等のアウトソーシングを請負っているが、今年になり、資金繰りが厳しいという理由で、委託解除を数件受けている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今年に入ってから、受注の引き合いが減少しており、客単価も非常に低下している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年度末を控え、得意先が利益を確保するため、値引き要請を受けている。非常に厳しい内容の要請であるが、運送会社としては、荷主の要求を受けざるを得ない。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の経営規模縮小等に伴い、受注量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（所 長）	求人数の動き	・昨年4月以降、微増で推移していた新規求人数が、サービス業、建設業を中心に大幅な増加に転じている。また、1月に引き続き、事業主都合による離職者が大幅に減少している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が、8か月連続で前年比を上回っている。特に、今年の1月は21%増、2月は14%増と、新規求人数が大きく増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣スタッフの交替を要請されない。 ・派遣契約終了が急増している。
		求人情報誌製作 会社（編集担 当）	雇用形態の様子	・依然として、正社員よりもパート社員、長期よりも短期のアルバイトという傾向が強い。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・少しずつであるが、求人数は増加している。しかし、求職者数は、求人者数以上に増加している。
	やや悪く なっている	学校〔専門学 校〕（教務担 当）	それ以外	・コンピュータソフト開発系企業の求人は、順調で、内定も早い。その他の業界では、求人数が少ない。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・求人者の採用選考が厳しくなっているのに対して、求職者の質が低下しているため、なかなか採用に結びつかない。
	悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は、前年同月及び過去3か月の各月と比較すると、同数または減少となっており、景気の上向きを裏付けるような動きが全くみられない。 ・全産業の正社員の減少を、パートが下支えしている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・毎週募集を出していた企業が7社あるが、それらの会社が全く募集を出さなくなっており、当社の売上も大打撃を受けている。
	民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・雇用条件に関し、企業側と求職者側のギャップが拡大しており、成約に至った場合の年俵は、昨年を2割以上下回っている。	

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・商店街の閉店跡地に元気のある新しい企業が入っている。淘汰が終わりつつある。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・1月、2月を通じて来客数は増加しており、特に週末の来客数が増えている。また、地方議員の後援会などの客も増えている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・前半はクリアランス目的の客が多かったが、クリアランス終了後も春物が好調で、売上に結びついている。
		百貨店（企画担 当）	それ以外	・冬のクリアランスから引き続き改装前セールを行っているが、冬物、春物とも動きは良い。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・宝飾品、美術品などの高額品は不調であるが、婦人服を中心に衣料、雑貨など好調な部門が目立ってきている。全体では前年並みだが、売上は堅調になってきている。来客数も増加している。
		家電量販店（店 員）	単価の動き	・客が求めている商品を探り当てれば購入に結びつく。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・新卒需要や新型車の投入効果で、昨年と比べても販売量は増加している。消費者は貯金をしっかり持っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・法人、個人の宴会、レストランなどすべての部門で売上は前年を上回っている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・販売量は前年同期に比較して復調のきざしが見られる。
	その他住宅投資 の動向を把握で きる者〔室内装 飾業〕（経営 者）	販売量の動き	・新築住宅の内装工事が増加している。	
変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・客単価が低下しているため販売量も伸びていない。	

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
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・スーパーなど大型店への対抗を考えているが良くならない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が多少増加した感はあるが、客単価は上がらず、安い物しか購入しない状況が継続している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物、春物ともに動きは見られない。消費者に購買意欲が感じられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年95%前後で推移している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・セールがない日の客単価がかなり低下している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は対前年比で2～3%増加している。しかし単価が低く、売上は前年をなんとか上回っている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売終了になる高額ハイウェイカードの売上は前年より増加しているが、一般商品の動きは良くない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・販売終了になる高額ハイウェイカードが好調で売上の前年比は105%台と急激な改善傾向にあるが、全体的には客の購買意欲は相変わらず横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上前年比は久しぶりに100%を超えているが、高額ハイウェイカードの販売終了前特需の分を差し引くと、相変わらず前年割れである。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の安いものばかりが売れる状況で、相変わらず利益が出ない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・ファッション衣料の前倒し需要が増え、端境期の売上は増加している。しかし従来のピーク時の売上が減っているため全体では変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・大型商品の販売を巡って競合店との価格競争が激しくなっており、原価に近い状態での販売を強いられることがある。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・近隣の修理業者がかなりのディスカウントに踏み切っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算月であるが、来客数が明らかに減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車が発売されて今までにない来客数で賑わい、成約率も対前年比120%を達成しているが、これを継続することは難しい。 ・クレジット払いの客が減少している。クレジットでもボーナス払いをやめる客も多く、客は相変わらず慎重である。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・地震対策用品や家の防犯対策用品は堅調に売れているが、全体の売上は昨年とほぼ変わらない。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	お客様の様子	・客は相変わらず最低限の必要分しか購入しない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・本来ならば春休みに向けて来客数が増加しなければいけないが、現状は低迷している。
		タクシー（経営者）	販売量の動き	・厳しい価格競争が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はIT関連商品でもセキュリティーに関してはお金を使う傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売量は堅調に推移しているが、依然として売上の3割は解約後の新規購入によるものとなっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・多くの客はレジャーでも節約型であり、余暇を楽しく過ごしたいが食事などの経費は抑えたい様子である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・どのゴルフ場も前年と比較して来客数は増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・受注環境がさらに厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・入居者の自己破産が相変わらず続いている。また下請業者の仕事量が低下しているため、資金繰りが悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・販売促進キャンペーンへの来場者が増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価が依然として低く、来客数も減少している。

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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が2割程度減少している。商品が動かない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・新商品の低価格化は一段落してきたが、客は購入量を抑えており、その結果売上は対前年比8%減である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・春物商品を積極的に提案しているが、客は商品に関心を示しても購入にまではなかなか至らない。先買いせず必要になってから購入するパターンが増えている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・販売量も減少しているが、来客数も厳しい状況である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・貯蓄の多い高齢客が多いが、その層でも将来に備えて買い控えている状況である。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・単価も低下しているため、全体の売上は対前年比で98%と減少している。客の購買意欲も低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品に対する客の反応は鈍く、パレンタインデーも販売予定量、額に届いていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量とも増加しているが客単価は低下しており、売上は横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今までは来客数の確保はできていたが、週末に雨の日が多かったこともあり、前年を割り込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、客単価も低下している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量はなかなか伸びず、客の動きもいまひとつ良くない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買い物の仕方はますます慎重になってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数の落ち込みが販売量に影響を与えている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・単価、販売量ともに落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期を目前に控えても法人需要が見られない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・住宅、ビル、公共工事とも物件の縮小により価格競争が激化している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・1人当たりの買上点数が昨年に比べて減少している。必要なものしか動かなくなっている。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・いちばん安い価格帯の料理を注文する客がほとんどである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会、会議などすべての利用が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・イラク情勢の緊迫化で旅行が敬遠されている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・団体客の減少が競争相手の価格低下傾向に拍車をかけており、30～40年前の価格になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・安い旅行だけが売れている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・旅行する団体数が減少しており、仕入先のバス会社ではバスがまったく稼動していない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約件数はここ数か月で最悪である。解約件数も増えてきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから来場者の予約が落ちている。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・1日当たりの来客数は先月と比べてそれほど変化は無いが、夜の来客数が減少してきている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が髪を切る回数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。来店を先延ばしにしている客が多い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・自分でできるヘアカラーが普及し、毛染めを自分でする客が増えていることもあり、単価の低下に結びついている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔パチンコ機器 製造販売〕（エ リア担当）	来客数の動き	・年末は好調であったが、年明けからその反動がきている。
		住宅販売会社 （業務担当）	単価の動き	・住宅業界にも中国からの安い商品が輸入されるようになり、単価が低下している。
	悪く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・高齢者が欲しがる商品が少ないため、高齢者の客が多い当店では商品を勤めても購入に結びつかない。
		商店街（代表 者）	競争相手の様子	・先月末より同業者の倒産が多発している。廃業と合わせると異常な状況である。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・1月後半以降販売量が減少している。2月に入ってから来客数も減少している。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・消費者の目がより厳しくなっている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・イベントなど販促に対する客の反応は一段と鈍くなっている。特に法人需要が多い平日の来客数は落ち込みが続いている。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・先行き不安で個人客の財布のひもは固い。
		スナック（経営 者）	単価の動き	・歓送迎会の予約が多少入っているが、異動より退職者の送別会が目立つ。単価も全体的に低い。
		バー（経営者）	来客数の動き	・来客数と共に客単価も約3割ほど減少している。今まで複数でみえていた客が個人で来られるようになった為、減少したと考えられる。
		旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・安いだけではだめで内容も求められるようになっており、販売量が減少している。また統一地方選挙の影響もあり動きが非常に悪い。
		タクシー運転手 観光名所（案内 係）	お客様の様子 来客数の動き	・深夜の客が激減している。 ・飲食をする客が減少している。
		美容室（経営 者）	それ以外	・月初は良いが、月の半ばから来客数が減少している。
		設計事務所（職 員）	お客様の様子	・アパートなどでは従来の家賃では入居者がなく、空き部屋が増えている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送用機械器具 製造業（工務担 当）	受注量や販売量 の動き	・市場全体では5か月連続で対前年同月比の100%以上を続けている。
	変わらない	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売量は横ばいである。取引先からは非常に短納期の注文が増加しており、必要なときにその都度発注する状態になっている。
		電気機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・中国縫製企業の設備投資は継続的にみられる。しかし国内企業の設備投資意欲はきわめて弱い。
		輸送用機械器具 製造業（統括）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は変わらないが、値引き要求がますます厳しくなっている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・個人の住宅は厳しいが、法人からの受注は安定している。
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・中部国際空港、愛知万博、都市再生特別措置法に伴う都市再生、PFI関連の案件が開始されてきているが、不確定要素が多い。一般案件は工事規模が依然として小さく、受注量も少ない。
		広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・小規模案件の受注は3か月前と比べて少し増えているが、定期的な案件が減少するなど全体の受注量はほぼ同じである。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・地代を以前の3分の1程度に引き下げられる動きが見られる。
		税理士	取引先の様子	・業種に関係なく顧客先などの事業主も元気が無い。
	やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・製品の動きが鈍くなってきており、販売量が減少している。
		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	・受注量、販売量とも10%程度悪化している。
		化学工業（人事 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量だけでなく単価も低下している。
		鉄鋼業（経営 者）	取引先の様子	・鋼材の値上げが行われており、取引先は製品単価の低下と原材料の値上げの板ばさみにあっている。
金属製品製造業 （従業員）		受注量や販売量 の動き	・引き合い件数が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・資金繰りに困った取引先や納入業者の倒産が相次いでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出は相変わらず不振であり、国内販売も年度末需要が例年に比べて伸びていない。
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・受注量の低迷は一時的でなく、国内需要の縮小が原因であることがはっきりしてきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度内受注は増加が見込めない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年2月は比較的荷動きが低調であるが、例年以上に低調である。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注価格や販売価格の動き	・単価がますます下落しており、収益面で一段と強い圧迫を受けている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大きな仕事が入ってこない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注が激減している。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の財務内容が悪化している。都市銀行による中小企業への支援体制ができていないため、限界がきている企業がある。
		-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内では有効求人数が4.3%増加し、有効求職者は9.4%減少している。新規求人は前年同月と比べて卸小売業が22.5%、運輸通信業が8%減少しているものの、輸送用機械、非製造業は69.8%、建設業は10.5%増加している。全体では8.2%の大幅な増加である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣受注は前年並みになってきているが、派遣先企業のなかには業務縮小や社員で仕事を処理するといった傾向もみられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・求人数の伸びは依然として高いが、能力面で条件が合わず採用に到っていないことが原因である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般機械器具製造業、電気機械器具製造業等の求人が増加しているが、一方では倒産件数も増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で求人数も増加しているが、求職者も増加している。
	やや悪くなっている	職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求人数はやや増加しているが、求職者数も増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣先から派遣料金の大幅値下げの依頼がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込数は、好調な自動車関連企業の影響が一段落しており、対前年比で5ポイント弱低下している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・自動車関連メーカーは採用意欲がおう盛であるが、一部で充足感も出てきている。求人は多いが求職者が不足している電気電子系エンジニアのほうも動いている。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人が増加する時期であるが、伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手企業による不良債権処理が加速しており、関連会社や子会社が事業を縮小したり倒産するなど雇用にも影響が出始めている。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、　：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月下旬に春物の先取りをした特別招待会を催したが、冬の期間が長かったせいもあり、客の購買状況はかなり良かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年の水準をクリアし始めており、買い控えが底にきたように思える。また、買物頻度が上がって来客数が増加しているため、売上も少しずつ向上している。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・今月は好天のせいもあり、家族連れの客が若干多くなり、売上も増加している。また、通常客の来店頻度も上がり、客の動きが良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・当店は果実店という業種柄もあって冷やかしの客をあまり見かけなかったが、最近は目立つようになってきた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、景気の良し悪しに関係なく慎重さが身に付いてきた。しかし、そのなかに潜在的な買物ニーズは感じる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・客単価は下げ止まっており、昨年と比較してもほとんど変わらない。また、来客数、売上とも前年比5%増加している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・身の回り品は、例年より早めに春物の展開を行っているが、客は一切手を出さず、冬物商品の最終売り尽くしセールスの5～7割引に注目している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の買物客をみると、1点を買うために何軒も店を回り、何着も試着するなど、時間をかけている様子が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は毎朝の新聞広告の中から、自分に有利な商品やポイントセールなどに注目し、店を選んでいく。従って、店の力が拮抗している場合、チラシ広告の優劣によって来客数の多寡が決まる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品や日用品は前年並みの売上であるが、衣料品は3月を目前にしながら動きが鈍い。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価、一品単価、販売量は下げ止まり、底がみえてきた感もあるが、まだ「良くなる」という状況までには至らない。特売セールも以前と比較して、客はわっと集まってくるものの、必要な数しか買わない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の通行量が減っているなかで、商品やサービスを含めた個店の人気度が来客数にますます正比例している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・全体的には相変わらず低調であるが、商品によって好調なものもある。一例としては昨年一段落していたデジカメがこの2月に入ってから、また動きが活発になっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客の購入は低価格車や買い得車を中心で、修理についても予算を圧縮する傾向にある。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・受注ベースで前年をなかなか超えられない。客がRV車と小型車に傾注しているため、当社の主力である高額セダンが伸びず、単価も下がっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・平日の売上は非常に厳しいが、「全国無料配送」の販促効果のためか、県内への発送客が土、日曜日にかなり多く、なんとか売上を確保している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光客が減少した結果、客室稼働率が2月としては最低となった2年前と同率になる見通しである。これがレストランの通常営業にも影響し、全体では悪かった昨年をさらに下回る見通しである。
	タクシー運転手	それ以外	・今月は雨や雪による悪天候の日が多かったため、3か月前ほどではないが、2月としてはタクシーの利用が多かった。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は新築住宅だけでなく、リフォームについても数社から相見積をとり、価格の引下げを図るケースが多くなっている。これは、今までにみられなかったことである。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・県庁が中心商店街から移転し、また大河ドラマ効果が終わってから2か月が経過したため、人通りはかなり減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価、来客数ともに前年と比較してダウンしている。消費動向の変化や競争、競合環境の激化などにより、ますます厳しい状況にある。
家電量販店（店長）		来客数の動き	・昨年には投入しなかったチラシなどの販促を行ったが、大きな効果はなかった。特に冷蔵庫、洗濯機などの白モノ家電の動きが悪い。	
乗用車販売店（総務担当）		販売量の動き	・今月の販売台数は新型車があるにもかかわらず、前年比伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・石油業界は淘汰が進みつつあり、価格競争が依然続いている。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・今までは一品単価の落ち込みを買上点数の増加でカバーしていたが、買物回数や買物点数が減っているため、売上を確保できない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・デザートフェアによるイベントの集客増加はあったが、単価が低いため売上増加には至らない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門はオフシーズンのため単価の低下が続いており、大変厳しい。一方、レストランや宴会部門は単価の高いものは少なくなっているが、新年会や催事企画商品が好調なため、単価は改善している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・単価の低下により、売上は前年同月比で約2割減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年になく雪が降らなかったため、忙しい日がなかった。夜の街も1月の反動で入出が少なく、タクシーの売上も減少した。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数は前月に比べて若干増加しているが、質問に対する回答率が悪くなっている。たまに返事があっても生返事で、非常につれない。
悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・移転した県庁跡地の利用が早く決まらなると、もともと定住者の少ない地域だけに、一日5000人の抜けた大きな穴が埋まらない。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ニッパチの影響もあるが、来客数は少なく、例年の8割程度である。家内工業の客から「夜遅くまで赤字の仕事に追われて働いているため、来店できない」という電話があり、また30歳代の優良中小建築会社社員から「リストラに遭い、公共職業安定所を訪問したが、人があふれているため登録に長時間を要し、また一部窓口では予約が必要のため、職探しもスムーズにできない」などの話を聞くと、厳しい現状を改めて実感する。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・予約件数は前年に比較して増加しているが、団体が少ないため来客数が減少している。	
	テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・前年多かった団体客が、大河ドラマが終了した影響でかなり減少している。	
	競輪場（職員）	単価の動き	・大雪などで足元が悪いなか、日曜、祭日は入場者数が多少増加しているが、1人当たりの車券購入単価は前年比約2割減少し、総売上高もダウンしている。	
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品が多く立ち上がり、受注をこなせない状況である。同業他社でも仕事量は増加している。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が更に増加し、受注件数も約15%増加している。向こう3か月は売上も増加する見通しである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最終消費者の購買動向が非常に慎重である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・3か月前に比較して荷量、売上は減少しているが、2月としては例年並みであった。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商談の数がやや減少し、販売数もやや伸び悩んでいる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・製造業を中心にそろそろ底が見えてきた感じがする。一部地域であるが、設備投資などに取りかかる動きもある。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシでは不動産関連業種が出始めてきたが、全体としては沈滞状況が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・依頼者の相談内容では債務の整理に関するものが依然多い。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社製品の販売店への導入率は変わらないが、1店当たりの販売量が減少している。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として量と価格のダウンが止まらず、一段と下がっている。
悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近では倒産以前に廃業しようとする同業者が目立つ。 ・ダンピングがひどく、5000万円台の下水工事3件のうち2件が3000万円台で落札されており、先行きが非常に不安である。	

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
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・共同体構成員の破産が発生し、また下請協力先から工事代金の先払いの要請があるなど、取引先の業況悪化が深刻になっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は若干上向きに転じている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上はほぼ前年並みである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は昨年10月以降、減少傾向が顕著であるが、窓口の実感としては求職の申込をしないで仕事を探している人が以前より増加しているように見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受理、求職状況は前月比では増加しているが、前年とはあまり変わっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・正社員の求人が相変わらず少ない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・地域によって求人に対する応募者数の格差が広がっており、応募のなかった企業の再掲載は非常に困難になっている。また、企業から掲載料金引下げの要請が多い。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1～3月の商戦において、転勤、転校、結婚とマンション購入ターゲット層が一番動く時期を逃さなかった結果、販売量が増加している。契約決定率が15%から25%前後に飛躍的に伸びている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・午後からの来客数が目立って減少し、DMやチラシ効果はない。子供服より小物商品に人気がある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・リニューアル効果もあり来客数が増加している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月に入りセール品及び春物商品の動きが良くなってきた。セール品は再値下げをしてみさに底値になって顕著に動いている。またトレンドに敏感なOL層は早くも春物に敏感に反応している。
		衣料品専門店（営業・販売）	来客数の動き	・店が雑誌に掲載されたことなどで、ホームページからの新規客が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・先伸ばしにされていた車の乗換えが、今年に入って出始めている。決算期前にして特に商用車中心に顕著に目立っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内、海外旅行とも学生を中心に賑わっているが、特に平日昼間の来客数が増加している。日々の受注は前年を下回るが、前月に比べ伸びはよくなってきている。
	変わらない	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売現場への来場数は、物件によって差はあるものの全般的には2月中旬まで好調であった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン時期であっても、これまでの値引率では反応しない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・修理する客が増え、時計の必要性が見直されてきている。電池交換のいらぬ時計が売れている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・必需品以外の売上は悪かったが、良質の商品の売上は少しずつ増加している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物の立上がり状況は厳しい。バーゲンは好調であるが、プロパーは大苦戦である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物商材の動きが昨年並みであり、雑誌掲載商品などの問い合わせも多い。必要かどうかという判断より先に手に入れておくという行動など、どちらかというところ衝動的な購買姿勢がみられる。ただし今の時期は得意客の買物が多いため、一般客の購買がどう動くかはまだ不透明である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・平均単価に下げ止まり感はあるものの、販売量が減少し売上の増加に結びついていない。一部輸入品で円安による値上げがあったが、スーパーブランドが値上げの影響を受けず売上を伸ばしている一方、ほとんどのブランドの売上が減少した。 ・宝飾、時計等の高額品の動きも悪く、プライダル関係の売上も低迷しており、当面このままの売上推移になる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・普通品売上は、相変わらず前年比5～10%減と苦戦しているが、催事等の媒体効果による集客策により売上の確保はできている。特に、物産展等の食料品を扱った催事によるシャワー効果は大きく寄与している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・高額品やバレンタインデー商品が好調。理由は客単価の上昇である。一方ボリューム価格帯の数量は減少した。客が高品質、高機能の商品を求めている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2月中旬に電話で高級カシミア毛布のお値打ち品を販促し、売行きが非常に良かった。一方で店頭の上上、訪問販売による宝飾品、美術品などの売行きは良くなかった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・割引率をもっと上がることを期待して、安くなるのを待っている客が多い。少しでも安く購入しようという、生活防衛意識を強く感じる。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・買物の動向が変わらない。必需品以外買わず、特売の安い商品を目当てにしている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・一品当たりの単価が、昨年比で上昇している。高品質の物が売れている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・節分には関西地区を中心に好調な売上を記録したが、それ以降は盛り上がりが見られず、例年並みの推移となっている。週末には雨の影響もあり、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品を導入しても回転率が伸びない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・家電製品の買替えは、故障しない限りサイクルが伸びている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコンに関しては依然厳しい状況であるが、映像関係、大型液晶テレビ、DVD-R等新機種が出てきて単価が上昇している。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は減少していないが、パソコン、冷蔵庫、エアコンなど単価の高いものの売行きが低迷している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・決算月を控えたセールを各社が実施し、客の動きも今月より活発になっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人客の開業が最近半年間は極めて低調であったが、最近になって引合いが出てきた。しかし、実需にはまだ結びついていない。
		高級レストラン（支配人）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・同業者の閉店が相次いでいる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は前年比で落ち込んでいるが、客単価は3か月前とほぼ変わらない。安価のため、都市部からの客はレストラン、売店でまず買物されている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宴会部門を中心に、後半来客数が増加し前年実績を上回ったが、予約面では改善されていない。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊、宴会、婚礼の件数は前年を上回っているが、単価は下回っているため、売上は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・景気回復を実感させるような動きはない。特に得意先企業の年末年始の挨拶回りのタクシー予約についても明らかに前年度より減少しており、企業における経費削減傾向の影響は依然として根強いものがある。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客はタクシー、交通機関に関して節約に工夫しているため、景気としては横ばいが続いている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・需要を喚起する狙いの新商品が旧商品と比べ魅力に乏しく、大きな需要を掘り起こせていない。
		観光名所（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・観光客相手の販売が主流のため、土日と祭日の天候が売上にかなり影響する。今月は土日の天候に恵まれず、前年同月の売上高には届かなかった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ここ数か月動きなく停滞しているため、来月から新賭け式メニューをスタートさせる予定である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	それ以外	・コンサートや恒例の催し物以外で新規のイベントが見当たらない。不況下での企業の厳しい姿勢が反映されている。
		その他サービス [クリーニング] (経営者)	販売量の動き	・2月にほぼ全品に渡る割引キャンペーンを毎年恒例として行っているが、これも気候変化に左右される要素が大きくなっている。最終週だけはある程度の駆け込み需要があるが、本年は少し低調気味での推移である。
	やや悪くなっている	一般小売店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・夜の客の予約がほとんどで飛び込み客は少ない。安いワインを注文し、量もあまり飲まない。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・バーゲン等のチラシを強化して前年比をクリアしたものの、全体的にトレンド商品もなくプロパーでは低調な月であった。朝夕の来客が減少してきている。
		百貨店 (売場主任)	競争相手の様子	・本来、20日を過ぎると在阪各店が一斉にプロパー展開をスタートするが、月末になった現在でも大半の百貨店はバーゲンを全面に展開している。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・春の内祝いシーズンではあるが大きな受注もなく、歳暮から引き続き縮小傾向にある。
		百貨店 (企画担当)	来客数の動き	・月前半のバレンタイン商戦は前年の水準を確保したものの、ファッションを中心に相変わらず好調商材もなく、厳しい傾向が続いている。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・セールも終了したが、セール品の在庫が例年より多く残っている。春物の需要もやや遅めである。
		スーパー (経営者)	販売量の動き	・昨年末ごろより続いている買上金額、買上点数の減少の影響で、農産物を主とした相場の上昇を減殺している。定番的な商品より、チラシ商品の販売比率の増加が非生鮮食品に顕著にみられ、生活関連用品では紙製品の値上げも影響するなど、冬場であるが大幅に売上が減少している。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・客単価の下落傾向は止まらず、都心店では平均客単価300円を切る寸前まで落ちている。
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・現在所属している商店街振興組合でカラー舗装の改修工事を進めているが、商店街では売上低迷の理由を工事の影響だとする店が以前に比べて多くなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・一つの取引に関して、今までになかった相見積りを取り、その結果発注しないケースが増えた。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・冬の閑散期に入って、競合他社との低価格競争も激しさを増し、単価下落が著しい。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・大阪市内の宿泊単価が下落し、上位シティーホテルも交えて少ない宿泊客の取合いとなっている。年度末を控え出張宿泊の自粛が目立つ。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・イラク情勢がはっきりしないなか、海外旅行の受注の伸びが芳しくない。国内旅行も前年並みか前年割れが続いている。
		通信会社 (社員)	お客様の様子	・年度末が近づいてきても状況の改善は期待できそうにない。全体的に毎月支払う固定費を圧縮したいという意見をよく聞くようになってきた。
		ゴルフ場 (経営者)	単価の動き	・単価は下落し、来客数も減少してきている。極端に値引きするゴルフ場があり客の流出が激しくなっている。最近ではメンバーも流出している。
		その他レジャー施設 (企画担当)	来客数の動き	・レジャー情報に対する反応は感じられるが、実際に行動を起こすところに壁がある。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	競争相手の様子	・同業者同士の会合でも、入塾の問い合わせが少ないという声が多々である。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・住宅販売では来客数はそこそこあるものの、状況が厳しいせいかなか契約に至らない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・展示場集客のイベントを開催しても、前年同期の水準を大幅に下回り集客の見込みも立たない。土地価格が下落しているなかでも、土地、建売の販売が芳しくなく、案内会を開催しても来場者が来ない。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・空き店舗の増加や営業時間の短縮など、商店街にとって悪影響が出てきており、客の通行量が少なくなっている。

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
		一般小売店 〔花〕（経営者）	それ以外	・来客数、単価とも前年並みで極端な落ち込みはないが、コンビニエンスストアの駐車場での飲食の数が日に日に増えている。飲食業に影響が出て、非常に景気が悪い状態である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・近隣に大型100円ショップが出店したため、客単価が下落した。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気候の影響もあるが春物の動きも鈍く、モチベーション需要も3月の駆け込みになるであろうと予測される。2月度は来客数、売上ともにマイナスであった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の会社のリストラによって従業員数が減ってきているため、来客数も減少してきている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・原油価格が上昇し、仕入れ価格が上昇しているが売値が上がらない。非常に利益が圧迫されている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・テーマパーク等の閉鎖が増加し人々に余裕をなくさせているため、飲食店も影響をうけている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客がいないうえに、価格が安い競合相手に取られる。ホテルで待機していてその傾向が強い。
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	競争相手の様子 お客様の様子	・安い価格でも空車が目立つ。 ・確実に顧客の開発資金余力が減ってきている。IT関連でやりたいことはあっても予算がない状態である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・暖冬といわれていたが寒い日が多く、日曜祝日には天候不順が続いたため、来客数は大幅に減少した。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・本場開催、場外発売が半月の間に連続したことから客の予算が厳しい状態となり、1か月トータルでは来客数が減少、平均売上額は減少している。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・客のアンケート回答をみると、予算的にかなり厳しくなってきたのが伺える。家を建てるのを様子見しているという状態が続いている。		
企業 動向 関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は順調である。業界の季節要因もあるが、弊社の業務内容に関わる発注も増えている。協力業者、取引先等も忙しくしている。
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子	・現在受注の話はあるが、決定までのプロセスに、まだ時間がかかるようである。
		金属製品製造業 （営業担当）	それ以外	・原材料である鋼材が品薄のため高騰しており、売上が増加している。
		電気機械器具製造業 （企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅業界では3月の完工がピークとなり、販売量は増加する。インテリア業界は横ばい状態が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・数年前に比べればまだまだだが、昨年に比べて新年度以降の広告の発注が多く見られる。新規発注も多い。
	変わらない	木材木製品製造業 （経営者）	受注価格や販売価格の動き	・2月より請負単価が再度大幅に引き下げられた。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、公共事業関連は動いているが、他は材料価格が上昇しているにも関わらず製品価格は下がっている。中国をはじめ海外製品の価格が主流になって、材料高の製品安という現象が続いている。
		一般機械器具製造業 （経営者）	取引先の様子	・顧客の設備投資は、国際的な技術優位性を維持するために極端に絞ることはできない。一定の水準で設備更新の需要が生まれるが、このような需要を取りこぼす事なく受注に結びつけている。
		精密機械器具製造業 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に関西圏で商談案件が少ないため、1つの案件にほとんどの業者が絡んできている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・事務所テナントは相変わらず需要が伸び悩んでおり、けん引役の賃貸住居も入居率が全く上がっていない。
コピーサービス業（従業員）		取引先の様子	・印刷物等では、例年この時期は受注が増える傾向にあるが、今年はやや減少傾向にある。特にIT関連企業が軒並み減少傾向にあり、それによって広告代理店が冷え込んでいる	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・3月から4月初旬の広告需要は非常に高い様子で、テレビスポットも供給がかなり困難な状態になっている。その一方でそれ以降はまったく見通しが立たず、この活況も一時的なものである。ラジオCMへの需要がそれほどでもないというも、全体的な景気の上向きではない一つの表れである。
	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	・受注量、販売量は一般向けは非常に悪い。業務用商品は浮き沈みはあるが比較的安定している。全般的にはよくない。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・今まで順調に売上を伸ばしていた取引先でも年初から数字が下降線を描いている。企画提案面でより一層の努力をしている最中であるが、今までのように安易に値下げすれば売上が増加するわけではない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・価格のダンピングが全てに出てきている。赤字受注で作業量を増やしている業者が増加している。
		その他製造業 [ゴム製プラスチック製履物] (団体役員)	受注量や販売量の動き	・今年に入り、身の回り品の動きが悪い。特に受注量、販売量の動きが低迷している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物件が減っているため競争の激化は依然として変わらない。受注するためのハードルがいろいろな意味でどんどん高くなってきている。
		輸送業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・大口の小売関係の荷主と、売上低下に伴う運送料金の減額改定交渉をしているが、当方の業務効率化の提言に対し、荷主側は卸売物価指数等を引合いに出し、業務量不変で単価切下げ要求の一点張りである。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・購読者数、折込チラシが減少している。
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	・生産ライン3本のうち1本を停止する計画である。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・戸建分譲においては、折込チラシ、住宅情報誌に掲載しても集客が悪すぎるため、契約率も悪い。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規及び有効求人数は、2か月連続で対前年比増加している。電話やFAXによる更新の申込み者と窓口に来所する新規求人数が増えている。久しぶりに求人窓口は繁盛している状況である。一方、求職者、受給者は数か月連続で対前年比減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前月比で15%伸びている。二桁以上の伸びは3年ぶりで、大きな伸びを示している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い求人数が前年比20%の増加で推移している。
	変わらない	新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・昨年まで正社員での採用であった職種を契約社員、派遣社員などに変更する企業が多い。パート、アルバイトの場合、交通費支給に限度が設けられたり、その他待遇面が悪化している。
		新聞社[求人広告](担当者)	求職者数の動き	・中高年者の募集で1、2級建築士や宅建主任者など、公的資格を持った人の応募が目立ってきた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人が対前年比において全産業で大きく増加したが、期限付きの臨時求人やパートの求人が多く、また全国展開の企業からの大口求人があったため、求人倍率の上昇ほど、求人が増えた実感が求職者、職員ともない。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・有効求人倍率は若干の回復傾向にあるが、求職者、求職者の双方の条件に開きがあり多くのミスマッチが発生している。紹介件数、就職件数が落ち込み、景気回復する状況ではない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・企業から求人される人材が偏っている。特殊なスキルを要求される人材や営業の人材以外はほとんど求人がない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・例年であれば正社員の採用を手控えている企業からの受注が増大する時期にあるが、大口の受注が減少している。現時点で派遣社員を減らす傾向は特に顕在化していない。増減が交錯している状況である。
求人情報誌製作会社(編集者)		周辺企業の様子	・流通業では更なる派遣人員の削減、人件費の削減、フリーペーパーによる求人広告の掲載料体系の破壊などが進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・この時期は、4月に向かって本来求人広告が活発化する時期であるが、低迷が続いている。 ・新規求職者は減少傾向にはあるものの、会社都合による離職者の割合は26%近くを占めている。年齢層では、中高年、若年比率はほぼ同率である。また、在職中の相談者は全体の11%を占め、うち若年の比率は42%を占めている。 ・今の時期は補充求人がある時期であるが、今年はそのが大変少ない。 ・業績悪化により、正規社員で採用内定した4年生を契約社員に変更したり、内定を取消したりという旨の報告が昨年度より増加している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	
		学校〔大学〕(就職担当)	求職者数の動き	
		学校〔大学〕(就職担当)	雇用形態の様子	
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・メーカーがプロパー商品を早期に立ち上げたため、例年なら低い傾向にある来客数に対する客単価や買上率が高水準で推移している。
		その他専門店〔贈答品〕(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競争相手が毎年増えている中で、初節句のお祝い物の雛人形、5月人形の売上が昨年より若干上回っている。
		住宅販売会社(営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅の販売戸数が3か月前より増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・天候の不順などのため、春物商戦が大変苦戦している。 ・最近の傾向として、売上が少し良くなっても、それが全然長続きしない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・売場がほぼ春物に替わっても、なかなか主力となる商品が出てこない。 ・卒園式、入学式の付き添い着などのマザーニーズは、例年よりもかなり購入率が高くなっているが、それ以外の春のカジュアルウェアにほとんど動きがなく、今までの状況と変わっていない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新ショップ、新ブランドの影響もあって、財布のひもが緩みつつある。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年同様、春物の動きが前倒し傾向にあり、今月半ば以降かなり売上を伸ばす動きとなっている。 ・セール品はミセス系が相変わらず強く、まだ春物の動きはないが、とにかくヤング、キャリアの春物新作商品の動きが好調である。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・既に春物の展開を始めているが、買物を楽しむのではなく、必要なものを探しているという感じが強い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・価格訴求のチラシが増え、顧客が分散しているため、来客数、買上点数が減少している。
スーパー(店長)		競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・競合他店の販促の状況をみていると、今までのようにちょっと価格が安いだけのチラシでは客がもう来なくなり、非常に厳しい状況にある。 ・各社とも売上に向けて、無償プレゼントなどの、ほとんど商売になっていないようなサービスを打ち出してきたり、少しでも客を自分の店に取るようとする動きがここ1、2か月非常に活発になってきている。 	
スーパー(店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客の買物の様子を見ても、販売量の増加はみられず、広告の格安商品の目玉買いがやはり続いている。 		
コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・160円前後の高級おにぎりが売れており、おいしく価値があるものと客が判断すれば、高くても購入されるが、全体のパイは決まっており、売上にはなかなかつながらない。 ・客はどこかで何かを削っており、まだまだ財布のひもは固い。 		

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（エリア担当）	販売量の動き	・バレンタインデーがあっただが、例年比べてこの店も完全に販売数が落ちている。 ・客の購入動向をみても、義理チョコを渡さないという傾向になっており、1人あたりの買上個数もかなり減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・高額ハイカ廃止に伴う駆け込み需要から、売上全体は伸びているが、来客数はここ数か月変化はなく、依然厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客単価はかなり上昇しているが、来客数がかかなり厳しいものになっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・バーゲンで良い物が安くなれば、高額でも買うが、安いものが安くても購入はない。 ・プライダル関連商品では、来客数が増加している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・来客数はやや伸びているが、客単価が3,000円程度低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・依然としてパソコン関係は悪く、テレビ関係は好調、他の家電製品は通常通りといったところである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・洗濯機やテレビは好調に推移しているが、冷蔵庫やパソコンがやはり例年割れで、台数も減少している。合計しても変わらない状態である。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・相変わらず小型車しか動いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・新規客は決算月を控えていることもあって増加しているが、売れている車種でみるとやはり小型車が強く、高額車はなかなか厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（サービス工場担当）	単価の動き	・車検整備の単価が大分安くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・プライダル客層のインテリアの選び方が変わってきており、比較的安価なものが動いている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・店に来て商品を眺め、いろいろと検討するようであっても実際の売上に結びつかない。また、今までにないほど、修理して使おうという客が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・見込んでいたバスツアー客の人数が3割減となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・営業的な利用は全くななくなっているものの、その反面で病院通いの送迎や、子供の母親が仕事を始めたことにより、その祖母が幼稚園や保育園に送るのにタクシーを利用するケースが目に見えて増加している。 ・売上が悪いとはいえ、雰囲気的にも上向ムードのため、ようやく例年の100%や101%という数字になってきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、従来平均を大幅に下回ったままである。増加の兆しがみえない。
		レジャー施設（営業企画担当）	単価の動き	・温泉ホテル部門は、客動員で前年の108%の微増で、客室稼働は132%と、良かった前年を上回る形となり、客単価も上昇している。ただし日帰り温泉部門は、低料金企画の効果で、平日は117%と増加したものの、土日で大幅な割り込みもあり、全体的には例年割れを避けられない状況である。しかし館内滞留時間の延長により飲食をする客も多く、客単価は予想より下落していない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・安い物を客が求めるため、客単価がかかなり低下している。 ・買い替えをするのではなく、1回で良い物を見つけるといった志向性が感じられる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は必要以上に買うことがなく、販売量の伸び以上に来客数が減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・社員用の従業員販売を行っても、化粧品など消耗品しか売れておらず、従業員ですらアパレル関係のファッションに手を出していない状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購買状況は、たとえ安くても必要な量しか購入しないという賢い買物の仕方であり、安いから大量にまとめ買いしたり、保存がきくから余分に買っておいたりということが少なくなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・余分な物を買わない傾向が一層顕著になっている。

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	
		スーパー（店員）	販売量の動き	・広告を入ると目玉商品の数が以前より随分増加している。 ・客が買物するときには、これだけという決め買いが目立つため、定番の通常価格の商品はなかなか動きが鈍い。	
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年明けまでは良くなる方向に動いていたが、1回当たりの買上数量が減少し、金額も低下してきており、12～1月より悪くなってきている。	
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、すべての品種において高額単価商品の動きが非常に悪くなっており、客単価の低下が顕著である。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼のレストランの来客状況は変わらないが、夜に関しては、需要が極端に減少している。	
		一般レストラン（営業担当）	お客様の様子	・客から聞く周りの状況や仕事の状況には大変厳しいものがうかがえる。 ・ビールのおかわりの勤めに対しても、控えられることがあり、客単価にも響いてきている。	
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランなどの予約に直前のものが多く、単価も低くなっている。	
		タクシー運転手	それ以外	・相変わらず客単価や乗車回数が下げ止まっていない。 ・当社は無線業者なので良いが、流しオンリーの他社は大変苦戦を強いられている模様であり、無線業社と比べると売上高が2割程度違う。 ・週末夜間の繁華街の人出は相変わらず多いが、それがタクシーの売上に必ずしもつながっておらず、列車、バスなどへの乗り換えがある。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・春の値引きキャンペーンを実施しているが、契約数の増加は低迷したままである。	
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数の動きも悪くなっているが、施設やイベントに対する問い合わせも少なくなっている。	
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・モデルルームへの来場者数については現場ごとに増減があるものの、契約戸数の合計は低下傾向にある。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月中旬から下降線をたどっており、1月も非常に悪く、2月もそのままの状態である。 ・通行客が極めて減少しており、特に土日に全くいない状況である。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・今までは店に入って買わないで帰るというケースもあったが、今は「店に入ると欲しくなるから入るのはやめよう」という会話が聞こえる。
			タクシー運転手	お客様の様子	・夜の人の動きも大変悪く、最近のタクシー乗務員の会話は「いつも暇ですね」とか「動きが悪いですね」というものばかりで、売上は減少し続けている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調の中、フル操業を継続中である。 ・雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられる。	
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月と同じく全般的に生産稼働率は各工場ともほぼフル稼働に近く、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向だが、安値のため利益率が悪い状況である。	
		鉄鋼業（広報担当）	取引先の様子	・自動車の需要期ということもあり、自動車向けを中心に販売が伸びている。 ・輸出も依然アジア向けが好調を継続している。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・回復基調であった販売量も伸びが鈍化してきている。スポットの受注で救われているが、それでも現在の販売量では全く不十分であり、販売価格については低迷したままである。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量は低迷しているが、春商戦へ向けて同業他社が低価格の商品を出すため、ますます業界の競争の激化が予測されるという状況になっている。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注も安定的に入ってきており、2～3か月前と変わらず好調に推移している。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・各企業とも設備投資については、14年度3月末まで様子をもるとの意見が多くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存顧客からの出荷量が目減りをしていが、新規部分で補っているため、どうにか例年並みを確保している。 ・客が出荷をかなり選別し、近頃は極力単価の安いところに流れているという傾向が強い。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ブロードバンドの普及が拡大するにつれて、企業向けのVPN（仮想通信網）サービスも更なる低価格競争になっており、提供事業者からみれば収支面の好転は当分望めない状況にある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入り受注量、販売量が極端に減少しており、工場内の稼働率も低下している。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大企業同士の合併、提携による合理化が進み、単価引き下げの要求が厳しくなっている。 ・例えば3年前には1袋28円だったセメント袋が、15年4月から19円50銭まで引き下げられているため、原料代の引き下げ交渉をしなければならず、売上高は減少していきばかりである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格が安定していないのと同時に、賃貸関係でも景気が悪いため家賃が非常に低下しているうえに、契約件数が伸びない。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならこの時期は年度末の特需により設備稼働率が上がる傾向にあるが、今年は例年に比べて受注量が少ないため、通常月と稼働率がほとんど変わらない。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は依然として低レベルにあるが、チラシ、インターネット利用など媒体が増えたことで、新規申し込みがぼつぼつ出始め、底入れ感が出てきている。
		変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は横ばいの状況にあるが、年度末を控えて、一部製造業では大量解雇の動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は3か月連続で変わらないが、新規求人数は増加傾向にある。主として業務請負業からの募集およびパート求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が増加する一方で、卸小売業やサービス業からの求人が大幅に減少し、トータルで減少傾向が続いている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数も減少し、加えて常用の正社員での依頼でなく、期間限定の社員を求められるようになってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・人件費を固定費から変動費に置き換えるために、ある大企業で150名以上の正社員をリストラして、派遣社員に置き換える動きが出ている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人数、採用人数の両方が減少し、学生のエントリーする会社数も減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・正規社員の直契約雇用は減少傾向のままである。 ・パート、アルバイト、派遣、業請負作業員と非正規雇用が雇用関連統計数字を下支えしており、賃金が安いという点が雇用の全ての原点となりつつある。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上は、近隣の競合店が改装のため閉鎖をした関係で、対前年比4ポイント上昇した。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・高額ハイウェイカードの販売が中止になることから、駆け込み需要があり、売上はやや増加した。しかし、前倒し需要の分、来月からマイナスが出るとも思われる。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車の発売により、来店客、契約数は増大している。	

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	・バレンタイン関連は、義理チョコが減少し、かなり販売量が少ない。単価は若干上昇しているが、全体として売上は低下している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・バレンタインで客の動きはあったが、買い回りしないという状況に変化がない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・購買態度は慎重であり、強力な販売促進（チラシ、ポイントセール）をしても思うように販売できない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の対前年比は、昨年2月は102%で、今年2月は105.8%と上昇をしている。しかし、単価は下落傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・従来は決算期を迎え、来客数が増加するが、3か月前と比べ変化がない。車を積極的に購入しようという動きがない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・中古車においても、低価格車を購入する客の比率が高い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数は3か月前より少し増加しているが、解約する人も増加している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建築条件をはずす分譲地が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・他社との競争が厳しく、受注単価はやや低下傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量に変化はないが、受注単価は上昇した。
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・バレンタイン商品の売上は、例年に比べ大きく低下した。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・値引きしている商品は、高い値段でも売れている。美術品なども高額商品は非常に売れなくなっている。金を持っている人まで買わなくなった。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・昨年に比べると、来客数は上昇したが、売上、客単価は減少した。時計、宝飾、美術などは売上に貢献したが、紳士服、リビング用品、食品ギフトは苦戦した。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・昨年10月から続いている来客数の減少は止まらず、1月は対前年比96%、2月は24日現在で、94%で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物のヤング向け商品は売れているが、ミセス向け商品は購入態度が非常に慎重で、なかなか決心をしないケースが多く、あまり売れていない。価格の高い商品は、非常に売りづらい。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・安価な昼のランチはますます売れているが、利益確保ができる夕食、宴会は減少している。同業者も同じ悩みを抱えている店が多い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・一部の人気のある場所を除き、全体的には、四国は観光客が増加しておらず、むしろ減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・人の動きが悪く、単価も非常に悪くなってきているという状況がここ数か月間続いており、なかなか回復しない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・固定客が来店する間隔が、従来よりも1～2か月伸びている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・例年2月は、不動産仲介業は閑散期であるが、今年は特に暇であった。売り希望、買い希望とも新規注文が非常に少なかった。
悪くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・必要な物をそのときだけ買うという買い控えの傾向が強い。客単価も伸びずに一定の水準で推移している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・夜、飲みに出る人が減少しており、タクシーに乗る人が少なくなっている。乗っても駅やホテルまでの近距離がほとんどで、長距離が出ない。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・非常に販売量の動きが鈍くなった。携帯電話の普及が飽和状態になったこともあるが、客の財布のひもは固い。	
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品が出たことから、何とか水準は維持できたが、動きはあまり良くなく、商品が飽きられているという状態になっている。

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先が多角化のため、これまでとは異なる製品を購入するなどの変化がみられるが、価格面では依然として厳しい。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・取引先が、景気の良さそうな先と悪そうな先がはっきり分かれている。当社の売上は現状を維持している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・どの取引先も、売上、受注単価ともに回復の兆しが見えていない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告の契約更新時期であるが、多くの広告主で広告量を縮小し、費用対効果を意識する傾向が強まっている。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は、昨年並みを確保できているが、民間、公共ともに大口工事が減少しており、受注残高は大幅に下回っている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・引越部門で、受注件数は昨年を上回ったが、特に一般雑貨の物量が低調に推移し、前年割れが続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・ランニングコストが下がるシステム提案を行っても、新たな設備投資に対しては、少し様子を見たいとの返事が多くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・資金繰りに関する相談と、売上の改善が見られないという相談が非常に増加している。月次決算報告でも、前年対比で売上が7%以上、下落しているところが多い。
	悪くなっている	-	-	-
	雇用関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・2月に開催された就職セミナー等で、昨年よりも参加企業が増加し、売上は先月、先々月より、やや良くなっている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	採用者数の動き	・求人数、採用者数ともに増加傾向にある。特に採用者数はかなり増加している。
変わらない		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣状況は、相変わらず企業からの依頼が低調な状況が続いている。年度末は派遣依頼が増加する時期であるが、今年は、その動きも低調である。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・中途採用に若干の増加が見られる。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は対前年同月比で、17か月連続でのマイナスとなっている。新規求人では、サービス業を除く主要産業で、対前年同月比マイナスとなった。また、1月には、大型百貨店の撤退や老舗企業の倒産があり、新規求職者も増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・15年度新卒採用者は、収束状態で、内定者数も低位で推移している。このままだと相当数のフリーターが出そうである。
悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・決算セールを行っている企業が結構あるが、どこへ行っても、来客数が多いという状況ではない。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月中旬から市街地でひな祭りが催されており、商店街に少し客が増えている。特に土日の来客が多く、県外客も多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・催事の来客数が前年に比べて伸びており、売上もそれに伴って伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・金をかけて来店を誘発するイベントを計画すれば、客は来てくれる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・現在の新車販売の効果に加え、需要期でもあり、客数、販売量ともに良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・リストラ、ボーナスカット、サービス残業など、収入面が安定しない中で、食費にかかるウエイトが下がっており、買物も2、3日に1回しかしなくなっている。
商店街（組合職員）		それ以外	・廃業による団体の会員数が減少していることに加え、協賛企業も減少している。	

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
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・他店の閉店によって地域1店舗になったこともあるが、3か月ぶりに客数が前年を超えた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・昨年春に近所に大型商業施設がオープンしてからずっと前年比1割減で推移していたが、2月はセールの効果で前年実績はクリアした。特別セールという要因があるので、差し引きすれば先月と同水準である。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・一品単価と購買単価は先月に続いて若干アップで変わっていない。購買率は先月に比べて1.2ポイント低下、来客数は前年の95%前後、売上は97%であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が増加している。客単価も上がってきて2年くらい前の水準に近づきつつある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・数か月前までは単価の安いものに客の反応が見られたが、今は専門店等において単価が高い商品でも幾分伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価の安い商品が発売されると、確かに販売量が増えるが、単価の下落に追いつくほど売上が伸びないので、結果として売上自体が悪くなる。客が一つ一つの商品の単価について非常にシビアな選択をしている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・単価の動きは変わらない。2月はセール品と春物が混在しているが、安くなったからといってたくさん買うわけでもない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・プロパー商品の買い上げ決定に時間がかかっており、買い上げが減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・必需品の買い替えが非常に悪くなる傾向にあるが、その分新しく出てきた商品が好調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比106%、客単価は100%であり、客数の増加によって売上も前年比プラスとなる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに変わらない。品質より格、姿の新しいものを希望している様子も変わらない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・婚礼家具等の大物家具の動きが悪く、入学、学童机の動きも今一つである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・ランタンフェスティバルが開かれたり、テーマパークの県民無料招待があって人の移動が活発になったのに伴い、売上も若干だが昨年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数、販売量などは減っているが、下げ止まりの感がある。
		その他飲食[居酒屋]（店長）	単価の動き	・客が5人で来て2、3人前しか頼まないなど、財布の紐が堅いので人数の割に売上が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・春休み等を利用した家族旅行、学生旅行の動きが例年に比べて悪い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・受験シーズン、春の行楽を控え、客が多く来る時期なのに、例年に比べて落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の人の動きが悪く、夜はイベントがあるときだけ人が多い。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・平日の来客数は少ないが、週末は待ち時間が出るほど多い。新規購入の客は伸びているが、機種変更の客は伸び悩んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフはかなりの混み具合で、土日はキャンセル待ちが続いている。一方、コンベンションや婚礼関係は横ばいで、アミューズメントの落ち込みをカバーできていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴルフ場の売上は、前年比10%以上、来客数は5%のマイナスで、このような傾向がずっと続いている。厳しい値下げ競争に加え、客数も増えない状態が続いており、収益性回復の見込みが依然として立たない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気は良くないが、この状態に慣れてしまっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来場者数は変わらないが、契約にはなかなか至らない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅販売のキャンペーンで客の申込が増えているが、2～3か月かけて購入を検討しており、従来よりも検討期間が長い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・リストラや倒産による現役世代の不安が増強され、年金生活者に肩代わりしてもらっている。現役世代は苦しい状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物自体にこだわり感があるとか、今までにない新しさがないと買ってもらえないという傾向が食品にも出てきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・九州で活気があるといわれている天神でも、ここ2～3か月は各百貨店の来客数が自店も含めて落ち込んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・閉館セール等で来客数はかなり良かったが、閉館しない店の来客数は5%減であった。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・衣料品はやや落ち着いた動きになっているが、今まで幾分好調を保ってきた身の回り品にもやや陰りが出てきた。全部門、全世代において購買意欲の低下が感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に比べて、衣料品、ランドセルの販売等に早期予約制を導入するなど、普段の客数がそれに伴って落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・バレンタインデーや節分の販売量の物流が前年比25%減であり、厳しい状況であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・新入学関連商品の単価が非常にダウンしている。何店舗か比較検討をしているせいか、ランドセル、学習机等の購入時期も昨年より遅くなっている。また食品の購入単価も約3%ダウンし、特売に集中する傾向が出ている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・飲食店、衣料品の伸び悩みが顕著である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・各社とも大売出しをするシーズンだが、3か月前に比べて来客数が3%落ち込んでいる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・新店を出しても以前ほどの伸びがない。また、チラシを打ったときの販売量はかなり上がるが、そうでない時とのギャップがあまりにも激しい。
		コンビニ（販売促進担当）	お客様の様子	・パンも弁当も売上は前年比90%台であった。中華まんも売れる時期ではあるが、今年はインフルエンザの流行で伸びがなかった。冬も若干売れているアイスも不調であった。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・他社を比較検討して買いに来る客が多い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・イラク情勢が不安定になる中で、海外旅行の申込が米国デロの時並みに減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天気の良い日曜日の昼には、市内の大型店では客が道路端に並ぶほど賑やかだったが、今はほとんどない。店内にも以前のように客がいない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客が今まで買っていたものを買わなくなるという状況が見られる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・企画、計画をしていた案件について、見合わせてほしいという兆候がある。
		悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外
衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・相変わらず客は少ないし、最近はややかし客も来ない。売上はさっぱりである。	
高級レストラン（経営者）	来客数の動き		・大口取引先の売掛が、創業以来初めてゼロになった。	
スナック（経営者）	来客数の動き		・1日に2、3名しか来ない日が多く、いつもお金のやりくりのことを考えており、精神的に悪影響を及ぼしている。最近は笑うこともなくなって冗談を言っても虚しいだけである。売上は前年比3割減である。	
都市型ホテル（総支配人）	単価の動き		・宿泊客は料金を訊ねてから宿泊するかどうかを決めている。インターネットを使って地域内のホテルの中で料金を比較してから予約をするようになっており、競争が激しく、単価が下がっている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子		・取引先の資金繰りの悪化等による支払いの遅れ、倒産等が続いている。	
企業動向関連	良くなっている		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き
	やや良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注が急増している。この増加が年度末決算の関係といった一時的なものかどうかの見極めがつかないため不安もある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自動車関連の仕事量はあるが、値引き交渉が非常に厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手半導体メーカーからの受注量は、不透明さはあるがとりあえず順調に推移している。仕事量はここ3か月間フル操業に近い状態である。
	経営コンサルタント	それ以外	・最近では業務拡大の話よりも、合理化、リストラに関するコスト削減という仕事が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー向けの動きは鈍い。業務用は少しは注文があるが以前に比べると悪い。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・肉は低価格指向が強く、いいものが売れない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具業界の中でもオフィス関係は2、3月が一番の需要期だが、今年は極端に良くない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・賞品のカatalogとか定番商品が動いていないせいで受注が大変悪くなっている。外食産業からも単価の再値下げを迫られている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・倉庫からの出荷量が落ち込んでいる。また、客が直接倉庫に引き取りに来て原価を抑え、経費を削減しようとする動きが見られる。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・まわりの同業他社は倒産が増えたり、規模縮小したり、退職者を募集している。
経営コンサルタント		取引先の様子	・酒蔵で最近不渡りを2回出して倒産の憂き目に遭ったところがある。地方の蔵にとって、スーパーに酒販免許が下りてから売場所が減っているのが影響している。	
その他サービス業【物品リース】（従業員）		受注量や販売量の動き	・昨夏以降売上の前月割れが続いている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年度末需要に対するオーダーが、季節性を差し引いても増加傾向にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・業務請負あるいは派遣、パートといった不安定な雇用形態の求人が増加傾向にあり、中長期的な雇用の安定にはつながらない。
		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・若手で経験者という求人はあるのだが、中高年、35歳から50歳くらいの求人が少ない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・求人広告1件当りの取引額は、小口で取引件数が多い。取引先からの入金に昨年末から遅れが目立つようになってきた。訪問販売会社の求人が最近はやや消極的になっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・以前では考えられないような安い金額で人材をとっている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他のサービス【レンタカー】（営業担当）	来客数の動き	・入域観光客数が好調に推移している。
	やや良くなっている	百貨店（担当者）	販売量の動き	・販売数などの傾向に大きな変化はみられないものの、春物商品の動向には若干回復がみられる。特に12月と比較すると、モチベーションの有無により売上が大幅に回復したり、傾向値に近い値で低迷したりと週により売上高及び来客数の伸び率に変化がある。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・米国テロの影響を受ける以前の平成12年度との同月対比をみると、11月は91.7%であったのに対し、2月は22日現在で96.7%と有料施設への来客者数が5%増加している。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・確実に住宅建設希望者が増えている。特に展示場や見学会等に来場する客が増えており、以前は土地を持っている客が2割ほどであったのが現在は6割ほどとなっており、商談にまで至る客が週ごとに増えている。住宅減税などの影響もあり、今年の前半は客の動きは良く、我々の業界も景気が良くなる。
		スーパー（企画担当）	コンビニ（経営者）	来客数の動き
変わらない	その他専門店【楽器】（経営者）		単価の動き	・売上客数は前年比で+103%上昇しているが、客単価が99.5%に留まっている。
			お客様の様子	・来客数が減少しており、単価も徐々に下がっている。値引き競争もあり、客の要求も厳しくなりつつある。しかし不況が落ち着いたせいであまり動じなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・価格破壊からの低収入化が依然として進んでおり、なかなか脱却できていない。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの進出以来、特に土日、祭日の来客数が以前よりも大幅にマイナスとなっている。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客の消費傾向として低価格志向が強くなり、元に戻るには時間がかかる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街では客の往来はあるものの、店舗に入り商品を買ってもらうまでにはなかなか至らないなど、外周部の大型店に客が流れているように感じる。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（従業員）	それ以外	・弊社の場合、最近の収益のほとんどが企画などコンサル的なものであり、製造メーカー的な受注量や受注価格という基準では上手く説明が出来ないが、今後は未確定ではあるが予想できる案件があり、これを景気判断の基準とすれば若干、上向いている。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、受注量が横ばいである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・特に大きな動きはない。
	やや悪くなっている			
雇用 関連	悪くなっている			
	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一時派遣を止めていた企業からの再度の派遣依頼や現在、派遣を受けている企業からの新たな追加など、2月に入り各企業から求人の問い合わせが増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が大幅に増加し、採用者数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年同月比で64.2%の大幅増となっており、特に10人以上の大型求人が県外勤務の請負関係求人で18件663人と最も多く、産業別に見ると製造業、建設業、金融・保険業、運輸・通信業、サービス業などで増加している。 ・新規求人数を雇用形態別で見ると、前年比で一般求人は35.4%、パート求人は50.8%と大幅に増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・90社以上の県内企業が参加した県の緊急ジョブ企業説明会が開催され、次年度をにらんだ新規事業のための大量採用を実施する企業もあるなど元気な会社の存在も確認でき、当校においても本説明会の効果により就職内定者が増加した。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・新卒採用広告を無料で案内したら100件ほどの掲載依頼があったことから、刺激があれば市場も動く可能性はありそうである。しかし、現状として求人の動きはあまり改善していない。
やや悪くなっている				
悪くなっている				