

## ・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	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・買上客数が前年並みで推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回る日が増えてきた。来客数の増加に応じて売上も前年並みとなっている。また、食品物産展も好調であった。
		スーパー（店長）	それ以外	・年始の帰省客や家族連れによる購買が好調であり、福袋や冬物処分品、携帯電話、寿司、刺身を中心に好調に推移した。前月の大雪の影響による反動もあったが、来客数、買上点数ともに着実に伸長して推移している。全般的に催事の動きも好調であり、ひな人形が市内客を中心に販売量が伸びているほか、バレンタイン商戦も友チョコの拡大とともに手作り用品の販売が好調である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・初売りの状況は良かったが、成人式の振袖は当日の着付け写真などのアフターサービスに終始した。ホテルで開催した展示会については、例年よりも厳しい寒さの影響で客足が今一つであった。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の復活が発表されて以来、来客数が例年よりも増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末に発表された新型車の受注が好調であることに加えて、前年の受注残が売上に貢献している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年の東日本大震災の影響が徐々になくなっており、売上が前年を上回って推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月半ばまでは、タクシーの売上が前年を大きく下回って推移していたが、中旬以降は寒い日が多かったこともあり、売上が前年を上回るようになってきた。1月全体では前年並みであるが、前年12月と比べて、前年比のマイナス幅が小さくなってきた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・売上が前年よりも5%程度上昇している。また、近所のファミリーレストランの様子を見ても、以前とは明らかに様子が違っており、午後2時ごろでも席が埋まっている。
その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して、悪天候による欠航回数が減少している。また、映画の撮影にかかる人と機材等の輸送が特需として発生している。		
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要なものについて、価格や品質を吟味しながら、慎重に買物をしている。それに伴い、衝動買いも少なくなっている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・なかなか給料やボーナスが上がらないなか、消費税の増税問題など、客の購買意欲をそぐ話ばかりが出てきている。客からは愚痴ばかりが出ており、なかなか買物につながらない状況にある。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・かなり気温の低い日が続いているため、冬物セール品に対する購買は好調であるが、お買い得品を求める傾向が強く、単価面で厳しい。商品を買っている割に、特に売上が増えているわけではない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・状況に変化がみられない。客の話からも、そのような傾向がうかがえる。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・厳寒による出控えにより、あまり良くない状態で推移している。前年と比べても来街者の増加はみられず、低調のまま推移している。天候不順等により、客足の減少した3か月前と比べても大きな変動はみられない。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・8月以降伸びていた売上が11月から落ち込み始めており、新年を迎えても、その傾向が変わっていない。台湾や香港、マレーシアといった国からの観光客はだいぶ戻ってきているが、中国本土からの観光客や日本人旅行者が極端に少ない。	

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
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客の買上点数が大変シビアになっており、買物の仕方が非常に細かくなっている。例えば、今までケースで買っていた物も、バラで5～6本という買い方になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの福袋の売上は前年を上回った。しかし、冬物のクリアランスセールでは、ミセスのコート及びジャケットの売上が前年の9割となっており、非常に厳しい状況にある。その一方で、ひな人形の動きが活発であり、バレンタインのイベントも好調に推移している。また、冬休み企画の子供向けイベントは好調な集客がみられたが、買上への影響はほとんどなかった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗への来客数は若干伸びているものの、買上客の伸び率が鈍ってきている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・今月は衣料品が比較的順調に推移している。一方、ホームセンターでは降雪関連商品の動きが良いが、他の商品の動きが悪く、最終的に前年を下回った。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が前年を上回るなど、堅調に推移している。特に食料品は安定して大きなずれもなく推移している。その一方で、衣料品がやや苦戦している。気温が例年よりも低く推移していることから、特に1月の後半の動きが低調であった。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・内食化傾向が進むなか、年末年始商戦において、高単価商品の動きに一部明るさが出てきているものの、足元では再び価格競争の激しさや低価格商品への顧客の需要が強まっており、景気が上向いている実感は全くない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・この数か月、売上は変わらず前年比99%～100%の間で推移している。商品単価が前年より上昇していることもあり、既存店ベースでの客単価は前年を上回っているが、来客数は前年比98%前後で推移しており、客の買物頻度が減少していることがうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今年の冬は非常に寒いことから、冬物が売れることを期待していたが、思っていたほどの動きがみられなかった。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・非常に良かった前年の販売量と同等の実績が見込まれる。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が安定しており、自動車燃料及び暖房用燃料の販売量に変化はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・1月に入ってから、予想に反して売上が低迷している。悪天候の日が続いたこともあり、ランチ、ディナーとも、来客数の極端に少ない状態が続いており、来客数は前年比で2けたのマイナスとなった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・フェアのメニューは不調であったが、通常メニューが堅調で例年並みとなった。知り合いの飲食店も、週末を中心に客足が伸び、例年並みであったと聞いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春節を迎えたことにより、外国人の客足が戻りつつあるが、地元客が減少しており、全体としては変わらない状況にある。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は徐々に回復傾向にあるものの、前年と比較すると大きく減少したままである。また、客単価も平年を大きく下回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災以降、宿泊業者の低価格競争が慢性化している。一方、宴会、会合は復調傾向にあるが、小規模化と単価の低下傾向がみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、この時期は寒さが厳しく、雪も降るため、3か月前と比べれば、売上は約12%増加している。しかし、売上の伸び率は前年と変わらないため、全体としては横ばいでの推移となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・東南アジアからの観光客が増えつつあるが、東日本大震災前の水準と比べれば微増である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、住宅を取得しようという方向に向いていないことがうかがえる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを見に来る客の数はさほど増えていないが、客の成約率の高い状態が継続している。市場の在庫が少ないのが原因とみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・年末年始の消費が一段落し、以前より一層の節約ムードが漂っている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・10年に1度といわれる寒波の影響により、来客数が減少している。それに伴い売上も低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・積雪の多さや気温の低さにより、客の外出が減っており、来客数の伸びが鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1月は例年以上の気温の低下や積雪の多さがあったことから、来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・初売りはまずまず良かったが、中盤から後半にかけて急速に来客数が激減している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年の地上デジタル放送への完全移行後、薄型テレビの不振が続いており、年が明けても回復には程遠い状況にある。厳しい売上が続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・豪雪の影響もあるが、特に遅い時間帯の来客数が激減している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年までは旅客の動きが活発であったが、1月に入ってから全体的に動きが鈍くなっている。国内からの観光客の訪れも流氷が接岸するまでは動きが鈍いまま推移する。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年比で注文数が減少している。ただ、問い合わせ件数については、前年並みで推移している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信機器の販売が最大となる春商戦を前にして競争が激化しているが、他社のサービスを魅力的に感じる客が増えてきている。
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比で約90%まで回復していたが、今は現時点で約86%となっており、回復基調の勢いが鈍化している。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前及び前年よりも減っている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税の増税問題などの影響もあり、正月が明けてからの来客数は前年の半分近くまで減少している。
スーパー（店長）		販売量の動き	・当月の販売量は前年比89%と前月に引き続き悪く、3か月前と比較しても96%と右肩下がり状況にある。	
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（従業員）	取引先の様子	・補正予算による追加公共工事や、補助金を前倒しで適用する年度内着工が条件の工事などが発注されていることから、建設業界の景気は上向いている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・外国人を始めとする観光客が前年と比べて増加している。建設関連では、一部ではあるが復興需要を取り込む企業もみられ、人手不足感が出てきている。個人消費は例年以上の雪と寒さで冬物商品が売れている。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の納期に向けて、短期のヘルプ作業が出てきている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・設備投資に関する情報が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・東日本大震災の影響による代替受注の増加などで、販売量が前年を上回って推移しているものの、消費者の購買価格の二極化が顕著になってきている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量に大きな増減はみられない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏での売行きが鈍ってきているが、地方都市についてはまずまずの動きとなっており、全体としては横ばいで推移している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業製品や医薬品、飼料製品の輸送量が順調に推移している一方で、円高の影響により、輸出スクラップの船積が落ち込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間のため、土地取引が減少している。中古住宅や中古マンションの取引があるため、辛うじて倒産や廃業を免れているような状況である。
コピーサービス業（従業員）		受注量や販売量の動き	・業績は変わらず、横ばいで推移している。	
やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子や商談の状況から、今年度の業績見込みや来年度の予算策定が厳しいという声が多い。	

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
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて、冬期間の不動産の売買、建物の新築が少ない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	取引先の様子	・建設業の受注について、前倒しで発注が進められたことの反動が出始めている。
	悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	それ以外	・稼働日数が少なかったこともあるが、消耗資材関連の販売量が悪かった。
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	・季節変動分を除くと、求人数は前年と比較して3～5%伸びている。ただし、業種や職種によって状況はまだまだ模様であり、まだ不確実感が否めない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は前年比117%と年が明けても順調に推移している。飲食店の来客数が好転しつつあることに加えて、春先のスタッフの入替時期に向けての動きが目立ってきている。また、厳寒及び大雪の影響により、冬物衣料が好調であり、ファッション関連店舗からの求人も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から17.3%増加し、23か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から13.8%増加し、23か月連続で前年を上回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・業界や業種によって異なるが、道内での営業拡大を理由に求人を行いたいとする企業の訪問が何件か続いており、将来に向けての計画が動き出している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人内容をみると、欠員補充が目立っており、状況に変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・季節要因もあり、求人数の微増傾向が続いているが、募集内容をみると欠員補充がほとんどである。周辺企業からは、相変わらず明るい話が聞こえてこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比104%となっている。1月は前年割れを懸念していたが、予想以上に地域経済が堅調であることがうかがえる。落ち込んでいた飲食関連も盛り返しており、加工業、製造業、卸売業のほか、自動車関連や派遣も前年を大きく上回った。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・12月の新規求人数は前年を5.8%上回った。その一方で、新規求職者数は前年を10.2%下回った。月間有効求人倍率は0.55倍であり、前年を0.07ポイント上回った。また、新規求人数のうち、正社員求人の占める割合が49.9%と高まっているなど、明るい兆しも見えてつつあるものの、依然として求人者と求職者の間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、引き続き厳しい状況にある。
	職業安定所（職員）	それ以外	・管内の求人倍率は0.47倍と前年を0.05ポイント上回ったが、依然として低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）	求人数の動き	・求人数は減少することなく、堅調に推移している。ただし、求人の職種をみると、飲食店を含むサービス業や慢性的に人材が不足する医療関連での常用求人が目立っており、パート及びアルバイトの求人に対しての応募がないため、求人条件を見直したようにも見える。その一方で、若年者の求職意欲は低迷している。	
悪くなっている	—	—	—	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売り前後から、スーツ、礼服、コートといった高単価商品を購入する客が多くなっており、好調が続いている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・東日本大震災後の支援効果で商店街は全体的に好況さがうかがえ、店によっては宝飾など高額品の動きが活発である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・初売り商戦の動きが前年と比べ好調となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売り2日間は売上、来客数共に前年比2けたの増で、その後のクリアランス商戦も前年比2けた増と好調である。基幹アイテムはブーツを中心に売上を大きく伸ばしている。防寒アイテムも紳士、婦人共にセーターが売れている。気温が低くなった後半も客足は衰えていない。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・初商から好スタートを切り、その後も好天に恵まれたため、来客数が極端に落ちることもなく順調に推移している。少し積雪があると、ひざ丈のダウンコートなど防寒衣料を探す客が多く見受けられ、在庫があるブランドは売上に直結している。降雪で天候が荒れた月末の数日は前年割れしたが、1か月を通してみると、セール成功がけん引し、前年比をクリアしている。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・周辺の工事関係が一段落した影響か、来客数が次第に減っている。また、年賀状の売行きがオープン以来最低となっている。しかしながら、売上は前年比112%と好調を維持しており、買上点数も12月から3点台を維持し、堅調に推移している。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・春物商材のインナー、ボトム需要がある。加えて、例年とは異なり、気温の低下によって下旬に入っても冬物商材のニーズが下がっておらず、売上を確保できている。	
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の増加が続いている。消費行動も活発化してきている。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・実施が見込まれているエコカー補助金制度の復活と新型エコカー発売の相乗効果で客の購買意欲が刺激され、来客数も増えているため、店頭が活気付いている。販売ペースでは、前年比50%増であり、2年前をも上回る勢いで推移している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の供給制約が解消されてきたことで納車も進み、受注も順調に推移している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型の軽自動車とハイブリッド車を中心に、初売りから受注が好調である。	
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・初売りでの新車販売が好調である。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型ハイブリット車が好調に推移している。例年、販売が伸びる季節ではあるが今年は更に好調で、前年比132%の伸長である。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・必ずしも販売に結び付いているわけではないが、仏壇を求めて来店する客が多くなっている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・寒波の到来に加え、復興のための工事が順調に動いていることもあり、販売量が増加している。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はそれほど増えていないが、客単価が若干上がってきている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災の復興支援の方に来ていただいていることで来客数は増加している。また、週末も来客数の多い状況が続いている。しかしながら、単価は少し落ちている。	
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・販売量等が前月に続き伸びている。同業他社からも景気の良い話が聞こえてくる。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・沿岸部も東日本大震災から大分落ち着いてきており、精神的にも余裕が出てきて、購買意欲も高まっている。内陸部はもともと影響が少ないせいも、年が変わり、来客数が増えているようである。景気は上向いている。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品が発売され、スマートフォンへの買換え需要が伸びている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災関連の仕事が増えたことで、住宅の建て替え工事も含め、図面の依頼が増えてきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売り商戦は物販、飲食共におしなべて好調であった。しかしながら、その後は寒波のせいも、復興景気の息切れのせいも低調が続いており、全体的には前年比プラスマイナスゼロといったところである。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・東日本大震災の復興景気といわれているが格差がある。

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
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・三が日が過ぎたところから寒さがひどくなり来客数は減少しているが、販売努力により客単価が上がっているため、売上は3か月前とほとんど変わらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・販売量は前年比約10%増となっている。しかしながら、来客数はそう良いわけではないので、全体的にみると3か月前と変わらない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・大雪のため来客数は減少傾向にあるものの、高額品の動きが好調で、売上は横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と比べ雪が少ない分、客足がスムーズなことから、来客数にむらがなく、売上も順調に推移している。また、寒さが厳しいことから、クリアランスでの冬物の動きも良く、コートなどの重衣料やウォームビズ関連商材も依然として動きが見られる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・初売りは過去3番目の好成績を残すことができ、その後の数字も順調に伸びていた。ただし、寒さと重なってきたこともあるが、このところ一時の勢いに陰りが見え始めており、客の買上総点数が落ちてきたことが気掛かりである。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・寒波、降雪の影響もあり、3か月前と同様に来客数の減少が続いている。季節商材の処分セールにおいても、購買意欲の高まりはうかがえない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・降雪や厳冬の影響もあり、予約品受取の来店延期の連絡等が多くなっている。遠方顧客や路面が凍結する夕方以降の来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・年末年始は天候に恵まれて前年並みとなった。野菜の価格が高値に入ったこともあり、足元も前年並みである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は好調に推移している。スーパーマーケットはここ数か月、家庭内の絆の強化による内食傾向に助けられ、来客数、買上点数共に増加傾向にある。特にハレの日やイベント時にはその傾向が顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・これまで400円台のたばこを購入していた客が200円台の商品に切替えている様子が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこの値上げによる販売額の増加は3か月前と変わらず続いており、全体の売上を下支えしている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬のセールに入りコートなど防寒衣料が売れているため単価は上がってきているが、来客数が若干下がっているため、売上は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・入札等の単価が極端に低く、原価割れでないと太刀打ちできない状況が続き、地元中小企業は大変である。商品の適正価格は無いに等しい。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、1品単価が低下してきている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・季節商材の売上が前年並みに戻ってきているほか、買上点数もわずかながら上がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数、販売数量共に伸びず、景気は低迷している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・やや落ち着いてきているものの、引き続き復興需要がみられる。地元客に加え、被災地から避難している人が暖房器具を買い求めている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少傾向が続いているなか、大雪の影響で来客が極端に少ない日が増えている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・発注したくても東日本大震災の復興に関わる業者が値を上げているらしく、客への金額提示と請け負う側のバランスが崩れてきているため、良い形でお金が回っていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始は飲食店も多少はにぎわい、動きも良かったが長続きせず、三が日を過ぎると一気に通常の動きに戻ったため、全体的には3か月前とさほど変わらない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の飲食の会合がかなり減っており、来客数も少ない。特に少人数グループの客が減っている。地元以外で仕事をする人が多くなっているようで、平日、週末共に歩く人も少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン関係は変わらないが、軽油は東日本大震災の影響で多少伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・まずまず良い状態を維持している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前も前年比20%強の入込増であったが、今月も同約15%増となっている。これは、例年の新年会に加え、復興関連の企業による利用が上積みされたことによる。また、芸子が入る率も高くなっており、特に三が日と週末は盛況である。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・予約数に加え、空室状況などの問い合わせも増えていない。予約は直前の傾向が強くなっており、ぎりぎりまで数字が読みにくい状況にある。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、復興特需が続いている。今月は曜日の並びが良くなかったが、宴会、宿泊、料飲施設共に前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランは、個人やグループ客を中心に低単価の新年会プランの利用が活発だが、企業等の宴会場を利用した新年会は激減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人宴会部門の件数と売上が引き続き前年を上回り、来月の先行予約状況も順調に推移している。また、宿泊とレストランの売上も前年を上回る状況が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客が途切れることがなく、乗せる回数も増えており、やや良いといえる状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・スマートフォン、タブレット端末の導入が加速している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気が上向き材料も下向き材料も見当たらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に改善がみられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・注文、受注量が極端に減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量はここ2、3か月横ばいである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・上旬までは客の購買意欲も上向きであったが、後半は豪雪の影響もあり、一旦小休止といった状況で、例年と比べてもあまり変化が無い。その結果、3か月前と比べてもあまり変わらない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・入込状況はここ数か月、前年比で10%強のマイナスが続いている。ここにきて、若干買い控えがあるようで、単価が下がっている。3か月前と変わらないようではあるが、少しずつ下向きの傾向になりつつあるような感もある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・1月の営業期間は9日間のみで、寒波に見舞われた。前年と比べ来客数は減少しているが、売上はわずかに上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価は前年比8～9割の状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒い時期であり、外に出る機会も少なく、来客数は減る一方である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・年明けからの来客数と売上は低調である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客が新築住宅の相談に来るが、予算で中古住宅に変わるケースも増えており、仲介手数料とリフォーム工事費を合わせた1件あたりの客単価は下がっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・数十年ぶりの大雪が12月から続いており、毎日雪かきに追われ、街のなかに買物にゆっくり出てくるといった気分にはなれない。そのため、日用品や食料品は通信販売やインターネットでの購入であるとか、家にいながらにして買物をしているような状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは福袋などを目当てにした来店客が例年より少なかった。当地域は寒さが厳しい割に積雪は少なく、除雪用具やブーツ、防寒衣料の動きが鈍くなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始もそれほど盛り上がりならず、売上もそれほどではなかった。10日を過ぎてからは徐々に消費を抑える動きが見られるようになってきている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・バーゲンをして前年を何とか上回ったが、通常販売だけでは前年を上回ることにはかなり厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・9、10月ごろまでは前年比10%台であった販売量の伸び率が、現在は1～2%まで下がっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年比の伸び率が鈍化しており、前月の推移よりも3%ほど低下している。平均単価は農産物の高騰があるものの、前年度上期のように前年割れとなっている。買上点数の伸び率も若干下がり、買い控えの傾向がうかがえる。建築、土木関係とその近隣の飲食店やコンビニのみが好景気で、ほかに波及していない。製造業からも悪い話ばかりで、良い話が聞こえてこない。やや悪くなってきた様子である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・何年かぶりの厳しい冬で、家庭における灯油の消費量も増えている。切り詰められるところを切り詰めていることが客の様子から見て取れる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年末年始と出費がかさむためか、正月明けから、客の節約ムードは強く、来客数の伸び率もやや低くなる傾向にある。来店回数が減っているようである。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・正月明けということもあり、消費者の財布のひもが固くなっていて、買上点数も伸びていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は今月に入り、3か月前の前年比104%から98%へと前年割れしている。店の周辺の復興需要も一段落している。住民の買い方にも変化が起きつつあり、以前のように菓子や飲料で買物かごを一杯にする光景は少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比100%以上で推移しているものの、客単価の伸びが鈍化してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年より高い水準であるが伸びは鈍化しており、少しずつ悪くなってきている。店によってばらつきはあるが、ブルーカラーの来店が若干減ってきている印象がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸張が鈍化している。東日本大震災の影響でプラスに転じているが、ピーク時の11月よりマイナス6ポイントと低調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大雪により、販売量が伸び悩んでいる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は前年とさほど変わらないが、先行きが不透明なこともあり、単価は下がっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・相次ぐ値上げに客も社員もとまどいがある。継続して納品する場合などはいちいち価格を調べ、値上げの場合は連絡をしてという煩雑な手間がかかる。続けざまの値上げに双方ともうんざりしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一部の飲食店では客が戻ってきているという話も聞くが、レストランとなると、まだぜいたく感があるようで、そこまで客は戻っていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末から年始にかけての集まり事で、いろいろな客層の来店があったが、フリー客の来店は思ったほどではないため、経済状況はやや厳しい傾向にあることがうかがえる。その根底にあるのは、不安定な政治と財政の先行き不透明感だという話を客からよく耳にする。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・東日本大震災以降の好景気で12月半ばくらいまでは回復を実感できたが、年末年始以降、当館への来客も新幹線で当地を訪れる客も、トーンダウン気味になってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当社は、宴会、レストラン、宿泊、デパート地下の総菜店などいろいろな部門で営業を展開しているが、総菜店を除いて来客数及び客単価の減少が続いている。特に主力の宴会は動きが大変鈍く、新年会も厳しい結果となっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗り控えがますます増えてきている。また、料金を負けてくれと言う客も増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・期待した新年会客は非常に少なくなっている。客の話から、身近に亡くなった人や被災した人がいるため、新年会を控えている人が多い様子が見える。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・東日本大震災特需による景気上向き感があったものの、前年の暮れ前後から販売額の伸びが鈍化してきている。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は3か月前と比べ2割ほど落ちている。前年の3月も含め、東日本大震災以来最低水準となる見込みである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年この時期は販売量が落ち込む。寒さは厳しいが、暖房器具の追加購入や買換え需要もない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・当地域に出店した大手スーパーの度を越えた安売りにより、客が買い回りをしている。また、年明けに消費税増税の方針が打ち出されたことで消費マインドは悪化し、客の財布のひもが非常に固くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・正月の帰省客も少なく、例年に比べ、三が日の客足も芳しくなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で減少している状況が継続している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年明けからの来客数が1けたである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・冬物セールも後半になるが、気温の低い日が続いたことに加え、除雪に時間を割かれるようで、割引率が更に下がっても来客数が少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・車の買換えが進んだため、車検部品の動きが極端に悪くなっている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・日本海側は積雪により、防滑底や長靴、ブーツといった冬物商材の販売量が増加していると聞かすが、太平洋側では積雪が全く無く大苦戦している。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・復興特需も一段落し、ここにきて非常に厳しくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地元の新年会以外の宿泊が全くない。宿泊客がゼロの日もあり、過去にない状況である。
		企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	—
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・3か月前と同様、土産物、レストラン共に、前年比3～4%増となっている。
食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・前月は元々受注量が多い月だが、今月も前年を上回っており、年度の後半から上向いてきている。
出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・3か月前と比べて売上が横ばいとなっている。大底のところは脱出したのではないかとみている。
建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・東日本大震災の復旧関連は一段落した感があるものの、補正予算絡みの発注増で発注数は安定している。
通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・月額ランニングコストが高いサービスでも伸びてきている。
広告業協会（役員）	取引先の様子			・流通業界は初売り後も好調のようで、広告市場も少しではあるが活気が出てきた。テレビ局も前年の水準までは戻しており、折込関係も回復している。
公認会計士	取引先の様子			・クライアントの月次、決算状況から判断し、建設業、小売業の売上、利益共に業績回復が進んでいる。
コピーサービス業（経営者）	それ以外			・開催したフェアの来客数が前年を大きく上回っている。消費者の購買意欲がうかがえる。
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		・10日ごろまでは出荷量が落ち着いていたが、その後は東日本大震災の復興に伴う県外客が戻ってきたようで、月末にかけて繁華街の飲食店向けを中心に大きく伸びている。	
その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子		・東日本大震災の被災地における土地利用施策や補助金制度の整備を反映し、住宅会社の受注棟数が急激に伸びている。	
変わらない	農林水産業（従業者）		受注量や販売量の動き	・前年同期と比べ、農産物直売所に出荷している商品の売行きが悪くなっている。
	食料品製造業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・売上は横ばいだが、販売促進費等の経費増加で収益面で厳しい状況が続いている。
	繊維工業（経営者）		取引先の様子	・復興需要、最需要期の動きはいずれもやや良かったという印象で終わっている。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・自動車部品については、完成車メーカーの増産でやや受注が回復してきているが、円高の定着により輸出環境は最悪の状況にある。
	建設業（従業者）		受注量や販売量の動き	・災害廃棄物処理業務の発注は落ち着いてきているが、代わって大型のインフラ整備事業や放射能除染業務などが発注されはじめている。
	輸送業（経営者）		受注量や販売量の動き	・荷主も円高等による輸入品の市況圧迫を受け、販売が厳しい状況にあり、東日本大震災の復旧後の生産計画通りになるのかという不安要素がある。
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・限られた顧客ではあるが大口の引き合いがあり、これまでのマイナスをカバーする勢いである。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・大雪のため、土木建設業界は除雪の仕事に追われている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・生産活動は東日本大震災前の水準まで持ち直してきているものの、そのことが企業収益の向上に反映しているという明確な動きは把握されていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞購読、折込チラシ共にやや上向いている感はあるが安定してはいないため、良くなっているとも悪くなっているともいえない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・復興需要は続いているものの、量の伸びに売上の伸びが伴わなくなっている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・社員食堂に納品している出入り業者の動きをみると、3か月前に比べて納品量や金額に変化はないようである。当地域全体でみても景気は低迷しており、3か月前とさほど変わらない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今シーズンのふじりんごは価格が例年と変わらなかったにもかかわらず、出荷量はどの農家も例年の7割程度である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは人出も多く売上も良かったが、それ以降は観光客も少なく、復興の応援の方も正月で地元に戻っていたということもあり、土産需要は厳しい。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円高進行により住宅部材の輸入価格が下がったため、競合の国内産の単価も下がり、採算が悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁関係の仕事が減少しており、更なる価格競争に陥っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・中小は復興景気で忙しいところも見られるが、大手は海外シフトを具体的に計画してきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注額が低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因を別にすれば、消費税増税問題や東日本大震災などで客の気持ちが委縮し、工事を控えている状態だとみられる。
広告代理店（経営者）		受注量や販売量の動き	・デステイネーションキャンペーンや、東北観光博といった観光分野での新規案件はあるものの、勢いに減速感がある。	
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）		取引先の様子	・取引先からは、前年と比較すると来客数、買上単価、買上点数、1品単価共に1割程度減少しているという話をよく聞く。	
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）	周辺企業の様子	・建設、建築から設備業界への経済波及効果が確認される。派遣オーダーが活性化しているのが主な要因だが、実際には雇用期間の長期化が期待できない状況などもあり、求人側のオーダーと求職者側のニーズが噛み合っていない様子がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・建築、住宅業界の募集に加え、中古車及びタイヤホイールなど自動車用品販売等の業種で求人が好調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当地域の人材サービス会社への求人依頼は活発な状況にある。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・復興関連の仕事が入ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・復興需要により一時期活況を呈していた求人状況も一段落つき、良い方向に向かってはいるものの、踊り場状態になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・採用意欲は多くの業種でいまだに低い、製造業など一部では積極性が見られる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の掲載件数がわずかながら上向いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元量販店の決算など業種は限られるが利益を上げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比で増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同期比で増加している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月以降、新規求人は前年を上回るペースで増加しており、業種にばらつきはあるものの増加傾向が続いている。平成24年3月の新卒者対象求人の申込もここにかけて増加しており、上向き感がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・生命保険会社の全国規模の営業譲渡により、東北管内における月商が約300万円と良くなっている。一方で、ボランティア団体からの委託業務が前年末でほぼ収束しており、全体的には変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はやや上向きではあるものの、極端に大きな伸長にはならなくなってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業で東日本大震災の復旧のための求人が増加している。新規求人数は前年同月比で大幅に増加し、9か月連続での増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期並みに持ち直したが、上回るまでには至っていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人の増加基調は続いている。一方、在職求職者の減少により求職者全体が減少基調にある。そのため、有効求人倍率は前月と変わらず0.84倍である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が前年比で増加し、有効求職者数が減少を続けているものの、企業の採用意欲に力強さがなく、有効求人倍率も依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・東日本大震災の復興関連で宿泊関係などが多忙になっている反面、観光地の客足は減少が見られるなど、極端な状況である。また、製造業などは非常に厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・中学校へ入学する生徒への学校販売が始まったため、大分忙しくなっている。注文数もそう減ってはおらず、かなり良くなっている。
	やや良くなっている	スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・最悪であった3か月前から比べると、来客数、販売点数共に上がり、売上は3%ほど上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上、客数は共に103%と、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の受注が好調であり、タイの洪水の影響が回復してきたため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・客の購入基準が非常に厳しい。今まで当店にしか来ていなかった客が3、4軒と、いろいろな所へ見積を持って歩き、一番安い店から買っているようである。そのため、来客は倍増しているが、販売は2割増程度である。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて販売量が伸びており、エコカー補助金の関係もあって、若干客の購買意欲が増している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さが厳しいので夜の来客は増えていないが、正月なので来客数が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・正月からいろいろな行事があり、売上、来客数は例年に比べると少し良い。消費税の議論等いろいろあるが、1月は売上、来客数共に前年よりやや良くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・一般からの発注は相変わらず皆無に等しいものの、官公庁の年度末予算消化の発注により、やや良い。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	販売量の動き	・入会キャンペーンが非常に好調で、30代以下の就労層に人気である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は貸店舗、貸事務所の問い合わせや現地案内が若干増えている。客が事務所や店舗探しに少し動き出したようである。	
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・連日続く寒さのため、歩行者が少ない。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地域によって差がある。販売力のある大型店や商業集積に客は集まる傾向があるため、地元商店街や個人商店は苦戦している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月商戦に期待したが売上は伸びなかった。今月は日ごとに寒さが強まる状態で人の動きが少ない。祭、催し物には大勢の人が集まるが、見ているだけの人が多く、財布をあまり開かず物が売れていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客単価が下がっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・降雪などの天候不良を除けば、来客数及び売上は比較的順調に推移している。当店の動向も同様に、順調に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、各商材群はおおむね堅調に推移している。ただし、食料品については物産展催事を含め、前年実績の確保には至っていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・平成18年以來の大雪となり、1月後半は特に買物に出るのが大変だったようである。また、野菜価格の高騰が起きているため買い控えもあり、売上は上がっても適正な利益を得られない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・福袋は例年どおりの動きだったが、食品の普段の買物は目的指向、価格指向が強く、関連販売商材の動向が不調である。衣料品は、防寒のアウトターは気温の低下で相変わらず好調であるものの、発熱系肌着は一通り行き渡ったためか堅調に推移しているが、大きく伸びてはいない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べてそれほど大きな変化は感じられず、やや悪い状況は変わらない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べて買上金額、客単価は少なくなってきたものの、客数は若干増えてきているので、売上はそれほど変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・先行き不安か、買物客が商店街に全く見られない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今月は天気の良い日が続き、冬物値下げセールをしたにもかかわらず、来客数、売上共に前年比10%減前後と、客は買物に慎重な傾向である。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売対象車が軽自動車及び低燃費の小型車に偏り、それに伴って利益が少ない状態が続いている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・車検、点検その他整備車両の入庫数及び売上は減収減益だが、新車販売は横ばいである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前から落ち込んでいる状態だったが、今月はなぜか中古車と新車の受注、販売量が少し伸びている。ただし特別な理由はなく、たまたま今月が良かっただけである。景気はそれほど良くなっておらず、変わらず推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間は若干増えているが夜は減少しているため、来客数はほとんど変わらず、少ない状況である。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・国内総生産はバブル期を上回っており景気が悪いはずはないのだが、当社の動向は伴っていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・市内には空き店舗が目立ち、同業の閉鎖もあって活気がなくなっており、閉塞感が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高、ドル安、ユーロ安によって価格が不安定な状態が続いている。
		旅行代理店（副支店長）	それ以外	・経済的に良くなる風潮が見られない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・LPガス販売では、寒さが続いているおかげで一般家庭の使用料は昨年より若干増えているが、機器等は相変わらず壊れない限り買換ええない状況が続いている。
		通信会社（販売担当）	お客様の様子	・悪くなってくるのではないかとという不安感があるが、集客数、販売数共に目立って減少している状況ではない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・販売数量は好調に推移しているが、販売努力によってであり、景気改善が要因ではない。高価格商材の販売に苦戦しており、低価格商材にシフトする傾向が強まっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・製造業の一部で週休を増やした所も出てきており、春闘の季節を迎えても賃上げを信じている労働者はほんのわずかである。新入学や就職を控えていても準備は最低限と考えている人も多い。

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
やや悪くなっている		遊園地（職員）	来客数の動き	・東日本大震災からの回復傾向が見られた3か月前と比べると、来客数の動きに大きな変動は見られない。1月に入り気温が低い日が続いたことや降雪により、来客数の動きが良いとは言えない状況である。
		ゴルフ練習場（経営者）	それ以外	・東日本大震災の影響で建物や日用品に損傷を受け、修理をしている所がまだ多く見られる。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、買上単価共にそれほど変化が見られない。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・気温の低い日が続いてストーブの燃料等の消費が多くなってきたが、生活費全体を見ると変化がないため、景気の改善にはつながっていない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事量の減少に変わりはなく、新たな計画は少ない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・前月、前々月に比べると少なくなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・土日は特に来客数が多く、対応に追われている状態で、3か月前と比べて忙しさは変わらない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・昨年後半から相談などで来る客がいない状態が続いている。東日本大震災の直接的な影響はないと思うが、心理的に萎縮して設備投資や住宅建設にブレーキが掛かっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘の購入希望より売却希望が多い状態が続いている。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近、同じ商品を他店の価格と比較する客が多くなってきている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りもさほど伸びずバーゲンも不振で、気候ばかりではなく、買物気分もすっかり冷え切っている。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きが非常に鈍い。異常気象の寒波で暖房器具に期待したいが、商品が行き渡っているのか我慢なのか、消費に結び付かない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買力が低下し、販売量が極端に落ち込んできている。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・例年だと12～1月は干し芋の地方発送がかなりあるが、今年は放射性物質の風評でほとんど発送が無く、低迷している。	
	百貨店（総務担当）	それ以外	・前年は有名ブランド菓子が年賀、ギフトに大好評で、1社で1か月間650万円の売上があったが、今年はそのお菓子がなく他の展開を行ったものの、100万円は補てんできたが不足分550万円は確保できず、食品全体では前年比43.5%と非常に厳しい売上になっている。それに伴って、店全体の売上も90%を割り込んでしまっている。	
	百貨店（店長）	来客数の動き	・月半ばの雪や、例年より低めの気温などにより、外出ムードが低調であるため、やや悪くなっている。	
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・価格競争がますます激化している。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・年末は気温低下の影響で防寒料を中心に一時的に上昇したが、現在は落ち着いている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始からスキー客が前年より10～15%ほど少なくなっている。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べると伸びているが、例年1～2月はあまり良い月ではないので、数か月前に比べると来客数、販売量共に落ちている。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の買上点数は多いが、年が明けてから天候不良や競合店の動きのためか、客数が減っている。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は以前に比べれば105%以上だが、収益が伴っておらず、以前より下がっている。		
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は堅調だが、1人当たりの買上点数及び1品単価の下落が見られる。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比10%減であるため、やや悪くなっている。		
高級レストラン（店長）	販売量の動き	・正月以降の落ち込みが激しく、前年比で20%近く売上が下がっている。		
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・忘年会、新年会の需要はそれなりにあったが、宿泊部門が低調である。年末年始は曜日並びも悪かったため、来客数が思いのほか伸びず、ここ3か月は総じてあまり良い収支を得られていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・ビジネス客の動きがまだまだ戻っていない。また、福島第一原子力発電所の事故の風評被害が大きく、週末の行楽客、観光客もまだ戻っていない。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・1月は例年来客数が落ちるが、前年と比べても今年は落ち幅が大きく、数か月前と比べても少し減少が大きいため、やや悪くなっている。
		旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・来客数は徐々に戻ってきてはいるものの、週末、連休等に限定されており、それ以外の平日に関してはまだまだである。外国人客も当地以外の場所ではある程度戻ってきているものの、こちらはまだまだの状態、福島第一原子力発電所の事故の収束が見えない限り厳しい。
		旅行代理店 (副支店長)	お客様の様子	・例年の1月は、動きが鈍くても春先の受注が入って来る時期であるが、その春先の受注も少ない。円高や燃料価格の高騰による先行き不安から、大手企業の輸出の動きが非常に厳しくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の飲食の来客が少ない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・冬季の閑散期ではあるが、例年よりも来客数が少ない。
		ゴルフ場 (副支配人)	販売量の動き	・1～3月の初めまではクローズ期間になっており、その間は入会の販売をしているが、なかなか思うようにいかない。景気の影響もあるが、販売は前年をかなり下回っている。
		ゴルフ場 (支配人)	それ以外	・正月の1週間は営業できたが、その後、周辺コースと料金での集客合戦があり予約が伸びず、月半ばからは雪と寒波でクローズが続き、社員、バイトの出勤調整を行っている。
		ゴルフ場 (業務担当)	販売量の動き	・客は金額に敏感で、余分な買物をしない傾向が見られる。
		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	・年末から年始にかけては来客数も単価もまずまずの動きだったが、第1週目を過ぎる辺りから、特に深夜帯の客数が減り、全体の中で特にネットカフェ関係の客数が少なくなっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・1月の成人式の日以降、来客数がずっと少なくなっている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・成人式の客の総数は前年の半分である。着物販売業者からの紹介は価格を低くされ、そのために数をこなさなくてはならず、人件費から考えると利益は出ないが、その紹介に頼らざるを得ないのが現状である。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べると来客数は約6%、売上も約10%減っており、総体的な販売量はマイナスである。サービス券の使用枚数が多く、現金の収入が減っている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・市内では中堅と大手が販売に苦戦し、在庫がたまりつつある。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年1月は厳しく、購入意欲や興味が低いため、やや悪くなっている。	
	悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・寒さと雪のためと思うが、来客数が極端に悪い。2日の初売りも雪のためか、前年よりも更に悪化している。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	来客数の動き	・寒くなってきた衣料品の売上が上がるかという雰囲気ではあるが、全く客も来ないし売上も上がっていない。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・年明け早々、一週間程度は正月の元気な雰囲気があり、買物に興味を持っている客が幾分いたが、それ以降は今の厳しい寒さ以上、氷河期に近いくらいの冷え込みである。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・前年3月までのエコポイント商材の回復が遅れている。特に地上デジタル放送化のために特需となったテレビ関連商材は2けた以上の落ち込みである。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・1月に入り極端に客数が減少している。年末が活況であったため、余計にその落差を感じる。消費税増税の議論や石油問題など、消費に対してネガティブな情報が続いていることが要因である。
一般レストラン (経営者)		来客数の動き	・新年会は前半は無いに等しく、後半に入り地元客の予約があったが、前年並みとは言えず、悪くなっている。	
一般レストラン (経営者)		来客数の動き	・夜の来客数が激減しており、店の周りの通行人数も少なくなっている。	

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
		スナック（経営者）	乗客数の動き	・夜はほとんど入田が無い状態で、比較的落ち込みの少なかったランチも、このところ目に見えて落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子もそうだが、競争相手の様子も気に掛かっている。ともかく本当に景気が悪い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・新年会はあっても二次会に行く人は少ない。深夜の動きも切り上げが早く、前年同月比で11%減である。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は開発型の企業であり、開発装置の提案販売、メンテナンスリース一体型の営業を行っている。主力商品の納品が好調で、良くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は全体で約20%増で継続しており、その分、社員、技術者の補充をしている。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は電動工具の部品を作っているため、東日本大震災による特需だと思われる注文が少し多めになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要客先からのボタン電話システム部品組立の受注が、少し上向きになっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・当地の自動車部品製造業2、3社においては受注が前年同月比120%強で推移しており、残業の増加や派遣従業員を中心に雇用が拡大している。
	変わらない	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売促進チラシや、営業案内パンフレットの受注が増えており、前年同月より2割増で進捗している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・中旬からの冷え込みに加えて下旬の大雪で、冬物商材の売行きが好調だと聞いている。今月のチラシ出荷量は101%となっている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各メーカー共、新製品の投入、工場見学者の呼び込み等に努力はしているものの、国内景気の悪化により販売量、金額共に前年実績を上回るの難しい状況である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市況が悪いなかではあるが、価格の値上げを打ち出している。時間はかかるかもしれないが、改善しないとコスト増に耐えていけない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因で残業などを行っているが、相変わらず悪い状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の暮れの見積で年間1億円ほどの仕事が、中国で生産するということになったため、当社としては今年から相当厳しい状況に置かれるが、現状は10～1月とほぼ同じくらいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水の影響がいまだにあり、周りの企業でも忙しい会社と仕事のない会社との差が大きい。今のところ円高の影響は直接見えておらず、厳しきのなかでも何とか安定した受注を確保している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・2～3月は取引先の様子からまだ分からないが、12～1月は非常に良く、前年からの好調を維持している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新年度を控えて特にインターネット通販、ホームセンター、家電量販店向けの新生活商材が例年より早く動き出している状況で、物量も増えている。また、乾燥しているため加湿器やオイルヒーターなどの商品も目立って動いている。しかし、燃料価格の高騰により、輸送業界としては利益が薄く、厳しい状況が続いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・秋以降、東北の復興関連に必要な製品の在庫が減り、増産したりする工場もあるが、大部分の事業所に大きな変化はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・1月ということもあり、建設関連を除いて産業界、消費活動には大きな変化がない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭一般商材の受注はわずかながらあるものの、特注品に関しては全く無い状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の動きは試作、量産共に忙しい状況が続いているが、油圧建設機械関連の仕事は、年明けから在庫調整のため減産に入っている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が少しだが落ち始めている。特に3か月前の生産の見通しから実際には下振れてきた状況であり、今後も受注は少し減りつつある。

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
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月早々に開催された大規模な宝飾展示会では、売上は前年並みだったが来場者は減少している。また、ほとんどの出展社がブースの規模を縮小したことによる全体規模の縮小は、現在の宝飾市場の低迷を物語っている。中国からのバイヤーも買いが鈍っている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業はオフシーズンになっており、製造業は円高の影響で受注減となっているため、やや悪くなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・県内製造業は円高の長期化や海外需要の鈍化の影響で、受注に影響が及び始めている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・契約内容は継続されたが契約額が縮小され、受け入れられない状況である。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・受注に関しては相変わらず同額による数社でのくじ引きのため、くじに当たらない状況が続いている。1月末での受注金額は前年より大幅増だが、工期が2年を越えるものがあり、これを除くと前年より受注減になってしまう。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・オーナーから、管理内容は変えず金額を下げるよう、見直しの依頼が多くなっている。また、例年より寒いため節電があまりできず、光熱費が増加してしまっている。
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）	求職者数の動き	・他社は分からないが、当社はタイの洪水の影響で今のところ調子が良く、上手くいっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・東日本大震災による影響も大分落ち着きを取り戻してきており、大量解雇も無かったことから、新規求職者数はここ3か月減少しており、今年度初めて前年比でマイナスになったことから、景気はやや良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・建売住宅関連と自動車関連部品等は、年末年始ということもあり動きが鈍っているが、小売、衣料品、食品関係などの求人は目立っている。依然として介護関係のサービス業務などには人が集まらない状況が見られるが、自動車、携帯の電子関係が幾分動きが始めている状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・特に電機関係など、合理化するような大手企業も一部で見られるが、求人数は3か月前と同水準で推移しているため、比較的良好な状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人倍率が少しずつ上昇していることに目が行くが、企業側の従業員募集、採用に対する意欲の上昇は感触としてない。有効期限切れ求人票の募集継続に対しては快く了解が得られるが、採用数を増やしているわけではなく、採用基準に該当する求職者がもし来れば考えるという対応が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大量に解雇する事業所も最近また少しずつ見られてきているが、求人、求職はやや落ち着いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	雇用形態の様子	・求人者数、求人社数共にあまり変化がなく、一向に増えてこない。当校でも大学並みの内定率70%であり、あと2か月で全員を就職させることができるかどうかといった求人数である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・好調は維持しているが、3か月前の求人が非常に多かったため、3か月前と比較するとやや悪くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正規雇用が減少し、非正規雇用がますます増えている。さらにその内容は労働者側が不利となるような条件であり、深夜短時間勤務、土日祝だけの勤務、プライダル挙式を1件担当して幾らというもので、平日9～5時勤務、社会保険完備のものは減ってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月は新規求職者が増加しており、新規求人については前半は良かったが、後半から急に少なくなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の多くは特にこの1月は景気が悪く、売上が大幅に減少しているため、求人広告を掲載する企業が極端に少ない。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・12月に続き1月の冬物バーゲンも天候に恵まれ、来客数が増えて売上が大幅に上がっている。取引先の協力もあり、特別な価値ある商品を安く提供できたこともプラス要因となっている。
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	販売量の動き	・気温が低下し、ファッション関連が大分売れるようになっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔文 房具〕（経営 者）	販売量の動き	・大変忙しいというほどではないが、前年よりも増えており、10、11月くらいまでの悪い状況から比べるとやや良い。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・年初のバーゲンは連日前年を上回り、好調なスタートとなっている。近隣の百貨店やショッピングセンターの大部分でも前年を上回っている。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・冷え込みが例年に比べて厳しいため、防寒衣料を中心に紳士、婦人共に好調に推移している。
		百貨店（営業企 画担当）	来客数の動き	・予算、前年比共に未達で厳しいものの、前年からのマイナス率が軽減しているため、やや良くなっている。
		スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・1月は上旬のクリアランスが非常に良くなかったが、その後の気温低下により、冬物の売行きが活発化してきてカバーしている。また、大きな売り出しに対するイベント等の集客が非常に良くなってきており、帳尻が合っている。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・今の景気はその日その日であり、安定的な景気の良さではない。良い時と悪い時が極端であり、客数が大きく変動することはあるが、相対的にはやや良くなっている。
		コンビニ（商品 開発担当）	お客様の様子	・定点観測をしていると、買い回りの時間が増えている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・バーゲン月になって寒波到来もあり、防寒衣料の動きが活発になってきている。前年比でも客単価、売上共に良くなっている。3か月前は暑さが続いて秋物の動きが悪かったため比較にはならないが、前月、今月とやや良くなってきている。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・気温の低下が続き、季節商材や冬物の客の需要が途切れず、来店が増えて売上も多くなっている。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・年が明けて初売りの宣伝効果もあり、新車の販売量が伸びている。
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・前年はかなり冷え込んだ時期だったが、販売台数は前年比110%と数字のうえでは景気回復感がある。前々年比ではほぼ同レベルであり、店頭に来る客も若干増えてきている。
		乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・売上台数は初売りの大量受注獲得でマッチ率が向上したことに加え、初売り以降も前年を上回る受注が獲得でき、目標に近い実績となっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・例年のように新年会という形で集中するのではなく、月全般にわたって大人数の宴会予約がある。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・実際に良くなっているというより元が低いので少し伸びたという感じだが、前年が悪すぎたため多少は良く、客数が増えている。
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・年が明けてスカイツリー効果ということで、新規の団体予約が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月も12月と同様に客の動きは良い。利用回数、チケットも多く、1日を通して平均的に仕事ができています。新年会による影響が大きいようである。
タクシー運転手	それ以外	・前年同月と比べ、空車待機列が一般車の通行妨害にならなくなったように見える程度にタクシーの台数が減少した感がある。売上も前年同月比で若干多くなっている。チケットも会社専用の物ではなくクレジットチケットもしくはクレジットカード可などで、個人契約の物が使われるようになっている。		

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
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今年の1月に入ってからには特に行政からの耐震改修業務が多くなってきている。甚大な補強が必要になってきた状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・現在の天候の様子から、とにかく来客数が減っており、客の動きが悪いということが一目瞭然と分かる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・通常だと冬らしい気温は10度前後だが、今年の1月は6度前後と、低温の影響で商店街の来客数が非常に少なく、2割くらい減っているようである。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客の反応は必要であれば購入する感じで、先行きを考えて買物でもよく考えている姿が見られる。省エネ商材のLED照明、電球、エアコンなどは動いている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域では昨年11月にプレミアム付き商品券を販売したため、一過性ではあるが少しの動きはある。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入って来客数が少し増えてきている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・高額商品の販売量が特に落ちている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・悪い状態で変わらず、非常に低価格志向の客が多い。当店の中級品を買っていた客は皆、低級品へ移っている。また、4か月前の昨年9月末に当地域にただ一つあった大型スーパーが無くなってしまった影響で、10月から来客減が続いており、変わらず悪い。地域的な要因だが、スーパーが一軒も無くなってしまったため、街が明らかに落ち込んでいる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は例年に比べて普通の1月という感じがする。前月はある程度良かったと思うが、今月もそれほど変わりはない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフトの需要が引き続き減少している。弔事での使用も減っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・福袋、クリアランス共に好調で、特に防寒物はセールを中心に好調である。しかし、クリアランス対象外のブランドは不振であり、まだまだ価格への関心は根強い。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数、売上共にほぼ前年並みであるが、雑貨を含めた婦人衣料品関係の冬物は一段落したように感じられる。食品と高級雑貨商材、紳士服飾の売上で、辛うじて前年並みを維持している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・中旬ごろから急激に気温が低下し、重衣料や肌着などの防寒関連の動きが好調となっているが、決して本格的に景気が回復したわけではなく、必要な時に必要な物を購入する傾向が続いている。今までの傾向どおり、事前に例年の習慣に合わせて購入しておくのではなく、ジャストシーズンでの購入が目立っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売りは大盛況であるが、全体的には来客数の推移に大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・寒波が来たことで防寒の動きが活発になっているとはいえ、前年をようやく上回っている状況で1点単価も上がらず、デフレの状況は続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは比較的好調に推移したが、中旬以降、顕著ではないが来客数でやや前年を割り込んでいる。必要最小限の買物にとどめる動きが目立っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年末は衣料品、食料品共に前年をとらえるまでに復調し、今月は初売を含めて上旬は好調に推移していたが、中旬以降からは雪が降るなど天候不順の影響も重なり、昨年11月ごろの状況に後退してしまっている。
	百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・この時期はセールの最終値下げ品を目的とした客が多く、通常は平均買上価格が低下傾向にあるが、今年は価格よりも春物ニットなどの先を見据えた定価品の動きが堅調で、平均買上価格はわずかではあるが上昇している。ここ数か月は同様の傾向にあることから、売上は回復基調であると判断できるが、雪などの悪天候で苦戦していることもあり、総合的には変わらない。	
	百貨店（店長）	お客様の様子	・悪くはないが、良くなっているとも思えない。ただし、年齢の高い世代では東日本大震災以降、購買意欲が高くなっているようで、今まで我慢して貯蓄に回していたが、我慢しなくなったようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月に入って寒さが厳しく天気の悪い日が続いたため、客数が少し減っている。その分、野菜の相場高などで単価が多少上がっているため、何とか売上は落ちずに済んでいるが、やはり厳しい状況には変わりがない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前と比べて明らかに販売量は増えてきているものの、単価は下がっている。それが購買意欲によるのか価格につられてなのかは微妙だが、買物に対してのシビアさは大分なくなってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客はほぼ固定客となっているが、その中でも商品によって買い回り、買い控え、特売などの拾い買いが見られる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売点数は若干増えているが、買上単価が伸びず、結果は苦戦気味である。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・クリスマス、年末、正月と行事は各家庭で行ったようで、物日商材はよく売れたが、行事でお金を使った反動でまた財布のひもを締め直したようである。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・12月に続き気温が低い日が続いているため、豆腐や練物等の鍋物商材の動きは良いが、買上点数が停滞している。必要な物以外は購入しない傾向になってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・毎年1月は一段落し、来客数も販売量もすべて落ちるが、前年比100%を割っておらず、また前年に比べて気候が寒く人が出歩きづらい状況の中では、来客数も何とか健闘していると思う。前年と違って心配なところは、客数が極端に少なく、販売量が少ない日が時々あるということである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昨年後半から客数、売上に大きな変化はない。正月も大型店が通常営業を実施しているため、コンビニの特徴を出せず苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数に大きな変化がない。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・数年ぶりに寒く、衣料品の売上が低調である。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・客数は前年以上を確保できているが、テレビの単価下落が大きく影響しており、3月末までこの状態は継続する。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。エコカー補助金で客が大分来るようになってはきたが、成約にはまだ結び付いていない。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売台数は平年並みだが、スモールカー中心の販売になり、利益の見込みが薄い。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・宴会予約の状況から、変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月の売上は前年比97.2%、客数は98.9%であった。今月は売上が97.6%、客数が98.4%である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・金曜日くらいは少し客が来るが、それ以外の月～木曜日は全く静かな状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・結婚式を考えている来客は、前年比12%減となっており、引き続き良くない。
		都市型ホテル（統括）	競争相手の様子	・業態により格差が大きくなっている。周りの飲食店の閉店、開店が目まぐるしい。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き前年より伸びが少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ新規加入獲得の計画未達が継続している。インターネットと電話加入は堅調である。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・解約数は下げ止まり感はあるものの、新規契約は全くと言っていいほど得られていない。今後の増税に備え、無駄な支出を控えているようである。
		通信会社（局長）	単価の動き	・スマートフォンの普及率は向上しているのでもそれなりに購買意欲はあるように思えるが、単価ではまだまだ下落傾向にあるため、不安定な状況にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入の状況は依然として厳しい。既存顧客へのアップグレード商品の提案も、目標には届かない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ多チャンネルサービスは昨年後半より低迷が続いており、インターネット電話サービスについても他社との競争が激化し、伸び悩んでいる。
		通信会社（局長）	単価の動き	・低価格商材、廉価版へのし好が感じ取れる。あらゆる業界で価格競争している社会情勢に起因している。

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
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・加入契約数は横ばいであるが、解約数の増加傾向が減じてきている。ここしばらくは加入契約の増加は見込めないが、契約解除の増加も収まってきている状況から、大きな変動はない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・元旦から営業する店舗も増えている。年初販売量の伸びは3連休明けから落ち込み、後半に学割がスタートしてやや盛り上げようとしている状況である。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・周囲のゴルフ場では夏から節電が解除され秋口は良いようだったが、暮れになってから客の収支状況が悪化している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夜の8～9時にかけてがピークなのは変わらないが、サラリーマン客を含め、ピークの時間帯の来客数が落ちている。例年の1月に比べるとやはり客足が遠のいている感じがし、来てもすぐに帰ってしまう客が多い。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年度末の押し詰まった購買感の高揚状況から今月も販売量が変わらないということは、少し景気が上向きに転じているかもしれないが、過去3か月間と比較して販売量、単価は変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新しい情報等が入ってきてはいるが、コンサルタントのみで実質の依頼にはつながらない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・明確な動向がない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年この時期は受注も売上も年間で一番低い時期だが、今年も例外ではない。前年比で見れば横ばいであるが、前年が悪いだけに景気としては決して良くない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・例年、年末年始は顧客の動きが良くない時期だが、今シーズンは更に厳しい。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・3か月前は東日本大震災の反動で持ち直しの気配が感じられたが、1月に入って寒すぎる気候が災いし、当地域は人出が減っている。クレジットカード売上は人出の減少より減少幅は少ないものの、世界情勢などの不安が消費者のマインドを下げているようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が例年より低いことと、最近近隣、特に今までは出店対象にもならなかった2等地に出店してきた2階に駐車場を持つ中規模スーパーとコンビニの増加により、既存客の行動パターンが変化している。駅前の商店街のみならず、駅前の既存大手スーパーの客数も激減しているようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店はするが決定まで時間がかかる客が、今月はかなり目立っている。1回ではなかなか購入あるいはレンタルを決めるところまでいかない。かなり様々な店を見て歩きながら決定するという、買物に対して非常に慎重になっている様子が見られる。また、出費をできるだけ抑えたいという傾向が強くなっている。
		一般小売店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・今月は半ば過ぎから雪の影響や厳しい寒さが続いているため、客足が鈍くなっている。
		一般小売店 [米穀] (経営者)	来客数の動き	・当店は主に年配客が多いため、これほど寒いと出掛けられないのか、来客数が少ない。午前中は来客、電話注文がある程度あるものの、3時を過ぎると少なくなる。
		一般小売店 [祭用品] (経営者)	来客数の動き	・年が明け、すっかり客足が遠のいてしまっている。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・12月のあおりを受け、寒いせいもあり、低調である。借家で営業していた同業店も1月で廃業とのことである。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・煎茶等の注文及び販売量がますます激減している。会社の売上は毎月、前年同月比でも数百万円の売上減が続いている。東日本大震災後の風評被害で一時期売上の低迷が続いていたが、それだけでは説明がつかない。社員用のお茶やコーヒーを削減する企業が一段と増え続けている傾向にある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・3か月前も状況が悪くなっていたが、今月は特に客が買い回りをしておらず、目的買いの傾向が強い。来客数も悪いが、滞留時間が短いことが問題である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数は前年比98.3%と、客数減、点数減で推移している。3か月前と比べてもそういった部分で売上が目標も前年も下回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前の10月の客数は前年比96.6%で、1月は96.2%と客数が減っている。10月ごろは現在のような将来への不安がまだ小さくセール等もあったため、バーゲンを含めて客の購買意欲はまだあったが、1月に入って購買意欲も客数も減っており、売上がかなり落ち込んでいる。特に今の年金や消費税の議論が大きく絡んでいるようである。
		スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・競合店の特売価格が下がってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・消費税等が今大きな問題になっているが、そういった先行きの不安に客は敏感に反応している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・引き続き競合店の影響が出て人数の減少が見られる。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・東北は好調だが、関東、中京、関西の各大都市圏が軒並み苦しい実績である。生活防衛意識から客が価格に非常に敏感になっている印象を受けるが、実際は平均単価よりも販売量の落ち込みが厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が崩れ雪が降ってから急速に客数が減り、売上が悪くなっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・冬物セールが始まり、前半はある程度の売上もあって徐々に前年超えかと思ったが、勢いが続かない。雪や寒さのために客足が伸びず、前年比82%で終わっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年末から引き続き来客数は多くなっているが、販売単価が下落の一途をたどり、現実的な忙しさと利益は比例していない状況が続いている。消費意欲は回復の兆しを感じるが、高単価商材には食指が動いていない状況が明白である。
		乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・新車の受注台数もここにきて少し下げ止まっている。エコカー補助金が出るにもかかわらず、ユーザー自体の反応は今一つという感じである。また、一番顕著なのが、昨年未までは整備の中の車検や点検以外の一般入庫が相当増えてきていたが、今年になって随分減ってきている。景気は今は足踏み、停滞状態である。
		住関連専門店（統括）	お客様の様子	・追加購入等を説明しても、必要な物以外は客は買い控えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが1月は寒い日がずっと続くため、やはり客の入り方が悪く、客足が伸びず、駄目である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店の状況はそれほど悪くはないが、他店や客の話では、前年に比べて1月はかなり落ち込みがあると聞いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランは平日の集客は婦人利用を中心に大きな変化は感じられないが、夜の利用は事前に予約がある接待以外は昨年の秋口よりも少なくなってきた。宿泊の受験生は、首都圏の大学が地方での出張受験を実施している関係で減少している。宴会は企業の支店の統廃合で、開催場所変更で無くなったものや人数の減少がある。婚礼も披露宴を実施しなかったり、祝儀だけで披露宴を実施するカップルが多くなってきており、ホテルには逆風である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・年末年始の動きはあったものの、時期的なもので全体のかさ上げがされていない。波があつて安定せず、予約の動きが止まってしまっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・個人的な出費があつたのかどうかは分からないものの、正月ということで客の財布のひもがとにかたく固いようである。3つ4つといろいろな方向を提案してみようが、行くとすれば1番単価の安いものを選んでしまう。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の申込数が減っている。特に数字が期待できるはずの沖縄が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暦回りも非常に悪いが、新年会をやるなどの話を客からあまり聞かない。確かに居酒屋も閑散としているようである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年どおり新年の挨拶回りや賀詞交歓会等は行われているものの、タクシー利用には結び付かず、今月は厳しい。特に深夜時間帯の需要が少ない。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・金額交渉で厳しい数字が提出されるケースが多くなっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・デジタル多チャンネルサービスの低価格化が進んでいる。数量は前年を確保しているが、金額としては低迷している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はトップシーズンだったため、来客数がかなりあったが、1月は正月という関係でかなり落ちている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さのため、来店サイクルが鈍っているようである。
		美容室（経営者）	それ以外	・月初めは良かったが、寒波が襲ってきて雪が降ったりしたため、急に来客数が激減している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社では現在、公共設計が約85%を占めているが、先が全く見えないのが実情である。年末から預かっている仕事の中で何とかこなしているものの、これから先公共事業はもっと減ると思うため、公共工事の指名はあるが、明るさが見えない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1～3月は繁忙期だが、契約数が伸びず、客の動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年明けの契約に対する客の動きが遅い。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・例年だと1～3月は建材関係の需要期で忙しいが、今年は荷動きがあまり良くないと客からの情報がある。
	悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・年明けから特に液晶テレビなどのAV機器関係の値段が下落しており、売上は前年の半分になっている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・11月に競合の大型ショッピングモールが開店した影響で、客数が激減している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月に入って販売量が前年同月比で10%強減っているため、悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年比で客単価が4割ほど落ちている。時期的に高額商材の重衣料が中心であるため客単価の低下は大きく、売上減となっている。寒波ながら、コート関係も従来手持ちのたんす在庫で十分のようである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・年配客が多いため寒さの影響か、1月後半になって失速したように客数が減っている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・例年のことだが、年末商戦後は動きが鈍い。特に今年は年末発売の新ハードのスタートが良いとはいえず、在庫のもたつきがある。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・価格とか商品価値以前に、売れなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は前年を維持したが、毎年悪い1月はやはり悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅の空室が多くなっており、入居者へ販売できていない。通信は携帯電話と固定パソコンで顧客の支出できる金額は限られており、価格に厳しくなっている。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・景気の低迷、東日本大震災、さらに大地震への不安、年金、増税の議論などと、精神的にもかなりプレッシャーがあるところへこの厳しい寒さで、ゴルフへの意欲が薄れてしまう人も多い。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・正月以降、前年比80%の来客数という状況が続いている。前年の伸びが良好だったことも一つの要因だが、短期間でここまで大きな動向の変化が起きたのは今期初めてであり、落ち幅に関しても異常と呼べるほど大きい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量の激減から低価格競争に拍車がかかっている。設計業務に携わる者はやはり、仕事量が多いことはさることながら、価格がどんどん下げられ、下落傾向に歯止めが掛かっている。最低制限価格がなければ余計にそうであり、そのうえ業者は年々増えており、非常に矛盾した状況である。

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	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・東日本大震災以降、被災地の復興と福島第一原子力発電所の事故の処理にめどが立たないまま、もう10か月が過ぎた。日本経済の回復について何の手も打たれておらず、そこに欧州の信用不安の動きがあり、日本でもその影響を受けている。このような経済環境のなかでは、不動産売買量は減る一方である。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約50%と低迷し、景気は悪くなっている。例年、年末年始は客の来場数、販売量は落ち込むが、例年以上に来場者数、販売量共に落ち込んでいる。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・明るさが出てきているようである。	
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・公益法人への移行時期で新規の受注が見込める。	
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・例年1月は大体5本か6本だが、今月は会社設立に関する印鑑の9本の受注がある。また、特需で、一つの会社で社団法人や財団法人の設立により6本の注文があった。	
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・競合コンペという形式だが、予算をある程度付けての相談をクライアントから受けることが多くなっている。昨年は中止だった広告、イベント展開が今年は復活したようである。	
		その他サービス 業[警備](経 営者)	取引先の様子	・公共事業が徐々に増えてきている。	
		その他サービス 業[ソフト開 発](経営者)	それ以外	・若干ではあるが、街に人が出ているように見られる。	
	変わらない		繊維工業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は前回と変わらずあるものの、受注単価を下げるよう要請されている所が多い。また、金融機関から厳しく見直されており、融資が滞っている中小企業が多い。
			出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量 の動き	・年末から徐々に受注量が増加傾向ではあったが、今月単月では若干落ち込みが出ている。通年でこの時期は受注量が減少するため、仕方がない。
			プラスチック製 品製造業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・タイの洪水の特需があった顧客の売上は増加したが、それ以外は大きな変化が見られず、売上増とはなっていない。
			金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・発注後の納期が短くなっている。
			一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今の状況では結構忙しいため、それなりの売上が確保されている。
			一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・毎月の仕事量はほぼ同じくらいであり、大きな格差はない。新規の得意先がないのも確かである。
			電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注関係は若干、3割くらい増加しているが、季節的要因のため、今後繁忙期を過ぎるとどうなるか見通しがついていない。
		輸送用機械器具 製造業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・最近の1月は正月休みが昔と違って長く、誰に聞いても悪い。3月までは大体良いことがない。	
		その他製造業 [靴](経 営者)	取引先の様子	・かなり落ち着いてきている状況がこのところ続いており、特別悪くも良くもない。得意先は、商品内容や得意先などで大変な苦勞をして仕事を獲得し、売上を作っているようである。	
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・年末に掛けて設備投資の話があったが、年末年始休暇もあって発注までに時間がかかっている。	
		建設業(経理担 当)	競争相手の様子	・安くしないと受注できず、仕事量も減少していくなか、とうとう競合の同業他社が資金繰りに行き詰まり、会社更生法の適用を申請した。低価格の競争がまだ続いているようである。	
		金融業(統括)	取引先の様子	・新年を迎えて比較的、経済の流れが例年どおりゆっくりしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・建設不動産関係では、今年に入って消費税増税の報道によって消費者から建て売り等、買い注文がかなり入っていることが良い材料である。しかし、円高でやはり製造業、特に海外輸出関係は仕事が減っている。また、小売業は相変わらずあまり消費が進んでいないことを見ると、それほど変わってはいない。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・土地の価格が3か月前に比べて全体的には1割近く安くなっている。また、商業地には問い合わせ自体がほとんどない状況である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・最近になってようやく新規テナントの入居も活発になってきたが、賃料水準はかなり厳しい状況となっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨今の低空飛行を考えると前年同月の維持でも良いと評価すべきなのかもしれないが、ほぼ前年と同じ実績になっている。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の自動車販売会社で発売された新型ハイブリッド車の売行きが好調であり、それに伴って販売促進関係にも若干力を入れてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・厳しい状況は変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・今月末あたりから商店街の店舗撤退が相次ぎそうである。年末年始商戦で思うような結果が出なかったため、我慢していたが力尽きたという店が多い。様々な先行き不安と期待以下の冬季賞与額に、消費者はかなり正月出費を抑えたようである。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	受注量や販売量の動き	・図書館からの東日本大震災関連の映像の受注が増えているが、新規受注は特になく、下げ止まり状態である。
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	受注量や販売量の動き	・ここ4か月あまり、マンションへのインターネット環境整備に関する受注件数は、若干の変動はあるものの低調な状態が継続している。
	やや悪くなっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年は季節商材が売れ出すが、寒さのせいもあるだろうが、売行きが悪い。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・12月に続き1月も仕事の動きが非常に少なく、近年にない不況になっている。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年の東日本大震災の復興が思うように進んでおらず、全体の景気が非常に落ち込んでいる。復興需要そのものも、まだそれほど受注が増えてきてはいない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年に比べ、売上に勢いが無い。設備投資が控えられているのか、まとまった物件が少ない。
		精密機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先が東日本大震災、タイの洪水、円高で大きなダメージを受け、海外調達と現地生産を加速しており、さらにコストダウン要求をしてきている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・案件の話が全く無くなっている。木造が若干出てきたが、価格はかなり厳しい金額での戦いである。職人の確保が難しい職種もあり、単価が上がりつつある。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・極端な円高の関係で輸出産業は非常に痛手を被っており、国内経済は非常に停滞している。また、タイの洪水によっていまだ完全に復興の見通しが出てきていないことなどから、販売量が減っている。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・受注が入ってやれやれと思っているうちに、すぐにキャンセルの連絡が入る。得意先でも本当に困っているような状況である。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・今月に入って受注の伸び率が鈍化している。
		金融業 (役員)	取引先の様子	・企業は手元流動性を高める傾向にあり、資金が投資活動に回っていない。将来に対する見通しが不明確であることが原因か、資金需要も低調となっている。
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・欧州の信用不安による主要国国債の格下げの影響もあり、投資、資金運用には今まで以上に慎重になっている。
		金融業 (渉外・預金担当)	取引先の様子	・一部ではタイの洪水の反動で受注がやや回復傾向の企業もあったが、現在では一服し、他の企業も総じて受注は横ばいもしくは微減の状況である。
		不動産業 (経営者)	競争相手の様子	・団塊世代の大量退職が今年からいよいよ本格的になり、不動産投資や住換えが活発化する。国内消費の主役である団塊世代に業界は期待しているが、賃貸の動きはまだまだである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・寒さの影響もあって、飲食店で客数が減少している。
		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られる。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の売上も前年割れし、衣料品の売上も伸びない。今後、電気料金の値上げや消費税増税の議論は消費意欲を減退させる。
		税理士	取引先の様子	・中古書籍やCD等を販売している所は、15～20年前は大変良くてどんどん売れていたが、今は全く駄目である。自らの給料もほとんど取れないような状況になっており、周りは相当悪いようである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に期待されたほど、年が明けてからの受注量は伸びていない。東日本大震災前、前年同時期の10%減を推移している。
	悪く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1か月ほどほとんど仕事がない。
		建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込みがありそうではあるが、まだ分からない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は正月休み等で売上が減少する傾向にある。当月は新年の活気も感じることなく、取扱量は低迷を続けており、売上減少に歯止めがかからない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は年度後半から微増してきたが、新年になり激減している。
		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（営業担当）	求人数の動き	・景気自体が良くなっているという感じはないが、求人数は若干増加している。特に派遣利用を中止していた企業が、再開し始めている。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年明けすぐの求人はさほど出てこなかったが、中旬くらいから少しずつ派遣や紹介予定派遣の依頼が増えてきており、1月の契約開始数もここ数か月と比較して増加している。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用では就職活動期間、就職情報サイトがオープンしてからの採用期間が短くなっているため、中堅企業が活発に動き始め、予算の前倒し傾向が見られる。通期でどうなるかは不透明だが、数か月単位で見れば少し上向きである。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・実施までには至らないものの、飲食のチェーン、フランチャイズをはじめ、地元の料理店などから問い合わせが増えている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月になって減少しているが、前年同月比で見ると増加している。また、求職者が減少したこともあり、新規求人倍率及び有効求人倍率も増加している。ここ数か月間の求人倍率を見ると新規、有効共に改善が続き、緩やかな右肩上がりになっている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・例年1月は新規求職者が増加する時期だが、今年は大きな増加もなく、前年同月比12%減である。求人数は前年同月とほぼ同じである。ハローワークの求人ではなく、派遣会社からの製造業等で一時的に働いている様子も見られる。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社のクライアントは製造業が多いが、60歳定年の延長という話も出ており、実際に少しずつ条件付きで行っているようである。最近では状況が一段落し、東日本大震災から約1年たち、海外の状況もいろいろあるようだが、事業は比較的安定してきている。元に戻ってきたということで、かなり幅広い職種で求人が少しずつ出てきている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・地縁企業で求人を増やそうという所は全くない。かえって減らしていきたいという所が増えている。
人材派遣会社（支店長）		それ以外	・年度末に向けた派遣の増員需要があるが、大きく売上が上がるほどではない。	
人材派遣会社（営業担当）		雇用形態の様子	・引き続き雇用の内訳としては、有期雇用職での募集が多い様子である。	
求人情報誌製作会社（営業担当）		それ以外	・新規取引社数が伸びていない。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・雇用調整助成金の申請にかかる休業計画の申請件数は減少している。一方、円高の長期化による自動車の減産により、下請、関連企業からの休業計画の申請や希望退職を募る等の相談が寄せられている。	

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・過去との相対では採用環境は良いものの、求人数自体は安定的に入ってきているが、大きく伸びているわけでも減っているわけでもない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数の前年同月比を見ると、若干のマイナス傾向で推移している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・求人数はあるが、求められるスキルが非常に高かったり必要とされる年齢が若めだったり、特定層にのみ需要があるようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・フルタイム及びパートについても、求人数は前年比で増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票が届かなくなっている。届いた求人票は次年度卒業生対象の求人票だが、前年同月より減少している。
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	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年1～3月は増販月であるが、3か月前と比べても売上は増加しており、予想した以上に動きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税の延長や補助金の復活が見込まれること等によって、新車販売に追い風が吹いている。前年以上の販売台数で推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の効果がある。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前年は3月の東日本大震災で一度大きく悪化し、さらに6月の高速道路無料化社会実験の終了によって前年後半も来客数、売上共に15%近く落ち込んだが、やっと底打ちが感じられる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・正月の売上が、前年と比べて相当増加している。ただし、正月後はそれほど良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りが好調であり、売上は増加している。福袋以外にも良い商品があれば買おうという購買意欲のある客が多く来店している。正月後も売上は増加している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・季節を追うごとに、より流行性がありファッション性の高い商品にシフトしており、単価も維持または上昇傾向が継続している。客は、価格よりも欲しい商品、価値ある商品へと完全にシフトしている。ファッション商材が好調になる兆しを感じる。新商品や手の込んだ商品、独自性のある商品に対する客の関心は非常に高く、何かのきっかけで一気に拡大する可能性がある。
		百貨店（経営企画担当）	単価の動き	・特選ブランドや宝飾品等の高単価商品の動きが引き続き堅調に推移しており、単価を押し上げている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・し好性の強い商品が売れており、客単価は少し上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購入希望の来客数が増えている。3月の決算期を控えて、需要は増している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・法定点検以外の点検も行う客が戻ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・復活が予定されているエコカー補助金と、新型ハイブリッド車の好調な立ち上がりを受けて、店頭は徐々に活況を取り戻しつつある。客の新型ハイブリッド車への試乗件数も多く、関心の高さがわかる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー減税の終了前の駆け込み需要が増加している。ハイブリッド車以外のモデルは、3月末まで減税期間になることを見越して、店舗側も客側も動いている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・受注状況は全体的に上向いている。復興需要で関東、東北に職人が出向いていることから、受注金額が増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年と比べて降雪が少なかったこともあり、良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・1月中旬ごろから今年の新規の受注が入ってきているが、例年と比べて件数は多くなっている。かなり先の問い合わせも入ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行の申込件数は、順調に増えている。社員旅行も実施を控える企業は少なく、計画件数は増加傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期のタクシー業界は暇であるが、前年と比べても上向いている。景気が顕著に良くなっているとまではいかないが、客足は多少上向いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年、前々年の1月の売上は12月の多忙期と比べて極端に減少していたが、今年は新年会の客が例年と比べて増加している。支店全体で見ても、売上は前年同月比5～6%増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新規客の動きは良いと言えないが、以前から購入を検討していた人は消費税増税のニュースに敏感に反応して、動き始めている。ただし、すぐに購入には至らずまだ慎重であり、国会での正式な決定を待っている様子である。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りの恩恵は、特に見られない。消費の回復傾向も特に見られず、低い水準での現状維持が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・東日本大震災後の買い控えや、良い物が売れないという状況は、なくなってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・場所、店舗によって売上にばらつきがあり、状況がつかみにくい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街や当店の和菓子の年末年始の売行きは、天候に影響される。今年の年末年始は好天に恵まれ、神社仏閣への参拝客の増加に伴い、商店街、鉄道駅売店共に売行きは好調である。ただし、量販店などでは客足が鈍っており、客単価も伸びていない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・実感としては、変化は全くない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・目立った変化は特に見られない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザが流行し病院、開業医や調剤薬局では忙しいようであるが、当店のようドラッグストアでは悪天候なども重なり、客の動きは極端に少ない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年末からの寒さに客が慣れたのか、来客数は増加しており、売上も前年同月比で5～6%増加している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・依然として客単価は低くなっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・年始の福袋の販売は例年並みであったが、その後は厳しい寒さの影響もあつてか、前年を下回る日が多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年初のクリアランスセールも、来客数、売上共に例年と変わっていない。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・年始の福袋、クリアランスに関しては、順調に推移している。新規の催事もあり、1月中旬以降の来客数は増加している。ただし、売上はそれほど増えていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・高額品に動きは見られるが、全体を押し上げるほどでもない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きに変化は見られない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・改装に伴うセールは好調であるが、日々の食品関係の動きはあまり良くない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・初売り、セール期間中は前年よりも盛況であったものの、セール期間の終了後は一転して非常に厳しくなっている。余計な物は極力買わないという姿勢は変わっていない。年初の動きを見て景気は回復すると期待していただけに残念である。
		百貨店（営業企画・販売促進）	お客様の様子	・セール当初の購買行動は意欲的であり、ヒット商品等もよく動いているが、それ以外に関しては買い控えが顕著であり、購買意欲は乏しい様子である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年、前々年と比べて、高級品の販売は難しくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が低い、買上点数の減少が影響している。無駄な物は極力買わず、安くなればその時に買うといった購買行動が多い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価が低い物だけを購入する傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	単価の動き	・必要な物だけを購入し、し好品などは買い控えるという雰囲気が出ている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・年末年始の売上、来客数、客単価共に、前年とほぼ同じである。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客の購買意欲は相変わらず感じられない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・客の来店回数は、横ばいになっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年とほぼ変わらない状況にあり、無駄な消費をしない傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・周囲の状況には、ほとんど変化はない。特に夜間の動きが見られない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・目立った変化はないが、カウンターでの調理商品、青果等の生鮮品は好調である。その一方で、弁当類の販売量は年々減少傾向にあり、この流れに大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲン時期に寒くなり、セーターなどの防寒衣料が品薄になり、売上は久しぶりに在庫があるだけ増えている。年配客が多いが、先行き不安からの買い控えは減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・前年同月並みに動いている。周囲の来客数の動きも同様な状況にある。ただし、廃業が増えており、実際の来客数は減っている。生き残った業者で客を分け合っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・初売りは例年になくよく売れたものの、それ以降はそれほど伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー減税や補助金を見越して購入する客もいるが、今後の増税を考えて買い控えをする客もおり、どちらとも言えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きほぼ例年通りである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー減税の駆け込み等がもっとあると思っていたが、想定よりも少ない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・エコカー補助金の話題が多くなり、補助金を目当てに購入を検討する客が増えてきている。ただし、既に自動車を所持している客は維持費を節約しようとする雰囲気が強く、定期点検やエンジンオイルの交換を省く客が増えてきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・販売価格の低下が相変わらず続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は少なく、増加していない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は変化していない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会等でグループでの来店は増加しているが、新年早々リストラや給料カットなどの話題も聞いており、悪い状態が続いている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・増税の話題が出て、消費は落ち込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災の影響はかなり薄らいできているが、宿泊客、昼食客、夕食客共に前年同月比90%ほどであり、良くもなっていない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、グループ、団体の宿泊も増えて、引き続き好調である。3か月前は他部門も良かったので、全体としては変わっていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は相変わらず低迷している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊の売上は、前年同月と比べてやや増加している。ただし、コンサートや学会等の特殊要因によるものである。レストランは、昼の女性客の来店が比較的好調である。ただし、単価は2000円前後と低迷している。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・法人需要、個人需要共に、変わっていない。長引く円高等の影響がある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の議論による影響が大きいのか、景気は良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気が良い客層と良くない客層があり、全体としてはどちらとも言えない。様子見が続いている。旅行業界だけで見ると、景気は良さそうである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・正月明けで旅行シーズンではないが、まずまずの状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・節約ムードが継続している。なるべくタクシーを使わないよう行動している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始に少々客に動きが出始めた感触があったが、その後は前年後半と変わっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春から初秋にかけての時期と冬季との違いを考慮に入れても、周辺の集客数はあまり順調ではない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪が少ない平地に近いゴルフ場の来場者数は、引き続き好調に推移している。月末に雪等の悪天候になれば、予算目標通りである。ゴルフシーズンの10月ごろとの比較は難しいが、前年同月と比べるとかなり良くなっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・寒さが厳しく例年よりも体調を崩す利用者が多かったため、解約件数が多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数、契約数は変化していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばいが続いており、良くなる兆しも見られない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が減少し、販売量につながっていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・例年1～2月は飲食店の売上が減少する時期であるが、特に飲料を中心とするバーやラウンジの来客数が顕著に減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・毎年1月は来客数が少なく売上も減少するが、今年は更に来客数が少ない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。客は、景気の先行きを考えて財布のひもを固くしている。お祝い等の贈答も縮小されている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・買い控えや低価格化が進んでおり、消費意欲はあまりない。第一日曜日のセールの日だけが盛況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・飲食店からの仕入れが減少しているため、苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・1月の景気は全体的に良くない。周囲でも、よく行く和食の店が突然閉店したりと、小さな店が売上減少によって閉店に追い込まれている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は特売の強力な他店にやや流れている。しかし、店内の販売促進の強化によって、客当たりの購入金額は増加しており、売上は前年並みになっている。来客数の減少傾向は、将来的に不安材料である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・3か月前は数の子、カニ、牛肉などのし好品を買い求める客が多かったが、年明け以降はさっぱり状況である。雨が降らない日が長く続いたことによって野菜が不作になり、価格が高騰し始めている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・客の買物かごの中身を見ると減っており、カートの利用も激減している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・前年10月から近隣に大型競合店が開店し、売上は悪化している。年末年始の売上の大きい月に、売上が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は、前年同月と比べて減少傾向にある。売上、単価の前年同月比も、同様に低下してきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・100円均一のような低価格商品や定番商品などしか売れない。新製品の売上も悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪化しているため、売上に非常に影響している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客は必要な物しか買わないので、販売量と単価は連動して悪い方向へと向かっている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・突発事件等の影響や各月の変動を除くと、売上は過去3年間、ほぼ横ばいが続いている。ただし、来客数の減少は止まっていない。		
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社が年末年始に休業した影響により、解約件数は減っているものの、新規加入者数もかなり落ち込んでおり、停滞ムードがある。		
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話回線の申込件数は増えているが、光回線の申込件数は減少している。		

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	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。	
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入りインフルエンザが流行しているため、キャンセルが増加している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客はあまり金を使わず、景気は悪くなっている。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や業者からは、景気の良い話は聞こえてこない。	
	悪くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の動きが最も悪く、販売量や仕入れ量なども大幅に減少している。	
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き	・単価が上昇せず、盛り上がり欠けている。高額商品の動きも止まったままであり、売上は増加せず、厳しい経営が続いている。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・近隣の商店街が閉店して以降、団体客が減っている。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は暇な時期であるが、今年は例年以上に来客数が減少している。	
		理容室（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず景気の良い話はない。客は安い店に流れており、回転は悪い。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は増改築に対する決断も遅くなっており、住宅建築は非常に難しい状況にある。	
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・客からは、年金不安等により余裕があれば貯蓄に回すという話題をよく聞く。	
	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（社員）	受注量や販売量の動き	・例年同時期と比べると受注量は少ないが、3か月前と比較すると少量ながら多種多様な注文がある。週2～3日は残業をするようになっている。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）			取引先の様子	・客先の生産量が増加しているため、当社の景気もやや良くなってきている。	
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）			受注量や販売量の動き	・タイの洪水の影響により代替品の仕事が入り、生産量は増加している。	
輸送業（経営者）			受注量や販売量の動き	・前年12月中旬以降、生活消費財の物量が増えており、年明けの反動減も小さい。	
輸送業（エリア担当）			受注量や販売量の動き	・10～12月の荷物量は前々年の同時期と同水準であったが、年が明けてからは前年同月を上回っている。景気は少し上向いている。	
金融業（従業員）			取引先の様子	・取引先は自動車関連企業が多いが、横ばいまたはやや良くなっている。見通しも悪くはなく、生産は減少していないという話をよく聞いている。	
金融業（法人営業担当）			取引先の様子	・自動車関連部品メーカーが、タイの洪水の影響による遅れを取り戻すべく、増産体制に入っている。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）			取引先の様子	・案件が増えており、取引先でも人材不足が続いている。	
変わらない		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の動きは、依然として低調である。販売価格も低下傾向が続いており、極めて低調である。その一方で、原材料価格は高値で安定しており、薄利の取引が続いている。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低迷が続いている。受注量、販売量共に、前年実績と比べて後退している。ただし、大きく悪化しているわけではなく、横ばいに近い。		
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・同業者はどこも忙しく、納期を間に合わせるのに苦労しているが、利益にはつながっていない。ただし、仕事がないよりはましである。		
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界では、タイの洪水の影響による設備投資の先取り特需が落ち着いている。受注量は、ここ数か月間で一番少なくなっている。		
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ユーロ安の影響はあるが、対ドルの変化は小さくなってきており、落ち着きが始まっている。		
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、マンション、戸建共にまずまずの売行きであり、景気は特に落ち込んではいない。		
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、仕事量共に減少している。		

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
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・東日本大震災、タイの洪水といった前年の自然災害による影響が、根強く残っている。取引先との商談ペースも格段に落ちている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・余裕資金を運用している個人客が保有する投資信託が値下がりしており、現在の相場環境では新規投資に動きにくいと話す客も多い。保有資産は塩漬けになっている状況であり、消費にも向かいにくい。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・あまり変化はないが、事務所の移転や家賃が安い事務所に関する問い合わせ等がある。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・紙媒体での広告、特に折込チラシ等の広告の制作依頼が、引き続き少しではあるが増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、引き続き前年同月を下回っている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の運送業界では、荷動きは特に変化していない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・決算で黒字を計上する法人は多いが、設備投資を行ったところはほとんどない。無駄を省いた上での黒字化である。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあって年末の売上は多少伸びたが、それ以降は低迷状態に戻っている。
		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	・月末になり、商談ペースは少し減速している。相変わらず景気は悪く、利益を上げている企業も少ない。
		やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）
出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子			・飲食店の仕入れ原価は不安定であり、価格高騰する材料やうなぎ等の調達困難な材料も続出している。そのため、広告経費を削減する動きが見られる。
化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・半導体向け製品の業況はやや悪くなっている。
化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・東海地域の景気は緩やかに回復しているようであるが、食品関連の生産財では回復が遅れている。
金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・販売価格は相変わらず低い。
電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外			・円高の影響が出始めている。売上は増えても、円に交換する段階で売上は目減りしており、収益を圧迫し始めている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・円高の影響があるためか、受注量、販売量共に価格維持は非常に困難な状態にあり、全体的にやや悪くなっている。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き			・客の物流費に対する関心が高まり、運賃の見積依頼が増えているが、成約率は以前と比べて低下している。運賃単価も低下している。
輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き			・売上の3か月前比は、前年同月が17.8%増、今月が9.9%減であり、差し引き27.7%悪化している。東日本大震災前の前年2月までは非常に良い状態で推移していたが、現在はやや悪くなっている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・貨物総量が減少している。
通信会社（法人営業担当）	取引先の様子			・2008年のリーマンショック以降、残業がなく悪い状態が続いているとの声をよく聞く。
経営コンサルタント	競争相手の様子			・駅前付近ではマンション需要等により取引は好調であるが、郊外では住宅物件にかなりの余剰があり、地価も下落している。その背景には、地元企業の不振により、正社員の雇用が進んでいないことがある。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・顧問先件数が、徐々に減ってきている。その要因は、跡継ぎがいらないことによる廃業、関連会社の整理、業績不振による廃業等である。新規開業による件数増加もない。
悪くなっている		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・前年の6月以降、徐々に悪い傾向にある。IT関連、重機関連は半減以下、印刷機業界は壊滅状態にある。新しい産業で取引先を見つけないと、どんどん悪くなる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・客の希望価格は低いが、売価は高止まりしている状態が続いている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・技術者の採用ニーズが増えている企業が出始めている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・海外進出しようとする企業が増えて、それに伴う人材採用が増加してきている。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・年明け以降、求人数は増えている。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・東海地域の大学の就職内定率は、70.3%と前年比で8.6%改善している。雇用はやや上向いている。
		人材派遣会社(支店長)	採用者数の動き	・派遣労働者の雇用契約数は下げ止まっており、3か月前と比較しても数パーセント改善している。受注件数も同様に回復傾向が見られ、回復の兆しが出始めている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は、平成21年1月以来35か月振りに1倍台を回復している。求人数は増加傾向が続いている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・タイの洪水の影響で、当地域の受注は増加している。また、募集意欲が高く、求人を申し込む企業が増加している。現在は人手不足を感じる企業も多い。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・新規求人数は引き続き好調であり、新規求職者数も緩やかに減少している。この動きが大きく変化する兆しも見当たらない。ただし、求人内容を見ると依然として非正規雇用が多く、実態としては厳しい。求職者を見た限りでは、求人数が増え応募先を選ぶ人が増えているため、求人数が増加している割には紹介件数や就職者数は低調になっている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求職者数の動き	・求人市場を理解して求職活動している求職者が多い。見聞きする求人情報量が増えてきている証拠である。
		変わらない		人材派遣会社(社員)
人材派遣会社(支店長)	求人数の動き			・派遣求人数は前年同月比90%弱で推移しており、前月の水準と変わらない。
新聞社[求人広告](営業担当)	周辺企業の様子			・企業の設備投資などの動きは少なく、雇用指数、雇用環境の変化も改善されていない。
職業安定所(所長)	求人数の動き			・新規求人数は依然として増加傾向にあるものの、正社員求人占める割合は低下している。正社員求人を見ると、離職者の補充にも経験者を優遇する求人が多いことは、多くの産業に共通している。特に医療・福祉関連産業の専門的職種では、正社員求人が多くなっている。一方、事業者によっては、自社の生産能力以上の注文があっても断らず、受注実績を作るとともに4月以降の受注を確保しようとする動きもある。
職業安定所(職員)	求人数の動き			・新規求人数の前年同月比は上昇傾向が続いており、数字的には好調である。しかし、内容的には、パートや派遣、請負関係が相変わらず多い。また、窓口の印象では、数十人から数百人規模の企業からの求人が減っており、10人以下の企業からの求人は増加している。以前と比べて厳しい条件の求人が増えている可能性もあり、雇用情勢が確実に改善しているとは言い難い。
職業安定所(職員)	雇用形態の様子			・新規求人数は増加傾向にあるが、正社員の比率は伸びていない。
職業安定所(職員)	雇用形態の様子			・新規求人数は増加しているが、全体に占める正社員求人の割合は低下している。有期契約社員や派遣社員の求人数は増加している。
民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き			・自動車業界では、増産に伴い人材採用は維持または強化の方向にある。しかし、他の産業の求人はあまり良くない。
やや悪くなっている		—	—	—



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

## 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	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比105%、宿泊単価は同105%、宿泊人数は100%と宿泊単価が上昇したことが売上増加の要因である。また、宿泊規模別では1～14人が114%、15人以上の団体が91%と個人客増加による。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年と比べ携帯電話の新規契約数が飛躍的に増加している。原因としては、新入学生の携帯電話購入の前倒し、端末価格の大幅な値下げなどが考えられる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りは天候に恵まれ、また市内一斉セールの効果もあり、北陸3県から多くの人出が見られ、多くの客が買い物袋を提げていた。ただし、26日からの大雪寒波で未締めの上は予断を許さない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・週末の来客数が目に見えて伸びており、良い傾向である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前半は暖冬に恵まれ、年始よりシーズン商材も好調に推移し前年を上回った。宝飾関連の高額商品に興味を示す客が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の受注が好調であるほか、タイヤの洪水の影響も薄れ、乗用車の入荷も正常に戻ったため、売上が増加した。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・小型HV車の新発売、補助金の復活やエコカー減税の継続が見込まれるなど、自動車業界を取り巻く環境は良い状況になっている。販売促進のための大型イベントは計画以上の受注が確保できた。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の生産が正常化したことに加え、エコカー購入補助金やエコカー減税の継続が見込まれることなどにより、販売台数は、前年同月比約25%増加している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客単価が少しずつ上向いており、さらに来客数も増加傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4週目あたりから雪が降り続き、2、3日開店休業であったが、悪かった前年同月と比較すると2割程度売上が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会各部門において、売上は前年同月比増加傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は年始回りや新年会などもあり好調に推移した。月末は雪の降る日も多く、まとまって雪が降ったこともあって足元が悪く、タクシー業界としては良かった。天候が良い日があり暇な時もあったものの、全体としてはやや良かった。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・安い普及版携帯電話よりもむしろ高額なスマートフォンの販売台数が多くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・全体として前年同月比2割の増加となった。団体部門は、旧正月の影響もあり台湾を中心とした客が前年同月比で大幅に増えている。また、比較的天候が穏やかだったこともあり、一般団体や募集ツアーもまずまずの利用があった。個人部門では、天候要因もあり前年同月比2割の増加となった。
		変わらない		商店街（代表者）
一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き			・3か月前も売上は好調であったが、その好調を現在も維持している。
一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き			・景気が上向いている実感はないが、売上は前年同月比で大きく上回っている。
一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子			・消耗品や文房具に大きな変化はない。また、家具や機器についても、受注から納品まで2～3か月程度のタイムラグがあるものもあるため、売上に大きな変動はない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・東日本大震災からの回復は見られたものの、戻りどまりに終わっている。客の来店はあるが、買い回る様子は見られず、目的買いが主流である。

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（営業担当）	来客数の動き	・初売りやクリアランスセール、特招会、近隣のイベントなどが開催された時だけ来客数が多く、売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・年末年始は天候に恵まれ、来客数は増加した。また、冬物衣料を中心に福袋やバーゲンセールなども好調に推移した。衣料品部門の来客数は前年同月比93.6%と悪化しているが、客単価が同105%と購買率は上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・通常価格では買わず、特売品、バーゲン品など安い時期に必要なものを購入する客の購買動向に変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・寒波の影響などもあり、長靴や手袋は前年同月比102%、風邪対策でマスクを中心とした医薬品が同150%、野菜の相場が高く同120%となったが、不要不急の商品は相変わらず売れず、前年割れの状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前年同月は雪のため除雪用品や防寒具が良く売れていたが、今年はその動きがなく売上が減少している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・前年より降雪日が少ない地域もあり、来客数は前年を上回っている。一方、客単価が低下したことにより売上は前年実績を下回った。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・全体的な売上は、前年同月比で大きな変化はない。しかし、客単価が前年をクリアして推移し、来客数が前年を割っていた前月までとは異なり、今月に限れば、来客数が前年実績を若干ではあるが上回る一方、客単価が前年を下回っている状況となった。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・価格訴求のキャンペーンには反応が良いものの、ついで買いの傾向はあまり見られない。依然として財布のひもは固い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・年明けからの断続的な降雪、月末にかけての本格的な降雪で、客の来店に影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・正月は天候が良く前年より人出はあったが、売上にはつながらなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・12月も1月も売上は前年同月実績より増加しているものの、前年実績が悪すぎたのが原因である。3か月前と比較すると良くも悪くもなっていない。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・客が慎重に商品を選んでおり、必要な物しか買っていない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年と同様の販促を企画しても販売量がかなり減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年始の売上が盛り上がり欠けていた。それでもテレビは中心となっているが、テレビの単価やインチが上がりにくくなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・天候に左右される業種のため、降雪に伴う来客数の減少が大きく、景気動向は判断しにくい。高額品の動き、単価状況から見て変化は感じられない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べて悪化しているように感じるものの、客の動きや来客数に大きな変化はない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上見込みラインを下回っている月が続いている。必要なものでも慎重に考えて買うなど厳しい時代である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・年始休暇は短かったが例年並みの売上は確保できた。冬休み後は、町内会や協会、組合関連による恒例の新年会が行われ大きな変化はなかった。旧正月によるアジア系富裕層の旅行者が若干増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・値引きで販売促進をしても来客数増加にはつながらなかった。客単価が上昇しても、安売りが来店のも動機になっていない。販売促進期間が終わっても来客数が減少することもなく、安くても unnecessaryなものは買わない習慣になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの来客数は、地元の客を始め、県外からの観光や昼食などで前年より上向き傾向にあるが、第3四半期から同じような状況にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・東日本大震災の影響を大きく受けた前年からのムードは変わっていない。さらに歴史的な円高の影響などで経済及び政治が落ち着かなければ、レジャー需要は期待ができない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雪のため足場が悪く、そのためタクシー利用者が多くなっているが、仕事で利用する客は増加していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		通信会社（職員）	それ以外	・携帯電話の新規契約数や解約件数ほともに大きな変化がなく、停滞している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォンの販売が引き続き好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・毎年年末は新規契約申込の年間ピークとなり、逆に1月はその反動で相当落ち込んでいたが、今年の落ち込み幅は小さく、契約申込も相応に獲得できている。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・新規入会の問合せや体験参加者が多くなり、入場者数が若干ではあるが増加している。
		美容室（経営者）	それ以外	・抜け毛予防商品の販売は好調であるが、来客数の減少傾向は変わらず、結果として売上に変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・景気の不透明感から、ローコスト住宅の購入層が増えている。また、購買意欲についてもまだまだ本来の力強さは感じられない。さらに契約までの時間も依然として長く客の慎重な動向は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・現状では、見込み客が増加せず動きが活発にならない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・月末にきて1週間以上絶えず雪が降り、街への人出が減少し、売上も低下している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年雪は降るが、今年は通常より降雪日数が多く足場もより悪い。春物への移行も遅くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月は通常、新しい食器やキッチン用具の要望が多いが、今年の特徴は単品買いである。家族の分をまとめて購入したり、コーディネートして購入したりする購買行動が見られなかった。1品1品吟味して購入しており、客の単価は前年同月比90%前後で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買物状況を見る限り、買物点数が非常に減少している。年明けから急にその傾向が強まってきた。食品でいえば安価な商品だけで、それも必要な食品以外は購入されていない。生鮮食品といえどもこの傾向は強い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年同月の101%と維持しているものの、粗利益の低いたばこの売上が好調な反面、飲料や菓子の売上が減少していることもあり、店の利益が低下している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・同業6社で開催した合同イベントへの来場者数が前年比180%と好調であったが、受注件数は半減し、成約率は低下傾向である。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	販売量の動き	・来客数、客単価とも前年実績を下回って推移している。必要なものだけを買ひ、ついで買いをする客の比率が低下している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・正月は順調であったが、それ以降バス会社の募集団体の集客力が例年より弱く、入込人員が1割ほど減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・降雪など季節要因はあるものの、個人客の動きがみられず、さらに旅行単価を引き下げても動かない状況である。団体客については、計画件数は増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・年末の一服状態に加えて、年が明けても客の動きが鈍い。客の動向や展望は、降雪の状況にも左右され先が読めない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・客の絶対数が少ないため、競合が厳しく、各社が値引きを強力に行っている。
		悪く なっている	コンビニ（店長）	販売量の動き
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品のリニューアルやセールスアイテムの絞り込みなど、複合的な要因が影響しているが、当社が得意先へ卸す平均販売単価が上昇しており、かつ販売量も微増傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・クレジットサラ金被害者の会が相談数の減少で活動を停止し、裁判所での債務整理特定調停も減少している。

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
	変わらない	繊維工業（経営者）	それ以外	・数量ベースでは前年同月比ややプラスに推移しているものの、機械メーカーや衣服製造メーカーなど企業自体が海外にシフトしている状況である。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・現状では受注先からの発注に変化がみられない。
		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	・相変わらず住宅市場は低迷している。タイの洪水の影響で一部受注が落ち込んだものもあるが、逆にタイから当社に変更して発注する企業もあり、プラスマイナスがある状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き続き円高の影響で客は海外の販売に苦戦をしている。国内生産で生き残るためには、より高度なものに特化し製造していく方針と聞いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内、中国含めたアジア向けは堅調に推移している。しかし、特に欧州向け商品については為替の影響もあり厳しい状況が続いており、一部海外生産に移行したものもある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造業においては、アジアの受注を受けて回復の兆しがみられると思われたが、円高の影響もあり、景気については横ばいである。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーロ安に加え、欧州市場の景気悪化でスポーツ分野やアウトドア分野を中心に受注が大幅減少となった。全体的にも前年同月比で大きく下回る結果になった。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、円高、ドル安、ユーロ安により海外からの受注が伸びない。また国内もタイの洪水や東日本大震災の特需が出ていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・12月、1月の物流は、前年同月比80%と荷物の動いていない状況が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産取引に動きがないとする同業者が多い。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・通信販売系のチラシの投稿量が劇的に減少した。	
税理士（所長）		受注価格や販売価格の動き	・輸出関係は円高の影響があり、製造業、特に中小企業は輸出企業の下請けでもあり、価格が厳しくなっている。また、中小企業でも、国内の企業で製造していたものが海外に移転する傾向もみられる。建設業では、公共工事自体がコスト削減のあおりを受けデフレを促進するような入札状況となっており、景気対策になっていない。	
悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・依然として、鉄筋、型枠職人の不足が続いており、単価上昇に加え工期にも影響が出ている。さらに、受注価格競争も依然としてし烈で、採算を確保できる水準での受注は困難を極めている。	
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	・ほぼ全産業からの求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・業務量的に落ち着いている1～3月にかけては、特に人材採用数も少ない。臨時的、一時的な労働力を提供する人材派遣の需要はさらに減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短期的な求人、特にサービス業からの求人が以前に比べると多くなったが、新規投資や事業拡大による長期的あるいは大人数の需要は以前同様みられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新年に入り事業主の求人意欲は高く、新規求人数は、前年同月比、前月比とも大幅に増加しているものの、月末にかけて勢いがなくなってきた。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・派遣求人数が増加傾向となったものの、増加幅はわずかなため大きな変化は見られない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・平成23年度卒業予定者の就職内定状況は、前年同期比で大きな変化がない。
	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	・求人情報誌1回の発行で平均20～30件ほど求人原稿が減少している。

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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上高は前年同月比65%となった。

## 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	・今月の客単価は11,187円と、3か月前の10,345円よりも上昇している。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・円高を利用して海外からの仕入れを強化した結果、低価格での販売につながり、売上が増えている。	
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・春節で観光客数が増えたことなどで、小売の売上は前年を15%上回っている。	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・厳しい状況ではあるが、店舗のリニューアルで食料品の売上は前年比で約3%、菓子は約10%のプラスとなっている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・例年よりも降雪が少ない分、衣料品や暖房用品は前年よりも若干動きが悪いが、食料品の売上は堅調に推移しており、来客数も比較的安定している。	
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・気温の低さや節電志向により、省エネタイプの暖房器具の動きが良い。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車の効果もあり、受注は前年を大きく上回っている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売効果とエコカー補助金による効果で、販売量が増加している。特に、新車の購入客が例年に比べて多い。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客からは、良い商品は多少のお金を出しても購入するが、無駄遣いはしないという声が増えているものの、前年に続き、エコカー減税や補助金の影響で販売量が上向いている。	
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が前年の130%となっている。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・当初は迷っていても、購入に傾く客が増えるなど、全体として客の購買意欲の上昇が感じられるケースが増えている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ブログやインターネットの交流サイトを通じて店の情報発信を始めたところ、少しずつ反応が出始めている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年始から月中旬ごろまでは来客数が不安定であったが、中旬以降は増えている。3か月前に比べれば確実に良くなっているが、繁華街よりも地元に着した店の方がにぎわっている。	
		旅行代理店（店長）	競争相手の様子	・客が旅行を選ぶ動きも活発になるなど、全体的に活気が出てきている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今は観光のオフシーズンであり、平日は例年どおりの動きに近いが、休日は明らかに例年よりも来客数が増えている。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税率の引上げまでに建築したいという客との商談が始まっている。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションのモデルルームへの来場数は、前年の後半に比べて増加している。東日本大震災の影響で着工の遅れた物件が動き出し、市場に新規物件が増えたことで、客の動きが活発になっている。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年よりも気温が低めとなり、冬物のセールが好調となるなど、多少は景気が良くなった感もある。
			一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・サンプルで出していた袋入りのおかきが商品として出るようになり、例年よりも忙しい状態が続いている。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今月は寒い日が続いているが、冬物のジャケットはあまり売れない一方、春物が少し動き出している。
百貨店（売場主任）	お客様の様子		・今月前半は福袋の販売やセールが好調に推移したものの、中旬以降は例年であれば売上が伸びる春物商材の動きが鈍くなっている。セール中心の売上となったことで客単価が下がっており、店全体も売上、来客数共に前年比でマイナスとなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・景気が低迷するなか、客は価格が安ければよいわけではなく、安くても良い物や、価値のある物を長期的な視点で判断している。それに伴い、購入が限定品や季節商材、希少価値のある商品に集中し、量販品の動きが鈍くなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・例年以上の冷え込みで客足が落ち、防寒具の動きも今一つとなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・年始から9日までの売上は好調であったが、連休明けから一気に消費が冷え込み、売上の低迷が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・富裕客による福袋の買上状況は良くなかったが、高額な美術品を購入するなど、良い傾向もみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールの効果で、衣料雑貨を中心に受注が上向いていたが、中旬以降は足踏みが続いている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・初売りの福袋は売行き好調となったが、その後は寒波の影響で来客数が減少し、前年の実績を下回っている。また、北海道物産展などの催事でも目立ったヒット商品がなく、かなり苦戦している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・来客数に大きな落ち込みはないが、購買率の低下で売上は苦戦している。クリアランスセールも前半は堅調な動きであったが、中旬以降は悪化がみられる。冷え込みが厳しいため、春物商材の動きも鈍い。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・気温の低下で防寒商材の売上増が期待されたが、動きは鈍い。セールが始まっているにもかかわらず、客単価も低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・東日本大震災の影響もあり、年末年始は家で過ごす人が増えたため、売上の好調につながっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年の96%前後で推移しており、大きな変化はない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末商戦は予想以上の盛り上がりを見せたが、年明け以降は若干の反動減がみられ、特別な消費以外は節約するという傾向が続いている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・価格競争により、特に購入頻度の高い商品の価格が下がっているため、客の購入点数は少なくないが、売上は前年に達しない状況が続いている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・競争が厳しく、店頭価格の低下が続いている。ただし、前月に続いて天候に恵まれたほか、比較的気温の低い日が続いていることから、来客数は堅調に推移している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・特に良くも悪くもなく、横ばいの状態が続いている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・低めの気温の影響で来客数は減少傾向となっているが、大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンにもかかわらず、客は本当に欲しい物しか購入しない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年1、2月は人が動かないが、今年は特に動きが少なくなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価は若干戻ってきたが、景気の停滞などもあり、客の購買意欲が高まるまでには至っていない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比には変化がない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	来客数の動き	・消費税や年金の問題など、店頭を盛り上げるにはマイナス材料が多過ぎるほか、消費マインドが高まるような話題もない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・展示会、通常の販売共に、売上が増えない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、新年会の予約状況も悪いが、正月には3世代の家族連れや、大事な友人との来店がみられるなど、客層が前年とは変わってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・現状は目標どおりの推移となっており、大きな変化はみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・期待していたが、1年のスタートとしては寂しい限りの動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店 長)	来客数の動き	・前月に就職活動が解禁となり、例年になく来客数は増えているが、滞在時間が長い一般客が利用しにくくなっている。全体的な来客数は前年と変わらず、大きな回復にはつなげていない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客の低価格志向が定着してきたほか、予約の間際化も更に進んでいる。特に、最近の2か月は、来客数の多い日と極端に少ない日の差が際立っている。
		観光型旅館 (経 営者)	来客数の動き	・周辺の市町村では、前年9月の台風による被害の復旧が進んでいるが、来客数は以前の水準には戻ってない。
		観光型旅館 (団 体役員)	来客数の動き	・来客数は前年の97.8%程度であり、特に団体客の動きが非常に少ない。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・客単価は下がっているが、販売量に大きな変化はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊と食堂の売上は落ちているが、宴会や会議は好調となっている。宿泊は円高の影響で、韓国を中心にアジアからの団体客が旧正月にもかかわらず減少し、食堂もランチタイムを中心に来客数が減少している。周辺に競合店ができたわけではなく、不調の原因は分からない。一方、宴会は新年会での利用が前年を大幅に上回っているほか、例年は少ない会議や研修会が増えている。
		都市型ホテル (マネー ジャー)	来客数の動き	・宿泊部門は、アジアの旧正月に伴い、外国人観光客の動きはある程度戻ってきたが、宴会部門の法人需要は低迷が続いている。一方、レストランでは、個人客の正月の動きが比較的活発となっている。
		旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・先行予約を含めて、海外旅行の受付は前年の110%超と好調であるが、国内旅行は間際予約化が極端に進むなど動きが鈍く、前年割れとなっている。全体では辛うじて前年並みを維持できるかどうかという状態である。
		旅行代理店 (広 報担当)	お客様の様子	・円高ユーロ安、ドル安で海外旅行に行く客が増えるかと予想していたが、毎年出掛けていた客ですら、ちゅうちょする傾向がみられる。円高で仕事面に悪影響が出ており、旅行どころではないという声や、既にリタイアした客も、投資信託などの資産の目減りで今年は見合わせるという声が目立つ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・寒さの影響で昼間は利用されるが、夜間は寒さで人通りが減るなど芳しくない。深夜の時間帯になると客足はかなり落ちる。
		通信会社 (社 員)	単価の動き	・新しい割引料金の開始で申込数が増えるなど、新年を迎えて状況は少し良くなっている。ただし、利用料の単価が下がっているため、売上自体は伸びていない。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・入場者数や客単価に変化はみられない。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール] (職 員)	お客様の様子	・若年客によるグッズの購入が増えているほか、年配客によるレストランでの飲食も増えている感があるが、イベントごとの集客数に大きな変化はない。
		その他レジャー 施設 [飲食・物 販系滞在型施 設] (企画担 当)	来客数の動き	・正月は天候要因もあって人の動きは悪くなかったが、海外からの観光客の動きは堅調である一方、国内の行楽客の動きは良くない。
		美容室 (店員)	販売量の動き	・パーマのオーダーが増えているが、それ以外では動きが落ちている。
		その他サービス [コインランド リー] (経 営者)	来客数の動き	・来客数は例年とほとんど変わらず、やや安定してきている。
		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	・レンタル、書籍販売などの主たる商品の売上が、前年後半から前年割れとなっている。特に、大阪などの大都市はその傾向が顕著である。
	やや悪く なっている	一般小売店 [衣 服] (経営者)	お客様の様子	・非常に寒い日が続いているが、防寒具の売上が伸び悩んでいる。例年とは異なる素材の商品は売れやすいが、在庫が少ないために大きな売上にはつながらない。また、定番品は動きが極端に遅く、売上が伸びていない。いくら価格が安くても、余分な物は買わないという姿勢が徹底している。

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〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・年末の最大の繁忙期が終わった反動で落ち込む懸念はあったが、それ以上の影響が出ている。例年は年賀用の高額品が動くが、今年は全くみられない。そういった習慣がなくなりつつあるほか、景気の悪化による影響も大きい。通常の買い回り品も価格の低下が進んでおり、和牛の動き全体が鈍くなっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・天候不順による商品価格の高騰で、買い控えが起きている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・来店客との会話では、明るさや活気がまるで感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は前月の好調が続かず、売上目標を少し下回っている。客の購買姿勢は不要不急の商品の購入に消極的で、高額品の購入後は特に慎重であり、その傾向は更に強まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの福袋やクリアランスセールの上り上げ時は大きく盛り上がったが、2週目を以降は来客数、販売量共に前年を下回っている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・年初の初売りは福袋やクリアランスセールを中心に好調となったが、その後は品不足で売上が伸び悩んでいる。来客数は前年並みか、前年を上回る動きとなっているが、1人当たりの購買量の減少が響いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高級品の売上が前年比で5.0%減、量販品が1.5%減と共に悪化している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月の始めから、客の買物が質素節約どころか、非常に厳しい姿勢がみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候が悪く、生鮮品の価格が上がっているため、消費者が特売品のみを買い求める様子がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月から低めの気温が続き、年末年始を中心に防寒関連が順調な動きとなっているが、競争の激化や購入の一巡などで、商品の動きは非常に鈍い。一部では気温要因で野菜などの単価は上がっているが、全体的には客単価、来客数共に低調な動きである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・福袋などの動きは元旦の子ども服を中心に堅調であったが、2日以降は失速したほか、来客数も2日から前年比で4～5%減と悪化している。福袋も高額品は敬遠される傾向が目立つなど、正月早々から客の財布のひもは固くなっている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・今月に入って気温の低い日が続いているが、冬物商材のバーゲンはそれほど動きが良くないなど、消費マインドが低下している。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・買い控えが起きているのか、客単価の低下や販売量の減少が進んでいる。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・年末までは前年並みで推移するなど、少し回復感もあったが、年明け以降は徐々に客の購買意欲も低下している。省エネ家電のエコポイント制度終了以降は、消費喚起策がないことも影響している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・この時期はカップめんがよく売れるが、今年は前年よりも売上が5%減少している。特に、ついで買いの対象となるミニカップめんの販売が悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルの入居率がまた若干下がり、購買人口の減少につながっている。新しいビルの建築計画も止まったまま、始まる気配がないなど、来客数が低迷している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年に入って来客数が減っているほか、禁煙に挑戦する人が増えたことなどで、たばこの販売量も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、正月明けは大変忙しくなるが、今年は年末年始に車で外出する人が減ったため、在庫量が少ない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・寒い時期であるが、風邪薬や防寒商材の動きが鈍い。3か月前と比べて客単価は100円ほど上がっているが、来客数が3%減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年始の3日間は来客数が非常に多く、活況を呈したが、4日以降は極端な落ち込みとなった。21日以降はほぼ前年並みに戻ったが、落ち込んだ原因は全く分からない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・デフレの動きが広がっており、客の財布のひもが非常に固いという印象が強い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・年末までは、個人客を中心に宿泊客や忘年会の動きが良かったが、年明けの中旬以降は、レストランの来客数が大幅に減少したほか、企業による宴会も減少している。
		都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・年始と3連休の予約状況が悪く、単価を下げて入り込みを図らざるを得なかった。その後も販売価格を上げられなかったため、稼働率は前年より若干良くなったが、売上は前年を下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年始の神社仏閣、観光地周辺での売上はまずまずであったが、中旬以降は繁華街での人の動きや交通量が閑散としている日もあり、売上が伸びていない。
		タクシー運転手 通信会社(経営者)	お客様の様子 来客数の動き	・客の流れが変わり、日に日に悪くなっている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・売上が前年比で2割減少するなど、非常に厳しい状況に陥っている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・今年に入ってマンションの建築費が上昇しており、前年に想定した価格では発注できなくなっている。販売価格への転嫁は困難であるため、事業収益の悪化につながっている。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・住宅エコポイントの終了による影響もあり、展示場への来客数が前年よりも少し悪い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕(経営者)	それ以外	・金融機関の融資姿勢が厳しくなってきている。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	来客数の動き	・住宅展示場のフェアの来場数は、前年比で1割以上減少している。
		悪くなっている		商店街(代表者)
一般小売店〔珈琲〕(経営者)	来客数の動き			・来客数は前月に大きく伸びた反動で、今月は減少している。前年比でも減少傾向にある。
一般小売店〔衣服〕(経営者)	お客様の様子			・当店だけでなく、商店街全体の来客数が減っている。来店客の購買意欲も低く、無駄な物は一切買わない姿勢が強い。
一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子			・ここへきて状況はますます悪化し、取引先のゴルフ場や飲食店もかなり暇になっている。
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き			・バーゲンが始まって新規顧客の来店が増えているが、売上は伸びていない。客はファストファッションの2倍ぐらいの価格で国内製の商品を求めているが、現在取扱っている商品は、5~10倍の価格となっている。
衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子			・消費者による生活防衛の姿勢が更に強まっている。
家電量販店(店長)	単価の動き			・客単価が前年よりも10%以上低下している。テレビやDVDなどの価格は20%以上低くなっており、販売台数の増加ではカバーできないレベルとなっている。
家電量販店(企画担当)	来客数の動き			・店舗での最近の集客状況から判断すると、状況は悪化している。
タクシー運転手	競争相手の様子			・企業による事業所の縮小や撤退が相次ぎ、客足に影響が出ている。
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	・東日本大震災やタイの洪水の影響で、電子部品は調達に困難な状態が続いていたが、年末からの製品需要はおう盛である。例年、年初はあまり需要がないにもかかわらず、今年は少し活発な動きがみられる。
	やや良くなっている	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・前年後半の出荷状況が悪かった影響か、今月の前半は出荷も順調に伸びた。後半になって失速した感はあるが、小売店でもかなり順調な店とそうでない店がはっきり分かれている。少し高めで販売している店への出荷状況は良くないが、チェーン展開などで価格を低く抑えている店は販売量が伸びている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いが出てきているほか、価格は依然として低水準であるが、受注も増えつつある。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には原子力発電関連の顧客企業が多いが、東日本大震災以降は、その技術をほかの分野で活用する動きがみられる。それに伴い、小規模であるが、様々な分野で設備投資の動きが出始めている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が多過ぎて、仕事を断っている状況である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産量や販売量には変化がない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、作業効率が悪いこともあり、利益が出ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の金属部品メーカーによる品質検査機の引き合いが増えている。ただし、価格の条件は厳しいほか、同業者間の好不調の差も大きくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ最近では、同じようなペースで販売量が前年の水準を上回っている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV商品の動きが大きく落ち込んでおり、販売量が全体的に前年を大きく下回る状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末から今月にかけて、修理や販売の状況が少しだけ良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から例年以上の動きとなっているが、前年からの継続案件もあるため、全体として大きな変化はない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・円高の長期化や先行きの不透明感により、得意先の設備投資計画が凍結、延期となっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築、リフォームのいずれも、1件当たりの受注金額が下がっている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・円高で輸入貨物の取扱が増えると予想していたが、それほど増えていない。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・取引先の販売状況が良くない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年始の広告需要に大きな変化はみられない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の申込件数は若干増えているが、例年に比べれば少なく、広告単価も下がっている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・確実に良くなっている印象はないが、客単価が若干上昇している。ただし、来客数は相変わらず微減の状態が続いており、手放しでは喜べない状態である。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・横ばいに近い動きであり、上向きか下向きかの判断は難しい。
		その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	競争相手の様子	・前年からあまり動きに変化はなく、悪い状態が続いている。
		その他非製造業 [衣服卸]（経営者）	受注量や販売量の動き	・基本的に日用雑貨や食品の荷動きは堅調であり、円高で価格が下がっている商品への需要も強まっている。それに伴い、コスト削減効果もあって高収益を達成している量販店が増えている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・年末に各メーカーから商品の押し込みがあったため、小売店では過剰在庫が発生している。例年1、2月は売上が低迷するが、今年は前年よりも落ち込みが大きい。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・スポット的な受注が大幅に減少している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・催事の1日当たりの売上が前年比で20%減少している。催事の回数を増やしたことで経費も増加しているため、更なる経費削減が必要となっている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・巣ごもり消費の動きにより、年末は食品の需要が特需的に増えた。それに伴い、例年は年明け以降も販売量が好調となるが、今年は急降下している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量が前年比で約12%減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から受注量や販売量が落ち込んでおり、今月も予想以上の落ち込みとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高や欧州の信用不安のほか、取引先の海外工場現地調達が進んでいる影響もあり、荷動きが鈍化している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の仕事も少し落ち着いている。東日本大震災の復興需要も少しは出てきたが、本格的な動きはまだ先である。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・主な取引先である東アジアの企業も、人件費の高騰などで経営環境が激しくなっている。一方、国内の大手企業の海外移転は激しさを増しているため、国内市場はより一層厳しい状況にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新商品の立ち上げが遅れた結果、思ったよりも販売量が伸びていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年よりも学習機の売行きが悪い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・東日本大震災以降は、取引先の経営状況が二極化している。経営努力で売上は横ばいとなっている企業が多いものの、全体的にはやや悪い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経費の削減や閉店など、経済的な理由で新聞の購読をやめる読者が目立つ。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の多くはメーカーであるが、あまり回復感がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小小売業の顧客では、回復しつつあった売上が前年を大きく下回っている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注が減っているほか、仕事の工賃も安くなっている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・成人の日以降、主要駅の乗降客数やテナントの来客数が軒並み減少傾向にある。特に、服飾雑貨やサービス関連の店舗で、週末を中心に悪化が目立っている。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良く なっている	求人情報誌制作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・仕事の受注量が増えている。
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・中小企業からの求人広告の出稿がやや増えるなど、景気が上向き傾向となっている感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で見ると有効求人倍率が0.1ポイントずつ上昇しているほか、新規求人数は22か月連続の増加となっている。また、有効求人数も米国の大型金融機関の破たん直後の水準まで戻っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で27%増と大幅に増えている。特に、宿泊、飲食業が190%増、卸売、小売業が47%増、製造業が15%増、建設業、医療、福祉、サービス業が10%増となっている。一方、運輸業、郵便業はマイナス18%と悪化した。減少が続いていた製造業、その他の事業サービスは、増加に転じている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が前年比でプラスとなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・関西圏では求人が前年よりも34.7%増えている。3か月前と比べても増加しているなど、活発な動きがみられる。
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		周辺企業の様子	・関西では求人広告を扱う広告会社が淘汰されて久しく、20年前の100分の1となっている。現在は各新聞社の専属広告会社が対応しているが、転職、パート・アルバイト市場は低迷している一方、新卒市場では優秀な学生を取り合う状況となっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・新聞広告の出稿状況は、前年並みで推移している。
職業安定所（職員）	周辺企業の様子		・円高の影響はほとんどないという企業も多く、大きな変化はみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的な求人数は減っているが、求職者数は高止まりしているため、有効求人倍率は横ばいとなっている。慢性的に人手不足な福祉関連やタクシー業界では求人も増えているが、求職者が希望する条件とのミスマッチが起きている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・株価が回復する兆しはあるが、まだまだ企業を取り巻く環境は厳しいため、採用姿勢が積極化するのはまだ先である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・取引先企業の採用数に大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人動向に大きな変化はないが、採用経費のコストダウンを図る企業が増え、大学内での合同企業説明会への参加が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・円高などの影響で、雇用調整を行う企業が以前よりも増えている感がある。
	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	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新商品、新エコカー補助金の話題で、土日はもちろん平日の来客数も増加している。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・年明け後、徐々に来客数が昨年並みに戻ってきている。
		コンビニ（地域ブロック長）	販売量の動き	・弁当、麺、デザート、生鮮品の動きが好調であり、昼食ニーズが引き続きある。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月よりエコカー補助金が復活する見込みで、販売量は軽自動車を中心に前年比110%と増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金復活見通しをアピールしている。
		乗用車販売店（副店長）	来客数の動き	・新年を迎え初売り商戦と新型車効果の影響で良い状況である。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・客単価が上昇している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの影響が大きく、良い状況となっている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会部門の売上は伸びていないものの、宿泊、飲料部門は堅調に推移している。この時期恒例の地域上げでのランチフェアも年々規模が広がっており、売上、来客数共に増加している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・東日本大震災の影響も少しずつ薄れ、活発とは言えないまでも上向きの行動になっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬季閑散期であるが、季節の花に関する行事開催により観光目的の来園者が前年比3割増となっている。節約の傾向はうかがえるものの、消費者は観光など目的がはっきりした支出をいとわなくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・年明けから客の問い合わせが増えている。また、消費税率の引上げ議論に伴い、住宅購入検討者が早めに動いている。
	変わらない	商店街（理事）	お客様の様子	・昨年末近隣に大型商業施設がオープンしたため、人はかなり動いている。ただ客は目的とする商品があるわけではなく、安価な品物にこだわって買物をしている。景気は良くなったわけではないが、安価な品物があれば財布のひもを緩めている。若干意識に変化はあるものの、まだ景気は良くないというイメージを皆持っている。
来客数の動き			・従来とあまり変わっておらず、来客数の多い日少ない日の変動はあるが、トータルで見ると変化はない。	
一般小売店〔酒店〕（経営者）		お客様の様子	・厳しい寒さの影響で、人の動きが悪い日もあったが、景況感に変わりはなく例年通りの状況である。	
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・催事とセールの日程を重ねたが、客の滞在時間が短く、福袋に関しては中身すべてが必要でないと購入していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬セールは再値下げと同時に動き出しているが、まとめ買いは少なく購買単価は低下している。また、初売りの福袋も従来であれば完売となるブランド商品が残る状況となっており、客の慎重な購買姿勢がうかがえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・月を通してミセス衣料、婦人雑貨が好調で、比較的客単価も安定してきており、前年並みの売上が見込まれる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・1月前半は初売りが順調で、福袋、クリアランス等の売上が伸びている。また、ボーナスの影響もあり、特に宝飾関係やプレタポルテ等の高額品の動きが良くなっている。後半に開催した食に関する物産展等での売上も順調で、高額の商品関係の動きもある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品は売れているが、100万円を超える商品は売れず厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が横ばいで客単価も全く変わらない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は販売点数が前年比98%、来客数が99%となっており、3か月前の状況と変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、さほど変化がみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価は衣料、住宅余暇、食品ともに低下傾向であるが、購入点数が微増傾向にあるため3か月前と比べて変化はない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・単価下落の影響はあるものの、販売量が若干昨年を上回っており、金額ベースでは前年並みとなっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・販売点数が若干増加傾向にあるが、内容はセール処分品に集中し、客単価が低下していることから、景気については良くも悪くもなっていない状況である。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・販売量は前年並みの状況が続いており景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・店の前の歩道の拡幅工事のため、駐車場に車が入れない影響で来客数が減少しているが、客単価に変化はない。
		その他専門店 〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量は横ばいで推移し、客単価も以前と変わらない状況である。また、高額品は低迷している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の家族連れ客の状況は3か月前と変わらず、予約なしの客もあまりいない状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末年始の消費動向は昨年とあまり変わらない。3か月前は賞与等の不安があり、客は消費活動を手控えていたが、一種の落ち着きを取り戻している。しかしながら、必要最低限の消費傾向に変化がみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数の減少だけでなく単価も低下しているので、全体として営業収入は減少している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・個人、団体客数共に変動がなく伸びる兆しがない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・昨年ほどではないが、寒波が厳しく雪の日が続いているため、例年を多少下回る来客数となっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・初旬の正月レースでの売上は伸びているが、他のレースでは発売額、来客数共に横ばいとなっている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・月に一度の同業者の集まりでは、来客数の減少などで引き続き景気が悪いという話しか出てこない。
		その他サービス 〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・利用者本人や家族の話から、経済状況が特に変化した様子は見受けられず、経済的に苦しい人も余裕のある人も特別変わった様子はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の年収は伸びていないが悪いまま横ばいの状況であるため、消費が大きく落ち込むことはない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・全体の建築件数が減少しているなか、特に住宅を含めた新築契約の受注が減少している。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・工事の見積を依頼したが、1年前に組んだ予算を大幅に超える見積金額となっている。取引先は関係先の廃業による人手不足や建材の値上がりを理由に金額を上げているが、収入が増えていない状況で予算を上げることは難しく、今後もこのような状況が続くそうであるため心配である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・バーゲン時期であるが、売上の伸びが鈍化しており、客の購買意欲が非常に悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月9日までの商店街の通行量並びに来客数は良かったが、それ以後は来客数、売上額共に厳しい状況である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・隣町のアウトレットモールや大型ショッピングモールの開店の影響で、初売り後は来客数と売上が減少している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同月比で100%を超えているものの、昨年は記録的な大雪による低下傾向にあったため比較にはならない。やはり客のムードは悪く、財布のひもが固いのが現状である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近くにアウトレットパーク等がオープンした影響で厳しい売上状況が続いている。それぞれの店舗にもよるが、約7割の店舗で前年同月の売上げを下回っており、70%近くまで販売量が減少した厳しい店舗もあり、全体でも80%程度の販売量となっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数調査の結果からも、別の商業集積地がある地域からの集客は更に減少しており、歯止めがかかっていない。駐車場料金の問題もあり滞留時間も短く、目的だけ済ませて帰る客が多い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・12月に同じ商圏内に2つの大型商業施設が新規オープンしたため、来客数が前年から5～6%減少している。特に土日の減少が大きく、売上にも大きな影響が出ている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・寒い時期でもあり、特売日でも客の出足が悪く、その後も客足に伸びがない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、一部の商品においては前年割れを起こしているものがある。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・コンビニの競合店出店が増加しており、既存店売上に影響を与えている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・同業者との話では各店とも全体の雰囲気が低迷していると感じている。また客の流れは様々であるが、全体的に購買力が低くなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・初売りは来客数が多かったが、バーゲン時期に入り激減している。バーゲンで安く買いたい気持ちはあるが、必要ない物は買わない傾向がある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・初売りで多少来客数は増えたものの、冬物商材の動きもほぼ止まり、来客数も3か月前と比べ減少しており景気は悪くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・小売も卸売も前年を下回る数字である。雪が降り冬商品がもっと売れても良いはずだが、実際は売行きが鈍くなっている。せっかく雪が降っても景気が悪いいため、冬山に遊びにも行かない傾向にある。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・正月明けに毎年冬物バーゲンを行うが、昨年よりも来客数が減少している。高齢の客は欲しい物があっても我慢している様子がうかがえる。
		その他小売店〔ショッピングセンター〕（営業担当）	販売量の動き	・近年慢性化が続く冬物セールの前倒し化と長期化により、1月セールのインパクトが薄れてきている。さらに、気温の低下時期が遅かったこともあり、12月に需要が集中したことで冬物衣料の実需も低下している。
		一般レストラン（エリア担当）	単価の動き	・新年宴会の客単価が大幅に低下するとともに、ランチタイムも客単価が低下している。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・家族連れや夜遅い時間帯の若者の来客数が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客との会話では来店回数の減少など景気の悪い話しか出てこない。
その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・年末年始でも客の買上点数は増加していない。通常時の消費が伸びていない上に、長期休暇でも客の財布のひもは固くなっている。		
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会がホテルから安価な居酒屋にシフトする傾向にあり、売上が前年と比べ2割ダウンと厳しい状況となっている。		
都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・個人旅行者、一般ビジネス客共に宿泊客数は前年と変わらないが、前年1月の山陰地区は雪害の影響でキャンセル等が多く、例年に比べ減収だったことを考慮すると今年の入込は例年より悪い。		

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	
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・予約状況をみると客の購買力が低下している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会等で夜を中心に乗車率が悪化している。	
		タクシー運転手	それ以外	・景気低迷からタクシー台数が減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・午前中は高齢者の病院通い、午後以降は出張のサラリーマンと飲食店への客がほとんどだが、昨年と比較すると間違いなく減少している。	
		通信会社（社員）	お客様の様子	・予定していた商談が客の状況悪化のため取りやめとなった例がある。	
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・販売不振が続いているうえに、競合他社の販売攻勢がすさまじい。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始にかけて、前年よりも来客数が若干減少している。一方、来店周期が伸びているため一度の来店ですべてすませてしまう傾向があり、客単価は上昇している。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末に向け少しは需要が増える見通しだったにもかかわらず、増加の気配は全くなく減少傾向にある。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客は全体的に抑え気味の注文をしており、極力必要最小限の物だけ購入する動きになっている。	
		住宅販売会社（販売担当）	単価の動き	・ガソリン、灯油単価等の燃料費は高止まったままである。また、加工食品等の価格も一時期に上昇した小売価格のままであり、ここ最近では特に生鮮食料品の価格が上昇してきている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月に入り客の来店頻度が極端に減っている。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は寒かったため、商店街の客層のうち中高年の客の出足が悪くなっている。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は雪が多くないが、低温状態が続き外出を控える人が多く売上が減少している。	
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・家飲み傾向が強まり飲料店の販売量がかなり落ち込んでいる。また、低価格の商品はスーパーなどで購入されることもあり売上が減少している。	
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比でマイナスが続いている。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・ディスカウントの販売促進が強化されてきている。来客数は前年並みで推移しているものの、買い控えが売上に大きく影響してきている。	
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・年始以降節約のため来店頻度が低下しており、来客数が減少し、客単価も低下している。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新規の出店はないが販売量が減少しているため、既存店の売上が厳しくなっている。	
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が少なく単価も低い状況となっている。	
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・先行き不透明な状況下、客の財布のひもはさらに固くなったままで、商品の販売は難しく修理が多くなってきている。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客は生活に必要な物以外の購買を控える傾向にある。ファッショントレンドが変化した可能性もあるが、宝飾品の販売落ち込みが特に厳しい。		
	その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・正月明けから観光客が激減している、特に団体客の動きが悪くなっている。		
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費金額が非常に低下している。		
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年1月、2月は全体の来客数等は落ち込むが、食事のみの来客数も減少している。また、予約も単価が低いものに集中している。		
	企業動向関連	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引者数が増加し平均単価が上昇している。
		変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・計画時ほどの伸びがない状況で推移している。
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定番、特売の受注の数量に変化がみえない。
化学工業（総務担当）			受注価格や販売価格の動き	・円高により輸出品の収益力が低下している。	
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	・鉄鋼向けの先行納入等の年末年始対策の影響があるものの、生産は各地の焼却炉向けの受注が重なり高水準を維持している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月の販売数量と工場の生産量は、昨年秋の想定に比べて下回っているうえに、販売単価も想定以上に値下げ要請が厳しくなっている。また、客の活動水準も低調なままで、今後好転する話もほとんど聞かれない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー関連が好調で電子向けが調整中の基調は変わっていない。ただし、エコカーの売れ行き好調さは景気が悪くはないことを示している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高と消費税引上げの影響で出足が悪くなっており、様子見を懸念している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の受注が安定している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として大型物件の予定が難しい上に、予定される物件も着手が遅れる場合がある。
		輸送業（業務担当）	それ以外	・受注した業務が2月に延期したため、今月は厳しい状況となるが、全体的にはあまり変化はない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当地における船舶関連、漁具に関連する企業の一部では東北の復興需要にかかる受注増の話も聞いている。また、観光ホテル業でここ数年減少傾向にあった宿泊客が、昨年10月の国体以降回復してきており、足元も堅調な状況との話も出ている。ただし、景気回復を実感するレベルではなく、多くの企業は依然として物が売れず、低単価での販売を余儀なくされている状況であり、3か月前と比較しても景気はおおむね横ばいの水準にある。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・3か月前と比較すると、水揚げ数量で230トンの増加、水揚げ金額は約4,000万円の減少となっている。単月の水揚げ数量は前年と比べ92.3%で202トンの減少、水揚げ金額も82.1%で3,990万円の減少となっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・冬場の季節要因もあるが、国内外の不安感、不透明感の影響もあり景気はやや悪くなっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社製品の主原料である苛性ソーダが、大手メーカーの工場火災により量的に厳しい状況となっている。当初仕入れ価格高騰が懸念されたが、受注量の減少により調達に影響はなくなっている。また、価格についても現在のところ値上げの打診もきていない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械製造業界の得意先からの受注半減が主な要因で、今月から受注量が減少しており、7～12月の平均値に比べ30%減少する見込みである。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・円高の影響により、特に北米並びに欧州向けの自社製品の輸出で採算が取れず厳しい状況である。
		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	・相変わらずコストダウンの依頼が継続しており、国内生産の現状がますます厳しくなっている。また、円高にもかかわらず原油や消費材の仕入値が低下しないことも厳しさを増す要因となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設工事は少なく、ほとんど大手が受注しており、損益分岐点を大きく下回る受注しかない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の企業再編に伴い、大幅な規模縮小の影響が生じる。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人の客全般に通信費のコスト削減を原資として、情報機器関連への設備投資に関する案件が増えており、通信関連については低価格帯での商談が主体となっている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・円高による輸出採算の悪化と欧州の信用不安の問題などから世界的に自動車の販売が低迷している。合理化によるコスト削減も限界に近く、減収減益が継続している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先では経費節減や人員カット等様々な対応で乗り切ろうと模索しており、受注が減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年1月は他の月に比べて低調だが、今年はその傾向が小売りの販売業関連を中心に顕著である。また、製造業は期待していた受注量が獲得できず、売上高を落としているところが複数ある。
	悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の信用不安がいよいよ抜き差しならない状況となり、国内も消費税増税など消費マインド萎縮の話ばかりで景気が悪い。



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
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が悪化し、価格も低下している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注が前回内示に比べ大幅に減少している。
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	・昨年5月以降新規の求人が増加傾向にある。足元では0.97倍と4か月連続で改善している。特に中小零細企業で新規求人の増加率が前年に比べて上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比で3.2%減少し、前月比で17.6%減少している。12月は元々求人の少ない時期で、前年同月比、前月比ともに減少した。一方、新規求職者数は前年同月比で10.4%減少し、前月比で19.3%減少している。新規求職者数は前年同月比で5～10%の減少を続けており、この傾向は1月以降も変わらない。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人総数としては横ばいが続いており、医療福祉系職種の求人依頼は好調であるが、製造関連職種の求人は低調である。求職者の動きも例年に比べて鈍く、マッチングに苦慮している。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・業種によってバラツキがあるが、全体の求人数に大きな変動がない。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	採用者数の動き	・採用者数の動きに変化がみられない。
		求人情報誌製作会社（支社長）	採用者数の動き	・中途正社員の求人広告の伸び率に変化がない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・飲食業、宿泊業等のサービス業からの大幅増員を目的とする求人依頼が増えてきている。また、一部では自動車関連メーカーからの引き合いも増加しており、情勢は徐々に好転している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・大きな求人需要が見込まれない状況が続くとともに、今春卒業の採用状況も低下している。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・食品製造業で誘致企業の稼働に伴う大量求人があり製造業全体で大幅増加したこと、小売業で新規オープンに伴う求人が複数あったことなどから、求人は全体で2割の大幅な増加となっている。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・欧州を始めとした世界経済の不安要素も重なり、各企業とも先行きにかなりの不安を持っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・これまで大学新卒者を少ない年でも2人採用を確実に続けていた従業員100人規模の地場企業が、売上減少と60歳定年社員の再雇用などで、新卒採用の余力がないとの理由から、初めて大卒採用を見送っている。また地元私立大学の今春卒業予定者に、就職ではなくはり灸・整骨の専門学校に入るケースが始めていると大学事務局が驚いている。
	悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・テレフォンサービスの求人募集の意欲が高くなっている。さらに公共工事の受注があり、建設作業員の意欲も高くなっている。一方、製造業では円高の影響による輸出が低調で、求人募集の意欲が低下している。

## 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	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・販売点数は増加していないものの、来客数は前年比プラスになってきており、徐々に回復がみられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競争先の中には、安く売らなくても売れる商品に力を入れて販売する傾向も見受けられる。少しずつではあるが、こうした商品が売れてきているのであろう。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年比プラスである。現業系男性客の増加が目立つ。買上点数も多く、購買に勢いがある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・地上デジタル放送需要の反動で最も落ち込んだ2～3か月前と比較すると、単価下落こそあるものの、来客数は前年並みに戻ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最需要期の年度末を控えて、エコカー補助金の復活などもあり新車販売が良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、東日本大震災やタイの洪水被害の影響が薄らぎ、決算期需要もあつて増加している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の復活やエコカー減税延長により、新車種の小型ハイブリッド車の受注が増加している。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・来年度建築予定の公共施設関連の設計が、非常に増えている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・第三次補正予算の執行により、昨年末から公共事業の受注額が増加している。今年度売上額を前年並みと見込む業者が多く、同業他社からも同じ話を聞く。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもが固く、し好品を節約しているからなのか、あるいは最も安い価格で販売する店を選んで購入しているのか、小売店は厳しい。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高共に前年を下回った。婦人靴、子供用品、リビング、美術品等は好調に推移したが、宝飾品及び高級ブランド商品群は苦戦した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・正月からクリアランスセールが始まったが、まとめ買いが少なく客単価も低い。再値下げでも、繊維・非繊維共に動きが悪い。一方で、物産展の効果などで食品、特にスイーツ系等に限っては好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品売上は増加しているが、寒さが厳しいなど季節要因によるもので、景気自体が良くなっているとは言いがたい。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数は、競合店の出店の影響等から前年比を下回り回復していない。価格を下げると客数はやや戻るものの、値下げ分のカバーができず、売上高の回復にはつながらない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・12月と1月の売上は前年並みとなり、大きな変化はない。
		スーパー（企画・営業担当）	販売量の動き	・年末年始は好調に推移したが、その後は反動から、衣料品など生活必需品以外の苦戦が続く。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・1月の売上は、セールにもかかわらず前年を若干下回っている。前年と比べて重衣料の動きが鈍く、客単価が下がっている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・来客数減少が続いている。季節商材は価格重視で販売単価も上昇しない。新築時買い替えによる購入数も以前の半分以下に抑えられている。省エネ効果があつて手頃な価格の商品を選ぶ客が多く、商品情報にも詳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・各社とも初売りフェアで盛り上がったが、1月中旬以降の受注状況は低迷している。しかし、エコカー補助金の効果が少しずつ表れてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・各社から携帯電話パケット料金の割引施策が発表された。スマートフォンは多少動きがあるが、さほど大きくなく、これからの春商戦に期待したい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・1月の来場者数は、前年を上回る水準で推移しているが、全体的にはさほど変化がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月の初売りや冬物クリアランスセールの初期では来街客が多く、お買上袋を持った姿も多くみられた。しかし中盤以降は各店とも、平日土日にかかわらず客の入りは悪くなっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・既存商業施設の状況が好転しない。また、昨年暮れにオープンした徳島の大型ショッピングセンターの効果も小さく、郊外型量販店の限界を感じる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年末に岡山倉敷にオープンしたアウトレットモールや、徳島にオープンした商業施設の影響を受けている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・平日の顧客動向が以前より悪くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・仕入元である市場の入荷量が、前年に比べ減少しており価格の上昇につながっている。特に高価な商品は、予約をしなければ入荷も困難な状況であった。
		一般小売店〔菓子〕（総務担当）	来客数の動き	・全体的に停滞傾向である。年末年始の大きなイベントも終わり、目新しさが不足している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜相場の高騰により、野菜の買上点数が減少している。他の食品についても、買い控え傾向がみられる。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温にも左右されるが、来客数が徐々に悪くなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年11月にオープンした徳島の大型ショッピングセンターの影響により、現在も客数、販売量共に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年通りに販促等を行っているものの、客の来店頻度は減少しており、販売は減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月は正月以外、宿泊観光客が少ない。ただ、地元の病院や大学の学会など会合による売上はまずまず維持している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・正月明けで宿泊、レストラン共に来客数が減り、単価も下落している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・年が明けてから近場の旅行申込が多く、個人旅行の売上が前年に比べ減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月は例年客が少ないが、特に今年は顕著である。夜、飲みに出ている人も少なく、乗車があっても近距離が多くて売上は増加しない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・高額な商品はもちろん、最近では標準的な価格帯の商品も厳しくなっている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1月の売上は正月レース開催があったことから、3か月前比で9%増となった。しかし、前月比4%減、前年比17%減であることや、例年は3か月前比で15~25%程度増加するので、やや物足りない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気の悪い話が多い。
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・コミックの売上が大きく落ち込んでいる。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年同月比で増加しているものの、来客数の落ち込みが著しい。	
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（部長）	取引先の様子
	変わらない	金融業（融資担当）	それ以外	・前年と比べ、不動産売買が活発になってきた。不動産関連の新聞広告チラシも増加している。
		農林水産業（総務担当）	取引先の様子	・一部商品によっては供給減で引き合いが強まっているが、末端需要の高まりとは感じられない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響はあるものの、東日本大震災関連の需要が徐々に始まっており、受注は順調に推移している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・欧州市場の冷え込みや北米市場の停滞の影響により、価格引下げの要請がある。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売額はやや上向いてきたが、単価の下落が激しい。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの3割は、売上が前年比増加しているが、4割は減少している。この状況は3か月前と大きな変化はなく、横ばいが続いている。
		やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き
	木材木製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・欧州の信用不安、中国の不動産価格暴落や、全国的な寒波で、暗いムードになっている。また、原材料、特に天然素材が値上がりしており、製品価格に影響を及ぼしている。
	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月の受注量は、季節要因を勘案しても非常に悪い。
	鉄鋼業（総務部長）		受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・電子機械、電気機械、電子材料関連メーカーからの受注中止が相次いでいる。ユーロ安、円高が影響していると考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの老朽化が進み、管理組合から大規模修繕工事の見積依頼が増えてきている。しかし、手持ち資金が不十分で見積が合わず、成約には至っていない。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・民間企業から引越し業務を受託している。一部の企業から値下げ要請があり、採算割れとなるが従わなければ指定業者から除外すると言われ、参入他社と足並みを揃えざるを得ない状況となった。引越し業務は、運賃個別設定が通常であるが、優位な立場を利用した一律条件での要求が増加している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・荷主の生産調整並びに公共投資削減に加え、同業他社のダンピングや燃料コスト上昇などから厳しい。
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	求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人状況、特に新卒採用において、前年比で改善傾向にある。ただ、新卒学生の動き出しが当初の予想よりも鈍い。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数などは増えているが、求職者のミスマッチも多く、現状維持である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーが回復すると予想していたが、エコカー補助金の国会での可決までは各社ともに慎重である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数が増加しているにもかかわらず、就職者数は増加していない。求人の内容が臨時等の不安定雇用であり、正社員の雇用が少ないためである。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人のうち非正規労働者の占める割合が増加しており、就職者数の減少が続いている。
民間職業紹介機関（所長）		採用者数の動き	・ハローワークを有効活用し、採用経費を抑制する企業が増えてきている。良い人材が無ければ、無理な採用は不要とする企業が多い。	
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）	来客数の動き	・2、3か月前に比べると来客数、販売量は微増ではあるが、改善されている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数が前年比102%、客単価も同106%と伸長している。特に食料品の鍋物材料の動きが良い。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は量販店の売上が前年比102.0%、コンビニエンスストアが同104.1%、ローカルスーパーが同98.9%である。年末の買いだめ客が減少し、出荷ベースとしては安定している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・初商いはそこそこにぎわり、久しぶりに売上は前年を上回った。10日以降は前年と同じような状態であったが、総じて景気は良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在、エコカー補助金の恩恵を受け、受注が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコ性能に優れた新型車が12月末に販売開始となり、3か月前に比べ来店客が増えている。1月は新車販売台数も計画を上回り、堅調に推移している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・商品の動きが悪い日でも夕方にかけてまとめ買いする客が増えており、販売量も伸びている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、観光客に加え、市民の利用も増え、景気は大分良くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・九州新幹線全線開業により鹿児島は12月以降、すごい人出となっている。売上は上がり、街もにぎわっている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客は店の商品を買おうという購買意欲が出ており、販売状況が少しであるが良い。景気は少し良くなっていく。

分野	景気の現状判断	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	・今の時期は冬物天処分の時期になり、値下げした商品に動きはあるが、正価販売品の動きはあまり良くない。購買に至る時間が非常に長く、購入に慎重になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は初売の時期に商店街への来客が少なく、また最近の寒さで来街者がかなり減っている。消費税増税等の話があるので買い控え傾向が強まり、単価も低くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始にあちこちに買物をしてまわる以前のような消費行動がめっきり少なくなっている。必要な物をピンポイントで買う傾向が強い。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・年末にある程度の量を販売していたため、例年通り今月の売上は少ない。仕入値が高騰したが、値上げはできず、利幅が減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客単価は過去3か月、前年を上回っているが、来客数、商品単価は共に前年割れが続いている。一方、初商い、福袋、物産催事や親子が楽しめる大型催事は来場者も多く、好調である。また、ブライダル催事の受注も好調で、今後好転する気配が感じられる。現金扱いが減少し、購買姿勢は厳しさが続く。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月売上の見通しは前年比107%である。3か月前も同107%であり、変わらない。競合店が前年の7月で閉店し、クリアランス時期の1月は衣料品が2けた増と良かった。食料品は物産催事が前年比95%と苦戦したが、それでも全体は同102%となった。子ども服は前年比92%となったが、家庭用品が同103%、身の回り品では同105%と全体的には好調である。他店の状況は前年比101%、同108%となっており、3か月前とほぼ変わらない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・冬物も処分期に入ったが、客は価格重視ではなく、自分に必要か、不要かで購入を決断している。購入に慎重な客が多い。
		百貨店（営業政策担当）	競争相手の様子	・当地の百貨店は競合が激化しており、既存店舗は前年実績を下回っている。ただ、他エリアは前年実績を上回る傾向が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年に引き続き、売上の減少傾向に歯止めがかからない。初売では福袋の販売を強化し、前年実績を確保している。ただし、動員のかかる物産催事を取りやめた影響もあり、来客数、販売額共に前年から5%程度減少している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・正月の初商いは好調だったものの、成人の日以降、売上が低迷している。初旬が好調であった分、買い控え傾向が強まっている。例年売上が低迷する時期であるが、今年は冬物衣料の再値下げ商品が苦戦しており、売上の前年比は3か月前と同様に推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が年明けに閉店となり、来客数は前年比111%、売上は1日10万～15万円の増加となっている。特に青果、精肉、生鮮食料品の客単価が上がっている。また、青果は相場も上がっており、好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・この3か月は売上が回復基調にある。気温が低温傾向にあり、冬物衣料を中心に販売量が増えている。食品については販売促進策を強化し、ほぼ前年並みの売上にまで回復している。ただし力強い回復ではない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前年は大雪で来客数が減少し、初売、福袋関連の売上が減少していた。今年はその反動による増加を期待していたが、来客数、売上共に思っていたほど伸びていない。また冬のバーゲンにより、衣料品、寝具カーペット等の防寒用品は前年より好調に動いているが、それ以外の正価販売品の商品の動きは悪い。総じて来客数、販売点数は上がらず、3か月前と変化はない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、1人当たりの販売量が若干減少気味となっている。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年よりも寒い日が続く、販売量が増えない。食品の放射能汚染問題で牛肉の動きが悪い。青果物はわずかな価格の高騰があり、全体をみると販売額としては例年通りである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・たばこの販売に関しては横ばいでそれほど変わらないが、たばこ以外で何か1つプラスで購入する客が少なくなっている。気温が少し下がったせいもあるのか、サンドウィッチ、サラダ等の販売数が減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商店街の改装が続いており、来客数が減少する。3か月前と状況は変わらない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・気温が下がり、冬物バーゲンの人出は好調である。ただし、まとめ買いが少なく、単品での購入が目立つ。売上は前年並みか少々減少している。
		衣料品専門店（チーフ）	来客数の動き	・今年に入り、アジアからの客の来店が増えている。ただ、総じて3か月前とは変わらない。
		衣料品専門店（取締役）	販売量の動き	・セール時期であるため利幅は減ったが、値引きをしている物の動きだけは良く、何とか前年を上回る売上となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比較して2割増となっており、景気は良くなっている。ただ月によっては前年並みであったり、良かったり悪かったりが続いているので、景気が完全に良くなっているとは言えない。
		乗用車販売店（代表）	競争相手の様子	・倒産する会社が多く、売上状況についても良い話を聞かない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・例年1月あたりから、新入学の学習机等の売上が高くなるが、少子化等により、販売台数が落ちている。また競合店との競争も激化しており、単価が下がっている。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・時期的に寒くなり、客の来店頻度が少なくなっている。年末の歳暮関係の需要もあり、年末は多くの動きがあったが、1月はその反動と寒さで客の出足が若干鈍りつつある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・寒波到来により、灯油の販売が好調であるが、燃料油の販売量は前年と比較するとさほど増減はない。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] （総支配人）	来客数の動き	・物品販売の来客数は横ばいで推移しているが、飲食や映画等への来客数は減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると1月は非常に落ち込んだ。ただ前年は火山の噴火で観光客が減少したが、今年は若干持ち直す状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年度に比べ宿泊、レストラン、宴会いずれも前年を上回っている。宿泊に関しては、大きなイベントが前年より早く始まっており、稼働率が上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・平日は2～3か月前と比較しても、ほぼ横ばいで推移している。週末も多少の波はあるものの、ほぼ前年並みであるため、大きな変化はみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・思ったほど新年会がなく、人の動きも少ないため利用者は減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当地では今月から大きなイベントが始まったが、例年もう少し早く始まるため、例年より客の数がかなり少ない。また、天気も大きく影響している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・1月の中旬が新年を迎えての新しい携帯購入需要期であり、従来の携帯電話、スマートフォン共に販売が好調である。関連商品も含めて売上は好調を維持している。
		通信会社（総務局）	単価の動き	・依然として個人消費は停滞しており、安価なプランへの契約が多い。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・年金や消費税問題等、消費面に明るい材料がないため、ますます景気は悪くなる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・大型の団体客を数件受け入れており、繁忙であったが、一般の宿泊客及びゴルフ客は減少している。全体としては横ばいで、景気は変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年に入り、県外からの客が依然好調である。寒い時期ではあるが、地元客からの予約も徐々に増えており、良い状況が続く。
		その他サービスの動向を把握できる者 [フィットネスクラブ] （営業）	来客数の動き	・来客数は前年比で微増となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税が上る前の駆け込みが少しずつ増えている。
		住宅販売会社（代表）	お客様の様子	・新築については消費税アップ前の駆け込み需要が出てきている。それ以外はほとんど変わらないか、少し悪くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年のことであるが、1月はクリスマスや年末の準備、正月のおせち料理、お年玉等、出費がかさみ、かなり厳しい時期となる。今年も例外ではなく、厳しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末も年始も客の動きはあまり良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・初売から15日までのバーゲンでは前年並みの売上と来客数で推移をしていたが、その後の10日間は売上、来客数共に激減している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・先行き不安により、特に高齢者の消費意欲が落ち込んでいる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・前年から年明けに向かって寒さの影響で野菜、特に大型野菜の大根、白菜等鍋物関係の野菜の価格が高騰している。その分、売れにくく、利益も薄くなっている。また客の消費量も減っている様子である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が1月中旬から悪化している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・どの業界も景気が大変悪くなっている。当店では常連客にはついで販売することもあるが、滞る所が多くなっている。当店においてもキャッシュフローがうまくいかないことがかなり多くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・1月初旬は気温が下がり、11月、12月に動きが悪かった防寒衣料雑貨の動きが良く、売上は好調であった。ただ、クリアランスが落ち着いた中旬以降の売上が悪くなっている。価格が下がっても必要な物以外を買わない傾向がより強くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・東日本大震災以降、飲食テナントのうち宴会需要が高いテナントの売上の減少に歯止めがかからず、厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・高額品の動きは前年実績を上回って推移している。具体的なアイテムとしては高級な時計、敷き物、プティック関連の衣料品が好調に推移している。ただ、当地は百貨店の競合が激化している。また前年に比べると、中間層の需要がかなり落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比90%前半という状況で、先月と比べると非常に様変わりしており、景気は悪くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・全体的に客単価、1品単価が前年比1割強下がっている。客は価格に敏感になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は客の購買姿勢が慎重になっている。特に1月中旬以降、売上の減少がかなり大きい。サービス部門の旅行だけは売上が伸びているが、食品の売上点数、単価は共に下落傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の価格に対するこだわりが一層、強くなっている。少しでも割高感があると急激に売上が落ちる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・同業種間競争の厳しさが増すなか、客の獲得合戦には、価格戦略が欠かせない状況である。客単価が伸び悩むなか、来客数の維持が困難であることに加え、雇用環境は改善の兆しがなく、消費に直接影響している。生活必需品の必要な物だけを購入する動きは続いており、単価は下落基調で推移している。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・年末商戦の食料品や正月準備用品等が全般的に不調であった。冬商材の動向不良は季節の初めから続いていたが、例年堅調な動きをしていた正月用品にも買い控えが目立ち、客は必要な物以外の出費を抑えている。買上点数も減少している。
		スーパー（売場担当）	販売量の動き	・年末の売上は前年よりも良かったが、年明けは例年以上に落ち込みが大きい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマスや正月、何かと金がかかる時期を過ぎ、客は財布のひもを締めている。インフルエンザが流行ってるせいもあるのか、あまり外に出ないようになっている人が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年にない寒さで来客数が減少している。

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
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・競合大型店の閉鎖によるプラス要因がほぼ一巡し、逆に大型店閉鎖による商店街そのものの集客力が低下している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・アナログ放送停波以来、家電製品は販売量だけでなく、単価の下落が大きい。来客数の減少とともに、数字的に苦しい状況である。
		自動車備品販売店(従業員)	それ以外	・タイの洪水と九州電力の原子力発電、電力不足の問題等があり、厳しい状況である。
		住関連専門店(経営者)	お客様の様子	・年々店舗での初売は売れなくなっている。年末は毎月のキャンペーンは悪かったが、今月は良かった。以前はその場で購入を決める客が多かったが、最近是他店舗を見て回ったり、あるいは足を数回運んだ末の購入になる等、購買姿勢が慎重になっている。
		その他専門店 〔書籍〕(地区支配人)	販売量の動き	・業界全体が縮小傾向であり、市場への供給量も減少している。店舗の閉鎖も進んでおり、小型の店は維持できなくなっている。店舗数は減少しても店舗の大型化に伴い販売面積が拡大しており、効率的な販売ができなくなっている。これまでは販売できた物量を規模を大きくしないと達成できないという状況に追い込まれている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年に比べると少し動いているが、例年通り少しゆっくりした動きであった。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・過去の実績と比較すると、来客数の減少が顕著となっている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・正月明けは少し良かったが、最近はやや寒くなり来客数が減っている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は特に週末営業が悪く、また団体客がほとんど見られなかった。
		観光ホテル(総務担当)	来客数の動き	・1月に入り、客室稼働率が急激に下がっている。レストランの来客数や宴会の状況も今一つである。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・前年までの勢いが個人予約にもなくなり、団体についても1、2月の状況は悪い。インバウンドも以前のような上昇傾向とはなっていない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・気温が低いせいもあるのか、全般的に低調である。特に海外、国内共にリゾート商品が弱い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は非常に人の動きが悪い。1月なのでイベント等もなく、利用客が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節柄寒くなり、病院、買物にタクシーを利用する客が増えるが、今年は全くその傾向がない。例年より悪い。また夜の繁華街は全く人がおらず、店を閉めるという経営者もいる。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りが厳しい状態が続いている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・1月は前年に比べて最低気温が氷点下になる日も少なく、天候的には良好であるが、来客数は減少している。極寒ではないとはいえ、不況感が蔓延しており、プレーする人が少ない。メンバーが揃わず、1人でゴルフ練習場でプレーをする人が多い。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・3か月前の10月からは景気は徐々に回復しているが、増税問題等が消費の足を引っ張る。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・来客数が減り、客の話でも良い話は一切出てこない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕(管理担当)	単価の動き	・正月期間の在宅サービスの利用者が減少し、客単価が低下している。また、例年通り利用者の入院が増加し、利用者の減少につながっている。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・転勤者が増え、来客数が減っている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産は事務所の建築や管理物件を増やしたいといった引き合いが非常に少なくなっている。一方で、マンション等については交通の便が良く、価格が安いところは売れている。ただ、土地の動きが非常に悪くなっており、景気は良くなっていない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・前年に比べて確実に客の流れが悪い。また、地域の環境により、道路拡幅の工事によって店舗が減少し、人の往来も減少傾向にある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	競争相手の様子	・本場にひどい状態である。とにかく客が来ない。同業者も似たような状況である。特に魚が少ないこともあるが、棚に並べる物が少ないのに、それすらも余ってしまうという悲惨な状況である。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・たばこの特需が終わり、たばこを除いた商品群の売上は前年を大きく下回っており、厳しい状態である。今後、回復する可能性は少なく、来客数増加の販売促進を今までにない頻度で実施する必要がある。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・この年末年始は3か月前と比べると少しずつ売上が減っている。売上そのものより、客の様子をみると盛り上がり欠ける。
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)	受注量や販売量の動き	・自動車関係の動きが活発になっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・半導体関連で新しく試作品が出たため、受注量が拡大した。受注、販売動向が活発になり、やや良くなっている。
		新聞社(広告担当者)	受注量や販売量の動き	・食品や化粧品品の通販関連が好調である。前年比130%の伸びとなっており、他業種の落ち込みをカバーしている。
	変わらない	繊維工業(営業担当)	競争相手の様子	・同業者をみると、特に忙しいということではないが、これまで同様、継続して受注している。ただ、工場を閉鎖したり縮小したりする同業者も多く、取引先についても、国内の工場を見直すぎりぎりのところにきている。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末が近くなり、オフィス家具の動きが少し活発になっている。大手土木やゼネコン等は今後の復興需要に向けて、東北へ人、物、金を移動している。また、東北へ行く作業員の日当を3割程度上げている。このように大手は活況を呈しているが、中小企業にはその恩恵はまだ回ってこない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連は非常に不安定な状態であったが、ここに来て安定した状態を維持している。景気は良くなっている。
		輸送業(総務)	受注量や販売量の動き	・東日本大震災や円高の影響があり、景気は悪い。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・アパレルや食品、化学工業品、日用雑貨等すべての商品の荷動きが前年より悪くなっている。
		金融業(従業員)	それ以外	・幹線道路沿いに新たな店舗が増加し、若者を中心ににぎわっている。反面、商店街は閑散としている。
		金融業(得意先担当)	取引先の様子	・新規での前向きな融資案件がほとんど見受けられないなか、依然として既存の貸出金に関する条件変更の申出、金融円滑化法のもとでの元金据置きでの申出の受付比率が高い。業況は3か月前と比べてあまり変化はない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・年商1億円前後の中小の建設業の受注件数は増加している。不動産開発事業者に対する地方銀行の融資姿勢が積極化している。ただし、単価の低迷及び職人の人材不足が続き、人件費は上昇基調にある。したがって利益幅は薄い。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・資金需要等若干の増加はあるが、総じて景気を左右するほどの資金需要が見当たらない。また、企業倒産件数も大きな動きはない。
		経営コンサルタント	それ以外	・受注量は少なく、受注価格も低い。厳しい状況が続いている。
		経営コンサルタント(代表取締役)	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額共に大きな変化はなく、また引き合い件数も変わらない。
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、2月は厳しいが、今年は特に円高により輸入品が増加し、国産も供給過剰となっている。価格が下がり、受注量も減り、前年並みの売上は期待できない。また加工メーカー向けは何とか維持しているが、スーパー、居酒屋は特に厳しく、売上に反映されない。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メイン商品の最大需要期が過ぎ、販売が落ち着いている。	

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年出荷している商品が前年と比較すると受注量が2割近く減少している。商品によっては、当社で作っている商品よりワンランク下の商品が良く出ており、厳しい状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年後半からの受注分の設備製作が完了し、引き合い量に厳しさが出ている。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今期3月までの受注生産計画が出ているが、受注先の見通しがつかない状態である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月は通常荷動きは良くないが、例年以上に今月は悪い。前年12月に思ったより物が動き、現在は消費者の購入意欲もなく、物が停滞している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・下請の製造業では発注元である大手製造業の海外移転の影響が出始めている。極端な受注の落ち込みはみられないが、少しずつ受注が落ち始めている。また、今後の受注見込みが不透明であるため、事業は拡大の方向にはない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・イベントが多かった10、11月に比べると1月はかなり悪くなっている。それを除けば、ほぼ変わらないような状況である。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・12月の販売在庫が1月の在庫にずれ込んでおり、厳しい状況である。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・東日本大震災の影響が比較的小さく、緩やかに回復してきた管内の設備投資案件もここへきて慎重な動きを示している。引き合い案件件数、金額共に大きく落込んでいる。
悪くなっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係は不需要期で販売単価も非常に厳しい状況である。さらに売行きが非常に厳しく、景気は悪くなっている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・例年であれば今の時期は忙しく、人手が不足気味になるが、今年は官公庁の発注も民間工事も少なく、人手を余している同業者が多々ある。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の土木、建築の委託業務は、市町村の財源不足で極端に減少している。調査関係の委託業務も減少している。東日本大震災への対応で、補助金の交付が減少しているのではないかと推測される。
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	・メーカーは依然、厳しい経営環境であるが、販売サービス系の求人は堅調である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材派遣会社で求人の伸びは小さいが、イベント部門では販売促進に関わる企画提案の依頼が増えている。内容も映像を使ったもの等、従来の内容よりボリュームのある依頼が増えている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求職者は例年11、12月に減少し、1月に増加傾向にあるが、増加幅が例年ほどなく先月に比べて50%未満の増加になると見込まれる。また求人数は前年比で増加傾向が続いており、1月も大幅な増加が見込まれる。このことから、特に求人の動きが良くなり、景気は回復基調にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・従来より求人数の多い産業として製造業や卸売、小売業、医療、福祉関連が挙げられる。ただ製造業や卸売、小売業は前年比で減少傾向となっており、今後、求人数の動きに注視していく必要がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で増加、新規求職者数は3か月連続で減少しているため、求人倍率は4か月連続で前月比で高くなっている。リーマンショック以前の状況に戻っている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・観光やIT関連等では、前年より採用の状況が好転している。ただし、全分野に及んでいるかは不透明である。
変わらない		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・これまで求人件数は前年比20%程度増えていたが、一服感があり、横ばいとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・介護等医療関連や教育、学習塾等の求人は引き続き良いが、正規雇用ではない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・採用予定数に満たないまま選考活動を終了している企業が見受けられる。また、増加傾向にあった求人件数も例年並みに近づいている。

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣求人については、3～4月の派遣について依頼がある時期であるが、今のところ少ない。逆に派遣が終了し、安価なパートアルバイト利用に切替える企業もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の動きが一巡し、円高による海外シフトもあり、自動車や半導体、電機等製造業の求人広告の動きが鈍くなっている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末向けの単発案件は増加しているが、長期派遣案件数の増加には至っていない。前年を下回る単発の件数が増えている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・国内生産から海外生産にシフトしているなか、大手半導体や精密機器メーカーまで、国内の求人は減少したままである。この動きは変わることはないため、よりいっそうの産業の空洞化が進む。メイドインジャパンで売れる化粧品メーカー等の増産しか明るい材料がない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求職者数の動き	・派遣就業を希望する登録者の減少はみられないが、コールセンター業務や販売、接客業務に就く人が需要の半分も満たしていない。求人はあるのに希望しない仕事には無理をしてまで就かないという様子が見受けられる。

## 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	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年末は家庭用品、食品が前年割れするなど、見通しが変わらないと予測したが、1月はわずかながら取り戻し、前年をクリアできている。衣料品も気温低下の後押しがあり、前年比108%と伸長をみせている。また、最近ではアジアからの観光客も増加傾向にあり、決済用のカードの利用状況も前月の130%と伸びをみせ、前年に無いプラス効果となる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この3か月間、来客数前年比が2、3%ポイントずつ加算され、今月は110%にまで上がってきている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・正月休みの終わる2週間からは販売は落ちているが、ほぼ前年並みの売上を維持しており、競合他社の影響を受け落ち込んでいた時期よりは回復傾向にある。
変わらない		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・3か月前と比べ、来店客数の前年比に大きな差は無く、景気は横ばいに推移している。
		スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比97%で、6か月連続のマイナスである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・雨天続きなのと、さとうきびの刈入れや製糖時期の遅れに伴う現場での食料需要の出遅れもあり、来客数が減少し前年に比べてパン、菓子、おにぎり等が頭打ちである。気温は前年より高くホット系の商材が伸び悩んでおり、今月は全体的な売上が厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いとまでは感じられないが、新年に入って天気の良い日が続いているので、人の動きも鈍いと感じる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・前年と同様、10日過ぎから極端に入客が落ち込んでいる。3年前までは20日過ぎまで新年会需要が続いていたが、ここ1～2年は中旬からはほとんど無い。観光客は前年より少し増えている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・例年とほとんど変わらない。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数は前月より増えているが、例年同様であり、良くなっているとはいえない。同業他社との競合も激しくなっており、客が比較検討をし、慎重に商談に臨んでいる感じがあり、受注に向けての対応は3か月前と比べても変わらず難しい。
やや悪くなっている		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年が明けて節約傾向が強まっている様に感じられる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前から販売量が前年比を下回っており、景気はだんだん悪くなっているように見える。立地環境の変化に伴い、来客数は前年比で増加傾向にあるが、店頭での消費に反映されていない。

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
	悪くなっている	その他専門店 〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・正月も終わり一服感があるが、観光客の人数が多い割には売上は減少の一途である。外国客では中国人が多く見られるが、ほとんど売上には結び付かない。
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	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・外食関連や家具類については物量はほぼ変わらず、家電は減少傾向、建設関連は前年末より取扱件数が多い状態で推移している。スーパーマーケット及び総合スーパー関連の物量はほぼ横ばい、コンビニエンスストアは出店計画があるが需要に対して供給が過剰の状態と推測される。全体的に景気が良くなっているという感覚が無い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地元業界としては、一頃よりは安定的に仕事の確保ができる状況にある。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明けということもあるが、公共工事、民間工事向け出荷は減少している。また、個人住宅向けも減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数が低下している。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・前年5月の強烈な台風、8月来の低速台風の襲来、11月末からの長雨傾向など、前年来の天候不良からか、全体的に活況感が無い。工事も遅れて停滞気味である。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年までやっていた仕事が、今年は無くなっている。
	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（総務担当）	求人数の動き	・年が明けて、年度末までの短期派遣の受注が、少しずつではあるが増えてきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・年が明けてから例年以上に、大きく求人数が増えてきている。雇用の増加が見て取れる。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は堅調にあるが、新規の依頼は少なく既存ユーザーからの追加依頼が多くなっている。既存ユーザーは契約終了のところもあるので、売上にあまり変化は無い。
やや悪くなっている		—	—	—
悪くなっている		—	—	—