

・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	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・通信を使った設備投資の照会数が非常に増えてきた。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・昨年は9月後半から10月にかけて、飲酒運転の取締まりが非常に厳しく、その影響が酒の販売に大変悪い影響を及ぼしていたが、ここに来て、そうした動きも一段落しており、売上もやや回復基調にある。	
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・競合店が閉店したことで販売量が伸びている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客の動向をみると、豪州、韓国、香港からのスキーツアーが前年に比べて増えている。消費単価に顕著な変化はみられないが、総合的にみて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	・道内と東京方面への国内旅行が活発化しており、前年実績を超えるようになってきた。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が徐々に増えてきている。	
	変わらない		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかで、旅行やショッピングの話が多くなってきている。また商品の売上も以前より増えている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は積雪がなく生活しやすいが、燃料店などは前年割れの状態となっている。ただ、元々購買力の低い月なので、全体としては大きくは変わっていない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さと積雪の影響で、引き続き来客数が落ち込んでいる。今年は道路のあちこちがツルツル路面となっているため、外出を控える高齢者が多く、高齢者の来街が多い平日の落ち込みが特に目立っている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・消費意欲が減退したままであり、セール等も思うような結果が出ていない。
			商店街（代表者）	それ以外	・気温の影響が非常に大きくなっている。バーゲン月の今月も、冬物を扱っている店舗はそれなりの売上となっているが、春物に切り替えた店舗は後半の気温低下により動きが鈍っており、全体的に景気が良いとは感じられない。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初売り3日間は大幅な来客数増を記録したものの、例年開催している大型催事を行わなかったことによる集客減もあり、月間を通しての来客数は減少した。ボーナス減少などの影響もあるだろうが、季節商材が苦戦していることから天候不順による影響が大きい。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冬物セール初日に来客が集中するという最近の傾向は今年も変わらず、初売り初日の1月2日は圧倒的な規模の売上となったが、2日目以降は今月中旬まで売上が減少傾向にあった。客は欲しいものだけを買う傾向が強まっており、価格インセンティブによる衝動買いが少なくなったことがセールの収束が早まっている背景として挙げられる。
			スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここ数か月、既存店における来客数の前年割れが続いている。客単価の上昇や低下はあるものの、売上は一進一退の状況が続いている。
			家電量販店（店員）	来客数の動き	・初売りの来客数は良かったが、月後半の来客数は前年を下回って推移した。しかしながら、その一方で薄型テレビの販売台数は前年の1.5倍と伸びており、全体としては変わらない。
			家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・販売量が前年比104%と微増で推移しているが、単価が前年比95%と減少しているため、実質的な売上としてはあまり変わらない。
			その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬、少雪の影響で暖房用灯油の販売が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みとなったが、下旬以降の落ち込みが目立っており、厳しい状態が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年明け当初は客の入り良かったが、中旬になると中だるみで良くない状態となった。月末になって宴会も入るようになり、少しずつ上向いており、最終的には前年並みの売上が見込める。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・毎日の客の流れをみると、変動が大きく、客の多い日と少ない日の差が激しい。客の動きが活発化してきているようにも見えるが、具体的な数字には現れていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年よりも低迷している。インターネットを介してのホテル、旅館の直販による影響が大きい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は雪が少なく、暖かい日が多かったため、タクシーの利用が前年より減っている。新年会のシーズンであるが、すすきのの人出も少なく、特に夜の利用が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁忙時間になっても空車待ちの人の列ができない。飲食店従業員からは、徒歩あるいは相乗りをすることで客が交通費を節約するようにしていると聞いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は雪がほとんど降らず、また気温も高いため、タクシーの利用客が減少している。夜の繁華街も閑散としており、スナック等の経営者からも暇だという話を多く聞いている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・例年、この時期は動きが少なく、前年と比べても特に変化はみられない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・新年度の経済成長見通しでも指摘のあるように、新たな施設投資を目的とした設計を依頼する客の数が伸び悩んでいる。わずかに投資を続ける客からは設計報酬まで見直しを要求されるなど、価格低減の要求が強い。
		やや悪くなっている		スーパー（店長）
スーパー（店長）	販売量の動き			・販売量は前年比102%と昨年を上回っているが、昨年5月の競合店オープン時と同じくらいの販売量にとどまっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き			・客の買物の様子をみると、再び単価の安い商品に移っている気配がある。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き			・年明け以降、前年と比較して客単価が低くなっている。雪が少ないため、客は遠出して買物に行く傾向があり、スーパーと競合する商品の動きが悪い。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き			・12月までは安定していたが、1月は買上点数が減少傾向にある。客単価は前年並みを維持しているが、原油高騰の影響か、買い控えの傾向が強い。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き			・今年は例年よりも暖かく、雪も非常に少ないため、冬物商品の動きが悪かった。
家電量販店（経営者）	販売量の動き			・年末商戦明けの消費がかなり落ち込んでいる。
乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子			・管内の同業者をみると、前年並みの売上に達している企業が少ない。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き			・年々1月の状況が悪くなっている。特に12月に前年実績を上回ると、その反動が1月に出てくる感じがある。ランチは前年を超えたが割引メニューが中心で利益につながりにくく、道内企業の会社員による利用も減少したままである。ディナーは前年比70%と激減したが、個室が道外企業の新年会利用などで前年並みとなった。全体の売上はぎりぎり前年並みとなった。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き			・依然として道内客の動きは鈍い上、本州からのツアー客の入込にも陰りが出てきている。旭山動物園の人気は絶大だが、ノロウイルスの異常発生の影響もあり、厳しい情勢にある。ただ、宿泊単価、総消費単価が高水準にあるのが、救いになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は、特に後半の動きが悪いが、2月の予約状況は例年より良いことから、何らかの特殊要因があるとみられる。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・観光入込が伸び悩んでおり、ロープウェイの輸送人員は前年比で7%の減少となっている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・天候不順のため、3日間ほどフェリーが運休となり、旅客数は前年比で4%の減少と3か月連続での減少となった。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・相変わらずマイホームセンター、モデルハウス等への来場者が少ない。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に請負物件に活発な動きがある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べると燃料が安くなったほか、天候の影響で休航することが非常に少なかったことから全体としては上向いている。またセールスの強化を図ったことも理由の一つとして挙げられる。
	変わらない	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼及びその周辺メーカーは好調を維持しているものの、総体として取扱数量の増加はみられない。また輸出入コンテナもほぼ前年並みの数量で推移している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・肉牛向け製品の出荷が増加しており、乳量の生産調整があったにもかかわらず、飼料工場向けの原料出荷は順調に推移している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・中小企業向けの設備資金は乏しいが、食品関連企業や自動車関連企業の能力増強投資が増加しているほか、病院の増床資金も増加している。住宅投資は分譲・賃貸マンションが前年より落ち込んでいる。建設業界は過当競争の状態にある。観光関連では土産物の水産加工品や製菓を扱う業者は堅調に推移している。個人消費は所得が伸びないことから動きが弱いままである。総じて景気は横ばいとなっている。
		司法書士	取引先の様子	・時期的に建物の建築着工が少ない上、不動産の売買等も低調に推移している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・工事が大型化してきて受注しやすい環境にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・以前と比べて商談が増えてきているものの、全体的に小粒であり、受注量に大きな変動はみられない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	取引先の様子	・1～3月期の建築、鉄骨工事量は停滞しており、景気が上向く条件が整っていない状況にある。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・ここにきて印刷会社の倒産が出ている。また大手業者でも、ボーナスが払えず、今後どうなるのかといううわさが流れている企業もみられる。
		出版・印刷・同関連産業（役員）	競争相手の様子	・出版業界では、倒産やM&Aが進行しつつある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今年は雪が少ないため、雪関連の商品を扱う業者では製品の荷動きが悪く、非常に停滞している。
通信業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・自社の受注数や客の様子から、販売数自体は比較的堅調に推移していると感じられるが、単価の低下傾向が再び顕著になってきており、景況感はやや悪化している。	
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職活動をしている学生が少ない中、大学に来る企業が多く、求人票も非常に多い。
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3か月前と比べて派遣の依頼数に大きな変化はなく、コールセンターや販売に関する派遣ニーズは引き続き高止まり傾向にある。ただ、登録者の募集がなかなか思いどおりに進まない状況にある。企業が正社員の採用を増やす傾向にあり、働く側も派遣登録ではなく、正社員求人への応募が増えている可能性がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数は横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年に比べ27.9%増加し、月間有効求人倍率も前年比で0.04ポイント上回る0.47倍となった。
	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	・コールセンターや派遣、道外の請負業、本州資本の飲食チェーン店などの求人が高い伸びを示している一方で、道内企業においては全般的に求人の伸びがみられない。前年と比較すると、アルバイト、正社員共に求人数は前年割れとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数はパートも含めて減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で10%強の減少となっている一方で、新規求職者が3%程度増加している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10～12月期の新規求人数がマイナス11.3%と大きく落ち込んでいる。就職者数も前年と比較して就職者数は上回っているものの、1件当たりの求人数も少なく、鈍化傾向にある。
-		-	-	-

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	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは非常に好調だった。今年がビジネスマンのスーツ買換えサイクルに当たっている様子があり、来客数が増加した。
		やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気が悪い時ほど盛り上がる、と俗にいわれる初売りではあるが、おおむね良好の結果に商店街として一喜一憂している。
		一般小売店 [茶]（経営）	販売量の動き	・天候が穏やかなためか客の出入が多い。例年は正月を過ぎると落ち込むものだが、珍しい現象である。
		一般小売店 [書籍]（経営者）	お客様の様子	・暖冬で道路事情が良く来客数が多いこともあるが、スポーツの盛り上がりにより雑誌の特別号の売行きが大変良かった。きっかけがあれば買ってもらえる状況になっている。
		一般小売店 [カメラ]（店長）	来客数の動き	・降雪も無く人通りも多い。写真関係も前年比120%くらいで推移している。ハードの販売も高額新製品などもあり前年並みである。
		一般小売店 [雑貨]（企画担当）	来客数の動き	・前年の豪雪の反動もあるが、天候に恵まれているため客の動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が高く防寒衣料は不振であったが、「ついで買い」「まとめ買い」など、これまでは無かった客の動きがみられるようになった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が伸びていることに加え、暖冬を踏まえて新規春物商材を打ち出したことにより、シーズン先行で購入する優良客を取り込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・雪が少なくコートの需要は少ないが、今年に入ってから毛皮やムートンなど高単価でも質の良い物が動いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・液晶テレビなど単価の高い商品の売上台数が伸びている。また、来客数も増えている。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・競合店の閉店によって全体としては売上が増えている。しかし、支店は一進一退である。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平成17年12月以来、前年比での大幅な売上減が続いていたが、平成18年12月、今年1月と1年ぶりに売上がやや上向いてきた。特に正月はカレンダーの休日の並びが良かったこともあり、大幅な売上増となった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3か月前といえば談合問題の渦中にあり動きが非常に悪かったが、年明けから動きが戻りつつある。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は増えていないが、客単価が上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年は大雪の影響で売上を伸ばした防寒靴、除雪用具関連の販売店が、今年は暖冬の影響もあり前年を大きく下回っていることが特徴的であるが、それ以外の業種に大きな変化はみられない。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・初売り、福袋は絶好調だったが、クリアランスセールに入って大苦戦している。春物の動きは早く、マザーニーズなど目的買いの客はプロパー価格で春物スーツを購入している。冬物セール品は薄手の物を求める人が多い。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初売り、クリアランスセール序盤は好調に推移したが、中盤からは暖冬の影響で購買の動きが伸びず、さらには円安の影響で値上げした輸入ブランド物の売上も停滞した。何とか前年実績はクリアできたが、好況感は乏しいと言わざるを得ない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・今月の状況はやや良いが、前年の大雪に比べて今年は少雪で客足に影響が出ていないためであり、客の様子には変化がみられない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・セールの最終時期になっても購買は慎重である。その反面、春色のニットなどの動きが良い。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・初売り、冬物クリアランスセールなど出足は好調に推移したが、長引く暖冬で防寒商品は苦戦を強いられている。一方で美術、宝飾など高額品の動きは堅調で、二極化の傾向が見え隠れしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・暖冬、少雪で来客数は増加しているが、単価が下落し、売上高は微増にとどまっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・暖冬で来客数は増加しているが、逆に買い回りが増え、買上点数は芳しくない。全体的に消費量は低迷している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬、少雪のため、車による買い回りがし易い状況になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・道路に雪が無く、来客数の増加につながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・雪がほとんど無いため客の来店頻度が高く、来客数は前年比105%と増えているが買上点数が上がり、売上は前年並みに推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・暖冬により冬型の商品の売行きが前年比1～2割程度ダウンしているが、逆に来客数は10%程度増加しているため、相殺すると売上は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価共に前年と比較して回復していない。非常に厳しい状況が続いているのがコンビニ業界の実情である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・隣のテナントが抜けるという個別事情もあり本店としては苦戦しているが、客は単価の高い物に手が出るようになっており、購買意欲は悪くはない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・暖冬によりセール時でもスーツ、コートの需要が盛り上がり上らない。単価の低い商品だけが動いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的に動きは停滞気味となっている。季節商材の売行きは暖冬の影響で散々な結果である。パソコンは新OS搭載モデルの発売前で動きが悪い。液晶テレビなど好調な品目との差し引きで前年並みというところである。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・この3か月は暖冬のため、暖房器具の販売が悪い状態のまま推移している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・少雪で来客数はまずまずで見積の提出もしているが、これから例年どおり降雪する可能性もあるため、客は3月以降の購入を希望しており契約まで結び付かない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・年末は低調だったが年明けからは元に戻りつつある。まだ前年並みなので予断を許さない状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・「鉄鋼関係、IT関係は好調のようだが、ほとんどの企業は景気が良くない」「ボーナスも減っている」などという客の話をカウンターでよく聞く。定率減税の廃止などが消費意欲を減退させている。

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
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前も現在も景気の悪い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・暖冬の割には客の動きが良いとはいえない状況であるが、反省すべきは正月、特に1月3日の予約取り付けが甘かった点である。（昨冬には電車の脱線事故を発生させた）この地域の強風に対する客の拒絶反応は依然として大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・奇をてらった商品より、地に足がついた商品のほうが客が反応する。年明け1か月で景気に大きな変化はみられないが、基本に忠実に対応することが近道である。飲酒運転の取締り強化によりドリンク類の売上は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・業種間の格差が相変わらず大きい。景気が良いという客は2割程度で、残りの8割は既存の取引について値下げ交渉をする、規模を縮小するなどしている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会、新年会のシーズンも期待が外れた。特に二次会が少なく、バス、電車の利用を心掛けている様子がうかがえる。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの動向については、扱っている携帯電話会社によって業績の良し悪しが決まっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・暖冬のためか来客数は微増しているが、客単価が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・暖冬である割には展示場での新規客の集客が少なく、受注が思ったほど伸びない。ただし、前年比では変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は休日が多く法人客の動きが少ない。また、初売りなど安い物に客が群がった。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・天候が良いために防寒着の買換えが少なく、今から降雪があっても12月分は取り戻せない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・初売りやクリアランスセールなど、お得感、値ごろ感のある物は極めて好調に推移した。反面、梅春物などセール対象外の衣料品や高価格帯のブランド雑貨などは動きが悪く、総じて単価は下がり気味である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・暖冬のため地場の野菜が非常に安くなっており、春物野菜も既に店頭に並んでいる。名産のさくらんぼやラフランスにも影響が出ることを懸念している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月は前年より日曜日が1日少ないこともあり前年実績をクリアするのは難しい。競合他社も同様でチラシ価格を強化しており、客の奪い合いになっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・気温が平年を上回って推移したため冬物商材の動きが悪かった。また、クリスマスや年末年始などの期間中から大型店への客の流出が目立った。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月も主力商品である弁当類の販売が不振で足を引っ張っている。来客数の減少が直接の要因である。近隣の工事現場も一段落したためプラスアルファの要因も無くなった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・暖冬にもかかわらず来客数は微減傾向である。軽自動車、並びに業種にもよるが法人向けの台替需要に若干の伸びがみられるが、主体である個人需要は低迷しており、全体的には前年を4～5%下回る。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で自動車板金は仕事が激減している。除雪委託を受けている多くの土木業者はリースで除雪機械を増強しているが、今期は3回の出勤しかなくリース代を支払うと完全に赤字である。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・暖冬で雪も少ない割には来客数が減っている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・全般的に活気が無い。消費者層の状況は良くなるどころか悪くなっており、実際に購買に結び付かないため物が動かない。先行きをまだ警戒している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため灯油、A重油の販売が相当落ち込んでおり売上に影響している。業界としては厳しさが増し、悪い方向に向かっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は増えてきたが、客単価が異常に下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始明けでもあり、来客数が非常に少ない。停滞傾向は続いている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・忘年会はやるが新年会はやらないという客が増えてきている。年末年始や成人の日の3連休でお金を使い過ぎたためか、人出が少なく売上が悪かった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化によりすべての面で酒類が控えられ、正月の行事も盛り上がりせず、新年会と名の付くものは中旬で途絶えた。辛うじてハウスメーカーや自動車関連業種の利用により救われた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比のマイナス幅が同じ程度で推移していたが、年明けからマイナス幅が更に大きくなった。
	悪く なっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・暖冬のため風邪をひく人が少なかったことが売上不振の最大の要因である。周囲の繁華街では新年会をする人が少ないらしく、また、飲酒運転の罰則強化で繁華街に来る人が前年より減っており、飲食店のオーナーなどは嘆いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が17%ダウン、来客数も17%ダウンと大変悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・初売りに出掛ける人は多かったようだが、コンビニには回って来なかった。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・1月は例年閑散期ではあるが、そのなかでも客は予算が少ないということで単価がかなり下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会を中止、縮小する企業、団体などが増え、一般宴会の売上が厳しくなることは以前から認識していたが、それを補うべき宿泊、レストラン利用が全く伸びない。
タクシー運転手		お客様の様子	・土曜日も仕事に出ている乗客が目立つが、暗い話題ばかり聞かれる。車両の増加ほど乗客は増えていない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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	・住宅部材の引き合いが依然として好調である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然としてユーザーからの値下げ要請は変わらないが、年度末が近いいためか、駆け込み的な受注がみられる。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・このところ人材募集の広告依頼が増加傾向にある。団塊世代の退職に伴う人材確保対策が動き始めた。
	変わらない	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・農協が効率化に向けて支店の統廃合を急いでいる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン原料はアメリカからの輸入が増えず、オセアニアからの輸入に頼っている状況で数量が足りず、客が満足する価格での提供ができない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仙台名物の初売り期間の売上は前年を上回ったが、月トータルではやや下回る。前年の4月に製品を値上げして8月までは前年の売上をキープしていたが、9月以降は前年割れが続いている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の伸び悩み、低迷が半年以上続いている。業界の寡占化が進むなかで価格競争が厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品、民生用機器共に生産は好調に推移している。また、円安のため、輸出環境も良い。しかし、携帯電話用の部品については生産量が低調で、採算性も低くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・業種による差があり、情報端末関連では年度末の追い込みで増加傾向であるが、設備関連では在庫調整の影響もあり、受注が減少傾向である。総じてここ数か月は変わらない。
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・受注はあるが請負金額がどんどん下がっており、薄利な受注を余儀なくされている企業が多い。	
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	・主力製品である半導体DRAMの取引価格が安定しており、収益は良好であるため、身の回りの景気は良いレベルで変わらない。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築には資金が足りず、将来への不安もあるためリフォームを選択する、という客が目立つ。		

分野	景気の現状判断	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（従業員）	取引先の様子	・全体的に荷動きは横ばい傾向だが、季節物の衣類関連は好調に推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬で降雪量が少なく、利幅の多い除雪収入を見込んでいた土木業者やスリップ事故による修理を見込んでいた自動車板金業者は影響を受けている。一方、前年は大雪で観光客が激減した温泉旅館などは業績回復の兆しがある。今が季節のハタハタ漁は総体的に豊漁であった。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造は好調である一方で、都市型ホテル、旅行業などは懸命な営業活動で何とか落ち込みを回避しているのが現状である。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価の上昇がなく、コストに見合う適正な価格が設定されていない。消費の低迷が1つの原因になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の紙が5%程度値上がりしているにもかかわらず、競争が激しいため販売価格に転嫁できない状況である。業界全体が同じ問題を抱えている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先からは売上減少や取引単価の引き下げ要請など、悪い話以外聞こえない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。秋口が堅調だったのでギャップが大きい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末年始の折り込みチラシは、前年より少し増えたが相変わらず地元のは少ない。また、船会社の倒産があり関連する人の新聞購読中止が今までになく多い。購読者の声も暗いものが多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・暖冬の影響が各所で出ている。一部のスキー場などは経営状況の悪化に見舞われている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店における酒類需要の低下がみられる。忘年会、新年会を一括して行った会社も多い。暖冬により日本酒需要に伸びが無い。
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末から年始にかけて注文が前年以上に増えた。季節需要の他、金融庁への不払い調査報告のため、保険業界では東北だけで40～50名規模のスポット需要があった。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業務対応でのピンポイント採用（技術者、専門職など）が増えている。新卒採用も順調に伸びている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月比で3か月ぶりに増加に転じたものの、より良い条件を求める在職者の転職希望の増加が要因であり、全体的にみて経済状況の好転がうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が続いている。今月は前年同月比で減少幅が縮小したとはいえ、窓口では、かつてのような混雑が解消された。事業主都合離職者が15%強減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・春に向けてのプロジェクト立ち上げに関連して、通信系企業でのネットワーク構築や法人営業の案件が比較的多く、経験者確保に苦戦している状況である。派遣の営業職はノルマも無い代わりに歩合も無いため、やりがいの点で正社員と差がついている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・間接雇用から直接雇用に移行しており、求職者の数や質に変化がみられる。残存の求職者の質は低下している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者は減少傾向にあるが、賃金に不満を持つての転職希望など求職者の求職が多くなっている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・非正規雇用の在職者が正社員への転職を求めて来所しているが、地元企業に好況感無く正社員求人は増えていないため、ミスマッチは依然として解消していない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・前月は求人数が前年同期より2.1%上回ったが、今月はまた前年同月を下回る。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・常用求人が連続して減少している。一方でパートの求人は増加しているため、全体的には変わらない。	

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
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外 求人数の動き	・新年度の契約が徐々に始まっているが、今年度より更に厳しい状況である。 ・求人広告の件数が3か月前と比較して12%落ちている。前年と比較しても20%程度落ちている。
	悪くなっている	-	-	-

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	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	来客数の動き	・正月休みを中心に来客数が増えている。楽しみたいという客が増えているようで、前年比でも増加しているが、深夜の女性客が特に増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・今月は契約高、件数共に過去最高に匹敵するぐらいの出来高である。
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前に郊外にオープンしたショッピングセンターの影響は年が明けていくらか薄れ、売上はやや回復してきている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・暖冬により防寒衣料は前年比98%と多少苦戦しているものの、クリスマスセール以降、年末大締め、年始初売りセール、どんど焼き等、大きなモチベーションに対する来客数、販売量は、食品及び住居関連の伸びが寄与し、全体としては前年比106%と好調に推移している。週末の天候が降雪もなく安定していることも好調の要因である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始に掛けて、近くの大学が休みだったので来客数は減ったが、その分、今まで見えてこなかった子供連れや近所の住民のニーズが見付けられ、新たな客層の掘り起こしが出来つつある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘新年会については1件当たりの人数は減っているものの、件数増でなんとかカバーしている。新年会は入込が悪く心配していたが、1月下旬実施の新年会に前年を上回る予約があったため、しのぐ事ができている。忘年会においては宿泊施設も持ち合わせていることが相乗効果を生んだと考えている。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・昨年の暮れより会員権の取り合わせ等が多く、会員権売買の動きが加速している。また、相場も上昇傾向である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の買い方はやはり慎重で、気に入った物は買うが余計な買物はしないという感じが見受けられる。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店により、チラシの回数が増え、競争が激化している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・1月はやはり暖冬の影響で衣料品関係がかなり悪かったが、食品はあまり変わっていない。全体的にはほぼ前年並みか若干前年を割っている。
スーパー（販売促進担当）		販売量の動き	・3か月前に比べると衣料品が若干悪くなっているが、その分食品でカバーしているため、店全体では変わらない。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・近くの単価の安い牛丼店に客が流れ、米飯類の落ち込みが激しい。	
衣料品専門店（経営者）		単価の動き	・前年同月比では売上高、品数、来客数共に110%台の伸びであったが、3か月前との比較では客単価、一品単価共に20%台の低下である。	
衣料品専門店（店長）		単価の動き	・1月に入って冬物の値引きセールを企画したために、商品の動きはあったが、暖冬のために防寒物のコートや中綿のブルゾンなどは動きは悪い。ニットやカットソーなどの単品が良かったために前年の売上はクリアできている。	
家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・今月は薄型テレビが好調で映像関連は前年比125%であったが、暖冬のために季節素材は前年比75%と厳しい。		
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数はあるものの、値段交渉の場面で折り合いがつかない場合がほとんどで、商談が全く成立しない状況である。		

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
		仕関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・12月に不振であった冬物販売が1月にずれ込むと想定していたが、暖冬の傾向は変わらず、処分が進んでいない。特にファンヒーター、ストーブなどの暖房機器は深刻である。
		その他専門店 [携帯電話] (営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の番号ポータビリティは今月も動きが少なく、現状では忘れられかけているような気もする。1月は数回にわたってキャンペーンを行ったが、台数の伸びに目立った様子はみられない。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・年初めは好調であったが、10～20日までのランチタイムの来客数が極端に少なく、サラリーマンやOL客が少しでも安い弁当やコンビニに流れている感じである。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・年明けでまだ動きがないというのが正直なところである。暖冬ということでスキー客の動きがなく、海外もバンコクの事件などで少しマイナスがあり、それほど良い様子ではない。団体、法人もまだ動き出していない。
		遊園地(職員)	単価の動き	・新型アトラクションの効果が継続し、前年を上回る入場者数を確保している。売店、食堂の客単価が上昇してきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、良い場所の物件については非常に足も早く、値引きせず売れるが、少し地の利が悪いと値段も下がり、売れるのも非常に遅い。景気が良いという話を聞くが、当地域は決してそのような状況下になく、空洞化も一向に収まらず、空家、貸店舗等は依然として増えている。一方、郊外の大手チェーン出店は活発である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・初売りはまずまずの人出があったが、その後のパーゲンには不振で、結局は前年よりも下がっている。
		一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・必要に迫られての購入が多く、特価売出し、景品等につられての購入はない。年末までは客の購買意欲もあり、売上の伸びも期待していたが厳しい状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今年暖冬で天候の影響が大きく、ウォームビズは特に袖物、コートの動きが良くない。
		スーパー(経営者)	それ以外	・1月の売上は3か月前、前年比共に4%減である。来客数は前年並みだが客単価は5.5%減となっている。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・暖冬の影響からか来客数がかかなり少なく、来店したとしても単純に見る程度である。厚手の物、コート類などは特に動きが鈍く、薄手の羽織物、インナーは比較的良いが、単価が低いということもあり、枚数もそれほど買わないのでかなり悪い方向に向かっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・昨年までは前年を上回る月が多く、多少回復に向かったかのように思えたが、年明けからの受注台数、売上高共に前年を大きく下回ったペースで推移している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・飲酒運転に対する反応で、外では酒を飲まないという客が増え、宴会における酒の量が減っている。また、仲間同士の飲み会も少なくなっているようである。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・今月の成人式の客は前年比4割減であった。呉服屋からの紹介客は一般客の半額くらいの料金で着付けをしている上に、人数も減っているの着付け、化粧の売上がぐっと減っている。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	来客数の動き	・車検は年度末に向けて若干の勢いがあるようにみえるが、数値が一向に上がらない。販売ではいよいよ古い車をあきらめて、軽自動車への乗換えが増えている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・来客数も少ない上、業者間の仕事の取り合いが生じ、かなり安い入札額で落とす業者が増え、なかなか入札もできない状態である。
	悪くなっている	一般小売店[衣料] (経営者)	来客数の動き	・今は学生服、運動着の販売時期だが、古い物をもらうなど販売に結び付かない状況が続いている。また、雪も降らないため、良くなるという要素が全くない。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・3～4か月前は広告宣伝をすると、そこそこの販売量があったが、12～1月は宣伝しても来客数が激減しており、販売量も落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	乗客数の動き	・日中は今までと特に変わらないが、夜の出入が最悪の状況で、フリー客は前年の3分の1くらいまで減少している。宴会需要はそれほど減っていないものの、二次会までは行かないよう引けが早くなっている。夜10時以降はほとんど通行人がいなくなり困っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月辺りは新年会などでもう少し動くと思っていたが、週末でも深夜などは客がない。
企業 動向 関連	良く なっている	窯業・土石製品 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・稼働日数が少ない分、忙しく感じる状況である。
		不動産業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・空室だったテナントの賃料が予定どおり今月から発生している。賃貸面積が大きいので、賃料の増加分は大きい。
	やや良く なっている	化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年が明けてから、受注が良くなってきており、工場もフル稼働している。忙しい部門に人員を再配置したりと、活気が出てきている。
		その他サービス 業〔情報サービ ス〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。年度末に対する駆け込み物件も多くなってきている。
	変わらない	食料品製造業 （営業統括）	競争相手の様子	・一部の中小メーカーでは自社農産物の原料を主体とした付加価値の高い商品が善戦しているが、業界全体としては相変わらず苦戦している。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	取引先の様子	・仕事の谷間に当たる時期だが、新製品の動きが多少あり、受注量はさほど多くはないが、例年よりわずかに良い動向である。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・特装車両関係の受注は、1年のうちで12～1月が一番の底で、2～3月は増加する傾向にある。工作機械、産業機械、大型のコンプレッサー等は、年間平均して2007年も夏ごろまでは大変良いという見通しである。
		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	・建設機械、油圧機器関連の仕事が依然として好調である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3年前から中国生産になっていた製品が品質の問題で今月よりまた当社で組立するよう取引先から依頼があったが、中国製部品使用のため、生産の具体的な日時はまだ決まっていない。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今月は大規模な国際宝飾展が行われた。新商品を積極的に開発、提案した結果、当社の売上は前年を上回ることができたが、出展した企業の多くは前年比70～90%の売上であったということで、今後の展開はまだまだ楽観できない。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・現在の暖冬のため、暖房家電商品等の動きは例年より悪いようだが、全体的には前年並みの輸送である。
		金融業（経営企 画担当）	取引先の様子	・暖冬の影響は様々であるが、天然スキー場の降雪量が少ないことから、人工スキー場の来場者は例年より多くなっており、活況を呈している。遠隔地からの客もかなり来ているようである。
		新聞販売店〔広 告〕（総務担 当）	取引先の様子	・暖冬で量販店では雪かき、長靴などの冬場商品が全く売れていない。小売店でも冬物衣料は在庫になりそうだと聞いている。一方、百貨店外商の話では個人消費は着実に増えているとのことである。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・設備投資が一巡し、今後は投資回収のための業績アップを見込んでいるが、まだ目立った効果が得られていない。
やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が激減しており、それに伴って売上、利益も少なくなっている。	
	不動産業（経営 者）	取引先の様子	・委託作業をサービスとして要求される事が多くなってきている。	
	広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・新年度の販促予算組みがピークを迎えているが、大きな伸びは無い。相変わらず広告制作の競合見積りにより、単価が下がって薄利状態である。	
	その他サービス 業〔放送〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・大型スーパー閉店による心理的影響もあり、商業、サービス業のスポットコマースが減少に転じている。タイムコマースは電機、自動車産業等の製造業は横ばいであるが、官公庁からの受注が3%程度減少している。	

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
	悪く なっている	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量が前年比で5～10%程度落ち込み始めている。特に収益状況をみると原材料高が収益を圧迫しており、月次決算のなかでは粗利益、経常利益共に赤字幅が拡大しつつあるという状況になっている。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・公共事業主体の企業のため、今期4か月経過後で受注高は前年比90%となっている。前期が大幅赤字だったので、今後の受注に全力を注がないと連続赤字になりかねない。大変厳しい状況である。
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 （営業担当）	求人数の動き	・企業からの派遣要請が多くなって来ているが、それに見合う派遣スタッフが整わないのが現状である。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・1月中旬から求人募集広告が大変増えているが、各業種にわたる求人のため、なかなか人を集めにくい状況である。特に医者、介護関係は伸びてきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・小企業、零細企業からの求人が出てきているので、やや良くなっている。
		職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・平成18年12月の紹介就職者数は前年比で4.8%増加し、11か月連続で前年比を上回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は前年比、前月比共に増加している。増加要因の一つに派遣求人の増加が上げられるが、その増加分を除いても求人数は増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・小売販売、サービス等の求人数はかなり活発さをみせている。電子、機械、自動車関連、住宅関連については求人割に求職者数の動きが少ないようである。今後も求人の活発さに比べ、求職者はあまり見込めないのではないかとみている。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・年が明けても相変わらず人材派遣、業務請負の募集が多く、正社員募集は極端に少ない。周辺の大手企業では、春の新卒採用を控え、この時期は社員の募集はほとんどない。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・新規の求人数は徐々に減少してきているが、求職者数も増えたり減ったりで、求人倍率自体はほぼ横ばいである。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・派遣求人が多く、正社員求人は目立つ動きがない。
	やや悪く なっている			
	悪く なっている			

4. 南関東（地域別調査機関：（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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売数量と来客数の動きが以前より伸びている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・地価上昇、金利上昇、景気上昇のニュースに後押しされ、住宅、不動産購入の意欲の高い客が増えている。今月に入り来場者数の割に販売量が大幅に増大している。
	やや良く なっている	一般小売店〔印 章〕（経営者）	お客様の様子	・直接販売に結び付かないものの将来の販売に結び付くような、商品に関する質問や問い合わせの客が増え続けている。立地的なものも含め、少しずつ明るい兆しが見えてきたのではないかと。
		一般小売店〔C D〕（営業担 当）	来客数の動き	・来客数が徐々にではあるが、増加している。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・初商いは全支店で歴代売上1位となる好調なスタートを切った。天候や日程等の悪条件にもかかわらず、売上は順調に推移している。冬物のクリアランスセールがファイナルステージに入ってなお好調を維持していることに加えて、春先トレンドを加味したジャストシーズン商品や春物衣料、雑貨などプロパー商品も動き出しているため、前年を上回る勢いである。

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（店長）	単価の動き	・来客数は97.0%と減少傾向にあるが、初売り商戦は福袋、クリアランスセールを含め、過去最高売上を記録している。昨年と比較して気温が高めに推移しているなかで、婦人、紳士服を中心としたファッション衣料、雑貨アイテムがリード商品になって好調に売れている。また、商品単価も10～15%くらい上昇してきており、高単価商品の動きも好調である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・初売りは初日に最高売上を記録したが、翌日以降は天候要因等もありマイナスとなり、その後、最終的に持ち直し前年水準を確保する見込みである。食料品、衣料品が特に売れている一方で、リビング関連はやや苦戦状況である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数が、若干ではあるものの前年同月比で着実に増えている。売上もそれに伴い若干増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の単価はそれほど高くはないが、来客数が少し増えてきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客の購入商品の二極化が更に進行しているが、全体的に商品の単価が上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・昨年よりも、来客数やレジ通過数は増加しているものの、パソコン、液晶TV、DVDレコーダーなどのデジタル家電の単価下落は大きくなっている。一方で、価格低下への反応が大きい分、台数は伸びている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・新OSの発売により、パソコンの販売が久しぶりに前年比を大きく上回っている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が65名増加し、客単価も1,300円上昇している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サラリーマンが外に出て、忙しくなってきたせい、ランチではサラリーマンが増え、来客数が増加してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・正月は3つのレストランにおいて過去5年間で最高の売上となった。正月明けは、例年数字が落ち込む傾向にあるが、今年は落ち込み度合いが低く、また新年会でにぎわう様子が見受けられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比116%と前年を大きく上回っている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・暖冬のせいもあるのだろうが、異常に来客数が増えており、前年同月比で2割増加している。
		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	・家庭用ゲーム機の新機種が各社出そろい、活況を呈している。特に、携帯型のゲーム機は入手困難な状態が依然解消されていない。ソフト会社もその恩恵を受け収益が上向いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・工事の請負価格は低い水準が続いているものの、分譲現場の来客数が増えつつあり、少し上向きの気配が感じられる。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・店外催事の来客数が前年比で減少していることに加え、売上も約10%下落している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬の影響で衣料関係があまり芳しくないことに加えて、今年は流行性の風邪がなく調剤薬局が非常に暇とのことで、全般的にあまり良くない。
		一般小売店 [酒類]（経営者）	それ以外	・暖冬で天気も良いせいか、観光客、参拝客がいつもより多く、屋台等で客が目につく。しかし、土産類を買う客はごくまれである。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	単価の動き	・ギフト需要の単価は約2割上昇しているものの、身の回り品の単価は1～2割ほど下落している。景気はそれほど悪くはないと思われるが、客は買い控えをしており消費は横ばいである。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・年末までは前年とほぼ同等の売上を維持していたが、新年を迎えて売上及び販売量も伸び悩んでいる。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	単価の動き	・年末に比べて寒さが少し増してきたせいで季節商材等は順調に出ているものの、客はいらぬものを買わず、財布のひもが厳しいため、単価が減少している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買態度は選択的で依然厳しく、個人差も見られるものの、おおむね慎重である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・高級腕時計などの高級品の買い回りが減少する一方で、生活雑貨的なものが堅調であるという傾向がこのところ続いている。

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・初商いから売上は堅調に推移しており、過去最大売上を記録し、福袋の出足も早く、クリアランス需要の大きい婦人服の伸びも前年を上回った。食料品は、ノロウイルスの影響で魚関連は厳しいものの、肉関連で補って堅調に推移している。暖冬と雨の影響でその後は一進一退であるが、売上は微増を継続している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初旬からのクリアランスセールは、近隣店舗の閉店セールの影響から衣料品を中心に苦戦している。中旬以降は、卒業や新入学需要を中心に春物プロパー品の動きが好調である。昨年の夏から秋も同様の傾向があり、先行消費が顕著に現れている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響が強くあるとはいえ、衣料品を中心に、従来はあまり気温に左右されない食品等もやや厳しい状況である。イベント等では多少売上は上がっているが、通常取り扱っている商品はなかなか伸びず、むしろ悪化しているものもあり、非常に厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客数は前年を上回るようになってきたが、特売商品中心の購買のため客単価が伸びず、その結果、売上は前年とほぼ変わらない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ノロウイルスの影響により、主力商品であるカキの売上は前年比70%まで下落している。刺身等の生物や鍋商品の動向も落ち込んでいるものの、客単価が上昇しているので全体の売上は何とか昨年を維持している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・買上点数、平均単価、買上金額は、上昇傾向は無く横ばいである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・新OS待ちのためパソコン関連商品は非常に厳しい状況が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ここ最近では、液晶テレビを始めとして、数量が出て値下がり傾向にあるため、3か月前と比較しても大きく変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に注文が入ってきているが、販売の方は去年と同様に販売台数が2割ほど減少している。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・1月の新車販売台数は、予算達成率78.8%、前年比マイナス17.2%と、引き続き大きな前年割れが続いている。ブランドの最上級ハッチバック新型車が発売され、新型効果とあいまってその他の車販売の相乗効果が狙われたものの、需要を喚起できないまま終わりそうである。中古車の販売も、若干前年比を落とす見込みである。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はだんだん伸びてきているが、販売量の動きはそれほど変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	単価の動き	・前半は衣料を中心としたクリアランスセールに客足を奪われ低調であったが、中盤以降客足が戻ってきている。また、10万円以上の高額品の販売数も前年を上回り、全体では前年比で102.5%である。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・昨年の原油価格高騰の影響が現在まで続いており、市況価格は下がったものの、相変わらず減販は続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ここ数年、新年会という形式の宴会は激減しているが、比較的暖かいせいも、先月から引き続き少人数の飛び込みの客が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2～3か月前との比較では暇であり、前年同月比では全く変わらずあまり良くない。他店の様子では、良い場所にありハイレベルの客が来る店は良く、そうでない店は悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・近隣の同業者が3店舗も営業を停止し、これからも何店舗か店を閉めるところが出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会場の利用実績では、法人利用は前年比を上回っているものの、個人利用の婚礼や法事が減少しているため、売上がさほど伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・見積依頼件数は変化が無い。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年1月は賀詞交歓会や、新年のあいさつ回りなどで多少の需要があったが、今年は少なく、また、深夜の繁華街での客の出が少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・年度末が近づき案件は多くなっているものの、なかなか受注に至る案件が少ない。

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
やや悪くなっている		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テーブルテレビ、インターネット、電話共に例年に比べ加入の勢いがなく、予算を下回っている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の店舗の様子や来客数が、以前に比べそれほど変化がない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数がほぼ一定である。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・小規模の会社では仕事の取り合いが激しく、単価が厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前から収益物件が売れ始め、その傾向が続いている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・細かい仕事の依頼は来始めているものの、昨年と比較して品物の出が遅い。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・田舎から送られてくる縁故米が減らず販売量が増えない。暖冬で灯油の販売も少ないので今のままの商品では厳しそうである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・来客数が少ないのはいつものとおりであるが、単価の低い品物を選ぶ客が非常に多くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・中旬に来客数、売上共に前年並みに戻ったが、下旬に入り客単価が極端に下落しており、売上も前年を大きく割ってしまっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬によりコートの動きが急速に落ち込んでいる。百貨店にとって1月はコート販売量が年間を通じ一番多い月であるにもかかわらず、厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランス商戦のスタートはまずまずであったが、中旬から失速している。暖冬の影響でコート類の売行きが伸び悩んでいるが、売り切れ商品もあり、顧客ニーズをとらえた商品とそうでない商品との差が激しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比99.4%まで持ち直しているものの、販売量と買上単価が大幅に下落しており厳しい。特に安いものしか点数が上がらないというなかでは、プラス一品、客にどこまで買物かごに入れてもらえるかが勝負である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がかかり減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・衝動買いの客が減り、目的を持ち必要なものだけを求める客が大半となり、客単価も低下している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響でセールが全く売れない。フリー客は興味を示さず、客の動きも前年より悪い。
		衣料品専門店（次長）	競争相手の様子	・同業他社の衣料品の売上が下落している。暖冬のための緊急値下げをしているが効果が出ない。郊外型店舗の駆け込み出店の影響も感じられる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売台数は前年よりも減少している。軽自動車の伸びは良いものの、主要車種が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・輸送業界は、環境規制による大幅な設備投資、軽油の高騰と高止まりの後、運賃が上がらず賃金が安いためドライバーを確保できない状況にあり、将来が相当悲観されている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・機械本体は売れずパーツばかりが売れているため、単価が非常に下落している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会があまり無く来客数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼客の新規来客数が減少している。婚礼受注の減少は、レストランや一般法人宴会ではカバーできないため、婚礼に頼らない収益構造に転換する必要があるが、出来ていない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・売れ筋商品が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暖冬で正月気分が抜け切れないせいか、利用客が減少している。輸送人員、実車率、営業収入が低迷気味であり、規制緩和による競争が激化している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築マンションの入居説明会等での客の反応や加入実績、及び戸建新築住宅加入実績は共に、月を追うごとに悪化している。特に新築マンションでは入居率も悪くなっている。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・昨年11月から商店街の鮮魚店1軒が休業状態にあることもあり、商店街への人の流れが減っている。		

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
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンションは建っているが、業界全体では住宅過剰であり、非常に厳しい状態である。特に中小、零細の建設関係業者は、過当競争というよりも仕事が減っているため、実際には経営が成り立たない状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・入札で非常に安値で獲得する業者が増えつつある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売却も仕入もなかなか進まず、3か月前から在庫が変わらない。建売住宅を見に来る業者や客は相変わらず多いが売れない。今までは親の援助により予算額が増加し検討にまでつながっていた住宅が、対象外になるケースが多くみられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の流通があまり良くなく売買物件が少ない。また、建て替え客も前年比割れになり、全体的に低迷している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・アルミ相場の上昇を、客がエンドユーザーに転嫁しきれず、非常に厳しい状況になってきている。なかにはアルミから鉄へと材料を変えていく動きも出てきそうである。
	悪くなっている	その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	来客数の動き	・正月3日間を始め集客は大変順調であるものの、売上が伸びず苦戦している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・商品の価格が底値に近いにもかかわらず、売れないという理由で客が仕入れない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の数が激減しており、人数では前年比90%くらいで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー乗り場での客の待ち時間が2時間程度になる場合が度々ある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・暖冬の割に来店頻度が減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低価格商品が多少売れ始めている。
	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	・昨年9、10月ごろに見積もったものが今ごろになって発注になったり、今まで全く無かったものが急に決まったりと、突発的な仕事が続いている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・先月よりも売上が少し増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬のため冬物商品が前年比7割程度しか売れていない。しかし、他の商品の売上がそれをカバーする伸びを見せており、結果的には例年の販売額を多少上回っている。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型ゲーム機が年末に登場したことで、家庭用ゲームの需要が若干喚起されている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油価格も若干落ち着き少し下がり気味になっていること、また、円安に向かっていているということで、輸出企業に活力が見られるようになってきている。
		輸送業（営業統括）	取引先の様子	・取引先を何件か獲得でき、受注が入ってきている。
		金融業（審査担当）	それ以外	・東京都、神奈川県内を中心に住宅購入ニーズが高く、金融機関への住宅ローン申込が増加している。
		不動産業（従業員）	それ以外	・土地建物の価格上昇にもかかわらず、販売実績も良好である。
		税理士	取引先の様子	・建設業では、特殊技能を有する企業には注文が次々来ているが、そうでない企業は単価が安い。しかし、以前は特殊技能を有する企業でも注文はそれほどなかったため、景気は良くなっている。
		変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き
	繊維工業（経営者）		取引先の様子	・得意先の新商品は、ファッション的なものが弱く、受注が少ない。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・出入り業者の様子は、一息落ち着いている。
建設業（経営者）	取引先の様子		・材料費が上昇し、競争も激しく受注難であり、四苦八苦している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事はなんとか受注にこぎつけているものの、受注価格が依然として適正価格に戻らず、現場で利益を上げることは困難である。	
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・3月ぐらいまでは荷の動きは多い。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・石油製品販売業は暖冬の影響により、灯油の売上が低調であり、前年比80%程度である。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・受注量は少しずつ増えているものの、全般的に、製造業における鉄鋼から、運送業におけるガソリンまで、原材料費に割高感がある。経費は上昇しており利幅は本来の水準に戻っていないことから、プラスマイナスではあまり変わっていない。	
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス需要は相変わらずおう盛で、賃貸スペースがない状況が続いている。また、空きスペースが出てもすぐ借り手が見付かり、景気は変わらず良い。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なく、問屋への支払が前年同月比で1割減となっている。	
		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	・受注量は前年同期比で若干増加傾向にあるが、原料価格が高止まりしているため仕入れコストが掛かり、利益は減少している。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規見積件数も減少している。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産計画が下方修正されている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近になり引き合いが非常に減少しており、成約件数が大分低下し、3か月前からみて約3割近く落ち込んでいる。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・出荷量が横ばいで、繁忙期が例年より短い。軽油費が高値止まりだが、荷主が応じようとしないため、運賃に転嫁することが出来ない。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で1割程度落ち込んでいる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資の案件が減少傾向にあり、受注価格も相変わらず厳しい状況が多く、受注しても利益の少ない案件が増えてきている。年度末に近いにもかかわらず、引き合いが思うように伸びない。	
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも最近になく低い数字である。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先全体の受注が少ない。	
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数がかなり増えてきている。また、CMの効果もあり、企業からの問い合わせも増えている。
		やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣も含め、派遣から直接雇用に変わる形態が増えてきている。
			人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・景気良好を受け、銀行、信託、生保、証券の金融機関が派遣社員の仕事を直接雇用に移り替えてきている。
			人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・例年1月は新規登録者の確保に苦戦するが、今年は前月比でも登録者数が若干増えている。また、企業からの求人も増加している。
求人情報誌製作会社（編集者）			採用者数の動き	・新卒採用者数は各社とも増加しており、採用費も上昇傾向にある。また今年度の就職戦線は長引く。	
学校〔専修学校〕（就職担当）			求人数の動き	・例年と比較して、今春卒業生対象求人が50%以上増加している。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・受注はあるが求職者が減少しているため、求人費等コストが上昇している。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・現状を乗り切るために、正社員ではなく派遣あるいは臨時的パート、アルバイトという雇用形態の労働力に期待するところが出てきている。また、一部のホワイトカラーの求人数が増えている。長期的展望よりも短期的な現状の改善を重視する企業が多い。	
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注は継続して堅調であるものの、派遣スタッフの不足感は強く、成約数が伸び悩んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年1月は、年末に募集活動を控え気味であった企業の動きが再び活発になるが、期待したほど活発化していない。中小企業では増員に対する慎重姿勢がまだあり、従来よりも少人数の労働力で行うことによりどうにか利益を確保している企業も目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は相変わらず1倍台以上あるものの、新規の有効求人数は前年比でマイナスである。また、求人数も、産業別にみると前年比で大幅減少の業種や、増加の業種もあり、アンバランスである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は引き続き前年同月を下回っているが、女性求職者、パート希望者が増加傾向にある。専業主婦が家計を助けるため求職活動を始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は、速報値では前年同月比で一般求職者が14.7%減少、パート求職者が27.5%増加、全体では10.4%減少で推移している。パート求職者は6か月連続で増加しているが、一般求職者は20か月連続で減少している。新規求人数は、一般求人が19.7%減少、パート求人が3.8%減少、全体では10.4%の減少で推移している。派遣、請負求人の減少がここ数か月目立っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の伸び率はやや鈍化しているが、絶対数は依然として増加している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年始5日間の伊勢神宮参拝客は前年比116.9%の85.6万人となり、地域の観光関連産業は恩恵を受けて好調である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・年末の売上、来客数は、共に昨年に比べて5%以上増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団塊世代の海外旅行が伸びている。ゴールデンウィークの予約は、ヨーロッパ、アメリカ方面を含め好調である。
やや良くなっている		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・客の選別眼は相変わらず厳しいが、値打ちで価値ある物の売行きは良い。他社との選別、差別化さえ間違えなければ、商品は売れる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・良くなっている客とそうでない客と二極化しているが、来客数は若干増加している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・大型競合店が近くに新店し、当初来客数は前年比で10%前後減っていたが、今月は前年比100%近くまで回復している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価及び来客数とも前年を上回っており、新規商品の動きも良好、購買意欲を感じる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と同様に来客数は前年割れしているが、客単価は回復している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服のバーゲンは、前年をやや上回る。ただし、バーゲン中でも平日は厳しい。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・定番商品の売上は微減であるが、バーゲンの売上が増加してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。また、ローンの利用客は、ボーナス月の支払額を増やしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の購入意欲は、若い世代だけでなく年配の世代も向上してきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・工場や会社オフィスの民間設備投資が増加している。また、住宅関係も、分譲住宅、賃貸マンションを中心に伸びている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・小口の注文が例年になく多いため、前年比で売上は増加している。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・名古屋駅前の新高層ビルの開業の影響か、昨年と比べて宿泊単価は上昇傾向にある。また、宴会や会議室の問い合わせも若干増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会の件数、人数共に、前年同月比で増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価の上昇により、収入は確保できている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・暖冬のお陰で旅行には良い影響があり、店頭のお客様の様子も良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年初からホテルなどでのパーティーが多く、特に金曜日、土曜日は夜遅くまで客がいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前、前年同月と比べても、今月は若干良くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・降雪量が少なく、アクセス道路の状況が良かったため、来客数は増えている。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・50代前半から60代の客から、リフォームの問い合わせが増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・正月から天候が良く暖冬のお陰で、人出が例年以上にあり、売上増につながっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は変化していないが、客単価は相変わらず低く、売上増加にはつながっていない。また、平日の来客数が少なく、週末の3日間だけで仕事をしているような状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の動きは多少良くなっているが、客単価は相変わらず低い。特に個人購入で顕著である。ただし、企業の一部では、年始の挨拶での土産を復活させている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・良くもなく悪くもない状態に戻っている。暖冬でインフルエンザや風邪がはやっていないため、売上が伸びていない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・単価の低い商品はよく売れているが、高額商品があまり売れていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りやクリアランス初日は大盛況であったが、雨や雪の影響もあり、中旬以降はいつものように買い控えが続いている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外催事の売上はまずまずであるが、店頭売上が良くなっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物姿勢は相変わらず慎重である。また、仕入れに来店する飲食業の客も、売上が減少しているということで、買上金額が少ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中小店では、大型店の攻勢の影響で、土日の客がどんどん減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売行きはよいが、客はバーゲンで購入しているため、特別に良くなっているわけではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は98%前後で推移しており、変化はみられない。鳥インフルエンザの影響で鶏肉の売上が減少しているほか、菓子業界の不祥事の影響により食品に対する不信感も高まっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・必要以外の出費はしない傾向が続いており、売上は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が若干増加しているが、客単価は下がる傾向にある。売上はあまり変わっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・おにぎりなど、小物系の動きが好調である。ただし、愛知県は好調であるが岐阜県や三重県では低調であり、地域差が広がっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年までは1月中旬から活発な動きがみられたが、今年は昨年末から現在まで盛り上がり欠けている。単価も例年なら上昇するはずであるが、横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。値引き要求は厳しいが、数でカバーできるため、売上は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月の半ばまでは多少良かったが、後半は大きく崩れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年末はかなり良い状態であったため、年明けを心配していたが、年明け以降も良い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新規客の来店が増え、増販が見込まれる。ただし、他店との競合により値引きが大きく、販売車種も単価が低い車が増えているため、台当たりの単価は下がっている。
		住関連専門店（店員）	競争相手の様子	・競合店が出店しているが、売上は微減にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は低い水準で推移しており、活発さが無い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会の予約は例年より多く、団体客が増えているため、前年同月比で売上は1割増加している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・厳しい状況であり、まだ足踏み状態である。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・航空会社の手数料カット、客の旅行会社離れ、インターネット予約の普及などの影響により、収益は悪化している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・暖冬の影響でスキーツアーの申込客は減少しているが、日帰りツアーや宿泊単品の直前申込が増加している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・売れる商品は、特別企画の低価格商品に偏っている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は下げ止まっているが、新規契約数は依然として低調である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で、入場者数は好調である。雪のために閉鎖する日が3～4日あったが、他の日で取り戻すことができています。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、契約数は減少しておらず、契約率は良い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・月後半からの売上が悪化している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・年末まで来客数は増加していたが、1月に入ってかなり減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・正月明けのクリアランスセールは、例年になく不調である。名古屋駅前のオフィスビルの開業効果もあり来客数は増加しているが、売上の伸びにはつながらない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・福袋や冬物クリアランスの立ち上がりは前年と同様に活気があったが、気温が高いせいか、季節商材の動きが弱い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、売上は減少傾向である。クリアランスセール商品の売行きは好調であるが、高額品や定価商品がやや低調である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ前年同月比100%で推移しているが、売上は95%にとどまっている。1人当たりの単価が落ち込んでいる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客の買い控えに加えて、客単価が低下している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年同月比104%と増えているが、買上点数が99%と伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しており、客単価も低下している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・これまで来客数は2けた増でも単価が低く、売上が前年割れする状況であったが、このところは来客数の落ち込みも大変厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表で回復すると期待していたが、販売量は前年同月比で約30%減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・消費者には余裕が全く感じられず、新年恒例の福袋の行列も前年の65%となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・個人客、家族客の動きはこれまでにない状況であり、日曜祝日の来客数は大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新年の宴会予約がほとんどない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊数は、前年比8割程度に落ちてきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・天候が良いにもかかわらず、来場者数は前年同月比で1割以上減っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、やや悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・近隣に低価格の理容店が増えており、客はそちらに流れている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・安い物件しか売れていない。また、客からは値引きを強く要望される。

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
	悪く なっている	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・パーゲンをウィンドウに張り紙してアピールしているが、反応が全くない。例年ならひやかしの客が結構いたが、今年はそれもなく、パーゲンも固定客に頼る状態である。その上、固定客の来店頻度も例年より激減している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・年末年始の来客数は例年並みであったが、10日を過ぎたころから来客数は激減しており、特に個人客の減少が大きい。
企業 動向 関連	良く 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	・今期の売上は、前期比で大幅に増収である。
		企業広告制作業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・地域の基幹産業である自動車関連の製造業が好調であり、消費意欲は拡大している。
	やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁できずにいたが、一部の商品で値上げできており、商品の動きも良くなっている。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・利益率の低い機種ではあるが、受注量が多い。材料確保などで忙しく、納期に追われている。
		一般機械器具製 造業(販売担 当)	受注量や販売量 の動き	・低調であった北米市場でも、受注量は増加している。欧州も、ユーロ高のため好調である。
		輸送用機械器具 製造業(統括)	受注量や販売量 の動き	・主力取引先からの受注量が、少しずつ増加している。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量は、3か月前と比較すると3.3%増加している。前年比で3.9%の伸び率となっている。
	変わらない	紙加工品〔段 ボール〕製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・食品関係の取引先企業は、暖冬の影響もあり大変悪い。自動車関係企業も、販売量は減少している。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・大口の継続受注商品が、他社品の性能向上により失注したままになっている。他商品は増えたり減ったりで安定しておらず、カバーしきれていない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・土地の仕入価格や建築費が高騰しており、販売価格に転嫁せざるをえないが、なかなか理解が得られない。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・物流量は年末からは少しずつ減少しているが、変化はわずかである。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・暖冬が続き、冬商品の売行きが悪く、荷動きは鈍い。レジャー関連なども、活気に乏しい。原油価格はやや落ち着いているが、不安要素は多い。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・例年なら秋口から年末にかけて貨物量は増えるが、今年あまりそのような傾向が無い。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・新規客の投資意欲を確認しているが、流通業を始め、引き続き厳しい状況にある。
	金融業(企画担 当)	取引先の様子	・金利上昇を見込んでか、個人、法人とも不動産の動きは活発である。	
	広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・企業側の広告予算は増えておらず、一般広告の出稿量にほとんど変化は無い。	
	新聞販売店〔広 告〕(店主)	受注量や販売量 の動き	・折込広告の量は横ばいである。	
	公認会計士	それ以外	・原材料費高、人材不足、人件費高騰の影響は依然として大きく、中小企業の収益性を大きく圧迫している。	
	経営コンサル タント	取引先の様子	・駅前付近を中心に、アパート需要がある。工場進出地域付近のアパート用地の動きも良くなっている。	
	会計事務所(社 会保険労務士)	取引先の様子	・利益を上げている客もあるが、全体的にはほとんど変わらない。また、設備投資の動きが止まっている。	
	その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・設備投資の動きは弱くなっているが、良い案件なら積極的に投資しようという姿勢はある。	
	やや悪く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量とも、前年比3～5%の減少である。
		金属製品製造業 (従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・ステンレスなどの原材料価格が高騰しているが、製品に転嫁できない。同業者間では、閉塞感が高まっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は、業種を問わず減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・厳しい状況が続くが、中小零細企業では事業転換もできず、取り残されていく感覚がある。円安の影響で輸入品の価格も上がっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物取扱総量は、前年同月比で1～2%低下している。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼価格の値上げと大手メーカーからの費用削減要求によって、多くの中小零細企業の収益性は低下している。仕事量も大手企業以外は低調であり、仕事の取り合いになっている。
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（経営者）	求人数の動き	・求人は相変わらず多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連、電子関連を始め、人材派遣需要は相変わらず多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・建築業の求人出稿が好調を維持していることに加えて、パート、アルバイト求人もやや上向き傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.51倍と、平成5年2月以来の高い水準になっている。製造業を中心に企業からの求人は活発であり、求人申込は前年同期比でも31.7%増である。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者への求人は相変わらず多いが、要求される経験、技術は以前より厳しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず増加傾向にあるが、企業が求める人材を即座に見つけることは難しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・転職等の一般求人広告の量には、変化が無い。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・在職中の求職者の割合が上昇傾向にあるが、依然として非正社員求人の割合が高く、就職は難しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は好調であり、就職件数も前年に比べて増加している。一方で、事業主都合による退職が10～20%増加していることに加え、事業主都合以外の離職も増加している。ただし、正規社員の募集の増加により、就職件数は増加している。リストラで辞めた人も、それなりに求人があるため、早期の就職に結び付いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人は前年同月比15%増と、3か月前とほぼ同じ状況で推移している。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・45歳以上の男性求職者は、3～4%増えている。女性のパート求職者も多く、全体の4分の3を占めている。求人数は依然として高い水準にあるが、雇用形態等の条件が折り合わず、就職に至っていない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は高い水準のまま、変わらない動きで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、高水準で推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・最近退職した中高年で、人材紹介所に応募する者が、増えてきている。
	悪くなっている	-	-	-

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	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前に比べ、1人当たりの売上金額は9%減少したが、1日当たり入場者数は44%増、同売上は31%増と大幅に上昇した。年始と月末にビッグレースが開催され、入場者の大幅増が売上の増加につながった。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬のため、12月に比べ冬物ファッション衣料の動きはやや鈍化傾向にあったが、春物衣料が活発に動き、これをカバーした。特に明るい色の商品が客の購買を持ち上げている。

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（スタッフ）	販売量の動き	・雪の影響がなく、好調であった。特に2日、3日は好天にも恵まれ、過去最高の売上を記録した。9日から平日対策として、昼はケーキバイキング、夜は特別コースなどのチラシを折り込んだ結果、来客数は前年比115%で推移している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・サーモンなど回転ずしの一部やプレミアムビールなどの単価を上げたにもかかわらず、暖冬で足場が良いこともあり、来客数は前年を若干上回り、売上も微増となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会は暖冬の影響もあって、開催件数、来客数とも前年を上回った。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年は大雪による交通機関の乱れや風評被害で観光客が激減したが、今年は暖冬の影響で来場者数は前年の3、4割増となった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・好天で展示場への来客数の動きも良い。加えて、分譲住宅の販売も前年に比べ好調に推移している。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りの来客数は前年に比べ激減した。昨年3月の大手百貨店の撤退が大きく影響している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	単価の動き	・今年は暖冬で積雪がなく、客の動きは良いが、魚の単価が下がっている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年とあまり変わらないが、最近では入・退室カードなどセキュリティー商品の販売拡大や引き合い増加が見られる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・5時以降の来店が減少している。仕事帰りのビジネスマンやキャリア層の減少が特に目立つ。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・好天の影響で、初売りから婦人服は好調であった。福袋もクリアランスも順調であったが、重衣料のコート、ジャケット類がなかなか売れず、単品買いのカットソーやセーターなどに人気移っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・暖冬で客足は良いが、鍋物商材等の動きが悪いこともあり、客単価が上がらない。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・暖冬で足場が良いため、来客数は前年に比べ増加している。しかし、必要な物を必要な時に買うという客の態度は変わらず、買上点数の減少から客単価が低下気味である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・天候にも恵まれ、来客数は前年比104%、売上は同102%と順調であった。ただ、期待した行楽需要は主力のおにぎり、弁当、パンなどの中食が同96%と苦戦した。アルコールやたばこは正月需要で好調だった。総じて客の購買に力強さが感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・雪が降らず、足元が良かったため、なんとか一定の販売量を維持できたが、例年の気候であれば厳しかった。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫が数量、金額共に前年を上回ってきたが、今まで好調であった洗濯機が数量、金額とも前年割れとなった。薄型テレビは引き続き好調である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬により季節商材の売行きや積雪、凍結が原因の故障や事故もなく、全般的に動きが止まった。月の後半から客の姿も見られたが、実際の動きや成果は2月以降にずれ込む。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・自動車業界では経済性の良い小型車や軽自動車等の一部がもてはやされているが、全体としては停滞感が漂っている。また暖冬のため雪が無く、タイヤ販売や修理部門の売上にも影響している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・客は以前と変わらず、必要な商品しか購入しない。客の年齢層は高齢者が目立つようになり、団塊世代の退職による変化が表れている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・雪が無いと、売上は前年に比べ5、6%増加しているが、実質的な景気回復とはいえない。また、暖冬のため季節商材が売れない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末などの予約集中日と閑散日の差が激しく、来客数は前年よりやや減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・異常な暖冬であるが、雪のおそれもあるため、客は旅行を手控えている。
タクシー運転手	来客数の動き	・月の初めは年始回りや新年会などで、タクシーの利用が多かったが、それ以降は暖冬で雪が無く、暇であった。夜の街も正月にお金を使ったせいか、前年とは対照的に入出が少なかった。		

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新しいサービスが始まったが、今は少し落ち着きを取り戻し、やや下向き傾向で推移している。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・ケーブルテレビ販売代理店の電器店では、年末から年始の売上や工事量が予想を下回っているとの声が多い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・契約まで非常に時間が掛かる。客は税金や金利面から、住宅取得の時期としてはよいと認めているが、将来の展望に自信が持てないという感じである。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・見学会などで集客はあるものの、契約に至る過程は変わらない。客の判断は慎重である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬ではあるが、人通りは依然少ない。観光地でも来客数の減少を嘆く声が多い。大雪の前年との比較では健闘している店も多いが、客が無駄なものを買い控える傾向が更に強まった感が否めない。
		一般小売店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・売上構成比の高い雑誌と文具の売上が落ちてきている。全体としても前年同月、3か月前に比べ若干下降気味である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・商品を買うときの客の態度は単価の高低に関係なく、一つひとつの商品を時間を掛けて吟味している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前年に比べポイントサービスの特典を若干弱めたところ、来客数は変わらないが、客単価が低下し、売上が若干減少した。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年比97%、客単価は同100%であり、食品・青果物中心の相場安が食品全体の売上に悪影響を及ぼしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・正月は天気が良過ぎて、客が大型ショッピングセンターに流れたため販売量が減少した。また、雪が少ないため行楽に出かけた人が多かったことも影響している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・暖冬で足元が良いにもかかわらず、来客数が減少し、売上は前年の8割程度である。新年会も中止したところが多く、周辺と同業者やタクシー運転手も景況は非常に悪いと見ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の需要が減少傾向である。前年是大雪のため減少もやむを得なかったが、暖冬の今年になっても改善されない。航空座席の減少、重油の高騰などから、旅行単価が上がったことが原因かもしれない。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・飲食の販売量が減少し、売上がダウンしている。特にアルコールと酒のつまみ系が目立つ。
	悪くなっている	-	-	-
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・1月初めの業界の新年賀詞交歓会では、代表から「今年は注文は増えこそすれ、減少する要因は全く見られない」と断言する強気発言があった。出席者の大多数からも受注増に対処するという声ばかりで、熱気に当てられた感がする。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・システム販売業者や電話工事会社の様子から見て、全体的に繁忙の状況となっている。また、電話設備更改の需要も若干出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、取扱量とも、前年に比べ増加傾向が続いている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料の値上げは少し落ち着いているが、受注量は微減である。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・眼鏡産地の状況は、少数の好調企業と多数の仕事量の少ない企業というように、昨春秋以降、一段と二極化が進行している。
		司法書士	取引先の様子	・新規融資の不動産抵当権設定がほとんど見られない。一方、多重債務の相談においては破産状態の相談者が減少している。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の受注及び既存先からの受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・例年2、3月は新製品の受注が落ち込むが、今年は1月からこの傾向が出始めている。

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
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・原材料の値上げや職人不足で、外注費の上昇が避けられない反面、受注価格競争が激しく、コストを価格に転嫁できず、一段と厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物衣料などの動きが悪く、前年同月の物量を確保できなかった。
	悪くなっている	会計事務所（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・暖冬で雪のない正月を迎え、飲食関係は良かったようだが、冬物衣料や冬の生活用品、灯油、スキー場など、苦戦している中小事業者が多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11、12月は、年末工期の工事を完成させるため、土曜日や祝日も出勤したが、今年は降雪が全く無いため少ない手持工事も早々と完了した。また、除雪作業は昨年末に一度出勤しただけで、今年は皆無である。この面でも作業員を常用雇用している建設会社にとって、例年以上に収支が悪化している。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・「いざなぎ景気を越えたといわれるが、実感はない」という声を様々な業種・業態で耳にする。地方においては、好況といわれる大都市に比べかなりのタイムラグが生じるが、昨今ではその期待感よりも停滞感が広がっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年に比べ2けたの増加となっているが、全体に占める正社員の割合は4割弱にとどまり、雇用形態のミスマッチが続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で11.1%と大幅に増加している。暖冬により降雪がなかったことから、在職求職者や無業者の増加が続いているためとみられる。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・内定者数は前年と変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年に比べ1割強減少した。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	競輪場（職員）	単価の動き	・1月の客単価は20,799円と、10月の13,601円と比べて7,198円のプラスとなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬の影響で売上の減少が予想されたが、コート類を除けば、最近の売行きの良い傾向がみられる。
	やや良くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化の影響で、車での来客数は激減しているものの、全体としては増加傾向にある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜の相場が下がっているほか、鍋物などの冬物高額商材の動きが鈍いものの、昨年よりも好天に恵まれたことで、年明け以降は来客数が順調に伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・飲料の値下げキャンペーンが終了して客単価がやや上昇した一方、来客数の減少はなかったため、売上は微増となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月まで店の前でサーカスが行われていた影響で、売上が伸びている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・例年1月に入ると、冬物スーツのオーダー数は減少するが、今年は注文が続いて入ってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月中旬以降、来客数が若干持ち直してきており、売上がやや上向いてきている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・団体客の要望などにより、この3か月の間で価格を下げたため、販売量が少し上向いている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・宴会共に、前年にみられた大型団体の予約が今年は無かったものの、今年に入って動き出したことで前年を上回っている。特に法人利用が好調で、宴会プランの単価を上げて予約への悪影響は無く、高単価のプランが売れている。		

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
変わらない		タクシー運転手	単価の動き	・前年に比べて、1台当たりの売上が2千円程度増加している。1台当たりの乗車回数は変わっていないが、長距離乗車などが増え、乗車1回当たりの単価が上昇している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・ブロードバンドサービスへの需要やデジタルテレビの買換え需要が一段落し、昨年までと比較して年末年始の加入数の伸び率が鈍化しているものの、全体的にはボリュームアップしている。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・暖冬によりゴルフ場がクローズとなる日数が極端に少なく、来場者数は順調に推移している。
		美容室(店員)	来客数の動き	・少し短めのヘアスタイルがはやっており、ヘアカットの客が増えている一方、パーマ、カラーの客の割合は少し低下している。それによる客単価の低下を、ヘッドスパや新メニューで補っている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・関西圏の新築マンションの売行きは、昨年の秋、冬に比べて少し回復してきたが、まだまだ本格的な動きは無く、販売在庫が増加傾向にある。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年初の福袋の売行きと、バーゲン初日の売上は前年より良かったものの、それ以後は厳しい状況が続いている。
		一般小売店[衣服](経営者)	単価の動き	・前年は寒波の影響で防寒衣料の売行きが非常に好調であったが、今年は暖冬で、値ごろ価格の防寒衣料の売行きが不調である。ただし、高額商品の売上は前年を上回っており、トータルでは前年並みの推移となっている。
		一般小売店[事務用品](経営者)	来客数の動き	・新年に入って客足が鈍くなっている。子どもの客でさえ支出を控えているなど明るい話題が無く、停滞感が出てきている。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・1月と10月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、1月が100.8%で、10月は68.2%となっている。10月に比べて年明けは順調に推移しているものの、中旬からは徐々に下降し、前年割れとなりつつある。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・暖冬による影響で、冬物衣料の売行きが非常に悪い。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・今月は冬物商材の値引き販売を行ったため、来客数が増えて売行きは好調であった。
		一般小売店[野菜](店長)	来客数の動き	・年明け以降は、客の動きが非常に悪い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・全体的にみて特に良いわけではないものの、来客数や販売量は昨年を上回っている。特に、夕方からの客が増えている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・価格に対して慎重な購買姿勢が鮮明になっており、単価の低下が顕著にみられる。年初のクリアランスセールでも、最初の1週間は冬物衣料を中心に前年を上回ったものの、2週目以降は失速している。やはり無駄な物は買わない姿勢が強くなっており、季節要因ではなく消費マインドそのものが低迷している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・例年と比べて商品在庫が比較的多く、防寒商品は暖冬の影響で予想以上に苦戦している。客の動向については、欲しい商品については金額に関係なく購入する一方、欲しくない物は安くても購入しないという傾向がますます強まっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・客は気に入った商品の中から、本当に欲しい商品だけを購入する傾向が一層強まっている。
百貨店(経理担当)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり重衣料の動きが悪い。特に、毛皮の動きが非常に悪いほか、春色冬素材の商品の動きも今一つである。ただし、フォーマル関係の商品がよく売れているなど、きっかけ次第で購入がみられることから、再び寒くなれば駆け込みでの購入が増える。		
百貨店(営業担当)	単価の動き	・ブランド品で、客が必要だと感じる商品については、価格が50万円までであれば動きがみられるものの、それ以上の商品には需要が無い。		
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客の購入が慎重になってきている。高額品でも、流行商品を指定買いしていた客が、販売員の説明に納得した後で購入している。特に、宝石や美術品でその傾向がみられる。		

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
		百貨店（統括）	販売量の動き	・暖冬で衣料品には値下げ対象商品が多く残っているため、3か月前に比べて売上は改善傾向にある。しかし、食品は鍋商材などが不調にあるため、全体的には変わらない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で冬物商材が多く残っているため、クリアランスセールの売上は前年比で約3%増となっている。ただし、入店客数は前年よりも減少しているほか、プロパー商材の売上不振により、店全体の売上は前年の水準確保が難しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・1月に入ってクリアランスセールが始まり、来客数が増加したものの、月後半には早くも息切れ状態となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年よりも客単価、1点ごとの単価が共に伸びているほか、来客数は増えていないものの、良い物を必要なだけ購入する傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響を差し引いても、バーゲンセールや売出し初日の商品の動きが良くない。販促に対しても反応が鈍く、力強さが感じられない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬が続いているものの売上は堅調に推移しており、大手菓子メーカーによる期限切れ原料の使用問題や鳥インフルエンザの影響も、今のところは出ていない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・暖冬でコートやマフラー、手袋などの防寒商品が苦戦している。また、客の動向をみると、普段は購入を抑えて、いわゆるハレの日にお金を使うという傾向が顕著になってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・1店舗当たりの来客数の前年比をみると、3か月前と同じ傾向である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・家庭では節約生活が続いており、子どものお年玉が少なくなっている感がある。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・年始の売出しの結果は良くなかったものの、後半になって徐々に取り戻している。特に、デジタル関連商品は単価が下がっている一方、乾燥機付き洗濯機などの白物商品の単価が上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年初売りには来場者が多いが、今年は新型モデルが少ないために来場者が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年は暖冬で雪の事故があまり無く、自動車板金修理の売上に響いている。
		その他専門店 〔医薬品〕（店員）	お客様の様子	・風邪薬が売れていないものの、店員に対して健康の相談をする客が増えてきている。特に、免疫力を高めるための相談が増えている。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・全国規模の展示会では、各世代のイメージ女優、タレントが登場していたにもかかわらず、売上、来客数共に目に見えて低調な状態である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・各店で販売量にばらつきがあり、客の流れにも勢いが無い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年は来客数が前年を上回る月が無かったが、今年も同様の傾向が続いており、売上の減少が止まる気配が無い。また、特に消費マインドを上向かせるようなニュースも無い。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は前年比で来客数が若干伸びたものの、単価が更に低下したため、売上はほぼ前年並みとなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれて道路の状態が良く、来客数は前年比で8%ほど増加したものの、客単価が1%低下したため、売上は3か月前とほぼ同じ水準となっている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は年明けの個人客の動きがかなり悪いほか、団体客も例年入ってくる予約が2件減っており、前月に続いて稼働率、売上共に前年を下回っている。宴会も、婚礼が前年より落ち込みがかなり激しいほか、それをカバーしてきた一般企業や個人の宴会も前年を下回るなど厳しい状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の伸びにより、販売量は前年比105～110%の増加が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・暖冬のため、冬物商品の販売が鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・先行受注状況を見ると、予約人数が少し悪化してきたものの、客単価は上昇しつつある。中でもシーズンオフとなる前に、時間をかけて高額な旅行を楽しむ客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暖冬の影響で外出する人も増えており、前年に比べて今年はやや良い。
		タクシー運転手 タクシー会社 （経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・乗客数が少ないほか、景気が悪いという声が多い。 ・夕方以降の時間帯は、特に夜の繁華街で会社員の姿が少なく、若年層の姿が圧倒的に多い。タクシーの利用は公共交通機関などに押されて、横ばいの状態が続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の天候不順の影響を大きく受け、来客数が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数や平均購入額は、3か月前と比べて変化はないものの、年末年始だけは例年どおりに平常月よりも増加した。ただ、それ以降は低い水準に戻っている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	それ以外	・閑散期であるが、比較的高い水準で稼動しており、入場者の動きもそれなりに良い。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	来客数の動き	・暖冬などの天候要因を除けば、集客状況の力強さを特に感じない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・今月も売上自体は良くないものの、来客数が若干増えている。
		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	・前月と同様に、CD販売の落ち込みをレンタル及びゲーム販売の好調がカバーしている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・全体的な来客数は増えているものの、単価や販売額に動きは無い。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・マンション販売価格がほぼ横ばいで推移している。上昇傾向にあると報じられているが、実際は上昇していない。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・住宅ローン減税の延長に伴う契約の増加をねらったものの、現状は前年並みで推移している。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場組数は前年並みで大きな変化は無く、建築計画者数にも目立った増減は無い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・店によっては来客数がゼロという日もあり、冬物商材のバーゲンセールの上上が伸び無い。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・盛り上がり欠けた年末の雰囲気が残った年明けとなっており、土日、平日共に客が少ない。また、例年この時期に売れる目覚まし時計にも、手ごたえが余りない。客の話にも愚痴が多いなど、暗い雰囲気となっている。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・12月の反動で、成人の日を過ぎたところから商品の動きが鈍くなっており、仕入先にも年末の食材がまだ残っている状況である。
		一般小売店 [家具]（経営者）	競争相手の様子	・大阪の家具商業組合の会員数はかつて400社を超えていたが、現在は160社に減少している。これをみても、いかに家具の小売店が不況であるかが分かる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・福袋の売行きやクリアランスセールの立ち上がりは盛り上がったものの、前年の厳冬効果には及ばず、売上はマイナス基調となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月明けから、客には慎重な買物をする傾向がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・例年よりも気温が非常に高く、冬物商材に動きが全くみられない。来客数も減っており、この状況では冬物商材の最終処分セールの上上も伸びない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暖冬でも日中の気温の差が大きく、昼ごろまでは寒いため、昼食は飲食店で温かい物を食べる様子がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暖冬の影響でコートの上上が減少しており、1点当たりの単価が前年比で20%低下している。

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（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、今月は販売量が前年に比べて15%以上落ち込んでいる。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年明け以降は、販売量、引き合い共に減少している。業務用の商品に加えて、これまで比較的好調であった一般家庭用品も販売が低迷しており、売れ筋商品が見当たらない状況である。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の財布のひもはまだ固く、接客していても1回の来店では大抵決まらない。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬で冬物商材の動きが非常に悪い。特に保温効果のある携帯カイロや風邪薬、マスク、ドリンク、のどあめなどが昨年を大きく下回っている。品目ごとに差はあるものの、全体的には販売量が前年比70～80%となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年1月は閑散期で来客数が大幅に減るが、前年よりも宴会、宿泊に対する需要が低下している。	
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊は、来客数が前年を上回っているものの、3か月前の国体特需もなくなったことで弱含みとなっている。宴会も、件数だけは大幅に伸びているものの、大型展示会がなく勢いが無い。レストランも同様に来客数の減少が続いていることから、ホテル全体の売上は何とか前年を上回っているものの、勢いが落ちてきている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・月前半までは順調に推移していたが、暖冬の影響もあり、後半以降は落ち込みが激しくなっている。	
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・街の人の動きが少なくなっている感がある。 ・番号ポータビリティに伴う需要は前月までに一段落した感がある。電話会社は更なる販促策を行っていないほか、一部の携帯電話で不良回収があるなど、市場には盛り上がりが見えていない。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・例年、今の時期に小学6年生の生徒が辞める傾向があるが、今年は昨年と比べて辞める人数が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・用地価格の上昇に伴って、新築マンションの販売価格が上昇し始めている。ただし、一部の高額物件については富裕層の需要があるものの、郊外を中心とした一般ファミリーマンションについては、販売に苦戦している物件が非常に多い。	
		悪く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・正月商戦やバーゲンセールで、生鮮食品は売り残している。
			一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・今月は正月であるが、客の購買意欲が少しも伸びていない。成人式の映像も保存形態が変わり、形として残すのではなくデータのままで保存する形になっている。
			その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・株価が若干高くなっているほか、暖冬であるにもかかわらず、今月は前月から一変して大幅に来客数が減少している。
タクシー運転手	競争相手の様子		・暖冬で企業のマインド自体が低下し、営業担当者によるタクシーの利用も減少しているなど、全体に悪い方向に向かっている。		
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		繊維工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・最近では営業担当やショップから、新商品を希望する声が多くなっている。	
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・業種によっては好調企業からの受注が増えている。住宅産業については、建売部門では予算がカットされているものの、マンション部門は好調である。	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自動車関連を中心に新規の引き合いが増えているほか、荷動きも活発である。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・機械部品製造業や自動車部品製造業、配管製造施工業、金属加工業などの中小企業の製造業でも受注が増加し、増収増益となってきた。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸では、三宮を中心に賃貸ビルの空室がかなり解消されてきており、不動産業界で最も厳しい状況にあった賃貸ビル業界が上向いてきている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告は依然として前年割れとなっているが、インターネット広告とイベント広告は前年比で150%を超えており、毎月伸びている状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットでMに対する引き合いが増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・当社はコンサルティング会社であるが、工業系の同業者では取引先の業績が改善したという声が多いものの、当社を含めた商業系では、依然として厳しい状況である。特に、食品スーパーなどではその傾向が強い。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・原料高に加えて、量販店には値上げ要請を受けてもらえる状況にはなく、現在は底値を維持している程度である。当社だけではなく、どのメーカーも大変な状況にある。
		食料品製造業(経理担当)	取引先の様子	・菓子の製造に関する問題が発生したため、いろいろな懸念材料が出てきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1日当たりの受注量に変化は無いものの、今月の稼働日数が例年より少ないため、全体としては減少している。ただ、同業者には受注量が3割近く減少しているところもあり、状況としては少し悪くなっている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・建築に関する見積依頼件数が増えているが、受注価格が相変わらず安い。
		金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・商品によって動きにばらつきがある。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の取引先には製鉄関連が多いが、相変わらず投資意欲はおう盛で、3か月前と比べてもその傾向は変わらない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共にほぼ横ばいで、フル稼働状態が続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・業界の大手でも、生産は多忙であるものの利益が出ていくなっている。新製品の研究開発に力を入れることが必要な状況となっている。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやDVDなどのAV関連は好調な荷動きが続いているほか、暖冬傾向であるものの、冬物商材の荷動きも比較的堅調である。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・学習機の販売シーズンであり、新製品は機能的に良くなっているので売れているものの、従来型の商品は価格が安くても売れず、在庫が残っている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・昨年の秋から業績が落ち込んでいる。新年になっても回復せず、取引先の様子をみている状況である。
		その他製造業[履物](団体役員)	受注量や販売量の動き	・1月の受注量は若干増加したものの、これは一過性の動きである。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・案件数は増えつつあるものの、価格競争は相変わらず厳しい。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・暖冬で本来は冬に必要とされる商品が動かないことから、業績に影響が出ている。
		通信業(管理担当)	取引先の様子	・少し上向きであった販売状態が足踏み状態になってきている。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・大阪市内の建売業者をみると、昨年に入れた土地を使った建売住宅を販売する一方で、新たな土地の仕入れが出来ていない。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・交通アクセスが良く、まとまった規模の工場用地に対する需要が、依然としておう盛である。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・ショッピングセンターの初売りでは客足が伸びて売上も好調であったが、その後のバーゲンセールの上売が失速したことから、全体的には変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの受注や販売、生産状況については、横ばいの動きがみられる。
	やや悪くなっている	繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・年末の需要期に続いて、年明け以降も販売量の動きが悪い。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・倒産した大手小売店の整理商品が格安で出回り始めた影響で、通常の商品にも値下がりが出てきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・受注量に限ってはやや良い水準にあるものの、10人以下の下請企業の状況をみると非常に厳しい。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりに伴い、資材メーカーが値上げを予定していることから、しばらくは利益率が下がる。
		輸送業(営業所長)	受注量や販売量の動き	・例年1月は荷動きが悪いが今年は特に低調である。特に、関西国際空港からの輸入貨物の配達が減っている。

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
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1月は購読数、折り込み広告による収益共に、例年よりも減少している。 ・暖冬の影響で、冬物商材の早期処分セール店頭広告やダイレクトメールなどの作成依頼が、ファッション業界を中心に例年よりも1週間ほど前倒しとなっている。また、昨今の食品業界を中心とした不祥事に関する資料作成の依頼も見受けられる。 ・設備などに対する見積依頼が少なくなっている。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	取引先の様子	
	悪くなっている	金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・大型案件の受注が決まって生産人員を増員したが、納期が何度も延長されるため、計画どおりに生産が進まない。人件費が予想以上に増加しており、利益が出ない状況である。
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(経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景気回復を背景に、企業の求人意欲はおう盛である。需要の中心は正社員であるが、派遣社員の需要もある程度は伸びている。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年1、2月は比較的落ち着いた動きとなるが、今年からは年末からの忙しさが続いている。ただ、当社にオーダーが来ても、なかなか条件に合う人がいない。その一方で、派遣料金についてはまだまだ厳しい状況である。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・折り込み広告やインターネットの求人の良い結果が出なかった企業が、新聞媒体に若干戻ってきている。求人の予算も以前より増えている感がある。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・業種を問わず、30代までの若い女性派遣スタッフは、どの媒体を使っても集まらなくなっている。
		学校〔大学〕(就職担当)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今春卒業生の追加求人アンケートを行ったところ、例年よりも回答企業数が大幅に増加している。中小零細企業は引き続き採用活動を積極的に行っているが、予定数の確保が出来ていない。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・営業部門では正社員を募集しているが、業務部門は非正規社員で対応しようとする企業が多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数は3か月連続で前年を下回っているが、求職者数も引き続き減少傾向にあることから、求人倍率は3か月前と大差がない状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2か月前にやや落ち込んだ求人数が、先月はほぼ横ばいの状態となったが、今月は再び落ち込んでいる。やはり景気は踊り場に来ている感がある。ただ、そのほかに不安材料は無く、賃金の見直しや年齢、資格要件の見直しは続いている。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2月末の学内合同セミナーへの参加を希望する企業が、大幅に増加している。ただし、企業の採用意欲はおう盛であるが、景気回復の影響というよりも、団塊世代の大量退職を見据えた求人となっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・1、2月の大阪の新聞広告出稿数をみると、どの業種も前年をクリアしていない。特に、百貨店、量販店など流通関係の実績が悪い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・平成16年5月以来、2年7か月ぶりに有効求人数が前年比で減少に転じている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数は、電気機械は大きく落ち込んでいるが飲食店などが大きく伸びるなど、全体としては堅調に推移している。一方、新規求職者が徐々に減少するなかで、採用者数も2か月連続で前年比マイナスとなっている。雇用の需給がひっ迫化するのに伴って、求人側の採用条件と求職側の希望条件のミスマッチが顕在化しつつある。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・建設業が大半を占める日雇求人数が、複数の指標で久しぶりに前年比マイナスとなり始めている。

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
	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	住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		一般小売店〔印章〕 （営業担当）	お客様の様子	・例年1月は異動も少なく印章店は暇な時期であるが、今年是一般客の実印関係や法人の印鑑の注文が多くなっている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売り・バザールについては、昨年比117%と非常に高い売上であったが、その後は平年並みに落ち着いている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・天候気温不順で季節商材が苦戦しているが、来客数・単価・買上点数はアップしている。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬で衣服雑貨は苦戦を強いられているが、その他の部門、特に生活雑貨品では前年比110%強と順調に推移している。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前と比べ、1.0%改善しており、売上前年比も0.8%改善傾向にある。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・オフィス街という立地上、正月休みの売上は出足が悪かったが、後半に向けて新商品や恵方巻の予約受注の動きも良く、良い方向に向かっている。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・大型の液晶テレビ、プラズマテレビの販売数が前年比約200%と伸びている。	
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月は前年比105%と好調であった。要因としては、雪が全く降らなかったことと、中旬から実施したイチゴフェアが好評で客単価上昇につながった。	
	観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・通常、1～2月は、閑散期であるが、予約件数、問い合わせ件数とも、昨年に比べて増えてきている。3月以降の予約も順調である。	
	都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・各レストランによって好不調はあるが、全体では販売量が前年同期を上回る。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インターネットからビジネス客以外の宿泊の客が増えており、景気が上向いている。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数もやや増加している。	
	通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・携帯電話の番号ポータビリティによる騒ぎが落ち着き、解約数が減少してきた。	
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・昨年未から引き続き天候に恵まれていることと、新春の行事が3年目を迎え、全体的な認知度が高まった事で来客数が増加した。	
	競艇場（職員）	来客数の動き	・正月レースで集客がかなりあり、それに応じて発売金額も例年以上に増加した。	
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築工事件数の増加する動きが見受けられる。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・セール期間中で商品の価格は安価なのだが、それでも客の財布のひもは固く、一般の客に景気の安定感は見受けられない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・弊社の取引先の一部には、廃業または倒産のうわさが出ているところがあり、心配している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬の影響によりバーゲンとなっても相変わらずアウターの販売状況はよくない。ただし、イヤリング・ピアス等の小物アクセサリについては例年になく好調である。冬物衣料に使うお金が、ファッション小物の購買になっているのかもしれない。
百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・冬のセールがスタートしたが完全な暖冬の中、前年活発に動いたコート、ブーツ、手袋、ネック回り等、防寒要素の強い商品は全く低迷している。春物へのシフトを強めるが、セール実績を吸収するには至らず、ファッション各部門の低迷が顕著になってきている。	
百貨店（売場担当）		お客様の様子	・今月については暖冬の影響もあり、防寒品関係は大苦戦が続いているが、その他食品、通常衣料防寒以外の身の回り品はほぼ前年並みに推移しており、客の購買意欲が減退しているわけではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・1月は元旦から営業し、元旦は福袋を1万円で販売したが数時間で完売した。2日からのクリアランスでは30%オフで販売したが、お正月気分の客の出足は悪かった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・外商の場合セールはあまり関係なく、年末に比べて消費が冷え込み厳しい状況である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・初売りに関しては、今までにないほどの来客数と売上を確保できた。ただし福袋目当ての客が目立ち、福袋が売り切れても他のクリアランス商品には手を出さないなど、必要な物しか買わないという傾向が顕著に見受けられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比変わらず、買上点数も伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前の野菜の価格暴落から現在も安値が続いている。客単価も前年比若干の落ち込みで推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年クリアしているものの、客1人当たりの単価が前年割れしている。買上点数も前年割れしており、単純に商品単価のみの下落だけではなさそうである。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・昨年の大雪に比べて今年は雪が少なく、来客数は増加している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数は午前中と夕方に集中しており、平均してまあまあの売上である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・暖冬で雪が少なく、客の動きが良くなっている。景気が良いとは言えないが、季節的要因もあって今は若干数字が良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は全体的に悪い。特に定番商品の動きが悪い。食品メーカーの不祥事の問題があり、客もシビアになっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・一般市場に大型の売出しや新規オープン等、これといった変化が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・暖冬でアイスクリームが伸びている。しかし今年は工事関係の来客数が減少しているなど、景気が良くなったと言われるが実感はわからない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬で冬物が売れなかった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・1月中旬から後半にかけて来客数が少なかった。
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・昨年の1月と比べると、既存ベースでほぼ前年同様の販売額で推移している。暖冬の影響で季節商材が苦戦していることを考慮すると、良好な消費が続いている。一方で商品ごとの単価を見ると、前年よりもアップした商品が多く、例えば薄型テレビの場合、同サイズ商品の単価はダウンしているものの、売れ筋が一回り大型にシフトすることで全体の単価を押し上げている。この傾向が他の商品にも継続して見られるため、概ね良好な景気の拡大が続いている。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・お得なものに対する反応はあるが、それ以外については冷えている印象を受ける。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・高額商品の動きが鈍い。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・例年は、新規卒業者の購入で未納先来店の客が多くなる季節であるが、前年に比べて50%ぐらいしかない。新車の販売量は、前年の80%ぐらいで推移しており、3か月前と変化していない。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客はすべてに慎重であり価格にも厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・一般宴席の単価は変わらないが、婚礼については今月から来月にかけて若干の単価の落ち込みが見受けられる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・積雪も少なく正月の来客数は増加したが、1月全体としては横ばい状態である。
		その他飲食[ハンバーガー]（経営者）	単価の動き	・限定販売の高額商品に人気が集まり、客単価が上昇し売上に好影響を与えている。また暖冬により雪が少なく、来客数が前年割れを起こしている店舗もある。

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
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・婚礼件数は増加傾向にあるものの、一般宴会に関しては件数が伸びておらず、また単面的に見ても増加しているとははいかず、総じて鈍化傾向にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昨年1年間の売上が、一昨年と全く変わらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会もあまり見受けられず、また雪が少ないため利用客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・長・中距離の客が少なく、近距離の乗車が多い。乗客も節約の傾向が見受けられる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・年明けのこの時期は例年契約獲得が厳しいが、前年水準は確保できた。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・12月期のボーナス・年末期における販売量もさほど高くなく景況感は変わっていない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・来客数においては、多数の集客が見込める2日及び3連休の中日の悪天候の影響もあり、また、月前半に実施したイベントは好評で集客の一助となったが、前年実績を上回ることではできなかった。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・本来は雪の影響で来客数が激減する時期だが、暖冬のためにそこそこ来ている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年度末にあたるこの時期は、例年でも発注が少ない時期である。今年も例外でなく同じような傾向が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・販売量においては、若干増加しているが、販売価格は低下が続いている状態にあり、あまり上向き傾向は見受けられない。
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・展示会、発表会、売出し等の正月イベントを開催したが、来場者数は前年と全く変わらなかった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始からの商店街の通行量が激減し、それに伴い、来客数も減少している。暖冬の影響で雪の日が少なく、外出しやすい割に人通りが無い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が激減している。もちろん来客数も減少し、すべての状況が悪く、これは商店街全体で共通している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暖冬で秋冬物がバーゲンになっても売上が悪く、先行き不安である。客はより安く、また付加価値の多い物、何年も着られる物を求めており、非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・各店ということではなく、商店街全体への来街者が非常に少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年好調であったコートが、1月に入っても暖冬が続いているため、バーゲンになっても前年の売上確保が難しい。客単価が高いだけに影響が大きかった。春物の動きが早く、リード客の多い高額ゾーン・トレンドゾーンは好調な反面、ボリュームゾーンは苦戦している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬という状況のなかで、季節感のないハンドバックの売上が好調であった。主力の婦人衣料は大苦戦で、前年割れが続いている。後半好調であったブーツの売上もブレーキが掛かってきており、全体では前年比98%で終了した。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・前年比マイナスが続いている。特に食品品のマイナスが大きい。しかし婦人服は、暖冬の影響をあまり受けてなくて、売上が前年比でアップしている。去年は、全国的に寒くて冬物の在庫がなくて売れなかったが、今年は冬物在庫があるので売れている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖冬が続くなか、冬物商品がセールになっている現在も客の買い方は非常に慎重である。
		スーパー（店長）	それ以外	・とにかくすべてにわたって良くない。公共投資の削減や景気の低迷、官公庁の給与の削減などすべてが消費を圧迫していると言った感じである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬とノロウイルスの影響で、水産特に鍋の材料になる魚の売上が昨年の80%までダウンしている。野菜の相場も単価の下落などもあり、やはり前年比8割と非常に厳しい状況で推移している。		
スーパー（財務担当）	単価の動き	・一品単価はほとんど変わっていないが、買上点数がやや下がっているため、客単価が低下している。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンに期待をかけたが、昨年からの落ち込むペースに変化がない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、それが売上に響いている。暖冬のせいもあり、冬物の売上が悪かった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は新年のバーゲンは昨年並みに売れたが、それ以降は暖冬のせい婦人服の動きも悪く来客数も減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・同ランク商品でも、高機能、単価が高い商品は動きが悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年が明け、薄型テレビを始め白物商品が全くの売上不振である。10%以上のダウンである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売量で前年を割っている。また、来客数も前年割れをしている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年1月4日より「新春初売り」を開催するが、前年を下回る実績だった。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・補修・メンテナンス商品及びピットサービス等は堅調に推移しているが、高額品のナビゲーション等が競争が厳しいために売上状況が良くない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・暖冬のため、冬物バーゲンの動きが非常に悪い。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数減少により、総取引点数が既存店において昨年を下回っている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・新年会獲得も苦戦を強いられ、夜の客単価も低下している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・競争激化のため利益率が非常に落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話しでは暖冬で雪が少ないないため、建設業者に除雪作業がない等、数少ない仕事まで動かなくなっているとの事である。これが他の業種まで広がり、全体的に仕事が動いていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・昨年末より販売量が少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客や同業者から、景気があまり良くないという声をよく聞く。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・年度末が近づくなか、倒産、廃業の建築業者が増加してきた。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街内の食品スーパーが建て替えのため現在休業しており、客が通らない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客との雑談でも景気の悪い話ばかりである。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・購入単価が平均して低い。客は無駄な買物はしない傾向が強い。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年だと、正月明け15日くらいまでは客の動きが良いのだが、今年は5日くらいで止まってしまった。大企業は景気が良いかもしれないが、我々零細企業はさっぱりである。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1月の来客数が予想を超えて悪化している。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚げ数量で1015tの増加、豊漁が価格を押し下げたためと小型イカ釣り船が減少したため水揚げ金額では反対に1億7600万円の減少となった。今月単月の前年比では、大中型巻き網船・小型底引網船が増加したため、水揚げ数量で1263tの増加、率で155、水揚げ金額でも1億3700万円の増加、率で125%である。
	やや良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は順調に推移している。販売価格も落ち着いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の昨年来よりの好調さに加え、昨年の猛暑を受け、さらに暖冬の影響からか欧米向けエアコンの受注が例年より1か月以上早く、強気の姿勢である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の好調な立ち上がりにより、受注量が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（支社長）	取引先の様子	・光電話は増加傾向で順調に推移している。併せて他の商品の売上も増加傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・主力の製品の生産は大型案件が一段落したため減産状態にある。主力製品を使用し加工後納入する製品注文は、受注が活発で人員不足となったため、臨時雇いで対応する。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・下期に入り月間粗鋼生産量が高水準を維持しており、各製造ラインともフル稼働を継続している。需要のおう盛さがうかがえる。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き原材料の高騰に、販売価格が追いつかず、収益圧迫要因となっているが、受注量は堅調を維持している。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・年始の挨拶回りでも、得意先から昨年同様に仕事量が多いとの声が多く聞かれた。
		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	・国内市場の悪化に回復の兆しがなく、引き続き自社製品の売上が伸びない状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多忙な状況が続き、人材不足で十分な派遣ができておらず、まだまだ受注増が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。原材料等の調達価格も高止まりのままであり、年末一時金に関連する社会保険料の負担増など厳しい状態が続いている。
		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	・国内需要に関してはあまり変化がない。相変わらず受注も伸び悩んでおり、在庫調整もあまり進んでいない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が少なく単価も低下している。ひどい状況が続いている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・企業通信サービスの受注量に大きな変化はなく、ペースは鈍っているが高価格商品から廉価なものへの移行が継続している。一方で複数のサービスを併用するなど、安心・安定を目指す動きもみられる。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客は良いものを求め大きな格差が生じている。良い所はドンと受注がきているのに、他はさっぱり、そして全体の売上は増加していない。そんな状況である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は依然として低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が一段と好調である。生産はフル稼働を持続中で、原材料費の上昇も一服し、増収増益基調が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は相変わらず忙しいが、利幅が薄い状態が続いている。他の業種も売上高は前年並みを何とか確保できそうだが、利益の確保には結び付いていない。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・ノロウイルスの報道により、一般家庭で除菌に対する意識が高まっている。除菌商品への問い合わせが増加している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の委託商品を製造している関係上、原料の価格を引き下げたり、生産固定費の見直しを求められたり厳しい状況が続き、利益率が徐々に低下している。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・当月までの累計受注額は前年同月の34%減となっていて、受注が回復する傾向ではない。また、特に民間工事での落ち込みが大きい。原因は公共工事が減少してその穴埋めに民間工事を受注しようとする業者が多く、そこでの受注競争も一段と厳しさを増している事による。
	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（担当者）	採用者数の動き	・依然として求人媒体の問い合わせが多い。

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月に比べ増加している。特に、現在の仕事より良い条件のところへの転職希望の在職者や無業者の申込が増加傾向にある。逆に、事業主の都合による離職者の申込は減少している。また、企業の採用意欲も高く、就職件数も前年より12.8%も増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は引き続き高い。昨年同時期と比べ紹介予定派遣での正社員採用も約2倍になっている。特に中小企業では新卒採用が困難になっており、自社で採用できなかった人員を派遣会社に依頼して直接雇用をする動きがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・不景気というわけではないが、景気が良くなったという声を全くといって良いほど聞かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、年度末を控えて税務署等官公庁からの臨時の募集が多数あったことなどから、全体としては若干増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前に比べると増加しているが、前年同期と比べると減少している。求人の中身をみると、パート求人などが一般求人を上回っている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・サービス業からの求人増により新規求人が前年比で増加しているが、最近3か月間の求人総数は横ばいで大きな変化がない。また、新規求職者数も増加したが、その増加幅は縮小している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・転職するために辞める際に、強く引き留めようとする企業が増えて来た。優秀人材の囲い込み、流出防止のため社員とのコミュニケーションを強化している。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（担当者）	雇用形態の様子
	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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の直近3か月の売上高は前年同期比で見ると96.6%が99.0%と2.4ポイント良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数はかなり増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量は増加しているが、来店し購入するまでには至っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・地方の中心市街地では来客数の通行量調査の数字の減少が止まらず、直近で増加する要素も見いだせない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売りは人出が多く、成人の日も新成人が着物で商店街内を行き交い、かなり華やかさがあったが、それ以降は急激に通行量が減少している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数は大幅に増加し、売上高も増加した。ブランド商品・紳士用品及び催事の関係で食品等が前年比で増加したが、ファッション関連商品が苦戦している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・生活必需品のうち一部の高額商品で動きが見られるが、それ以外で、趣味などに関する高額品の売行きが、ここ2、3か月止まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の動きには変化が見られないが、暖冬のため冬物があまり売れておらず、単価も低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年明けの年始商品である福袋・お年賀ギフトなどの動きに目立った変化は見られない。成人の日の商品・頑張り受験生関連商品の販売数、単価なども目立った変化は見られない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比で増加しているが、買上点数が増加していない。加えて、野菜については暖冬で単価が安い上に、買上点数が増加していない。
		スーパー（予算担当）	お客様の様子	・正月の一時的な売上増加はあったが、暖冬の影響があり衣料品全般の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・出店が増加しており、1店舗当たりの売上は低下傾向であるが、前年比でみた場合、ここ何かは落ち着き感がでており、客の様子をみてもあまり変化が見られない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・暖冬により、特にレディースのジーンズが例年に比べて非常に厳しい状態になっているが、元旦から10日くらいまでは出足が非常に好調であったため、売上は伸びている。
		家電量販店(営業担当)	来客数の動き	・全体的に先月と同じような動きになっているが、来店数の回復の兆しは多少なりともあったように思える。このことは、多少でも今後の販売に結び付けられるのではないかと思う。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・年明けから来客数は若干増加しているが、販売量は増えていない。客の様子から、検討中の客は多いが、買換えについては慎重な態度で商談をしている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・近隣の商店街では、シャッターを下ろしているところがだんだんと増加しているが、飲食店だけは新たに店舗が増加している。夜の人口は減少しているのに、ますます競争が厳しくなっている。
		設計事務所(職員)	競争相手の様子	・低価格での受注競争が継続しており、給与カットや希望退職等の手だてをしている競争相手も少ない。
		その他住宅(住宅ローンセンター)	お客様の様子	・客との会話から、景気が良くなったから商品を購入するというのではなく、単純に必要なに迫られたから購入しようとしていることが分かる。
	やや悪くなっている	一般小売店[生花](経営者)	競争相手の様子	・同業者の話から、例年になく今年の売上の落ち込みがひどく、市場の単価も低下し、販売数は同じでも値段が安く厳しい状況が続いていると聞いている。
		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・市内の中食事業者は元気が良いが、外食産業は苦戦が続いている。個人の出費を控えるムードが続いており、自宅で飲む傾向が強くなっている。
		スーパー(統括担当)	単価の動き	・単価が95%ぐらいに落ちている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・セール月であるが、売上に前年までのような勢いがなく低調に推移している。中旬以降の再値下げに対しても同様であり、最終的には冬物セールは前年同期比1割近く下回りそうである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車の販売台数が前年比でマイナスである。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・月初めは客の出入りも多く、販売量も増加したが、3週目に入った時点で、いつもの状態に戻った。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・1月は初売りから前年を下回る状況であり、最終的に受注状況は前年比85%程度となり、前年を割り込んでいる。
		その他専門店[CD](店員)	来客数の動き	・ヒット商品が出ていないことが原因で来店客も減少し、全体的に活気が出て来なくなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・11月ごろまでは、来客数が増加していたが、12~1月は宿泊客が減少している。正月明けの1週間は良かったが、それ以降客が全体的に減少している。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・新年が明けて消費がかなり伸び悩んでおり、来客数の動きも悪く、販売単価も伸びない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・1月は閑散期であり、売上は落ち込む。特に、今年は暖冬で積雪も少なく、スキー旅行も低調である。時期的に個人旅行はもちろん地域の婦人会、消防団等の団体旅行も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年1月は客の出が良くない。最近では新年会がほとんど無くなっており、夜に飲みに出る人が少ないため、夜の仕事は暇である。単価的にも、近距離の客が多いため売上が伸びない。
		美容室(経営者)	単価の動き	・年末は消費意識が高めだったため客単価が高くなっていたが、年が明けて反動により単価が下がっている。
	悪くなっている	一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・新年会による需要は、1月の曜日並びの関係で今年は8日(成人の日)で終了し、その後は通常月と変わらない販売量である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話から、マンションの建設は増えているが、高知県にお金が落ちていない状況であり、高知県は建設業界等の失業者が約8千人増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・共同企業体ではあるが、大型案件が獲得でき、受注 面では最悪の時期を脱出した。しかし収益面ではあまり 期待できない。
		通信業（営業担 当）	それ以外	・家電量販店のマネージャーとの会話の中に薄型TV は引き続き売行きが好調で、白物家電も高額、高機能 な商品が売れており、個人消費が徐々に回復している と実感出来るなどの声を聞く機会が増えている。
	変わらない	繊維工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・一部に受注が増加しているところもあるが、全般的 には消費は上向いているとは言えない。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・関東地区では年末から年始にかけて、例年以上にク レーンの稼働率は高い。西日本地区においても繁忙状 態が継続中。引き合いも活発で、良好なマインドを維 持している。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・正月明け、稼働日数が少ない割には受注が堅調であ る。鉄鋼関係の好調さや年末対策による受注の先行投 資的な要因もあった。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・設備を良くする企業としない企業との格差があり、 それぞれ半々だという感じがする。
		輸送業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・同業他社も同様であるが、例年この時期は初荷の2 ～3日を除けば、物量は減少する。
		輸送業（役員）	受注量や販売量 の動き	・直近半年の物流動向は、取扱量については一進一退 であり、景気拡大に向けた力強さは感じられない。特 に12月のお歳暮商戦期におけるギフトを中心とした商 品貨物量もほぼ横ばいであった。
	やや悪く なっている	公認会計士	取引先の様子	・今月の客の試算表、決算書等をみると、改善されて いる企業が非常に少ない。前年比でマイナスの売上の ところが過半数である。
金融業（融資担 当）		取引先の様子	・県外取引が多い一部製造業者を除き、県内に主力を おく各業種の取引先は、受注残高、単価とも振るわ ず、引き続き厳しい状況が続いている。	
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	・今年になって、末端での販売、回転が非常に悪く、 売れていない。
	木材木製品製造 業（経営者）	競争相手の様子	・年始行事による一服感が出ており、原油に端を弄し た原材料の高騰も影響している。	
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 （支店長）	求職者数の動き	・景気は少しずつ回復傾向であるため、雇用面におい て活性化しているが、求職者数、派遣登録者数が減少 しているため、少し苦戦を強いられている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・中途の即戦力採用は横ばいであるが、新卒採用枠は 増加している。長年採用を控えていた企業が再開する など、新卒募集広告関連への受注が増加している。
		求人情報誌製作 会社（従業員）	求人数の動き	・周辺の地域密着企業が年末に求人控えていた分、 春先のこの時期に増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	雇用形態の様子	・派遣社員の要望は引き続き前年並みであるが、既存 社員の退職等に伴うものばかりであり、総労働者数は 伸びていない。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・新規求人数、有効求人数とも、前年同月比で増加し ているものの、正規労働者の求人数はほとんど伸びて いない。
		民間職業紹介機 関（所長）	求職者数の動き	・例年、年末年始は求職者が増加傾向にあるが、今年 は求職者数が前年比で若干減少している。要因として は、賞与等の年末手当が増額になったため離職者が少 なくなったものと考えられる。
	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	・最近、夜間にタクシーや代行運転を利用している が、運転手から暇であることを聞く。飲食店やレスト ランなどでお金を使う人もますます減ってきている。
職業安定所（職 員）		採用者数の動き	・54歳未満の求職者が減少し、55歳以上の求職者は増 加している。それに伴い就職者数が減少している。	

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
	悪く なっている	-	-	-

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）	販売量の動き	・温暖な気候が続き、来客数は増え、売上も前年比15%程度上昇した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・福袋、セールなど明確な販売企画に対し、例年よりも来客数は増え、客単価の上昇もみられた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数が少なく、客単価は前年比98%で推移しているが、来客数は伸びている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮産品部門の販売量が2けた増となり、来客数、売上も2けた増となった。好調に推移した福袋販売以降、衣料品の動きがかなり悪かったが、中旬以降良くなっている。朝の冷え込み等で冬物がかなり売れ始め、肌着、寝具、防寒物の売上が伸びている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量は量販店が前年比105%、コンビニエンスストアが同101.6%、ローカルスーパーは同103.9%といずれも若干ではあるが右肩上がりて推移している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	地上デジタル放送開始による薄型テレビ、DVDレコーダー等の動きが堅調である。また年末発売された新型機の影響で、久しぶりにソフトを含めて、ゲーム機等の売行きが良かった。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・1月も一般宴席・婚礼とも順調に受注でき、前年比20%近く伸びているが、宿泊の予約が減少し、前年割れしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・来客数は非常に増えている。忙しい割には、単価が低く売上が思ったよりは上がらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販促企画を打った結果、有力取次店を取り込むことができ、販売量が増加した。
	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・県外客が土産などプレー代以外のものを買うようになり客単価が大分上がった。地元の客はレストランの利用で若干高めのを注文するようになり、客単価が少し上がっているため、景気は若干良くなっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・本のネット販売の増加により、古書業界は価格競争が進んでおり、昨年の半額、3分の1以下で売れる商品も多くなっている。官公庁の書籍の買入れ予算の削減、美術館や資料館の史料購入予算の大幅削減等もあり、厳しい状況は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では駐車場問題、駐車監視員の問題、近隣のスーパーの増加、スーパーの営業時間延長、地域客の高齢化に伴い来客数がかなり減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・単価の高い果物関係の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10日くらいまではヤングものの動きが活発であったが、例年活発になる中旬以降のミセスの盛り上がりが無かった。天候の要因もあるが、無駄なものを買わないという傾向が強くなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物関連商品が売れなかった。ヤング婦人服はコート類が売れたが、ミセス、シニア婦人服は重衣料で苦戦した。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・初売りでは、福袋や特別企画などで、集客、売上とも昨年を超えて盛況であった。クリアランスセールの商材は、一部のブランドや取引先を中心に好調なもの、他の売場では、今一歩であった。月の中盤から気温が高く、冬物の売りつくして苦戦を強いられた。春物の展開を強化拡大するも、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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・初売りは前年から1.4ポイント下がったが前年が過去最高となったので、悪くはない。福袋がかなり好調に推移している。初売り以降は身の回り品、婦人ヤング衣料品、紳士服が好調でミセスの衣料品が良くなかった。下旬に売出しがあったが前年比105～106%でかなり良い。店頭はほぼ前年並みだが外商部門が同93%となり、最終的には同98%台となる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物衣料が売れにくく、先月より少しは回復したが衣料品は前年比92～93%くらいである。食料品は青果の野菜相場の下落のため、同95%くらいである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ランドセル、学習机等は質のいいものの購入が目立つが、通常商品に関しては俊約型の購入が目立つ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売出しの時は、売れる量がそこそこ見込めるが、売出し以外の場合には必要なものしか購入しない傾向が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・高額商品の動きがあまり良くない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全体的に来客数、買上点数が若干減少気味である。暖冬のため、冬物が動かない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬に加え食品メーカーの不祥事や鳥インフルエンザ、ノロウイルスなど、食品をとりまく環境が悪くなっている。それでも競合他社は相次いで出店しており、競争が激化している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年を上回るどころが出てきたのは1つの光明であるが、売上そのものは依然として厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・昨年同様正月は近くのスーパーが休みだったにもかかわらず、売上が鈍化した。年賀状の売上は上がったものの客単価自体は大きく下回った。必要なもの以外は買わない客が多かった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客の要望が少し変わってきているということもあるが、家庭にパソコンが普及して年賀状印刷の注文が減った。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セール中でも、安くなっているからといって以前のように買上点数が増えるということはなく、利益率は悪くなっている。ただ、これまで正価販売品で購入しなかった客が1、2点と単品買いをする。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・正月の来客数は昨年より多く、昨年より増やした福袋も販売開始2時間で完売した。客の勢いを感じたがその勢いは続かず、その後のセール売上が良くなかったため、結局昨年並の売上で終わった。
		家電量販店（企画担当）	競争相手の様子	・薄型テレビが好調に推移しているが、パソコンは新商品が出るということでやや買い控えが起こっている。全体としては良くも悪くもない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・1月は車販売については年間の最需要期であるが、前年割れとなった。客の来場はますますであるが、商談が成立するまでに時間が掛かり、他社との競争も激しくなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売りから来客数は前年と比べそこそこあるが、客単価が低く、大物家具の売行きが悪い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・少し暖冬気味であり、燃料油の小売価格は昨年と比べると若干高めである。販売量は暖冬ぎみの分だけ、昨年と比べると減販傾向だが、客が他の暖房に変更した様子はない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・新年会が少なくなった。月の前半は動きが無かったのだが、後半は少し売上も上がっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・先月と同じように宿泊客の伸びはないが、地元客の来客数が上向きである。1月は売上計画に対し宿泊が37%減、婚礼宴会が54%増となる。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・依然として販売量は堅調だが、一時ほどの勢いはない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年末年始及び1月の大型団体客があり、前年比プラスとなった。ゴルフも週末はキャンセル待ち状況が続く堅調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・暖冬で天候が穏やかだったため、昨年よりは多少ゴルフ場、観光施設とも来客数は増えた。
		美容室（店長）	来客数の動き	・昨年と比べるとわずかであるが、来客数が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資や計画等を少し控えたりちゅうちょしている状況がある。
		設計事務所（代表取締役）	競争相手の様子	・公共事業は、土木、建築共に国の補助金などの削減で減少し、他の業者との価格競争となっているため、受注しても採算がとれない場合がある。民間建築も一部のメーカー以外は、受注量が少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の初売りは前年より売上は上がらなかった。来街者数も少なかった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・例年より来店数が少なく、厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	競争相手の様子	・事務所用のお茶を急須で入れる茶葉から給茶機で入れるインスタントのお茶に切り替える所が増えており、注文が減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬の影響により、1月中旬以降冬物の動きが極端に鈍くなった。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・周辺商店街の空き店舗が増えている。特に宮崎の中心街の空き店舗が目立っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額福袋は好調に推移した。住宅、車、旅、電化製品は希望する客が多く抽選となったが、太陽発電などエコ素材には応募が無い。格安感が無く利用効果が明確でない素材は需要が無い。また、通販・クレジットは伸張したが現金売上は伸び悩みである。また寒波が無く紳士婦人衣料が伸びない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・初売りから前年を大幅に割り、クリアランスも不調である。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・暖冬という天候要因が大きいものの、冬物処分の衣料品は、ここ数年、割引後の売上が伸び悩んでいる。今月は、月を通して冬物処分が続いていくが、これから盛り上がることも期待できない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天気のせいもあるが、衣料品は初売りで少しは売れたものの、それ以外は全く売れない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング婦人服は小物、雑貨等の売上が前年比で増加となった。しかしコート、重衣料は前年割れである。ミセス婦人服は来客数、売上とも減少しており、着物類も大幅な減少となった。一方、貴金属は好調に推移しており、前年比10%を超える売上である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・例年、来客数が少ない時期だが今年は特に少ない。商圏内に大型店5店、さらにディスカウント大型店5店舗が存在し、需要に対し供給が多すぎる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・年末にかけては良かったが、今月に入り消費自体が低迷している。来客数も例年に比べ若干少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・地ビールが売りであったが、製造が中止になり、1月からは残った分の販売になった。地ビールをメインに飲みに来てくれていた客が少なくなり、それ以外の客も少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年になり、途端に宿泊客・レストラン利用客の動きが悪くなった。宴会需要は新年互礼会など例年と変わらぬ受注状況であるが、総体的にみると景気は上向きではない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・学生旅行は、例年よりも出足が早い。国内が依然不振で、安売り商品が目立つ。また、暖冬の影響かスキーツアーが振るわない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・県外からの人の動きが悪く、こんな冬場は初めてである。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・人の動きが悪く、特に夜の客が少ない。会社の売上も今までになく下降しており、個人的にも売上が落ちている。	
	通信会社（業務担当）	来客数の動き	・1月上旬までは店頭も客でにぎわったが、価格上昇と商品不足もあり、それ以降の来客数が平日・週末とも大幅に減少している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外の大型店の影響もあり、中心商店街も店が無くなっている。また、タクシーも夜がほとんど客がなく、空車だらけである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・昨年後半にオープンした大型商業施設等、競合店の影響が大きく、来客数の減少が大きい。また、ここ数年の暖冬の中でも特に今年は冷え込みが少なく、この時期に買上単価を底上げする鍋物・ホット食材の動きが非常に悪く、客単価も減少している。販促強化の5倍ポイントサービスデーも前後の落ち込みをカバーできず、夕方の品ぞろえ強化も振るわず、来客数、客単価の増加につながっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・1月半ば以降、客足が途絶えて売上ゼロの日が続いている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	民間の投資物件はまだまだおう盛である。ホテル、商業施設など開発段階のものまで含めると、2年先まで埋まっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新春の産地での製造元の見本市は、ある程度昨年より受注が良かった。年末あたりの受注関係は良い。名古屋での商社の見本市も昨年度よりも活気があった。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状は3か月前と比較すれば、受注残が多く忙しい状況である。
		通信業	受注量や販売量の動き	・官公庁、民間とも発注量が増加している。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・毎年12月の追い込みによる反動で落ち込むが、今年は落ち込みの程度が昨年に比べて小幅となった。
	変わらない	農林水産業（従業員）	それ以外	・鳥インフルエンザの影響はそれほどないが、飼料価格が高騰しており厳しい状況になる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の受注量は通常月に比べ減少する。今年も例外ではないが、商品によっては受注が増えているものがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰が続いており、上げ幅も前年比10%台となっており、非常に厳しい。同時に長距離輸送の運賃や人件費の高騰が反映しており、厳しい局面となる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・リードフレーム、コネクタ関連、その他の電子部品の金型に関しては、年始からやや動きが鈍ってくるのではないかと言われていたが、年が変わっても状況は変わらず、忙しい状況が続いている。
		新聞社（広告）	取引先の様子	・取引先は正月は若干好調だったようだが、暖冬の影響もあり冬物の売行きが芳しくなかった。
	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	・例年1月は厳しいが、今年は特に宮崎での鳥インフルエンザの発生で、スーパー、居酒屋関連に不安が広がっている。前回の京都ほどではないがそれでも生食を中心に前年から1～2割落ちている。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬のため、店頭の売行きも悪い。追加注文も全く出てこない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が全くなく、3月末完成のマンション35戸、11月末完成のマンション105戸施工中のみである。新規の受注がないため資金繰りが非常に厳しい。
輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・衣料品の荷動きが悪い。	
金融業（調査担当）		取引先の様子	・前年比プラスが続いていた貸出金が再度マイナスに転じた。	
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度末を控えて、人材需要が増加傾向にある。前年以上の注文数になりつつある。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・化粧品メーカーでは受注に対し生産が追いつかないと工場ラインの増設が検討されている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期案件が増えている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人意欲も高く求人は増加したが、求人数の増加幅と比較して採用者数の増加幅が少ない。特にパートの採用数の増加幅が少なくなった。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・2008年3月卒業予定者を対象とする企業の求人意欲が高まっている。企業の人事担当者からも、企業業績の維持・拡大という視点から人材の確保に懸命になっている様子が見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新年度の予算編成時期になり価格の問い合わせも多く、業者選定のための値踏みと考えられ、通常期と違い需要の拡大とは捉えにくい状態になる。受注にまでなるか不安定な要素が非常に多い。また年度末を控え経理の需要増が見られる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月により新規求人の増減はあるものの、久しぶりに求人を申し込む事業所が増加しており、基調として人手不足感が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・同じ事業でも事業規模により求人状況や景況感に格差があり判断に迷っている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新聞広告の求人による、地元の人材の募集が厳しい。看護師など医療福祉の専門職は堅調だが、製造業・流通業が悪い。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・季節的に2月、3月の案件が増加してくる時期であるが昨年ごろから、納期直前での依頼が増加している。企業は中小企業に依頼したものの、人不足などで納期が間に合わないため、直前になって大手企業に駆け込み依頼を行なっている。
悪くなっている	-	-	-	

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	-	-	-
	やや良くなっている	通信会社（サービス担当）	客の様子	・携帯販売業務は番号ポータビリティの影響が販売が少し良くなってきている。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・年初は福袋や財布等が多少動いたが、それが落ちてきたら、消費は相変わらず慎重である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・新規店舗を含めた全店舗計では3か月前と比べて売上が若干減少しているが、既存店ベースでは3か月前の前年同月比と今月の前年同月比を比べると同様な推移をしており、景気は変わらない。
		コンビニ（経営者）	客の様子	・長期間の不景気で習慣になっているようで、ぜい沢な買物をしないで必要な分を買っている客が多いようにみえる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、販売量、単価共に変化が無い。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年より伸びた部門と落ち込んだ部門がある。落ち込みは止まった感がある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・飲酒運転の罰則強化から平日の地元客が少なく、来客数は例年の10%減の状態が続いており、まだ回復の兆しがみえない。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・競合施設が急増しているため、前年同月比で微増にとどまる。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成18年10月は前年同月比で113.2%。今月は1月27日現在で110.2%と高い伸びとなっている。入域観光客も前年同月比で増加しているものと推測される。来園者は、一般団体、修学旅行が中心である。	
やや悪くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・売上高前年同月比98%とほぼ例年並みだが、3か月前の10月の前年同月比と比較すると下がっている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みで推移しているが、来客数の前年同月比が3か月前より1.5%減少しており、その分売上も減少している。特に夕方の来客数の減少は顕著に表れている。酒類を購入していた客の減少が目立つ。飲酒取締り強化の影響が尾を引いていることも要因の一つである。	
	観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・団体旅行の受注量が減少している。	
悪くなっている	-	-	-	
企業動向	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の内部改革に伴って、受注量が増加している。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人系ユーザーでネットワーク見直しに伴う回線受注はあるものの、旧回線の増速やサービス変更がメインで、新規回線増につながる案件は少ない。消費者向け光インターネットサービスは、ADSLサービスと比較しても家庭用インターネットの主流になりつつあり、当社の光サービスの伸び率も上昇している。ただし、商品自体の価格設定が低いため、売上増へのけん引役にはなれない。
		コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・印刷業では1月は1年の内で売上の悪い月である。今年も例年どおりである。県市町村は社員の各課へ移動や引継ぎの準備のため、印刷発注が後回しになりがちであることが原因である。
	やや悪くなっている	食料品生産業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で分析した結果、一部製品群で受注量が減っている。その他に、円安と金利上昇の影響もある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は変わらないが、受注価格が下落している。
	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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年間を通して何回かにわたるイベントへの派遣依頼や、既存ユーザーからの複数の追加依頼など確実に数字が上がっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業の求人の動きも活発になり、各社とも好調に採用者数を確保している。前年より良い動きである。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・在校生向けの求人はこれまで同様に増加しているが、既卒者向けの求人も昨年度同期に比較して増加している。新卒で補えない採用枠を既卒、第2新卒でカバーしたい企業の思わくが受け取れる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・観光客の入域者数が依然として増加している。また海外、あるいは本土の資本が投下されており、それに伴う求人数が増加している。北京オリンピック、上海万博を控えて旅行会社の求人对応も目立つ。更に、県内外のIT企業の求人数が、徐々に多くなってきている。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は0.49倍で8月から連続して減少している。有効求職者数に対する就職率は6.5%で9月から連続して減少している。また、前年同月比では0.03%ポイントの減少となっている。	