

## Ⅰ. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連  (北海道)	良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・春節にともない中国人を始めとした外国人観光客による販売量の増加、客単価の上昇により、売上が前年と比べて5割以上増加している。	
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用乗降客数の増加率が引き続き高い水準で推移している。2月25日現在で前年比117.6%となっており、4か月連続で前年を上回る状況が続いている。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中国や台湾、香港、マレーシアなどからの観光客が増加していることで、ホテル、ドラッグストアが好調であった。ただ、他の業種は厳しい状態にある。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・販売量はそれほど大きく変化していないが、客単価が伸びてきており、その分、売上が好調である。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・営業面積を圧縮するなか、売上が前年比100%、来客数が前年比101%となった。また、冬から春への端境期であるにもかかわらず、定価品の売上が前年比101%となるなど、購買意欲の高まりも感じられる。ただ、外国人観光客による売上が前年比365%と下支えた結果であり、地元客の売上については回復しきっていない。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が前年並みに近づいてきている。ただ、売上がともなっていない。	
		スーパー（役員）	お客様の様子	・ガソリン価格が低下していることで、電気料金などの値上がりに対して一息つくことができ、少しお金に余裕が出てきている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はここ2か月間横ばいで推移しているものの、来客数は少しずつではあるが、確実に回復している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・冬から春先が変わってくるという北海道の時期的な要因もあるが、今月に関しては、周辺の他店も含めて、前月よりも販売台数が伸びている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国を始めとする近隣アジアからの観光客の利用が堅調であった。大型イベントや春節もプラスに作用した。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月から2月にかけて、荒天による航空機の欠航が多発しており、旅客数は前年割れで推移しているものの、ビジネス需要、観光需要ともに需要増の傾向は継続している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新規受注が増加している。新規顧客からの問い合わせも増加している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今までの商材よりも品質が良ければ、多少価格が高くても商材を買う傾向が出てきている。客の傾向として価格重視から品質重視に移行してきている。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅についてはまだ今一つという面もあるが、株価が堅調に推移していることで消費が徐々に回復しつつある。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年は2月の中旬から消費税増税前の駆け込み需要がみられていたため、今年は駆け込み需要がない分だけ、厳しい状況にある。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として、客の様子はこれまでと同じ状況にある。
商店街（代表者）	来客数の動き		・自家用車や公共交通機関を利用する周辺住民の来街は、区域内的の駐車場、バス乗降口、駅周辺の状況をみる限り、前月に引き続き減少しているものの、他地域ナンバーの車両や旅行バッグを持ち歩くアジア圏からのグループ観光客が前年よりも多くみられた。ただ、土産品や交通関連の売上は増加しているものの、観光客の増加にともない増加するはずのホテルや飲食関連については、目立った増加はみられない。この状況から、空港バスやJRで中心部に立ち寄り、買物をしているものの、宿泊に関しては近隣の温泉などに流れているとみられる。		

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・2月は悪天候の日も少なく、良い結果が出るとみていたが、実際にはあまり売上は良くなかった。ただ、消費税増税前の駆け込み需要があった前年と比べて、大きく売上を落としていないことから、期待を待てる状況にある。外国人観光客はさっぽろ雪まつりと旧正月の効果もあり、想像以上の入込となった。特に、旧正月の期間は商店街や百貨店が大混雑するなど、業績が好転していた。ただし、その一方で外国人観光客が立ち寄らないような店舗は苦戦している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・さっぽろ雪まつり、小樽雪あかりの路とイベントが続いたものの、天候が悪かったため、日本人観光客の増加はみられなかった。2月は2週目までは苦戦したが、春節の始まった3週目からは、中国人観光客の入込にも助けられて、売上は前年比で115%、前々年比で119%となった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・2月の中旬から気温が上がり、3月中旬から4月並みの天候となったことから、冬物のクリアランス商材は前年の80%台にとどまったものの、春物の売上が前年を10%上回るなど、大きな伸びがみられ、全体の売上は前年比プラスに転じた。また、催事場で行った物産展の集客が非常に良く、来客数も前年を上回った。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・客の買上率は上がっているものの、そのほとんどが外国人観光客によるものである。特に、さっぽろ雪まつりや春節を理由に来道した中華圏からの客が中心となっており、道内客の一般消費に変化はみられない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・今月は輸入ブランドの売上が好調であったが、店舗によってばらつきがあり、全体的に良くなっているとは考えにくい状況にある。ただ、北海道の地方都市にも外国人観光客による買物がみられるようになってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動向に変化がみられない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・加工食品、コーヒー、乳製品などのメーカーからの相次ぐ値上げ要請で、ほとんどの商品が値上げ分を価格に転嫁せざるを得ない状況にある。特売価格も上げざるを得ない。脱デフレには良いかもしれないが、客の財布のひもは固くなる一方である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・前年10月ごろから夜間の来客数が減少しており、特に酒やたばこなどの免許品の売上が大きく減少している。電気料金の値上げ時期と重なっていることから、客の節約志向が強まっていることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・1月と比較して来客数が2%ほど回復しているが、売上にはほとんど変化がみられない。酒やたばこ以外の無免許品が買物の中心となっているなど、消費の回復が遅れており、単価も付いてきていない状況にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・原油安や株価上昇の影響により、多少は景気が良くなっている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・単価の高い商材の動きが悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年であれば、繁忙期に当たる時期であるものの、例年に比べて低調に推移しており、繁忙期らしさが感じられない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費者のマインドがなかなか上向いてこない。客の動きをみると、来店する客が徐々に増えてきているが、受注に結び付いていない。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・2月の売上が前年の80%台となっているなか、タイヤとオーディオに関しては前年の60%台にとどまっており、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が感じられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・2月は悪天候と営業日数の少なさから、厳しい月であった。マスコミなどで悪天候時に外出しないよう呼びかけていたことも影響している。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・冬期間のイベントや春節にともない多くのアジア系観光客が宿泊したことで、全体の宿泊客数が増加し、業績が上向いた。一方、ツアー客を中心に国内客が漸減傾向にあることが、今後への懸念材料となっている。

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
やや悪くなっている		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高額商材と極端に廉価な商材の販売が目立っており、中間帯の商材の人気のほかばかしくない。また、海外旅行については、イスラム国関連の影響により、ヨーロッパを中心に落ち込みがみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末年始から2月にかけて、来客数が前年並みで推移しており、良くも悪くもない状況にある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新サービスについて、札幌圏から離れた地方での購買や買換えの動きが想定よりも低調であるため、全体としては変わらない状況にある。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・2月後半から原油価格が上がってきているため、これから一般家庭で買い控えが進むことが懸念される。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・季節的に公共工事などが動いていないため、輸送量が増加してこない状況にある。
		住宅販売会社（役員）	来客数の動き	・今のところ、分譲マンションのモデルルームへの来客数に大きな変化はみられない。その結果、分譲マンション市場に大きな動きはみられず、大変落ち着いた状態にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地方の土産店においても、外国人観光客の利用が増加しており、客単価が上がっている。北海道の土産品には魅力のある商材が多いため、爆買いとまではいえないものの、販売量が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が2月からみられている。来客数は前年と比べて微減にとどまっているものの、客単価が悪化している。特に、高級既製服、宝飾品、時計などで苦戦していることが客単価の低下につながっている。また、例年よりも暖かく、雪の少ない天候のため、婦人服を中心にニットなどのミドルウェアが苦戦している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数が1～2%増加しているが、客1人当たりの平均買上点数は減少している。客単価は前年並みを維持しているものの、商品単価の上昇によるものであり、その分、買上点数が減少している状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2月は毎週のように週末が暴風雪に見舞われたことで、客の外出が少なくなり、売上は前年を20%下回った。また、灯油などの暖房費の上昇が家計を圧迫している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・購買意欲がわくようなヒット商品がなかなか出てこないため、消費税増税前や地上デジタル放送移行時に主な商材を買換えた客の動きが鈍い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数をみると、例年の2月の平均を下回っている。
	家電量販店（地区統括）	販売量の動き	・前年にみられた消費税増税前の駆け込み需要が今年はないため、全体的に前年よりも落ち込んで推移している。さらに、少子化の影響でシングル需要も年々減少傾向にある。全体としては微減で推移している。	
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・2月前半は悪天候のせいもあり、売上が前年を15%下回って推移するなど、心配な状況にあったが、後半から盛り返し、微増ではあるものの、前年を上回った。当地も外国人観光客が増えており、特に中国人の姿が目立った。	
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチの売上が少し伸びたものの、夜の売上が悪く、全体としては前年よりもやや悪かった。一部の客から、前月は荒天で来られなかったとの声も聞かれた。各ホテルでは、アジア人観光客の増加によりレストランの朝食が混雑しているが、残念ながら当店の昼夜営業には影響がみられない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・2月はさっぽろ雪まつりなどのイベントの効果で外国人観光客が増えているが、タクシーの利用増加にはつながっていない。また、2月は天気が良く、暖かい日が多かったため、地元客の利用も前年と比べて減っている。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・2月については、冬期間の季節需要があるにもかかわらず、前月、前々月と同様の状況であった。乗務員不足により稼働率も落ちており、結果的に全体の売上が落ち込んでいる状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・2月の当地は雪が少なく、暖かい日が多かったため、売上が伸びなかった。3か月前との比較では2%の減少となっているが、前年との比較では約6%も売上が落ち込んでいる。
	悪く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・2月は悪天候の影響も重なり、売上、販売量ともに前年比80%台後半の結果が見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・4月からの北海道知事選や道議選、市議選の影響に加えて、ヨーロッパ方面の治安への不安、円安による割高感などから、熟年者を中心に海外旅行が激減している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの運行本数が減少している。特に夜間の減少が目立っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・冬期での悪路や悪天候の影響により、景気は悪くなっている。
企業 動向 関連 (北海道)	良く なっている	—	—	—
	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	・高付加価値タイプの商材の販売量が少し増えてきた。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先にて過去最高の業績を記録するなど、非常に好調であるため、設備にも積極的に投資をしている様子がみられる。
		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	・受注量が上向いている。ただ、民間の設備投資が増えている様子はあまりなく、公共投資による部分が大いことから、景気が良くなりつつあるとは思えない。むしろ、現在の特需のような受注が終わった時のことを考えると、先行きへの不安がより大きくなっている。
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中小企業や地方都市はまだ厳しい状況が続いているが、大都市圏の景気は堅調に推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事とも、発注量に大きな変化がみられない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・国内製紙業における新聞紙、一般用紙などの需要は低迷しているが、段ボールは輸出を含め順調に推移している。飲料品、医薬品についても増加傾向にあり、生乳の生産量も3か月連続で前年を上回っている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業は公共工事のピークを過ぎ、一服感がある。外国人観光客は大幅に増加しているが、その影響は札幌を始めとした道央圏にとどまっている。道東の観光施設は天候に恵まれず、客足が落ちている。個人消費は、ガソリン価格や灯油価格の下落が追い風になっているが、食品などの身近な商材が値上がりしているため、客の節約志向が強い。
		司法書士	取引先の様子	・以前と比較すると、若干上向き傾向に転じているが、季節的に何ともいえない面がある。
		司法書士	取引先の様子	・当地は雪国のため、積雪があるうちは土地の動きが鈍くなる。立地条件の良いマンションは完売となっているものの、せいぜい2～3棟程度のことであり、景気が回復してきたとの実感はない。また、4月に地方選を控えているため、当面、活発な動きはないとみられる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・原油価格の下落により、一部の固定費が改善されてきているが、資材などのその他の固定費は依然として高値で推移しているため、収益が改善しきれない取引先が散見される。
	やや悪く なっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・数社の大手設備工事会社による不正行為に基づく営業停止期間が概ね終了したが、この間、工事の受発注に関する影響をほとんど感じることなく推移したほど、仕事量が減少している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・道内は季節的に需要が低迷している状況が続いており、主体となる大型陸上輸送部門のひっ迫感が以前ほどみられない。春先の需要期まで、当面は港湾在庫が過多となりつつある。
		司法書士	取引先の様子	・例年に比べて、土地の取得や春先の新築工事着工に向けての契約件数が少ない状況にある。
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）		受注量や販売量の動き	・前年11月から売上の前年割れが続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注量や販売量の動き	・顧客である金属加工業の仕事量は確保されているが、購入意欲が乏しく販売量は低調に推移している。ただし、取引先の鉄骨加工業においては、本州方面の案件が急増していることで、今後への期待が持てる状況となっている。
	悪く なっている	○	○	○
雇用 関連  (北海道)	良く なっている やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数が堅調に増加しているほか、派遣ニーズも増加傾向にあり、企業の営業活動が活発になっていることがうかがえる。当社に来社する求職者数も3か月前と比べて増えており、スムーズなマッチングにつながっている。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・求人は増えているが、企業の求める人材がなかなか集まらない状況にある。求人増は良い傾向ではあるが、企業ニーズに合致しない人材が職に就けておらず、あふれている。企業の目線は相変わらず高く、こうした課題を解消しなければ景気は回復してこない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・2月に入り、特に介護、建設土木関連の業種で人手不足が深刻さを増している。業種、職種によって求人数に顕著な開きが出てきている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・2月は業種により求人件数がまちまちであり、医療介護が依然として人手不足から求人件数が増加しているほか、スーパー、小売、生活関連サービスが微増となっている一方で、飲食店、娯楽、教育関連が減少、建設、運輸が横ばいでの推移となった。
		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105%と数か月ぶりに前年を上回った。例年、2月は介護などの医療関連の求人が最も多くなる月であるが、今年は前年を5割強も上回った。しかし、派遣、小売といった2～3番目に多い業種、職種がともに前年を2割下回ったほか、それ以外の業種も増減が入り乱れており、結果的には全体で5%の伸びにとどまった。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は前年を7.8%上回り、14か月連続での増加となり、月間有効求人数は前年を9.3%上回り、23か月連続での増加となった。
		職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・就職件数が2か月連続で前年を上回った。フルタイムでの就職も増えてきている。
	変わらない	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年を5.7%上回り、60か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年を6.9%上回り、60か月連続で前年を上回った。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・1月の新規求人数は前年を11.7%下回った。新規求職者数は前年を3.4%下回った。月間有効求人倍率は0.88倍となり、前年の0.87倍を0.01ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は47.1%と相変わらず低く、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、依然として厳しい状況にある。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・アジアからの観光客の増加により、ホテル、土産店、家電量販店などの関連業種が例年以上に好調であるため、雇用にも良い影響が出てくるのが期待できるが、海外から原材料を輸入している企業においては、価格への転嫁が難しく、苦しい状況にあるため、雇用への影響が懸念される。
	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	—	—	—

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	タクシー運転手	販売量の動き	・今までどおりの良い成績が続いている。今の状況ではマイナスの部分がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の気温と同様に消費者マインドも上下しているが、状況は明らかに良い方向に向かっている。特に原油価格の下落は、ガソリン代だけではなく暖房用灯油の価格も劇的に低下させており、消費者の気分を変えさせたのではないかと。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前との比較及び前年比は、来客数、客単価共に若干の上向きとなっている。悪天候で来客数が落ち込んだ前月の反動により改善している面もあるが、そうだとすると、客の購買意欲、雰囲気共に悪くはない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月はバレンタインの商戦があったが、このようなオケージョンニーズでは客の購買力は落ちていない。また、ベースアップや賃上げなどの話題も徐々に聞こえ始めており、所得が好転して最終消費に向かうことを期待している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・全体の売上に大きく影響する高額商材の販売量の動きには変化がみられない。しかし、今まで苦戦していたファッションアイテムの動きが良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として来客数は前年を下回っているものの、単価は11月より回復傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・コンビニコーヒーの影響もあり、全体的に来客数の回復がみられているものの、単価的にはあまり上昇していない。ただし、買物を手控える傾向からは徐々にではあるが回復しつつある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・入卒需要で例年よりもオケージョンアイテムに動きが出ている。また、春物の立ち上がり早く、売上に結びついている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降の軽自動車税及びエコカー減税改正を前に、販売量が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に向けて新規の来客数が増加している。また、購入見込みの高い客が多い。管理客の代替、紹介、増車の情報も増えてきている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・例年に比べて積雪が無いため、春物商品が順調に動き出している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・売上が前年同時期と比較して増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会などで客が動き出しており、3月の下旬頃までは予約が入っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・単価は上がっていないものの、来客数は増加している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・レストランでは、ランチタイム利用時において、40～60代の婦人客の平均単価が上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は変わらず好調を維持しているものの、宴会の来客数は少し減少している。また、前年は二度の大雪の影響もあり来客数の減少がみられたレストランも、今年は天候に恵まれて、来客数は前年比で1～2割程度の増加となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規申込数に変化はないが、解約数が大きく減少してきている。少しではあるが、生活に余裕が出てきている。
		観光名所（職員）	それ以外	・来客数の前年比は落ち込んでいるものの、ここにきて台湾人客の動きが非常に伸びてきている。また、台湾の旅行スタイルが変化しているのか、今年からは団体旅行よりも個人旅行が増加しているようである。これらの客は買物はしないが食べ物にはお金を使う傾向にあるので、うまくこの流れに乗れるように免税店の申請をしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向にストップがかかってきており、前年並みの数字にまで回復している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に、前年比を15%ほど上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・この季節としては比較的穏やかな天候であるが、春に向けての衣料品関連の動きは今一つである。各店共にまだ模様景況に苦慮している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雪の量も少なく、来客数はわずかではあるが回復傾向にある。しかし、飲食店は増加しているものの、営業時間を昼から夜へ移行している店が増えはじめており、日中の来客数が少し減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・超特価品は売れているものの、通常の商品が売れていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖房用灯油やガソリン価格の値下げにより、それなりに可処分所得が増え、消費者の財布のひもが緩むのも間近ではないか。長年の儉約志向から抜け出す環境は整いつつあるとみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、前年比でみて売上の動向は厳しい側面があるものの、消費税率10%への引上げの延期が発表された以降は、少し平穏に戻っている。ただし、消費税増税以降、必要なものとの差がはつきりとしてきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・2月は天気が良く、来客数が増加している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、それに比べれば落ち込んでいる。ただし、今年は雪がないため来客数が増加しており、景気はやや良い傾向にある。また、客もあまり買い渋る様子をみせていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の販売量がやや良くなってきているものの、低価格商材の動きが鈍く、販売台数としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数に変化はないが買上点数が減少している。また、顧客中心の動きであり、化粧品は好調であるものの雑貨系が苦戦している。ガソリン価格が低下して広い範囲から来店しやすくなっているが、買物の絞込みは根強く続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年の消費税増税後の落ち込みからの回復がみられない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上高の前年同月比は、前年の12月以降はやや減少傾向にある。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・前年と比べれば天候は安定しており、春物の動きも出ている。しかし、客単価は減少しており、依然として客は慎重な買い方をしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動が前年比に表れている。ただし、来客数、単価共に、駆け込み需要による増加分を差し引けば、上下どちらともいえないようである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前月の平均単価は前年比の伸び率に低下傾向があり、業績も出店エリアごとに差異が生じていたが、2月は先々月やそれ以前と同じ水準にまで戻ってきている。しかし、来客数の推移、買上点数の伸び率は依然として低迷しており、全体としては横ばいである。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数、単価などは徐々に前年並みに近づいているものの、消費者の財布のひもはまだ固い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比100%であり大きな変化はみられない。また、その他の項目もプラスマイナスが拮抗して大差はなく、客の動向にもあまり変化はみられていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で5ポイント低下している。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店の出店が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月以降、担当エリアの来客数が伸びている。

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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・雪が少なく天候に恵まれたものの、売上、来客数、単価共に前年比を下回っており、利益も全体的に低下している。さらに、2月は28日の営業に対して31日分の経費となり、除雪代も大きな負担となっている。また、近くのコンビニよりも遠くのスーパーという風潮がみられている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・競合店の出店傾向が激化しており、厳しい状況が続いている。ただし、雪解けが例年より早く、車の往来が増えたことが多少の救いとなっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・上位ランク顧客の売上が増加している反面、数的に一番多い一般客の売上が減少しており、結果的に全体での売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・地方の中小企業は、都市部の好況感には程遠く、また、原材料の高騰分を小売価格に転嫁できずに苦慮している。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・フレッシュ客の来客数は前年並みに推移しているが、1人当たりの単価が前年を下回っている。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・2月は売上高及び売上点数の月別指数が低い月である。しかし、今月は前月からの推移と比較しても大きな変動がなく、景気の動向に変化はみられない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があった。そのため、前年比に大きくその反動が表れている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の時期と比較すればまだまだ数字は良くないが、一時期と比べれば客のマインドは上昇しており、買物の様子や単価の動きは上向いている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・ここ数か月間、土日の来客数に変化がない。新しい商品が出て同様である。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・ここ数か月、販売量は前年割れの状態が続いている。また、ガソリン価格の下落で、低燃費車への代替需要も低下している。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・2月は一般的には暇な月といわれているが、今月は仏事の需要が多く、来客数が非常に増えている。
		その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・雪祭りの日程が周辺と重なってしまい、人出は多かったものの、売上はそれ程でもなかった。また、米の価格が下がった影響で地元農家が出費を抑えているのか、飲食店の動きも低調である。
		その他専門店[パソコン](経営者)	競争相手の様子	・年末からここにきて、継続して仕事や受注がきている業者は半数にまで満たないようであり、他はかなり暇になってきているとの話を聞いている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・1～2月は毎年あまり売上が良くない時期であるが、今年は極端に低下したという印象である。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	・原油価格の下落により末端価格も低下していたが、ここにきて反発局面に入り、再び店頭価格が上昇してきている。そのため、微妙に消費が抑制され始めており、春の行楽シーズンを前にして今後の消費が上向くかどうか微妙である。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・原油価格の暴落で販売価格が低下したことにより販売量の増加を期待したが、2月に入り仕入価格が再度上昇に転じており、販売量に変化はなかった。
		高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・消費税増税からそろそろ1年が経過し、その影響から脱却することを期待していたが、現在は非常に悪い状況である。
		高級レストラン(支配人)	お客様の様子	・1～2月は、来客数、売上共に前年比が若干落ち込んでいる。客単価も前年比98%と前年には届かなかったものの、前年はレストランウエディングなど大きな団体客があったので、そちらを差し引くと前年並みとなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・状況に変化がない。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・当店では宴会や常連客の需要があり、何とか売上がつながったが、周囲の同業他社の状況はあまり良くないようである。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・今月は観光客が少なく、地元客の人生の節目による会合や、毎年恒例のリピーター客でどうか前年並みの入込となっている。また、相変わらず建設関係と自動車関係の客が目につく。

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
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・乗客数、売上共になんとか前年並みで推移しているものの、なかなか目標には届いていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売単価、乗客数に動きはあるものの、結果として販売量には変化がみられずに、停滞している感がある。一部でも良いセクションがあれば動きもあるが、全体的に大きな変化はなく推移している。
		タクシー運転手	乗客数の動き	・前年の消費税増税以降、乗客数が全く振るわない状態である。我々タクシーや飲食店は多大な影響を受けており、特に今月は前年を大きく下回っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気回復の兆しは見えるものの、地方ではまだ実感できないという声が多い。通信業界においては、各キャリアのアンテナ基地局の工事が2月を目途に終息する状況のため、新事業の模索が続いている。また、通信業界の建設業部門に携わっている業界の再編が今後の就労に影響する可能性が出てきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建設業以外の顧客からは、消費税増税、円安による原価高騰が話題にでる。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・施設内店舗の乗客数に大きな変化はないが、安い品物に人気が集まっている。
		観光名所（職員）	乗客数の動き	・今月の中旬に冬の大きなイベントを開催したところ、大勢の客でにぎわった。しかし、買物などの支出は抑えている印象である。
		遊園地（経営者）	それ以外	・今月は冬期休園しているが、学校、団体の予約状況に変化はみられない。ただし、仕入れ先からの値上げ要請が多い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量は少ない。ただし、毎年この時期は販売量が落ち込む傾向にあるため、景気が悪いというわけではない。
		美容室（経営者）	乗客数の動き	・現役の方は給与の増額や賞与など景気回復を実感するかもしれないが、年金で生活しているような客はできるだけ美容室の回数を減らしている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・周辺では復興関連の仕事がほとんど終了しており、その影響を受けている。まだ仕事が残っている地域でも数は大分少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量、着工件数共に大きな伸びがない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・予約が非常に少ない状況である。天候の変化による影響ではなく、景気が低迷している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が出始めている。時計、ブランド宝飾など高額商材や家具などは特に影響が大きい。一方で衣料品、化粧品は堅調に動いており、また、バレンタイン商戦などのオケージョンは好調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・フリー客を取りこめていないため、百貨店としてオケージョンニーズが高まる時期にもかかわらず、乗客数は停滞しており、スーツやコートなどの重衣料の売上が苦戦している。また、前年のこの時期は消費税増税前の駆け込み需要が始まっており、その前年並の売上が出るほどの好条件はなく、苦戦を強いられている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・乗客数に変動はないが、買上点数は減少傾向にある。加工食品の値上げが相次いでおり、客は生活防衛意識が強くなっている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・乗客数は維持している。しかし、買上点数は減少しており、客単価もその分減少している。スーパーは厳しい状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年は2月中旬から消費税増税前の駆け込み需要として、保存の効く加工食品や酒、米、家庭用品などグロスリー部門の売上が10%以上伸びていた。そのため、前年と比較するとやや悪い状態である。
		コンビニ（経営者）	乗客数の動き	・会社の閉鎖などにより無職の人が増えてきている。そのため、なかなか売上が増えない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・乗客数は前年比99%と回復傾向である。しかし、客単価は前年比95%に留まり、苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・前年は2月の大雪の影響で一般客のスーツ需要がなかったが、その分、今年は順調である。しかし、3月からスタートする就活マーケットがあまり思わしくない。10月からずっとマイナス傾向であったがここに来て盛り上がり、数字が予測に届いていない。
		家電量販店(従業員)	来客数の動き	・来客数が減少し続けている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・地域市場が縮小傾向にある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・4月から軽自動車税が増税となるにもかかわらず、駆け込み需要があまり発生していない。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・記録的な降雪であり、それに関わる業者の仕事は増えている面は有るが、当業界は例年に比べて、低い販売量となっている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・客の動きが鈍く、販売量につながっていない。扱っているものが耐久消費財であるので、客はじっくり見ながら決めている。子供の入学関係、特に学習机は前年度より若干の回復をしているが、一般家具は前年より悪い状況である。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・例年のない降雪量の影響もあり、今月は消費者の動きが著しく鈍い月である。飲食店は、週末に多少の人の動きがあるものの平日には1人の来客もない状態が珍しくないような状況である。おのずと飲食店への販売量も低迷しており、今月は地を這うような販売量である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は、あまり積雪がなかったにもかかわらず、客足は鈍いままである。特にディナータイムの客が極端に少なく、二八という言葉どおりの状況となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今月も売上が前年をやや下回っており、連続して低調な推移が続いている。同業では廃業した小規模旅館も出ている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・様々なイベントが目白押しであった秋口までは当県に来る客も多かったが、その後はぱったりと客足が途絶えている。また、一般宴会も今一つ単価が上がり、件数も伸びていない。ただし、2月に入り婚礼は若干の回復の兆しをみせている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・個人客、法人客共に前年比は引き続き減少傾向にある。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の販売が思わしくない。円安に加えて、原油価格が下落して、本来であれば燃油サーチャージはゼロになってもいいところだが、減額に留まっているため、客が手控えている。また、テロの影響もある。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・国内旅行、海外旅行共に来客数が減少しており、単価も下がっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・パリのテロやイスラム国関連の様々な事件により、旅行のキャンセルが発生している。また、円安の影響もあり伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・客は、タクシーに乗らずに極力歩くようにしているようである。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・今年に入って各種物価の値上がり相次いでいる。一部の企業では賃上げを行うところもあるが、全体的な底上げにはなっていない。収入は横ばいで支出は個々の努力となっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税増税後は、女性客の来店周期が伸びている。
		その他住宅[リフォーム](従業員)	来客数の動き	・前年4月の消費税増税以降、受付件数が減少している。
	悪く なっている	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・1週間に1度の来店が2週間に1度になる、又は月に1度の来店が2～3か月に1度になるなど、客の来店頻度の低下が目立っている。
		一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・ガソリンなどの値下げによる客の購入欲の増加を期待していたが、再び値上げが始まっている。結局、なかなか思うように商品が売れていない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・ガソリン、灯油の価格が前年より安くなっているものの、消費税増税により消費が落ち込んでいることもあり、明らかに客の財布のひもは固く閉ざされている印象がある。

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	
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・雪が多く悪天候も影響しているが、前年の消費税増税前の駆け込み需要で買物をした客が、今年に買い控えをしている。上質な物を販売しており、客はアイテムを毎年は買わないため、高額商材の売上が厳しい状態である。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・歓送迎会を控えている人が多く、夜の飲食が縮小傾向にある。	
企業 動向 関連  (東北)	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手企業の設備投資が進んでいる。また、自動車関連においては改造も含めた設備関連受注が堅調である。	
		やや良く なっている	食料品製造業 (総務担当)	それ以外	・直行率アップ、経費削減などの内部努力の成果が表れており、売上は微増であるものの、利益を出すことができている。
	変わらない		電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・主に設計やソフト開発関連が非常に好調であり、人手不足で受注を断る状況も見受けられる。
			建設業(従業 員)	受注量や販売量の動き	・年末から年始にかけて、大型公共工事などの受注が確定してきている。
			建設業(企画担 当)	受注量や販売量の動き	・おおむね年度目標値をクリアしており、一段落した状態が続いている。
			広告業協会(役 員)	それ以外	・1～2月のテレビ広告は苦戦していたが、新聞、ラジオ、折込広告は2月の数字が前年を越えており、明るさがみえてきている。しかし、不動産関係では、住宅展示場の入場者の減少やマンションの供給数減少などがあり、広告出稿が期待できない状況である。
			その他非製造業 [飲食料品卸売 業](経営者)	受注量や販売量の動き	・首都圏向けの出荷量はほぼ前年並みを保っているものの、地元のスーパー、小売店向けの出荷量は好転している。ようやく出荷量に回復の兆しがみえてきており、少しずつではあるが地方にも好況の雰囲気が出てきている。
			農林水産業(従 業者)	それ以外	・燃料価格の下落は一服している。
			食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年は大雪の影響で売上は落ち込んでいたが、今年は天候も良く、加えて、バレンタイン商戦で売上を伸ばすことができている。
			食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・3～5%の売上減少が続いている。特に東北地区での復調の兆しがみえない。
			繊維工業(経営 者)	取引先の様子	・相変わらず店頭売の売行きが良くない。
			出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みであるが、短い納期の仕事が多く、残業が増えている。
			土石製品製造販 売(従業員)	取引先の様子	・給与や賞与の面で景気が回復してきているようであるが、取引先ではまだそうした状況ではない。そのため、工事価格の値上げなどに踏み切れない状態が続いている。
			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	・大きな変化はないものの、良い状態が続いている。
			建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・気候が良くなってから工事を考えたいという客が多い。
			輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・当地区の状況に大きな変化はない。
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・契約更新の際に、他社へ切替えてしまうケースが増加している。		
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。		
	金融業(営業担 当)	取引先の様子	・個人客の資金運用が投資信託などの商品に向いてきている。		
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、受注量は確保出来ているものの、原材料費アップなどのコスト要因もあり、利益増につなげられていない。		
	公認会計士	取引先の様子	・飲食業の前年比は売上、利益共に増加しているが、小売業は売上、利益共に減少している。また、建設関係は横ばい状況であり、大きな変化はない。		
	コピーサービス 業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大口案件の数が少ない。また、小口案件は価格競争が激化しており、なかなか受注に結びつかない。		
	その他企業[企 画業](経営 者)	受注量や販売量の動き	・年度末は得意先の事情により受注案件が少なくなる傾向にある。		

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
		その他企業〔工場施設管理〕(従業員)	取引先の様子	・新品種の立ち上げなどがあるものの、それに伴う設備の投資などがあり、状況は変わらない。
	やや悪くなっている	農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・果物農家の収入は前年の8割程度である。
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の数量不足や価格の採算割れにより、住宅着工数が悪化している。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・12月までは前年を上回る売上であったが、1～2月は前年比10%マイナスとなり落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、国内受注が減少傾向にある。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月は営業日数が少なく、また、春節休暇の影響により輸出入が停滞している。
		広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・価格に対して、厳しい値引き要求をされている。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (東北)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・仕事量が増えてきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年同月比において、新規求人数は減少したものの、有効求人数は増加している。また、有効求職者数が引き続き減少したこともあり、有効求人倍率は高水準で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・平成27年1月新規求人数は今年度3度目の4千人台となっている。前月比は12.7%増加している。また、前年同月比は17.1%増加と2か月連続で2けたの増加となっており、好調が続いている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・2016年4月の採用に向けて、企業が非常に活発にインターンシップを開催している。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・人材総合サービスにおいては、登録スタッフ不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人数の動きは全体的に鈍い傾向である。ただし、応募者がえり好みをしているという背景はあるものの、地元の企業の募集が若干ずつではあるが増えてきている。ひとつ気になるのは、支店経済である当地域において、支店からの募集が大きく落ち込んでいる点である。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求人数は増加している。しかし、円安などがデメリットとなっている業種からの、事業主都合による離職者が増加傾向にある。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・有効求人数の前年比は2か月連続で若干の減少となっている。ただし、求職者数においては、在職者が増加しているものの事業主都合離職者の減少幅が大きく全体的に減少が継続している。そのため、求人倍率は引き続き高水準である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数、求職者数共に増加しているが、前年比では減少している。特に、求職者数の減少が大きく在職中に求職活動をしている人も増えている。ただし、全体的な状況に大きな変化はない。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・月間有効求人数の前年同月比は18か月ぶりに増加に転じている。しかし、新規求職者数、有効求職者数、新規求人数は微減している。また、有効求人倍率はこの1年の間0.8台後半～1.0台前半で推移しているため雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。	
民間職業紹介機関(職員)		求人数の動き	・特に製造業において、年度末に向けての雇止めが発生している。	
やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・新規の派遣登録者数の鈍化と売上の前年比94%という前年割れにより、損益分岐点が上昇している。また、収益は前年比65%であり、3か月前と比較してやや悪化している。	
	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・サービス業や小売業の人事担当者の話からは、人手不足感はあるものの将来に不安が残っているため、正規雇用を抑えている様子が見える。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・売上は3か月前の半分となっている。また、求人広告は依然として県外勤務地がほとんどである。
	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  (北関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が110%、乗客数が104%と好調である。1人当たりの単価が上昇している。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・夕方5時以降の入店客がかなり減ってきている。特に、若い世代に顕著に表れているが、年配の来店が多いからか単価が上がったので救われている。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校関係の販売を主にしている。今は中学校の入学の販売を行っているが、思ったより注文が出ていない。学校で使う物に対しては景気どうこうでなく買ってもらえる状況かと有難く思っている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地元客の財布のひもは固いが、首都圏など県外からの観光客に良い風を感じる。	
		百貨店（店長）	お客様の様子	・飲食関係に客が戻ってきており、前年比2けた増に近い売上となっている。喫茶は17か月連続で前年を上回り、中食需要も伸びてきたが、生鮮三品は節約志向が継続しており、苦戦している。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が興味のある物に対する購入が盛んである。これは多少、余裕がある方が増えていることもあると思う。最近だとココナッツクリームやえごま油といった商品で、中でも価格的に高いものほど人気である。	
		スーパー（統括）	販売量の動き	・2月は最高気温が10度を超えた日が既に12日間（前年は1か月で6日間）と安定した天候で、食品は既存店前年比106%と堅調な動きで推移している。衣料品は前年は大雪で売れなかったが、一昨年並みに戻り、既存店前年比128%となっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・100円コーヒーで来客数の増加にはつながっているが、単価の上昇にはつながっていない。来客数の増加は第1条件であり、お勧め商品によっては売上増への手ごたえはある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸とあわせて長野駅も改装工事等を行い、いろいろな客が出入りしており、今月は珍しくやや良いと思っている。これからまた名刺のご開帳などもあるので、恐らく5月ぐらいまでは販売量は多くなる。	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前月は降雪が多かったが、今月はほぼ安定した状況になっている。ただし、寒暖の差が激しいため、客の予約状況はあまり良くない。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月になってから企業の異動がだいぶ増えたようで賃貸のアパート、マンション等の引き合いがかなり多くなり、契約にも結び付いている。ただし、やはり値段が高い物件については契約にならない。土地等は安い物件は動くが、普通の値段だとなかなか動かない。貸店舗等についてはまだほとんど動きがないという状況である。	
		変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月はイベントもあまりなく、新年会も一段落して皆のんびりしている。大型店の特売がある時だけは出ていくが、あとは静かである。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の購入意欲を起こさせる要因が見当たらず、商品の動きも相変わらず良くない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・春物衣料の動きがやや活発になってきており、特に、卒業、入学関連の商材が好調である。全体的には3か月前と比べてあまり変わらない。		
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・昨年が大雪だったため、数字だけ見れば2けた増という結果だが、一昨年と比較すると厳しい状況に変わりはない。入進学等のオケージョン商材の動きも鈍く、最終価格のセール品への反応も芳しくない。		
スーパー（経営者）	来客数の動き		・来客数が減少しているが、客単価の上昇でカバーしている。		
スーパー（総務担当）	販売量の動き		・前月同様、売上は9掛けの状況で変わっていない。地方のスーパーには春節の恩恵もなかった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・昨年の特需を除き、来客数、客単価、買上点数など大きな変動もなく、来客数の減少分を単価上昇で補い、売上、利益を確保するという状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は節分の恵方巻きやバレンタインデーなどの行事もあり、前年と比べれば大雪も少なく平穏な月だったが、その割に販売量が増えなかったので変わらないという判断である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店の周辺では同業店が閉店したり開店したりと目まぐるしく変化している。今月は閉店があったため若干増えているが、来月は開店があるのでまた戻るのではないかという状況である。環境の変化があるだけで、総数や流れは特別変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・顧客の購入意欲は相変わらず低い。車の故障で修理代金が高くなるケースなどで、仕方なく低価格の車を購入するケースが多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車の売行きが少し改善されたようである。地域の自動車メーカーは、技術の高水準は当然であったが、従来の比較的地味な広告宣伝から積極的な宣伝にシフトし、かなり認知度を高め、国内のパイは微減でもシェアは上がったようである。また、車関連の税金が上がる前の駆け込み受注が増え、ベースアップへの期待感も出ている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は自動車販売及び整備需要が1年間で最も多い時期である。需要期を前に商談数が増えてもよいと思うが、例年ほど多くはなっていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・依然円安が続くなか、ガソリン単価は上昇傾向で、消費者の節約志向が強く、必要最低限の物しか購入しない。車の販売も他メーカーの新車投入の影響を受け、低迷が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の2月と比べ、来客数が少なく販売量も比較的少ない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・買上点数の前年割れが続いている。前年は、消費税増税前の駆け込み需要が始まっていたこともあるが、一昨年と比較しても減少している。株価は上がっているが、庶民の景気への不安感は払しょくできず、消費には反映されてきてはいない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・まだ世帯収入が増えていないためか、特価品などの安い商品しか売れていない印象である。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・年明け以降、客単価が頭打ちになり、来客数も上がらない。前年との比較で消費税増税前の駆け込み需要分のマイナスも大きい。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・堅調に数量が推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼夜の客入りが多い時と少ない時が極端である。昼間の来客数が少ない時は夜も少ない。非常にばらつきがあるのでなかなか難しい部分がある。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要期の客入りは良かったが、ここにきて来客数が大幅に減少しており、景気の回復感が薄い。今は横ばいの状況だがいつまた落ち込むのか分からず、不安から収入を消費に回したりできない心理状態にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会は前年以上に入っているが、フリーの客足が非常に良くない。通行量が落ち込んでいて、街中に活気がない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・判断理由としてお客様の様子としたが、来客数、競争相手などすべて当てはまるような気がする。2月に入ってなお一層良くないような気がしている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・春節の影響で、インパウンド関係が例年以上に好調で、客数自体も増えてきている。その反面、個人客の単価が多少ながら低下してきているのが不安材料である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きについて、3か月前は例年に比べてやや悪かったが、現時点でも例年に比べてやや悪い状況なので、3か月前と変わらない。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・乗車した客の様子から判断すると変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢世帯の解約が徐々に増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		通信会社（局長）	販売量の動き	・毎月の契約数については横ばいの状態である。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・入学時期に向け、物件探しや電化製品の購入など動きはあるが、例年並みにとどまっている。	
		通信会社（局長）	販売量の動き	・春商戦に向かい、盛り上がりのスタート月であるが、例年より販売数量が鈍い。3か月前と比較しても大きな変化がなく、他社競合状況も沈静しており、やや拍子抜けである。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年は大雪の影響で来客数が少なかった反動で、今年は前年を上回っている。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・2月に入り大学生のツアー客が増えているが、総体的な入込はほぼ横ばいである。近隣のスキー場は多くの外国人でにぎわっており、宿泊施設や飲食店も恩恵を受けているが、影響は隣町や地域までは至っていない。	
		ゴルフ場（総務部長）	お客様の様子	・3月の予約状況は前年並みである。	
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化がみられないからである。	
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・イベントを通してなかなか景気は把握しづらいが、あまり動きは変わらない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年に一度の冬のイベントを開催しても、出店した店だけはいくらか売れるが、既存の店はほとんど売れず、特価品を店舗の前に出しても売れるのはわずかでさびしい限りである。本当に単価の低い物だけは手を出す、それ以外の物は手を出さない状況である。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・太陽光発電の契約が激減しており、一般家電品の動きもあまり良くない。
			百貨店（店長）	販売量の動き	・売上の大半を占める平均的な収入世帯の購買が、月を追うごとに必要な物だけに限られる傾向が強くなってきている。また、今月は前年が消費税増税前の駆け込み需要が大きかった月ということもあって低調に推移している。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニが増えすぎてついに来るところまで来たという感がある。来客数、売上が減り、経営内容が良いわけでないのに複数店を出店し、近くに競合店ができる、この繰り返しである。当店も影響を受けている。
			衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・たまに出てきた客は、やはり来店すると欲しくなるからと口にしており、出てくるのを極力抑えているような状況である。また、生活必需品、身の回り、家庭用品などが徐々に値上がりを続けているので、これから買物がもっと大変になるというような話も聞かれる。これらを考えるとあまり良い方向にはいかない。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売り以降、受注の伸びが芳しくないためである。
			乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年1～2月は12月でかなり販売しているためにあまり良くないが、今年は極端に落ち込んでいる。以前は新車だけだったのが今月は中古車販売まで落ち、販売台数が異常なほど落ち込んでいる。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず2月に入っても客足が鈍い。天候不順と寒さが大きく影響していることが原因のようである。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き		・秋季シーズンは県外からの客が好調に推移したが、冬季は県外客が極端に減り、ほとんどが地元客になる。地元の経済状況は芳しくなく、冬季シーズンは年々販売が減少傾向にある。		
旅行代理店（従業員）	単価の動き		・決算報告は上々な雰囲気だが、賃金にはまだ反映されていない。		
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子		・客の動きが鈍く申込件数や来店者が減っている。国内ではバスの運賃改正によるバス旅行離れや、それに伴う旅行費用の増加があり、海外ではイスラム国の情勢悪化などによる渡航自粛が原因と思われる。		
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き		・販売量が減少している。		
タクシー運転手	単価の動き		・今月は前年比93%の実績で、やや悪い。前年より天気がやや良いということもある。		
タクシー（経営者）	お客様の様子		・全体的に動きが悪く、前年同月比で7%の減少である。		

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
		美容室（経営者）	それ以外	・美容院の客単価、来店客は年々減ってきている状況で、景気が良くなる条件はそろっていないが、結婚披露宴で、洋装だけでなく和装の白無垢や振袖も着るといふ新婦が少しずつであるが増えてきている。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・来客数、単価、総体的な売上等は横ばいだが、先の予約について前年比で悪くなっているため、やや悪くなっていると判断している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから新規の依頼はほとんどなく、今ある仕事も徐々に完了してきている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は稼働日数が少ないせいもあって、かなり厳しい状況である。3か月前と比べても極端に来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・現在のところは今年度分の残りの仕事があるが、情報量は確実に少なくなっており、次年度にはかなり少なくなりそうである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客の動きは鈍く、消費税増税延期の影響は大きい。購買意欲も低下してきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売行きが悪さに、過去の実績を見てみたら、東日本大震災の年と同じ状況で、何か起こらねばいいが、と要らぬ気遣いまでしている状況である。寒さで、客の出足が悪い上に、雪も中途半端に降るので関連品も売れない。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	来客数の動き	・商店街の皆の話聞いたが、観光客関係の旅館業であってもあまり良い話が聞けない。客が来ないという話ばかりを聞いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数に限らず、すべてが悪い状態になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年2月は利用客が少ない時期だが、今年は特に少ない。地元の人も、来市の客も少なく、週末は売上が1万円に届かない。都市部では景気が良いようだが、地方では全然悪い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度末というのに、見積りも含めて案件自体が少ない。
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・自社保有のメガソーラー2か所が発電を開始し、3～4か所目が土地造成工事中で、5～8月に発電開始予定である。
	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・いよいよ価格交渉に入り、何とか原価分だけは乗せられる感じになってきたので、数量は減るかもしれないが確実に利益を確保できる価格帯になるはずである。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・業界の各種取組により県内外からの引き合いがみられ、底堅く推移している。
		化学工業（経営者）	競争相手の様子	・これまでの生産情報によると同業者の生産は増加傾向にあり、当社の傾向と照らし合わせても同様である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品の受注が増えてきた感じがする。業界全体に若干持ち直した感がある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の輸出増によりやや良くなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は現政権になってから伸びており、今期は前年比6%増の発注額がある。ただし、前年は前々年より15%増であったので、伸び率は縮小している。地方においては公共工事の経済効果が大きい。当社も社歴50年近くになるが、公共工事で成り立っている。ただし、利益に関しては最低価格の受注なので厳しい状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの商店、飲食店などが徐々ににぎわい、下請製造業、建設業などで業況がやや良くなっているところもある。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注受注の話は以前より増えてきているが、契約率は低迷している。
窯業・土石製品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・年度末に向かって良好な状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を聞くと、2～3月は非常に仕事が少ないが、4月以降は少しは希望もてるのではないということなので、今のところは変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注は今期末での追い込み受注であり、4月以降は不鮮明である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ3～4か月、取引先、受注量、販売量の動き等はあまり変わっていない。完全に勝ち組、負け組と分かれているような感じで良い会社は良いし悪い会社は悪く、普通の会社はあまりないような状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸送業としては原油価格が下がり、燃料コストが下がる分は好材料であるが、前年の消費税増税前の物量増に対し、今年はその分が1割ほど落ち込んでいる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業の受注状況に改善の動きがみられる。しかし、地域の消費の動きが改善されず、全般的にみると景況感是不変である。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・市場のバイが少ない中で価格競争にさらされているために非常に利幅が取れない。個人消費についても、まだ賃金も増えていないので消費性向が上がらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安の影響についてプラス、マイナス両面あり方向感を見出しにくい状況が続いている。内需においても、個人消費にまだ力強さが感じられない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿量はそれほど伸びていない。通常は年度末に向けて、販促の盛り上がりがあるが、今年は横ばいで静かに流れていく傾向である。やはり、物販や飲食、全体的に売上が悪い状況が影響している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で前年のチラシ出稿量は大きく伸びていたため、反動もあり、今月は前年比91.1%と低調である。量販店のレジを担当している女性から「年が新しくなって客の買物がさらにシビアになっていると感じる」と聞いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・一部製造業は忙しく、残業なども結構しているが、全体の消費活動は停滞しているようである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・一時的に少し上向きになったが、またほとんど変わらなくなっている。
やや悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の好不調が明確に分かれつつあるのと、一つ一つの案件のボリュームが減少してきており、全体として売上を上げることが非常に困難で厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先何社かで、製品が売れずに在庫を積み増しているのが年度末から4～5月にかけて生産調整をするという話がちらほら出ている。まだ生産量が落ちるのではないかと懸念している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は盛り上がりには欠けたとはいえクリスマスシーズンだったため売上は確保できた。1月は年初の展示会でスタートし、3月は春向けのイベントがスタートするが、2月はジュエリー業界にとっては谷間でイベントが組めず一番厳しい時期である。顧客の買い渋りが続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比べても新規受注が少なすぎる。
	悪くなっている	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・先月も長年取引していた先から保守管理費用の見直しがあり大幅な売上減となったが、今月も委託業務がなくなったりと、売上減少が続いている。決算を前に当期の利益が出るかどうか危うくなってきている。
雇用関連 (北関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ仕事が少し増えており、人も募集して売上が伸びる予定である。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求職者の動きが活発で、受けると言った数時間後に断られ、他に決まったといったケースが多々ある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数がわずかながら増加している。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年、年度末にかけて求人が増加するが、例年より求人数が多くなっているように感じられる。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・平成26年5～11月まで、自己都合等の退職者が前年比で増加したにもかかわらず、有効求職者数が平成27年1月まで22か月連続で減少していることから、転職が容易になっているのではないかと考えられる。ハローワーク以外の求人も増えているのではないかと。なお、事業主都合による退職は横ばいである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含め、けん引する製造業において、企業により温度差が激しいものの、中小企業でも採用意欲が高まってきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関係の製造業、電機、農機具等の機械工業関連の募集が幾分伸びてきている。住宅関連は伸び悩んでいたが、公共事業関連の土木は目立っており、小売等に比べればかなり土木の募集は出ていたようである。人手不足もあると思うが、従来からの介護関係、介護士のサービス業等の募集も比較的活発である。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・派遣の求人数に変動はない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先等も含め、売上、利益共減少しているためか、残業カット、経費カットなど、今まで以上に削減指示が出ている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・継続して新卒求人を出す企業も多くなっている。求人数については、採用予定人数に満たない企業が出てきてこのような状況になっていると考えている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺の一部の企業は円安の影響で景気が良くなっているが、企業全体を見るとまだ低調で、その中でも業種により格差がある。求人募集広告も時期的に1～2月は例年少なめである。
悪くなっている	○	○	○	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (南関東)	良くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・1月から続いているセール体制が奏功し、順調に推移している。入店も多く、まとめ買いの傾向が見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年は降雪の影響で来客数がかなり減ったが、今年はその影響もなく、前年よりも良い数字が出ている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先月までに契約には至っていなかったプロジェクトが複数件動き始め、来期からの契約が成立している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が堅調である。イベント関係のスポンサーの動きも悪くない。春節の関係で当地域も台湾、中国からのインバウンドがかなりあった。一番主力としている顧客層が少し弱いが、全体としてはやや良い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・店頭の小売は来客数が増えている。市やメーカーと商店街連合会で健康づくりということで万歩計を使った様々な企画をしており、集客が上がっている。外商に関してはテコ入れをして、官公庁関係の案件を頑張っているようにしており、段々と芽が出てきている。官公庁で何とか予算がつくというようなことで、状況は段々と好転している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減もみられるが、高額品を中心に全体としての売上は伸びている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・昨年の10月から来客数が前年割れとなっていたが、2月は四半期ぶりに前年を超えた。前年同月は主要商圏である埼玉、東京地区に大雪が降ったが、今年はそれが無い。また、本年はインバウンドによる来客増もある。中国からの春節による恩恵は銀座地区などに比べると十分取り込んでいるとは言えないが、それでも大きなプラス要因としてあげられる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株価が18,000円代に乗り、富裕層の購買意欲が活性化してきている。特に、絵画や貴金属等の資産価値がある商品と、趣味性の強い商材が好調に推移している。加えてインバウンド等の需要もある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・昨年の大雪や消費税増税前の駆け込み需要による影響を考慮しても、来客数が回復してきている。また、購買意欲を感じられるようになってきている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・2月は降雪の影響が少なく、前年との比較でプラス傾向にある。都心は春節のプラス要素があるが、郊外店はインバウンド効果は期待できず、依然として苦しい。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・昨年は2週連続で大雪となり商品の調達が厳しく、買物に出かけられない消費者も多かったため、来客数も落ちた。今年は比較的天候も良いため、節分から好調に推移している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・目的買いも含めてだが、スーツ、コートの来客数が増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車購入に対する購買意欲は上昇傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月であり、販売量の動きが活発になってきた。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・リフォーム業界においては、補正予算で可決された省エネ住宅ポイントの効果が早くも現れ始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・英語版メニューを商店街で作った。外国人観光客の周遊コースになってきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上が伸びているにもかかわらず、原材料価格の上昇や円安による輸入原価の高騰により、利益が出ず伸びない状況が続いている。
		タクシー運転手	それ以外	・今月に入ってタクシー運転手の推定平均年収が増加した等のニュースが流れたが、乗客が増えた感はあまりない。ただし、終電後のタクシー利用客が以前より多くなってきた感はある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大企業の客が多いが、ここへきて悪くなっていると話す客が少なくなり、ますます良くなるという客が多少増えている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・賃金上昇のアナウンス効果が出始めている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・折込チラシ等に対する反響数が増加傾向にあり、契約数も上向きつつある。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・求人情報が増えており、社員、契約社員、派遣社員も含めた人材の確保が難しくなっている。
		ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・会員の高齢化もあり、ゲスト来場率が高くなっているため、収支は上向いている。
	その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・購入単価が少し上がった感がある。先般まで購入単価に敏感だった顧客も、ある程度の推奨で少し高価なものを購入したり、客から他の商品を希望することが見受けられる。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2月になり契約数が伸びており、3か月前より良くなっている。都内の動きが活発に感じる。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客が買物に対して非常に慎重になっている。また、競合店と比較し、その中で少しでもリーズナブルな値段で販売している店に偏るような傾向にある。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・食品店に関しては非常に原価が上がっており、その反面、ガソリン価格が安くなっているが、両方を考えると、どうしても値上げの方が目に付くので、低迷している。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・2014年4月の消費税増税に伴う価格改定により売上高はやや微増であるが、単価の上昇分ほど増加しておらず、販売数量が減少している。ただし、会社の決算としては保有株の上昇や円安による債権の償還などで、本業以外の営業外収益が増加している。	
一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・単価の高い売れ筋商品が見当たらない。		
一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・必要な物は良い物を購入するが、特に必要でない物はお得感を示してもなかなか購入しない。先行きの不安から、お金がないわけではないが財布のひもは固いようである。		
一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・現在、競争相手がいないところで商売しているものの、あまり成績が上がっていない。かなり悪いのではないかと思うが、売上の的にはやや悪い程度で進んでいるため、時期的なものである。		
一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・2月も終わるが、個店としての対応がしっかりできていないためなのか、非常に客入りが悪い。		

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
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年明けの行事も落ち着き、中だるみの2月で需要が滞っている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・2月は天候が今一つ悪くて気温も低いいため、人の動きがまだ鈍っている。この先は良くなるような気配がある。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・3か月前と比べても変わらずに客の低価格志向が続いている。やはり年金の支給額減や消費税増税の問題がある。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・購入単価が高いため売上は伸びたが、昨年のような降雪の影響がないにもかかわらず、来客数は前年並みである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年を若干下回るか前年並みであり、3か月前とも変わらない状況である。来客数は前年を若干上回って良いが、売上にはなかなか結び付かない。1人当たりの売上高が上がってこない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1点単価は少しずつではあるが上がっているものの、来客数と販売数量は減少している。顧客の欲しい物と買う物の区別が顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要が徐々にみられた時期のため、宝飾品、時計などの動きが前年に比べて厳しい状況となっている。一方、食料品は堅調な動きをみせている。今月は食品の大きな打ち出しであるバレンタインが好調で、話題性の創出、ブランド集積により前年比3%増、恵方巻は関東地方でも周知され8%増とイベント要素の強い売出しは好調である。毎年、上顧客招待のイベントを開催しているが、予約販売も含めると売上高、来客数、単価すべてにおいて前年比2けたの伸びである。客の二極化が見られる。インバウンドについてはパイとしてはまだ少ないが、他社と同様の伸びは示している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の売上が前年プラスとなった主な要因は、前年は週末に2回の大雪があったことと、春節の中国人を中心とした外国人客によるところが大きく、それを除くと前年の消費税増税前の駆け込みの影響等でほぼ前年並みか、ややマイナスである。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・前年は記録的大雪によるマイナス影響と消費税増税前の駆け込み需要のプラス影響があったが、商品群によりばらつきがあったため、今年の見方が難しい。大雪影響があった衣料品などは見かけの前年比はプラスだが必ずしも好調とは言えず、高額品もやや厳しいが、前年の反動に加え、中間層の需要減がある一方、外国人観光客需要は堅調であるなどばらつきが大きい。
		百貨店（計画管理担当）	来客数の動き	・都心は春節で景気が良くなっていると聞いているが、外国人観光客が訪れない郊外には恩恵がない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が以前より減っているものの、単価が上がっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、重点商品などの日用品の価格が下がっているため、客の買上点数は増えているものの、トータルとしての買上額がなかなか前年を上回らない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・変わらないと回答したが、1月よりやや悪くなっている。昨年は消費税を外税表記にしたことによって売上が上がり、大雪の特需もあったが、今年は一巡したのであまり良くない。昨年は相場高ということもあった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、単価、来客数共に横ばいで買い控えとまではいかないが余分な買物はせず、近隣の競合店をうまく買い回りにしている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2月の売上は前年比で5%ほど割っており、2か月前から同様の状況になっている。来客数自体は5%ほど伸びたものの、客単価が9割程度であるために売上全体では前年を5%ほど割っている。客は非常に単価の低い物を買っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税後は一時停滞したが、3か月後ぐらいから現在までは堅調に推移している。特に、現在の円安、株高の影響が非常に大きく寄与している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・競合激化で来客数、売上共に減少しているものの、この3か月は大きな変化はみられず、落ち着いた動きをみせている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・昨年の消費税増税前のまとめ買いを除いても厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・高くても良い物は買うが、家族分を買わなかったりしているようにみえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは先月からほぼ変化がなく、上向いているわけではない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・商圏が狭まる中で、ポイントは客と会話のできる店員をどう育てるかである。また、商品の良さなどの話もできるような店舗にしていきたい。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は若干上昇してきているものの、来客数は依然として改善傾向にはなく、売上全体を改善するまでの傾向はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月のように客の反応が悪い。全体的に来客数が少なく、特にフリーの客数が前年同月比で悪い。何となく昨年の消費税増税後と同じような流れである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・昨年が最悪の天候だったため、前年比は達成している。このところ年金支給日に勢いがなく、高齢者の財布のひもが固くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンも盛り上がりえないまま終盤を迎え、単価の低い物に集中し、売上は減少している。消費税増税後、ますます景気の悪い状態を実感している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年が大雪で4日間ほど売上がほとんどない状態だったこともあり、雪が降らない今年の冬は前年比120%となり、これで前年を12か月連続で上回った。従業員の仕事に対する意欲にもつながり、仕入担当者も売れる物を的確に仕入れ、毎日違った顔を見せている店頭でより良い営業ができています。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ここ3か月、景気は良くも悪くもない状態が続いている。客の様子については、売り場で商品を見てインターネットで購入するケースもあるようで、具体的な購買がなく、大きな変化はない。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・国内の動きには変化がみられない。しかし、インバウンド特需がエリア限定で発生している。実店舗のみではなく、インターネットショップでもその恩恵を受けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなかった。しかし、今月から販売も少しずつ良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算大売出し等、様々な手段で拡販に努めているものの、前年の消費税増税前の駆け込み時に比べると売上が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー減税の税率が変わる話をしてもほとんどの客の反応が悪く、来客数も決算期なのに少ない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・この時期は花粉症の行方でありかなり左右されるが、今年は昨年よりは期待できる。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・寒さのせい、前年の消費税増税前と比較して客の行動力が鈍っている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・自店だけの状況を考えると、新装開店もあったため、法人関連の宴席を中心に予約状況は好調である。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・料理、飲料の単価等が変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の11月1～25日までの売上は101.3%、来客数98.5%であった。今月は、1～25日までの売上で110.2%、来客数107.8%という結果である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上自体は落ちていないが消費税も8%になり支払や人件費も増えているので、利益はそう上がらない。良いとも悪いとも言い難い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼、宴会、レストランについては相変わらず低調で、比較的好調だった宿泊も閑散期ということで落ち着いており、全体的に厳しい状況が続いている。宿泊以外は各部門とも前年を下回っており、報道であるような景気が上向いている実感はなく、3か月前と比べて何も変わっていない。

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
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は来店はするものの、なかなか結論に達するところまでには至らない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今の時期は閑散期のため、例年少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は天候の悪い日があったので利用が多く、特に昼間は良い。夜21時ごろまでの無線本数も伸びている。その反面、深夜の利用が減っているため、全体の売上は伸びていない。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・週末は少し良くなったが、平日の動きが全然良くない。最近は特に良くないと感じる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・管理会社経由での加入が2月の繁忙期に伴い伸び始めている。テレビ、インターネット、固定電話共に予算は達成する見込みである。携帯電話の獲得が伸び悩んでいる。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・高額メニューの契約率は横ばいである。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・単価の高いサービスの販売量が伸び悩んでいる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も前月同様、加入件数は目標を達成している。この数か月は目標に対し達成率は100%を超え、順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は物価上昇と収入減少で支出に対して厳しいと感じている。当社のサービスを利用する場合も、他社より価格が下がる優位性のあるプランを契約する客が多い。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・3月の繁忙期を前に消費は下降トレンドにある。他社の光回線商品の概要が分からず、消費者は静観している印象である。一部の通信知識が豊富なマニアは飛びつくが、今後も大きく広がるかは期待薄と考えられる。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビの契約数が横ばいとなっている中で客の様子を見ると、それほど購買意識が高いということもなく、これといったサービスの拡充がないことも影響しているように思う。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、解約動向からは高品質ではなくてもそれなりのものであれば、より安いサービスを選択する傾向は変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・プレーヤーの顔ぶれは変わらず、新規にプレーヤーが増えている様子がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の購買力や消費が非常に低下している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間案件は減少傾向にあるが、官庁案件は増加傾向が感じられるため、全体的には変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間の動きは良くなく低迷している。反面、公共物件は順調に確保しており、前年比5%の伸びとなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・特に新しい動きはなく継続的な作業のため、変化はない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建設費の高騰に落ち着きが出てきたように感じるが、大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約115%となり、3か月前と比べて多少の動きはあるものの、良い状況で変わらない。例年、年度末に向かって景気が良くなる傾向があるが、今年も例年と変わらずに景気は良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月までの勢いはないが、契約数は例年とほぼ同じである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特にアパート建設の受注が減少傾向にあり、全体量を押し下げている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・例年であれば繁忙期と重なる時期で販売量が伸びるが、現状は期待したほどまで動いていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天気が悪いために客の出足が悪く、売上が落ちている。悪天候が続くとばん回るのが大変である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・降雪などの天候不順の影響で客足が鈍くなり、また、客の購買意欲も下がっているようで売上につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・2月に入った途端に来客数が非常に少なくなっており、ゼロという日もある。消費税増税後から多少悪かったものの、それでも来客は多少あったが、今月は特に悪い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・個人のお茶の注文本数は増えている客も多数いるが、企業の注文本数は毎年減少傾向が続いている。会社で部署ごとのお茶をまとめて10本以上注文する客が、最近ではばらの注文で良いかと3～5本の少量発注が増えてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・点数が前年と比べて大幅に落ちており、93%ぐらいで推移している。また、客単価も前年と比べると100円ぐらい単価が落ちてしまっている。今月に入って来客数はそこそこあるが、点数と単価が上がらないために売上が伸びてこないことが気になることである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーの影響をまだ受けているため、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2月は来客数、単価共に前年割れで非常に厳しい。理由は不明である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・寒暖の差が大きく、インフルエンザの流行もあり、外出を控えている客が目立つ。客の多くが目的買いで、客単価は上がっているが来客数が減っているため、景気の良さは感じない。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・売上を累計期間で比較すると3%ダウンとなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・大型トラックの需要が順調で、特に、建築関連のダンプカー、ミキサー車、クレーン車については中古車でも売れて玉がないようで、値段が高くて手が出なかった。しかし、ここにきてダンプカーについては相当大幅な値下がりをしており、新車の方もダンプカー、ミキサー車は大量に発注していた大手建設関係、レンタカー関係からキャンセルが続いている。そのため、少し景気は落ちてきたと判断している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が若干減少しており、それに伴って販売量も減少している。必要以外の物を購入しない状況が目立つ。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・商材の単価が上がっているため、売上があっても利益にならない。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・特に大きなヒット作もなかったこともあり、前年比で大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2か月前の12月は一番忙しい時期なので、これは当然のことだが、今月は12月よりやや悪くなっている。ただし、昨年までの2月よりは少し良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて客が減っており、サラリーマン等が非常に少ない気がする。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・企業や団体での宴会等がかなり減っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の受注件数が減っている。沖縄は修学旅行シーズンで一般団体が手配できず、北海道はスキー団体が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・問い合わせや申込の電話が前年に比べて激減している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月の法人関係は、一部の業種で国内が良い所もあったが、総体的には販売量が落ちている。3か月前と比べると2月ということで法人の動きは少ない。また、個人の販売も予想を下回っており、厳しい月である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後、客の姿が非常に少ない。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・明らかにタクシー利用客が減少しており、特に夜間の人出が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の減少が続いている。必要以上の出費は抑えていこうという傾向が目立っている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・円安の影響が企業では抑えきれず、消費者への価格転嫁が進んでいる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・アベノミクスを実感していなくても皆が少し前向きになってきたと思う。しかしながら、大企業は別として、やはり期待はそれほどでもなかったため、やや悪いとの回答である。

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
		バチンコ店（経営者）	単価の動き	・当チェーンは現在4店舗あるが、低玉質しとって安く遊べるコーナーで客がよく遊んでいる。従来の台よりも安く遊べるところを客が求めている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定なせいか、客の来店サイクルが鈍っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が増えていない。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の大型ショッピングモールの影響で悪くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・11月末の競合店の出店後、年末年始やそれ以降も客数減が戻らない。回復の兆しも見えない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に同じチェーンの新店が3か月前にオープンし、大変影響が出ている。来客数で約15%、売上も15%減っている。駅の近くにも新しくオープンしているため、挟まれた格好になっている。同じチェーン店同士の潰し合いが始まっていて、大変厳しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順や正月疲れもあるのか、来客数が非常に低迷している。
観光名所（職員）		来客数の動き	・前年実績よりは良くはなっているものの、3か月前と比べるとかなり悪くなっている。観光地のため、2月は一番の閑散期を迎えている。	
住宅販売会社（経営者）		来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後、いくら広告を出しても反響がなく、客が全く来ない状況が続いている。ここ20～30年でこれだけ来客数が激減したことはない。総合建設業は建設費の高騰で採算が取りづらくなっており、公共工事はたくさん出ているものの赤字の現場が多く、仕事になっていない状況が続いている。	
企業動向関連 (南関東)	良くなっている やや良くなっている	○	○	○
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業、団体からの注文が増えているし、天候が安定しているため、客も増えている。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、軽印刷や名刺印刷の注文を受けているが、今月は特需があつて、非常に低迷していた得意先からようやく注文が出るようになり、多くの注文を受けることができた。また、会社設立の印鑑が6件あり、先月よりも多くなってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期は年度末の駆け込み需要があるため、受注が伸びる。しかし、例年に比べて特別良いということはない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ある程度まとまった物件を受注できている。来年度に向けて幸先の良いスタートである。同業他社は年度末以降は仕事がある所とない所に分かれている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長い間デフレの経済状況が続いていたが、ここにきて設備投資が少しずつ上向きになってきているため、明るい兆しが出てきたと感じている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量は多い。
		金融業（統括）	取引先の様子	・株価が上がって取引先全体のマインドが良くなっているように見える。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業は少し受注額が上がってきている。建設業に関しては従来どおりの売上は取れているが、やはり人手不足や原材料の高騰が利益を圧迫しているようである。小売業も若干売上が上がっているということを経験するとやや良くなってきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・中小企業にも積極的な設備投資の動きがみられるようになった。特に、建設、製造業に明るさがみられる。小売業は、売上は維持できているものの利益が出ていないケースが多い。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告媒体各種、春先から夏にかけて込み合っている。景気の良いところは勢いよく宣伝費を使っている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが顧客にも活気が戻りつつあり、受注量も回復傾向にある。数字も前年同時期に比べ10%程度改善がみられる。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・警備員不足により受注がすべて受けられない状況が3月まで続く。		

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
		その他サービス業 [ソフト開発] (従業員)	取引先の様子	・仕事の依頼が出てきたので、景気がやや良くなってきていると感じる。
	変わらない	出版・印刷・関連産業 (所長)	取引先の様子	・昨年の消費税増税前の駆け込みが大きく影響し、前年を大きく下回っている。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の受注や売上の数字もあまり変わらないが、地域の中小企業の経営者に聞いても一向に景気が良くならない様子はないという話がほとんどである。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・仕事量が多くなってきたものの、原材料や経費が上がった分を価格に転嫁できない。
		その他製造業 [靴] (経営者)	取引先の様子	・取引先の社長は売り場から革や材料などの情報までかなり広くキャッチしているが、ここへきて若干厳しくなってきたと話している。しかし、当店の数字に変わりはない。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅の売れる速度が遅い。売れたとしても価格ダウンである。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の延長が決まり、若干購買意欲が出てきたと感じるが、まだ当地域までは良くなっていない。
		建設業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・依然として見積価格の上昇により、施工側は設備計画に難色を示している。
		建設業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・採算が合わない仕事は無理をして受注しないようにしているためか、受注量がなかなか伸びない。仕事の数は大分増えてきているが、予算が少ない事業計画が多い。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年明け後も売上が前年同期を下回る状況にあり、現時点で改善の兆しは見えない。今期の決算は大変厳しい結果になると思う。
		輸送業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上高は微増であるが、利益が伴っていない。コスト面の改善を図っている状況である。
		金融業 (支店長)	取引先の様子	・景況感がさほど良くなっていないのに株価が高値を更新している。企業も個人もこの相場に先行き不透明感を感じ始めている。
		不動産業 (経営者)	競争相手の様子	・駅から徒歩4分の1K、29平米は1月まで4戸の空きだったが、今月やっと7か月かかって満室になった。また、3月入居可能で駅から徒歩4分の大手メーカー鉄骨造り2階建て2Kの8戸の半分の申込があった。耐震住宅、オートロック、防犯ガラス、浴室暖房乾燥機付き、各所帯物置と段々と設備が良くなっているが、以前と比較すればこの繁忙期に満室にならないのは悲しい現実である。
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・このところテナントの退出もなく、安定した入居率が保てている。
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は売上が前年同月を何とかクリアしたが、だからといって3か月前より引き合いが増える等の景気良化要因が出てきてはいない。
		広告代理店 (従業員)	取引先の様子	・取引先の製品で、同じ物でもグレードの高い高価な物がよく売れているようである。
		税理士	それ以外	・最寄駅の商店街を夜、歩いているが、どの飲食店も客が本当に入っていない。客が入る時間帯もあまり入っていないため、結構悪いのではないかと。
		社会保険労務士	受注量や販売量の動き	・業績の悪い客の委託解除などが少し重なった。
		税理士	取引先の様子	・確定申告の業績は前年と比べてさほどの好況感はない。サラリーマンの収入に比べて自営業者は収入の伸びが感じられない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・時節柄、小規模店の税金申告の相談に乗る機会が多い。書類上の財務状況は決して良くない。売上は若干良い方に向き始めているが、仕入値が上がってきている店が多い。パートの時給も上昇しており、自分たちが我慢することで何とかしのいでいるようである。年が替わって2か月になるが、状況の変化はないと話している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・1月になってから、もち代程度の冬の賞与をようやく出せた金属加工業、昇給できないサービス業には原材料の値上がり響く。人手不足も大きな問題になってきている。

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
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・契約単価は依然厳しいものがあるが、見積り件数や成約率は少し上がっているため、トータルとしては変わらない。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	取引先の様子	・発注が控えられていたり、先延ばしになっている案件が多い。
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	取引先の様子	・マンションのインターネット環境整備に関するオーナー等の意識が定着しており、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	繊維工業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・ここにきて受注量が落ち込んでおり、各社とも人員が余ってきているが、受注量が上向いた時のことを考えてベテランを退職させることができず、苦慮している模様である。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・原材料の価格高騰やペーパーレス化の進展等で受注量が減少している。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できているが、売上は未達である。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・長期間棚上げされた医療容器の新企画がスタートする予定だったが、顧客の事情で海外生産に切り替わってしまい、目算が狂ってしまった。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・12月ごろから受注量、生産見通し共に減少している。5月ぐらいまでの3か月生産見通しも減少したままで増えそうにない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・中小零細企業にまで景気の上向きがまだ感じられず、3か月前と比べてむしろ悪いような状況になっている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・アベノミクスで中小企業は更に営業利益がマイナスになるところが多くなってきている。原材料、賃金、電気料金の高騰により利益が出づらくなっている。さらにメーカーよりコストダウンが要求される。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の様子を見て売上が良くなってきたなと思うと、下がってしまうような状況である。燃料が少し下がってきていたが、3月から値上がりするという連絡が来ているので大変驚いている。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・何社かの元請の荷主は、国内の出荷量は激減や微減状態が続いている。
		通信業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・今月は明らかに落ち込んでいる。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・仕事量が増えていると噂で聞くが、本当に増えているとは思えない。
		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
一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き		・全体的にどの取引先も低迷しているが、辛うじて出ている仕事も単価が安く、大変である。	
その他サービス業 [ディスプレイ] (経営者)	受注量や販売量の動き		・前年同時期に比べて受注量も減少しているが、問い合わせ自体も少なくなっている。世間の動きが停滞していることの反映だろうか。	
雇用関連 (南関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人市場は大企業、中小企業をはじめ活発化している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・年明けより派遣求人数が増加傾向にある。今月の傾向としては、中小企業における人材派遣の新規活用が増えてきている。また、正社員、契約社員採用も増加傾向にある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向である。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	採用者数の動き	・新卒採用数を増やす企業が増えている。そのため、協定に関係なく、早期に頭数の確保に動いている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・今月は20件の新規があったが、その内の6件が予定変更でキャンセルとなった。人事関係の大々的な募集が中止になったため、かなりのダウンである。
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・1月の新規求人数はリーマンショック後、最高になった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・常用就職者のうち正社員として就職できた割合が83.8%と前年同月と比較して6.1ポイント増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は2月になっても引き続き前年比2～3割増加となっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人数が増えているところはない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数は増加傾向であるが、人材確保ができず成約に至っていない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣も紹介も依頼数は増えて好調だが、登録者の獲得に苦戦している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先等で人を採用したいというような話をしばしば耳にするが、新卒定期採用をする、計画的に増員するというわけではなく、とにかくこの瞬間人手が欲しいということが多い気がする。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・景気回復が期待されながら、メーカーの生産量は期待していたようには上がらず、求人にも力強い回復は感じられないが、人材確保は必須と思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数や面接数などの指標が継続的に好調である。来期計画が固まってきた企業も多く、引き続き採用意欲がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は全く衰えていない。
学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒求人獲得数は前年同月比で横ばいであり、大きな変化はみられない。		
やや悪くなっている	○	○	○	
悪くなっている	—	—	—	

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

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	乗用車販売店（経営者）	乗客数の動き	・自動車税増税前の購入を考える客は多い。また、それを見越した自動車会社の販売施策も、購買意欲を高めている。3月前半までは、今の状態が続く。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・春節の影響もあって、宿泊需要は大幅に増加している。3月初旬の予約も積みあがっており、宿泊単価は徐々に上がる傾向にある。レストラン需要も主婦層を中心に好調であるが、宴会需要は動きが鈍い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客単価が上がっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・バレンタインデーや桃の節句等、行事に関連する花が、ほんの少しではあるが前年よりも売れている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・インバウンド関連の消費はほとんどないが、今月に入って、ここ数か月に比べると高額商品が良く動いている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・高額品が引き続き好調であるほか、免税品の売上も大きく伸張している。春物の衣料品や雑貨も堅調に推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・市内にあるすべての店舗で、乗客数、売上高が前年同期を上回っている。様々な商品で値上げが続いているが、消費者の動きには変わりがない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・前年割れが続いており決して良い状況ではないが、マイナス幅は軽減している。前年4月の消費税増税後は、客単価が前年を上回り販売量は下回るという傾向に変化はないが、乗客数は増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	乗客数の動き	・客単価は少し前から上がってきているが、今月は乗客数も回復しつつある。売上も悪くはないが、客単価の上昇は、ほとんどカード類やチケット販売によるものであり、弁当やドリンク等の商材の売上は落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・乗年度のグリーン税制の内容が発表され、多くの車種では増税となる。営業スタッフも客への勧誘にその話題を活用し、購入の決断を促している。客も真剣に買換えを考えている場合が多く、話を良く聞いてくれる。
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・高額であっても品質の良い商品を考える傾向が見られる。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・3か月前は、前年が好成績だった影響もあり控えめに設定した予算にも程遠い結果であったが、今月は、宿泊人数、宴会予約共に見込み通りの推移となっており、前年並みの水準を達成できそうである。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年同期に比べて売上が増加している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・NGN(次世代ネットワーク)関連の設備投資の増加により、販売量も増加しつつある。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・引越シーズンに入って、移転に伴う光回線への変更で注文件数が増えている。
		その他サービス 〔介護サービス〕(職員)	お客様の様子	・定員割れとなっていた介護施設で入居者数の増加が見られる。また、知的障害者向けの施設においても利用者数が増加している。家庭での援助者が仕事に就き、そのために施設へ預けるというケースが増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・相変わらず、必要な物以外は買わない傾向が続いている。商品単価が全く伸びない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・悪いなりに安定してきた。相変わらず客単価は低いが来客数が横ばいになってきている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量、来客数、問い合わせ件数、いずれの数字を見ても冷えきっている。明るい材料が一つもない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年度末にもかかわらず、動きが良くない。
		一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・個人消費は、消費税増税以降なかなか回復しない。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	販売量の動き	・売上は緩やかではあるが上向きであり、前年同期を上回る傾向にある。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・天候不順は観光地にとって大きな打撃となる。年末年始の降雪で交通手段が乱れ、初詣客が激減した影響が残っている。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・今年は気候の変動が激しく、極端に寒くなったり雨が降ったりで客の買物へ出掛ける意欲を損なっている。売上の良い日と悪い日が極端な状況は、3か月前と比べて変わっていない。今年はインフルエンザが流行し、医療機関の近くの調剤薬局は超多忙状態であるが、一般の薬局店の景気は良くない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今年は、長期間クリアランスセールを行っているが、来客数は変わらない。客の様子からは、購買客と見送る客との差が大きく、購買意欲のある客は、サイズの合う物が他になければ高額商品でも購入する。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・この時期になると冬物は購入せず、春物の品定めをする客がいる程度である。本当に購買意欲があるのか、まだ見えない状況である。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・暖冬傾向のため衣料品が相変わらず不調である。時計等の高級雑貨では動きがあるものの、その他の不調部分をカバーするほどではない。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・春節の影響で一時的に来客数と売上は増加しているが、その要因を除けば、厳しい状況が続いている。特に高額品以外の中間価格帯の商品が厳しく、販売量が伸びない。ここ数か月、客の購買を刺激するきっかけが何も見当たらない。価格を引き下げても反応はほとんどなく、先行きに対する不安感で購買意欲が上向かないことが原因と考えられる。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・人手不足の影響が、地域の中小企業では採用が難しくなりつつある。しかし、消費が伸びているわけではなく、地元のショッピングセンターも、バレンタインデーの特設コーナーを設けて売り出しているが、平日は来客数が少ない。ブランド商品も、中身を見直して買い求めやすい価格で売り出している。高額商品や高級品は地方では売れず、様々な面で都市と地方の差が現れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の97%前後と、低迷している。前年は、消費税増税前の駆け込み需要があったので、前年比の売上も低迷が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は前年同期を上回っているが、来客数は前年同期を下回っている。本格的な景気回復とは感じられず、この状態がしばらく続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価に関しては、客単価と商品1品当たりの単価で見ているが、1品当たり単価の上昇に伴って、客単価も上がっている。しかし、来客数が減少しているため全体としての数字は良くない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・大きな天候の崩れはなかったが、果物の値段が全体的に安価で推移しているため売上も横ばいである。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・販売量が少しずつ上昇傾向にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価や客1人当たりの購入点数に変化がない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗合計で見た売上は相変わらず前年水準を達成しておらず、商品の販売量も不振が続いている。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・同業他社では、来客数の動きが少し良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比で見た来客数は上向きであるが、客単価が僅かながら右下がりであるため、売上は前年と変わらず、現状維持で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が回復しない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年を下回り、悪い状態となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候不順が原因かもしれないが、前年と比べて来客数も売上も数%下回っている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が例年の1.5倍ほどに増えている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・前年同期は、消費税増税前の駆け込み需要で来客数も多く、自然と財布のひもが緩んでいたように見受けられたが、その反動のためか、今は明らかに客の買物の仕方が変化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上高は前年並みが続いている。買換え需要が中心で、予算が低めの客が多い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・商品単価を下げれば売れるが、販売量は伸びていない。競争相手を見ても同じような傾向である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・一部の好調な企業や公的機関を除けば景気は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売状況はあまり良くない状態であり、その流れは上向きにも下向きにも変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年の年度末と比べると厳しい中、決算期の到来やエコカー減税が縮小する前の駆け込み需要もあり、販売台数は、会社の目標数字には及ばないが90%前後で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は良くないが、極端に悪くなることもなく堅調に推移し徐々に前年実績に近づいている。最近になって来客数も増え始めているが、まだ販売量の増加には結び付いていない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・売上回復の兆しはあるものの、不安定な状況が続いている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅を含む住宅関係はまだ悪い。その一方で、非居住分野のビルや公共関連の工事は忙しくなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・卒業式や新入学の時期を控え、お祝い用の図書を購入する客が増加している。図書カード等を合わせて購入する客も増加しており、前年同期よりも売上は増加している。

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		
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	来客数の動き	・販売単価は上がっているが、来客数にあまり変化がない。また、客の購買意欲にもそれほど変化が見られない。		
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高、来客数はともに前年同期比で5.8%のマイナスと、従来にない落ち込み方である。しかし、今月は降雪等の影響もあった点を差し引けば、景況感としては、変わらない状況である。		
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・たまたま大型案件が入ったおかげで売上高を確保はできているが、全体を通しては、景気が良くなっているという印象はない。		
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・春節等のイベントで、ふだんは当地には泊まらない客層の宿泊需要がある。		
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・輸出型産業の大企業は業績好調でも、取引先である中小企業やサービス産業はその恩恵に浴しているようには見えない。セントレア（中部国際空港）の国内線も依然として利用客は伸び悩み、人件費高騰の影響で、施設内では1人勤務の飲食店も何店か出ている。飲食店の撤退もうわさされており、外人観光客の恩恵を受けている地域とは正反対の状況である。		
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ゴールドデンウィーク中の旅行に関しては、燃油サーチャージの下落で、海外でも安全に感じられる渡航先は既に混雑気味となっている。一方、気軽に行けるアジア圏の国については、安全かどうか様子を見ている感じであり、今一つ手ごたえがない。		
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月は、ハネムーン先に海外旅行を考えていた客でも、海外のテロ事件の影響で親が反対するので見送るというケースが多い。		
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・中近東だけでなくアジア諸国への渡航を控える人も多くなっている。燃油サーチャージが下がって、旅行代金はお買得感が出てきているが、旅行者が目に見えて増えている様子はない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は寒い日や雨降りが多いこともあり、前年同月よりもやや良い。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・2月は8月と並んで飲食店が一番暇な時期であるが、例年と比べても人出が少ない。乗車回数は少ないものの乗車1回当たりの金額が多少は上がっているの、売上は前年と変わりはない。		
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・低価格なコースへの契約変更や解約の増加等、消費者の節約ムードは依然として続いている。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規注文の件数が増えない。少しでも安価なサービスへと客足は流れており、景気が良くなっているとは思えない。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が前年同期を5%前後下回る状況が続いている。ウィンターシーズンを迎えて変化を期待したが、同様の流れが変わらない。		
		美容室（経営者）	お客様の様子	・前年末から年明けにかけては寒い日が続いたためか暇であったが、例年は暇であるはずの2月に入り、パーマや毛染めの客が来店している。		
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数は横ばいである。期末に向けては伸びを期待したいが、後押しとなるような税制面での動きが、まだ確定的ではないことが影響している。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅資材の価格が少しずつ上がってきている。		
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築に関する客の情報は、ますます減ってきているが、大工や水道工事の下請先は、そこそこ忙しいようであるため、状況としては変わらない。		
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・活発な客の動きは増えているが、この時期としてはそのくらいで普通であると感じる。		
		やや悪くなっている		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・円安による小麦や乳製品等、輸入品の物価上昇が続いているが、それに見合った商品の値上げができない。客も、賃金の上昇が物価上昇に追いついていない状態で、買物を控えており、売上の増加は難しい。
				一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・一部ではあるが収益状況の良い企業や、余裕のある客が少し増加している。以前は難しかった値上げも通りやすくなり、客も良い物を買うようになり購入単価が上昇している。少し景気が上向いており、安い商品は売れずに高い商品が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・決められた予算の範囲内で購入し、客の様子には慎重さが伺える。消費が拡大に向かっていような力強さを感じない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・2月に入って販売量がかなり減っている。また、来客数、客単価ともに低下している。来店客の購入率も落ちており、景気は悪くなっている。ただし、一部の高額品の動きは良く、中価格帯から低価格帯の商品の動きが悪い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・バレンタインデー等、イベント時の売上は良いが平日は厳しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2月は雨の日が多く、客足が遠のいて売上が低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は一見客もなじみ客も来店が非常に少ない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・火山の噴火や巨大地震等といった自然災害への不安や海外でのテロ等、暗い話題が非常に多いので客の気持ちがかたくなに沈んでおり、景気の悪いムードに向かっていることにもつながっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に売行きが良くない。また、問い合わせの電話も少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・この先、自動車取得税や重量税が増税となるにもかかわらず、駆け込み需要が現れていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・11月頃は前年同期と変わらない動きであったが、ここへ来て前年同期にあった消費税増税の駆け込み需要の反動のためか、宿泊や会食が前年に比べて85～90%と低下傾向にある。前年とのかい離が広がっているため、業況はやや悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当日の予約なしでの宿泊客が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けは売上も順調に推移していたが、前月中旬頃から販売量が低下し、回復の兆しが見受けられない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・北陸新幹線の開通を前に旅行を控えている可能性がある。また、開通後しばらくは、金沢等の沿線地域へ旅行客が集中しそうだ。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月の入場者数及び売上は、前年同月は大きく上回っているものの、雪の影響で3か月続けて予算を大きく下回っている。雪の影響が少ないゴルフ場では、入場者数予算を上回っておりそれほど悪くはないが、全体的な実績としては、やや悪い結果となっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動向や客単価がやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月も暇になる月ではあるが、それにしても客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さが続くため風邪やインフルエンザ等の流行がまだ下火にならず、キャンセルする客が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は必要最低限しか来店しない傾向である。また、サービス券やクーポン券を利用して、いろいろな店に流れている。
		美容室（経営者）	それ以外	・県下の景気は全国でも下から2番目に良くないと新聞等に掲載され、そういう情報を見て、客は利用を控えている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・物価上昇によるコストアップと市場競争の激化による価格下落で、ダブルパンチとなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話聞いても、景気が良くなるような話題は耳にしない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・客は追加料金までは資金が用意できないため、今までであれば追加発注のあった、ついで仕事の工事が減少している。
	悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・消費が手堅くなっているため現金購入が多くを占め、クレジットでの購入を促してもなかなか販売には結び付かず、景気は悪いと感じる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は依然として減少傾向にある。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・今月は、寒さや雨で客足が鈍るため、1年の中でも売上が一番減少する時期である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間に乗車客が多いと感じることは、週に1度あるかないかの寂しい状況である。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話は聞かない。また、客足は相変わらず安い店に流れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (東海)	良く なっている	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・広告を出しても客が来ない。来店があっても単価の低い物件しか売れない。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・年度末に増える予算消化目的の注文数が、例年よりも非常に多く、3月までフル稼働の状態である。通常 の受注も増えており、残業や休日出勤で何とか対応し ている。
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・年度末に向けて取引先が設備投資を継続的に行っ ているため、売上が伸びている。
		食料品製造業 (経営企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・ガソリン価格は低下しているが、食品等の値上げも 相次いでいる。消費者としては負担が増えているが、 経済全体としては上向いている。
		化学工業(人事 担当)	それ以外	・景気動向を反映する給与の状況を見ると、前年暮れ のボーナスや今年の春闘の要求内容等から、景気は上 昇局面に入っている。
		化学工業(総務 秘書)	それ以外	・周辺や取引先の様子を見ると、仕事が忙しそうであ り、買物先でも混雑している。この頃は外国人による 購買増加も大きな力となっていると感じる。消費者 は、ふだんは慎重な姿勢で貯蓄に努めているが、時に は大きな買物にも踏み切ることもあるという話も聞 く。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・ロシア等の一部を除けば、グローバル市場での業績 は堅調に推移している。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・取引先で大規模な設備投資が始まり、業況は上向い ている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・国内消費財の物量が回復傾向にあることに加えて輸 入雑貨品の物量も回復してきており、前年の春節の頃 よりも、高い水準の物量となっている。
		輸送業(エリア 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・荷物の発着個数は若干減っているが、発送単価が上 がっているため、利益は増加している。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・輸出貨物が増加している。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・荷動きが前期比で4.5%増加と良くなっている。前 年同期で見ても1.5%上回っている。
		通信会社(法人 営業担当)	それ以外	・ガソリン価格の値下がりが良い影響を与えている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・中小企業を主とする自動車産業については、海外向 けを含めて今のところ安定している。長期スパンでは わからないが、当面はある程度の生産量が見込まれ、 若干ではあるが良い傾向である。
	金融業(法人営 業担当)	取引先の様子	・取引先のプラスチックメーカーでは、原油安による 原材料価格の低下によるコスト削減効果が見られる。	
	不動産業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・客先の決算状況が上向きなのか、予算消化のために 通常の清掃業務以外に、特別清掃という形で新たな契 約が入っている。業況としては上向きである。	
	変わらない	鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前月の販売量が前年同月比で3%のマイナス、2月 は横ばいとなっており、総じてあまり良いイメージで はない。
		金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・自社は東京や名古屋等の大型プロジェクトにかか わっているため当面は忙しいが、仕事が空き始めた という業者もいる。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・例年10～12月は受注が落ち込んで、それから徐々に 回復してくる流れであるはずが、今年度はずっと高い 水準で受注が確保できている。
		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	・消費税増税の影響からいまだに脱していない。期末 を迎えて今後は影響を折り込んだ対応をする。
電気機械器具製 造業(総務担 当)		競争相手の様子	・テレビ放送やケーブルテレビ関連機器を海外で製造 し、国内で販売する業態では、円安の影響が大きく厳 しい状況が続いている。	
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	・国内の新車販売が減少しており、売上が増加しな い。	
建設業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き	・常に例年通りの仕事が入ってくる状況に変わりな 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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年4月以降、輸送物量は前年同月を下回っているが、今年に入ってから荷動きが更に落ち込んでおり、消費全体の停滞感が強い。一部で景気は回復基調にあると言われているが、荷動きからは、景気の回復を全く感じられない。業界としては、トラックの主燃料である軽油価格の下落によるコスト低減が明るい材料である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量は12～1月にかけて日増しに落ちている。前月は予想以上の減少で赤字となり、会社としても大誤算の状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価の上昇等により資産を持つ個人は相応に消費を拡大しているが、資産を持たない個人の消費は拡大していない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前と変わらず取引は低迷している。
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札状況に大きな変化が見られない。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・アベノミクスへの期待感が薄れてきている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量にはほとんど変化が見られず、景況感にも変化はない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が通常と変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・前年所得の確定申告が始まっているが、農業、漁業関係者の大幅な収入減が目立つ。また、不動産賃貸業でも収入減の事業者も多い。ガソリン等の値下がりによる経費削減はプラスであるが、減収を埋めるまでには至っていないようである。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・決算申告月を迎える法人には、大幅な黒字になるところが数社ずつ出てきている。前年より数か月に渡って、同じ状況が続いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件の問い合わせが増えて一方、技術者からの中途採用の申込みも増えてきている。業界内の企業では、有能な人材を残し、不要な人材を切り捨てる傾向にあるように見える。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・株価が高く原油価格は安く、我が国にとっては都合の良い、安心な状況が続いている。当社でも8か月ほど好調が続いており、競合他社でも仕事は多い先がある。中には業績が悪い企業もあり、業界全体としては、まだら模様の状態である。
		やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）
出版・印刷・同関連産業（営業本部長）	受注量や販売量の動き			・前年と同じ広告手法を選択する広告主が減り、ますます厳しくなっている。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量が増加せず、販売価格も相変わらず低下傾向が続いている。
公認会計士	それ以外			・円安に伴う原料高と人材不足による人件費高が、中小企業の収益性を圧迫している。円安の恩恵を受けるのは、輸出型企業等、大企業の一部に限定されている。
悪くなっている		建設業（経営者）	取引先の様子	・地価の上昇に加えて、労務費や材料費の上昇で建築費も暴騰しており、従前のような事業計画が成り立たず、事業を凍結する案件も出始めている。一方、建設業は受注が潤沢で、予算・工期が厳しい案件には見向きもしない状態であり、同じ不動産関連業の中でも、業種による好不況の格差があまりにも大きくバランスが欠けている。
雇用関連 (東海)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業における設計現場では、エンジニア不足の状態が続いており、現場の開発量は高水準で横ばいの推移となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比較した場合、求人数、求人件数とも13%増加している。派遣先、請負先ともに、小型航空機関連の依頼が増加している。
	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	・求人数の増加、求職者数の減少や株価の動き等を見ると、景気が上向きのようなムードを感じる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・新年度に向けて、求人企業は増加傾向にあり各企業の採用は活発化している。ただし県内の一部地区では相変わらず厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人件数が目に見えて増加しており、特に製造業関係での求人の増加が目立つ。福祉関係での人手不足も相変わらず続いており、人手不足の状況が深刻化している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3か月前に比べて新規求人が2割程度増加している。新規あるいは求人の提出が久しぶりな求人者が半数近くになっている。売上が増加している企業が目立ち、その中には製造時に重油を大量に使用しており、重油価格が半年で半値以下となり利益が増加している企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で見た新規求人数は、前年10月から3か月連続してマイナスであったが、前月にはプラスに転じている。12月退職者の補充のための求人が多いが、中には受注増加や事業拡大による求人も見られる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・4月入社を目指す転職希望者の動きが盛んになっており、自動車産業を中心とした製造業界の好調さも相まって、採用数が増えている状況である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業診断士等による中小企業支援事業の支援内容を見ると、販路拡大、設備投資や新規創業といった内容が増加している。また、人材採用の動きも活発化しているため、景気はやや上向いている。
変わらない		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・引き続き人材を求める需要は強いが、提供するための人材獲得競争は厳しく、供給が困難な状況に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣先企業で、派遣スタッフの直接雇用化が進んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて約3割増加し、前年同月比で見ても数%の増加となっている。2月の足元の動きを見ると、求人数の伸びはやや鈍化傾向となっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・新車販売台数の動きに比例してメーカーでは生産調整が行われている。在庫調整も思うように進んでいないようである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は低水準で横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野、建設関連や小売業関連では、相変わらず人手不足の状況が続いている。引き続き求人募集時に感じる採用意欲も全産業において高いが、正社員の求人数の伸びは鈍い。地域の基幹産業である自動車等の製造業については、海外へ移転した事業所も多く、その影響が出ている。国内販売が好調で忙しい事業所も増加し、販売関係の人手不足も出ている。北米等を中心に大型バイク等の需要も増えており、オートバイ関係は前年の暮れで底を打っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で見ると新規求職者数の減少が続いている。離職による求職者が減少しているのが要因で、在職中の求職者はさほど減少していない。景気が不安定ということで転職を考える人がいる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・大手企業に対して来期採用計画の前倒し実施を提案しているが、計画がまだ固まらないため、足元の動きが鈍い。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・年度末が近づいているが、年度予算が残っていてもそれを消化するよりは、利益として計上するという話が多い。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今回は、新年会と歓送迎会の間でどうしても悪くなる時期であるが、例年に比べても良くない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・例年に比べると、次年度以降の派遣スタッフの募集数が減っている。
悪くなっている		—	—	—

## 6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・関東圏で北陸新幹線や北陸のキャンペーンCMを頻繁にやっているようで観光客が増加しており、ホテルやデパートの北陸の食材を用いたキャンペーン用に食材の引き合いがすごく増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕(店員)	販売量の動き	・業界の繁忙期と同時に北陸新幹線特需が絡み、売上も増加した。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・既存店の来客数前年割れは続いているものの、前々月以前と比べれば、その割れ方の程度は「まだまし」であった。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・暖かくなるにつれて、少しではあるが高級車の受注が出てきた。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・衣料品の販売量が好調である。また、バレンタインのギフト関連商材の動きも良い。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・北陸新幹線開業を控え、テレビで金沢の見どころが放送されることが多くなったこともあり、既に旅行者の利用が増えてきている。
		一般レストラン(統括)	お客様の様子	・北陸新幹線開業を目前に控え、観光客(特に外国人)や県外からの来訪者が多くなり、今まであまり注文されなかった商品でも注文数が増えた。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は貸切りがあったりで、何とか昨年より1割くらい良かったのだが、客からは車関係や建設関係は良いが、他は決して良くないといった会話や、良くなっているのかなという疑問をささやかれる。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は10%程度増加し、引き続き堅調に推移している。一方、レストランは来客数減少が続いておりなかなか回復しない。宴会はようやく前年を上回ってきた。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・当社でも光回線と携帯電話、スマートフォン回線のセット料金の受付が始まり、全体的なプラン見直しをする客が増えている。また学生需要も増え全体的に売上が上がっている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・例年の商戦期に近づき、徐々に問い合わせや契約数が増えてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ3か月ほど、来客数、売上、客単価とも、わずかながら前年を上回っている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地の問い合わせ及び契約が増え、建物の契約件数も増えた。地域にばらつきがあるものの、確実に動いている客が増えている。住宅エコポイントの復活に注目する声や、消費税の再増税前にとの声も聞こえ始めた。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・春物への購買意欲があまりみられない。動きがまだ鈍い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・12月の売上減をばん回すべく、各商店とも冬のバーゲンに期待していたが、1月上旬の悪天候に出足をくじかれ、人出も思ったほどではないまま推移しており苦戦している。閉店する店も見られるが、商店街の努力で数店が新しく出店することになっており期待している。
		一般小売店〔精肉〕(店長)	単価の動き	・食品では値上げなどがあるが、売れるものは売れているような気がする。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	お客様の様子	・客は日常生活で必要なものを厳選しており、購買に関してはまだまだ慎重である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・主な買物目的が、はっきりとしていないように見受けられる。必要に迫られての消費は少なく、ちょっとした天候により来店率が低下している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・3月14日に北陸新幹線が開業するというところで、それに伴いファッション関連については東京なり関東で求めるという購買行動が、今見受けられている。要は買い控えという状況である。食に関してはそれほど大きなぶれはないのだが、やはりファッションが新幹線の影響で今から買い控えが目立っている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の動きからみると、客の来店回数が増えておらず変わっていない。日々の来客数も、買物頻度的にみても変わりはないと考える。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・2月の食品売上は、昨年一部商品に消費税増税前の購入があったため、前年を下回っている部門もあるが、鮮魚、精肉、そう菜等の生鮮部門が好調なため、全体としては前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食料品の値上げが止まらない中、生活必需品であり、販売量としては昨年並みで推移していることから、やや不景気ながら景気は横ばい状況であると思われる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・昨年4月の消費税増税の3か月後くらいから、全体の客単価は一品単価で1～2円と若干上昇した状態となっていた。2月もその状況は変わらず続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上の前年同月比は、ここ3～4か月低め安定で、全く同じ数字で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・原油価格の下落が消費税増税後の消費の落ち込みにプラスに働き、客の気持ちを少しだが前に向かせているように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・フィーリングの話であるが、何も変わらないものの、風が少し暖かくなってきているように感じる。必要なものは必要であり、ふだんから無駄なことをしているわけではないから、これで良いのではないかという感じである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活などの一人暮らしの需要は増えてきたが、新築向けなどのまとめ買いが少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来店する客が購入決定者と共に来ることが多く、購入決定までの日数がかからない状況である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・3月開業の北陸新幹線をもって、いろいろな業界で話題づくりがなされて活況があるように映っているが、実需の面でこれからはかなというところである。自動車販売業界は前年の消費税増税前の駆け込み需要に比べると、新車販売ではマイナス状態が続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	来客数の動き	・買上単価は前年比プラス2%程度の伸長が続いているが、来店頻度や買上点数減の影響が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月までは例年並みの予約状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上88%、宿泊人員94%、宿泊単価90%である。大型宿泊を受注したが、団体人員は前年並みである。宿泊単価低下及び宿泊人員減少は、高層階改修工事の影響によるものである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・個人客の動きが相変わらず鈍い。懐の春はまだまだ先のようなのである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会は月の初旬で終わり、2月はほとんど雪が降らず足元も良かったことから、平日の利用客が少なかった。また、週末でも人出はやや少なかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・理由はよく分からないが、足場が良いにもかかわらず利用回数、売上とも多くなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・大手通信事業者との競合は引き続き厳しいものの、新規契約の獲得件数に大きな変化は見られない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月比で見ると、今月は海外の春節に当たることから、特にインバウンド客が好調に推移したが、国内旅行の団体客や個人客の動きが鈍く、トータルで見ると前年並みとなっている。全体として、国内団体旅行はバス運賃の改定から弱含みになっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、1日当たりの入場者数が若干増加しているものの、昨年度の同時期と比較すると5%減少している。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・既存会員価格での新規客がほとんどないが、利用制限のある低価格の体験版にはある程度の申込があった。まだまだ、低価格帯のシステムが希望のようである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・寒波の影響もあって客の動きは緩慢であったが、来場者数は徐々に増加しており情報量の入手は回復してきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大企業が円安の影響で好調な成績を上げているが、下請けへの発注単価上昇に結びついていない。個人の所得が全般に増加しておらず、勢いを感じる状況にはない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数は増加しているが、契約棟数には変化が見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・冬場で寒く、天候も良くなかったことも影響して、当商店街では通りに来る人も少なく、各店舗の売上は若干減少している。マスクでも取り上げられているが実質賃金は低下しており、アベノミクスの効果は庶民にはあまり表れていないように思う。当商店街では、物販などの動きはまだ鈍い状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・まだセール品の動きの方が良く、必要なものしか買わないという心理は変わらない。2月後半から、新生活や通勤ニーズが高まり、親子での買い回りが目立つようになってきた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は15%ほど前年を割り込んでいる。また客単価についても、コーヒーは好調だが100円コーヒーばかりで、全体的に値上がりしているはずなのだが、前年の客単価を超えるまでには至っていない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・来客数や売上に関しては先月同様で下げ止まった感じがあり、良くも悪くもなっていない。ただ、県内で一般的に求人状況がものすごく厳しく、人件費の高騰や人材不足がある。原因は、コンビニ店舗の乱立やショッピングセンターやアウトレットなどの開業で働く場所が飽和している中、労働者の人口が変わらないか減少していることにあると思われる。そういった中、高い時給を払わなければ求人が来ないということで、経費の圧迫が景気や運営に対して厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当地では北陸新幹線開業に向けて、大型施設の改装工事などが行われており、その工事の影響もあり、逆に売上は厳しい。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・2月の販売量は対前年同月比72%である。26年11月の販売量は対前年同月比87%なので、3か月前と比較して下向きである。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったとはいえ、減少幅が大きいと考えられる。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・例年2月は閑散月だが、今年は更に集客が減り、来店客も消費を控える傾向が感じられる。唯一、車検は前年からの伸びはあったが必要最小限の整備にとどまり、単価減少になっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・2月は節分があり、地酒の新酒が出てくる時期だが、その新酒が全く動いていない。大変景気が悪い。去年と比べても動きが全然だめである。
		悪くなっている	○	○
企業動向関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注に安定感が出てきている。採算面の改善がこれからの課題である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・3月の北陸新幹線の開業に期待感が高まっている。皆の気持ちも高揚している。観光業の人たちの話を聞くと、昨年よりも予約は順調とのことである。
	変わらない	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報を聞くと、個人からの問い合わせが少しずつ出てきているということである。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は2015年秋冬物のスタートが早いようである。企画も相当進んでおり期待したいと思う。輸出の方は、単発の引き合いがきている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の雰囲気、言動から大きな変化は見られない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一部、都会の大手百貨店では、中国の春節を利用した買物客に弊社の商品がまとめ買いされたようだが、一般の路面店、地方店ではやはり全体的には厳しい状況が相変わらず続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の12月は年末工期の工事の完成に追われ、今年の1～2月は3月の年度末工期の工事の完成に追われている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部に厳しい受注価格競争がみられる反面、一方では緩和状態も見受けられ、地域により受注環境にばらつきが生じてきている。
輸送業（配車担当）		取引先の様子	・先月と比較しても物量が極端に増加しているとは、感じられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・石川県の輸出額が増加している。取引先でも輸出企業で好業績の先や、不調であってもやや回復の兆しが出てきているところが見られる。一方、小売については、一概に調子が良いとまでは言えないが、北陸新幹線開業を見据えて、マインドは悪くない。
		司法書士	取引先の様子	・建築関連の客から、北陸新幹線開通の影響もなく、消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだ抜けないという話を聞く。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・廉価品が増え、高級品の販売数量が減少していることから平均販売単価がダウンしており、数量は変わらずとも売上がダウンしている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要市場である欧米市場からの受注が伸びない。また国内も設備投資が止まっている。
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・2月の求人広告売上は、前年同月比110%である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続いている。特に労働者派遣事業を行っている事業所からの求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・好調な企業も多いと思われ、決算期を迎える企業、自動車関連部品メーカーなど新規求人は再び増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・1月以降、受注数が増える傾向が出てきている。しかし、求職者の登録数が少なく要望に応じきれない。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・雇用情勢は落ち着いているものの、派遣需要件数が伸びていない。即戦力のスキルを問われる経験者の人材要求が多い。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・技術力の高い人材の確保を目的に、紹介予定派遣の依頼件数が増えている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数、求人広告売上ともに3か月前から横ばいである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にある理由の一つとして、転職を希望したいと思える内容の求人が少ないこともあると思われる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・例年2月は冬物と春物の端境期であり、冬物が終了しても、春物はまだまだ気温の影響で売れない。ただし、今年は最近の傾向である、外国人観光客の買上が特に都心店舗で多く、化粧品や雑貨商材の売行きが好調に推移している。本国に未展開の商材は特に人気であり、まとめ買いをする客が多数みられた。一方、国内消費は春物というよりも新商材への反応が良く、消費税増税前の駆け込み需要があった前年を超える勢いがある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元の同業者からも、来客数が増え、宿泊予約を断ることが非常に多くなっているとの話を聞く。また、2月の旧正月前後はアジアからの外国人客も多く、販売量の増加につながっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・団体客や個人客の予約が好調である。
	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	・インバウンド客によって来客数が増えており、相乗効果で日本人の来店も増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客が好む、値ごろの商品が売れている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月と違って少し上向き傾向である。昨年の耐震工事の影響が少し和らぎ、入店数が上向いたことで、販売量も改善している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・春物を中心に衣料品が若干動き出しており、悪化度合いは改善してきた。ただし、食品は相変わらず、競合店に客を取られたままである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンド客の売上は驚異的に増えている。さらに、月後半からは富裕層の優良顧客による、海外の高級ブランド品や金製品の仏具などへの引き合いがあり、好調に推移している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝飾品や高級時計のほか、海外ブランド品が依然として好調に推移している。昨年は消費税増税前の駆け込み需要が始まっていたことを考えれば、売上は堅調である。また、インバウンド関連の売上はかなりのペースで増えており、店の売上を支えている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・2月の入店客数は前年比で0.1%減と、ほぼ前年並みに回復した。昨年の9月から今年の1月までは3.1%減であった。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税後の販売数量は2年前に比べてマイナスが続いていたが、今月に入り3%増で推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	それ以外	・担当している売場ではインバウンド効果が大きく、他店に比べるとまだまだではあるものの、消費の力強さを感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税増税から間もなく1年を迎え、消費には影響が織り込まれつつある。株価も高値を更新し、春節などのインバウンド関連も活況であるなど、景況感是好転している。ただし、衣料品や住居関連では、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が出ている。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・各店舗の競合店が、チラシの投入回数やイベント回数を増やしていると感じている。当社も販促を増加させているものの、客や売上を奪い合うというよりも、お互いの増加につながるケースが多いようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・節分やバレンタインなどのイベント関連商品の売上が例年よりも好調で、前年比でそれぞれ110%以上となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客に動きが出ている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車販売台数が右肩上がりとなっている。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・高額商品の売上構成比が、前月比で10%上昇している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・想定していた販売量を上回っているが、閑散期対策として宣伝費などが多めに使われたため、店としての景気は横ばいである。ただし、少し高価な商品がたくさん売れたり、大人数での歓送迎会が増えてきたりと、全体としては少し回復してきたと感じる。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・前年の11月から上向き傾向となっており、前年実績を4か月連続でクリアしている。関東の店舗と比較しても、売上の前年比は4ポイント程度高水準となっている。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・春節により中国からの来客数が増加している。通常であれば2月と8月は低迷するが、その部分をインバウンド客の増加でカバーしている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年は3月から徐々に数字は良くなるが、今年は月末の週から来客が多い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・円安や春節の影響で、アジアを含めた観光客の需要が目に見えて増加している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数は前年比で少し増えているが、消費単価は前年比で101～102%という水準である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は稼働率、単価共に上昇を続けている。特に、東アジアからの団体客やテーマパーク目当ての国内客の増加が継続しており、ここ1年は同じような状況となっている。一方、宴会部門は前年比で若干の増減はみられ、今月は何とか前年を上回ったものの、食堂は個人客の減少に歯止めがかからない。特に、ディナータイムが大幅に減少している。

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
		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・海外からの客が多く、全体的に客室単価を押し上げている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・大阪の観光需要は依然として好調であり、インバウンド関連も順調に予約が伸びている。稼働率も秋の好調時と変わらない水準で推移している。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・1月後半から店頭がにぎわい始め、今月も継続している。受付内容は、国内旅行の単価が昨年を大きく上回っており、海外旅行の大きな落ち込みをカバーしている。欧州を中心としたテロやイスラム国関連の不安から、海外旅行から国内旅行に変更されていると感じる。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,519円で、3か月前の9,610円よりも上がっている。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・1人当たりの購買単価が前年比で110%と、10ポイント伸びている。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	それ以外	・大阪市の公務員給与が、数年ぶりにベースアップとなる。依然として一律カットは続くため、実質的にはほとんど増えないものの、大きな変化である。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・売り出される土地の価格が確実に上がってきている。市場が景気回復の気配を敏感に感じ取っている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・マンションのモデルルームへの来場状況は、今年の1月までは少し陰りがみられたが、2月に入ってから増加傾向にある。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・分譲マンション市場では高額物件を中心に堅調な動きがみられ、1次取得者向けの物件も概ね順調である。更なる住宅ローン金利の低下も、購入を後押ししている。
		変わらない		商店街 (代表者)
一般小売店 [事務用品] (経営者)	販売量の動き			・商店街の通行客の動きや、来店客と店とのやりとりからは、予定している物しか買わず、かなり財布のひもを締めていることが分かる。良い商品をPRしても衝動買いにつながらず、なかなか深刻である。
一般小売店 [時計] (経営者)	来客数の動き			・不安定な天候が大きく影響しているが、来客数がかなり少ない。電池交換などで持ち込まれる時計をみても、従来のメーカー品よりも、多くの店で売っているファッション時計が目につく。純粋なメーカー品しか扱えない店としては、大きな危機感を感じる。
一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き			・2月と昨年11月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は2月が119.1%で、11月が105.1%、関東は2月が113.1%で、11月が97.2%、中部は2月が97.6%で、11月が92.4%、中国は2月が91.5%で、11月が124.8%となり、各地区合計の平均は2月が109.3%で、11月が103.5%と、全国的に良い方向へ動いているようにみえる。昨年のバレンタインの動きが非常に悪かったため、前年比だけでみれば良くなっているが、実際には引き続き悪い状態が続いている。
一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き			・春物衣料の出足が鈍い。まだ寒さが残っているせいではあるが、消費者の様子をみると購買意欲が低く、販売量の減少につながっている。
一般小売店 [酒] (社員)	来客数の動き			・前年比で数字は好転しているが、売上の水準は決して高くない。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子			・月前半はバーゲンの動きが良く、好調に推移したが、中盤から後半にかけて失速し、売上目標は未達となる見込みである。インバウンド客の需要は高まっているが、国内客の消費動向は慎重である。欲しい商品は少々値段が高くても購入するが、低価格指向も強まっており、二極化が一層進んでいる。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子			・依然として、購買動向は日々変化している。限定品や特定のブランド品の動きは良いが、季節品やブランド品ではない商品は不調である。海外からの観光客には活発な動きがみられるが、一時的なものと考えられる。
百貨店 (売場主任)	販売量の動き			・中国人を中心としたインバウンド客の消費増で、表面上は売上を維持しているが、昨年の消費税増税前の駆け込み需要で増えた売上を上回れるかどうかは、綱渡り状態にある。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春節による外国人観光客の売上増加や、昨年の消費税増税前の高額品を中心とした駆け込み需要の反動減により、ほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・春節でたくさんの訪日外国人が関西を訪れているため、外国人向けの売上は伸びているものの、従来の客の買物状況は変わらない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はバレンタインフェアや春節による中国人観光客の増加により、店頭にはぎやかな雰囲気となり、来客数などは好調に推移した。ただし、日本人の購買意欲が低下しており、店全体としての売上傾向に変化はなく、前年並みの水準で推移している。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・百貨店ではインバウンド向けの売上だけが順調で、売上が伸びている。ただし、それ以外では苦戦している。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・高級ブランドの不振などで、客単価が低下している。消費税増税前の駆け込み需要の反動が高額品に出ており、客単価を押し下げている。来客数は堅調に推移しており、インバウンド関連の売上も前年比で3倍と好調ではあるが、反動減を吸収しきれていない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・売上シェアが高い冬物セールは大変厳しく、全体的には不調である。ただし、中国を中心としたインバウンド客向けの売上は好調に推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・月前半はバレンタイン需要などもあり、来客数は回復気味に推移した。ただし、昨年の消費税増税前の駆け込み需要により、後半になるにつれて販売量の前年比は厳しい状況にある。春節などでインバウンド関連は好調に推移しているが、足元の状況は厳しい。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店が近くに多いため、客が目玉商品を買って回るといった流れが続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として購買動向には節約志向が感じられる。今月でいえば、節分や就職活動、入学・卒業といった、はっきりとした需要に関する部分のみが堅調で、そのほかはあまり芳しくない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品が安定的に推移するなか、気温や天候の影響もあり、食品以外は苦戦が続いている。景気回復の判断は、非常に難しい状況にある。
		スーパー（店長）	それ以外	・売上の前年比は97～98%と横ばい状態が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変化はみられない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が増加しない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・直営店に変わって1年4か月となるが、赤字から抜け出せない状態が続いている。チラシを出したり、抽選会を行ったりと手を打っているが、売上は横ばいである。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・やや悪いままで変わらず、日々の買物に関しては回復がみられない。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・客の間に買い控えがみられ、単価が落ちてきている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・故障しない限り家電品を買って換えない客が多く、販売量が増える傾向にはない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・テレビ放送の問題で、テレビの買い換えが進んでいるほか、省エネ住宅ポイントの開始により、二重窓やリフォーム需要の増加が顕著になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ガソリン安の影響か、ハイブリッド車の売行きが悪化している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・決算に合わせたキャンペーンや新型車の販売の告知を早い段階から行っているが、反応は芳しくない。やむを得ない事情がなければ、乗り換える意思がみられない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量はほとんど変わっていない。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数は前年比で10%前後減少している。ただし、円安の影響で輸出車両の利益率は10%アップしているため、プラスマイナスゼロとなっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・例年どおり商談はあるが、売上が増えているわけではない。購買には相変わらず慎重な客が多い。

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
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・当社のドラッグストアには免税店舗が2店舗しかないが、インバウンド客による消費の効果が出ている。特に目立った商品はないが、化粧品をはじめ、目薬や健康食品などの日本製の商品はよく動いている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価が高値で推移しており、株の利益などで恩恵を受けている客は順調に来店している。客の動きには二極化の傾向が進んでいるため、景気の良し悪しの判断は難しいが、全体的には3か月前と変わらない。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・特に変化は感じない。外国人観光客をターゲットにした小売店やホテル業界などの一部は販売量が上向いているが、全体からみれば限定的である。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・集客率が悪い。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・食料品は堅調であるが、ファッションやリビング商材は前年実績を下回っている。株高などの恩恵を受けている客はごく一部に過ぎず、全体としては食料品の値上げなどもあり、消費を絞る傾向がみられる。客単価も前年比で5%程度落ち込んでいる。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・受注量には変化がない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・春のイベントを計画している。どれだけ客が動くかは分からないが、期待したい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格が安くなっているが、観光や日帰りでの来客数が伸びてこない。客単価も横ばいである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・中国を中心にインバウンド客が増え、宴会やレストラン部門の売上減少分を宿泊部門でカバーしている。売上全体では微増となっているが、まだ景気が回復した状態とはいえない。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・台湾、中国を中心とした外国人客の宿泊に伴い、客室部門は引き続き伸びている。ただし、国内客の個人、企業の需要に関しては伸び悩んでいる。また、このところの原材料や電気料金の高騰により、利益率が圧迫されている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新入社員研修による宿泊などの受注が増えている。
		タクシー運転手 通信会社（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・人出は普通であるが、乗車する人は少ない。 ・特に大きな変化はない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・大手通信会社による光回線の卸売サービスがスタートしてから、客が加入申込をためらい始めたように思われる。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・多少の変動はあるものの、施設全体としての収入は昨年に近い数字を残している。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・大きな動きはないが、海外客が増えつつある。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・大きな変化はみられない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・インバウンド客の動きは好調であるが、国内客に関しては特に手ごたえが感じられない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・近隣に店が多く、5つの店舗で競合している。また、化粧品は通販商品との競争が激しく、厳しい状況となっている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・株価は上がっており、悪くはないが、関西圏は首都圏と違って景気回復が遅い。物価の上昇を進め、デフレ脱却を目指す政策が進んでいるが、昔と違って経済に力強さがない。ごまかしながらも少しずつ景気回復に向かってほしいが、まだまだ先の話である。
		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	・年末年始の販促イベントやタイトルにも恵まれ、主な取扱アイテム（DVD、CDレンタル、販売と書籍）の売上が前年比で確実に伸びてきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・来場数は増加傾向にあるが、受注にはなかなか結びつかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年明けから客の買い控えがみられるほか、来店頻度も減少している。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税分が販売価格に転嫁できていない。10%への引上げの際に値上げを考えていたが、先送りとなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き	・2月は春節があり、外食などは外国人観光客などの影響を受けているが、外国人を除いた消費については、節分以降は動きが鈍いと感じる。普段はできるだけ節約して、イベントの時にだけお金を使う動向が強くなってきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年配の客が増えたほか、値上がりが激しくなってきた影響で、買物が控えられている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・2月は特に行事がない。贈答品の動きが悪く、数字が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動もあり、来客数は前年比で5%減と、3か月前の2%減と比べて悪化している。ただし、春物の婦人服といった動きの良い商品もあり、天候にも恵まれず大苦戦した、1月の10%減と比べれば回復の兆しがある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前年のこの時期は、消費税増税前で売上が増え始めたため、今年は重衣料、寝具、家電、化粧品などの売上の前年比が厳しい。3月は更に厳しくなり、月末は食品や消耗雑貨も前年実績を超えられない状態が続く。新商品や話題の商品などの動きが良いことだけが、明るい材料である。一方、こだわりの商品、健康商品は売れているほか、インバウンド関連も好調である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比で97%であり、売上は95%と更に2ポイント低い。特に、衣料品の落ち込みがひどい。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・食料品は比較的堅調であるものの、衣料品の購入が極端に少なくなっている。消費税増税前の駆け込み需要の反動もあり、耐久消費財の動きも鈍い。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・2月中旬までは堅調な実績であったが、商品によっては消費税増税前の駆け込み需要の反動が出始めている。今後、3月末にかけて大きな落ち込みが予想される。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・男女を問わずパンやおにぎりを昼食にしており、カップめんや飲み物を含め、昼食代を300円以下に抑える客が多くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・特に大きな変化はないものの、客単価が少し落ちてきている。原材料の値上げが商品価格にも影響しており、節約傾向が強まっている恐れがある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンの最終時期には、ある程度の来客があった。ただし、良い物が欲しくてもバーゲンでしか買えず、しかも厳選して購入するため、客単価が上がらない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・買い渋りが非常に目立つ。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の販売に関しては、4月からの軽自動車税の増税前に購入したい客からの引き合いが多い。ただし、価格が高い普通車の販売は芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年の冬は例年に比べて寒さが強いいため、人の動きや物の動きが悪く、売上も悪化している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候や気温が安定しない日が多く、来客数に影響が出ている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・イスラム国によるテロの影響や、日本人を標的にするといった報道により、旅行をためらう客が増えてきている。特に、今のタイミングで行く必要性が薄い、熟年層に影響が出ている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・法人によるタクシーの依頼が激減している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・戸建住宅の契約率は下がっているように感じる。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場のアンケート数は増加傾向にあるが、それはイベント実施日数を増やしたためであり、イベントを実施した1日当たりのアンケート数は減少している。		

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
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・梅田や難波は春節で売上が増えているが、商店街には何の影響もなく、消費者の財布のひもはますます固くなっている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・現在大型の受注案件を進めている。しかも、1社だけでなく複数の顧客からの引き合いがあり、景況としては良い方向に向かっていると感じる。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文が集中して非常に忙しくなっているが、昨年12月と1月の仕事はずれ込んでいるケースも多く、差し引きするとやや良いという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2007年にスマートフォンのヒット商品が発売された時は、タッチパネルの部品の9割以上が日本の製品であったが、2010年には薄利多売を武器に韓台勢が台頭し、その後は中国が世界第2位の経済大国となるまでに成長した。その数年後の2014年には、当社の主要な取引先が中国市場での安値競争に負け、規模縮小を余儀なくされている。同社との取引はほぼストップしたが、競争に勝った新たな企業が当社の得意先になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いが増えているが、受注までには至っていない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数は増加傾向にある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・車が不足していることも原因であるが、配車が対応しきれない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・駅構内店舗の売上をみると、1月の大幅な落ち込みに対し、2月は軒並み回復傾向にある。特に、東南アジアからの観光客が増えている影響が大きい。
		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	・ビル管理のサービス業では全体的な動きが良く、受注金額についても底打ち感がある。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内販売が中心であり、大きく売上が変動することはない。海外からの旅行者が増えても全く影響がない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は天候不順もあり、気温はまだ低いため、飲料水の販売状況は良くない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・消費税の増税後は、特に昨年後半からの落ち込みが大きく、現在もまだ影響が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べても少し受注量が落ちている。受注量が増加している顧客もみられるが、減少している顧客の方が多い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存客からの受注量は少し増加しているが、価格競争により売上は少し減少している。年度末の受注量も昨年とはあまり変化がみられない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量にはほとんど変化がない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の立ち上がりが遅く、発注ロットも少ない。景気の様子見をしているような動きとなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の計数は少し上向きの数字となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替が円安傾向であるにもかかわらず、期待したほどの荷動きが出ず、低位安定の状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いが増加しているように感じるが、本格的な回復ではない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工戸数の減少により、戸建住宅向けの出荷が少ない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが上向く傾向はみられない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁関係の年度末までの工事では、監理技術者や技能労務者不足で苦勞している。また、業績の良い企業は、改修工事などを今期内に処理しようとするため、民間関係も同じ状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・予算的に当社では対応できない案件が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月と状況は変わらない。このところは販売量、受注量にあまり変化がみられない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の早期割引をしているため、配達件数が増えている。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・特に変化はなく、市場は少し高めで安定している。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税の増税が中小企業には大きな負担となっている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ここへきて株価はかなり上がっているが、必ず近いうちに揺り戻しがある。インフレ率が下がってきていることも気にかかる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業の撤退が続いており、企業の社宅ニーズや事務所の賃借ニーズも減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、インターネット広告共に、売上が前年を超えることができていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税の増税前に比べて大きな変化はない。
		経営コンサルタント	それ以外	・身の回りの状況からすると、まだ上向いていない。各業種の取引現場では、来客数が少ないように感じる。特に、特売日は客が多いが、それ以外は閑散としており、アベノミクス効果が出ているようには思えない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・政府の緊急経済対策としての補助金の効果も、消費税率の引上げによって、その効果が打ち消された感じがする。取引先の間では、今年度の補正予算の新しいづくり補助金などを積極的に利用する意識が、前回よりも明らかに低いように思われる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・市場は従来とほとんど変わらない動きである。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・旧正月の訪日外国人による購買は増加しているが、高額商品や特定商品に偏る傾向がみられる。実用衣料の分野では、一般消費者の実質可処分所得の減少を反映して、購買意欲の乏しい状況が続いている。3月以降、季節商品が動くようになれば、少しは消費も回復するとの見通しもあるが、確信が持てない。
		やや悪くなっている		食料品製造業（経理担当）
金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・外注加工費や運賃、人件費といった様々なコストが上がっている一方、販売先からは相変わらず値下げ要求があり、採算が悪化している。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き			・購読数は維持できているが、折込広告の件数が落ちている。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・郊外のショッピングセンターにおいては、来客数が1月下旬からやや減ってきている。
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き			・今年に入ってもバタバタするような忙しさがなく、入庫台数も少ない。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・サインやディスプレイ用装置の単価の下落が激しく、薄利多売の動きとなっている。また、各メーカーも卸売を飛ばして販売し始めている。
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き			・景気回復の動きがみられない。
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・電力の買取り問題などで、メガソーラー関連の受注が減っている。
雇用関連 (近畿)	良く なっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今春卒業予定者に対する求人企業数は前年比で12%増となっている。来春卒業予定者の求人のために訪問してくる企業も急増している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・1月からの忙しさが続いている。派遣は高水準の注文が来ているが、どの分野も人材不足である。年度末まではこの状況が続き、来年度も大きくは変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・株価の上昇もあり、企業の収益が上がって投資が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・この時期は求職者の動きが増える時期であるが、例年よりも動きが鈍いと感じる。特に、4月以降も契約を継続する企業が多いなど、例年よりも継続の動きが増えているように感じられる。

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
		人材派遣会社（役員）	雇用形態の様子	・派遣社員の時給は、限定的であるが上昇している。一般事務派遣で前年比3.5～5.0%程度改善されている。これは消費税率の引上げ分をカバーできる水準であるが、あくまでも大手企業向けの動きである。中小零細企業向けではそこまで対応しきれておらず、格差が生じている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西の地場産業からの出稿が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・求人数はやや上向いているが、新年度に近づいたことによる季節的なものか、景気回復によるものか、現時点では判断が難しい。本格的な動きではないものの、上向いてきているように感じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で7.3%増加した。一部の業種には減少がみられるものの、製造業、卸売業、小売業などの主要な業種での増加が著しい。製造業では半導体関連で増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、訪日外国人客の増加に伴うインバウンド需要が下支えとなっている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	求人数の動き	・大学に来ている求人が昨年よりも増えているため、良くなっていると感じる。企業の大学訪問数も増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年に比べて求人数が増加している。採用活動の後倒しの影響もあるように感じている。
変わらない		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・昇給はなく、待遇が何も変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増えており、求職者の状況としても、在職者がより良い条件の求人を探すケースが増えている。これらの点から景気が良くなっていると感じる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気が上向き傾向の場合、更なる好条件を求めた在職者による転職が増える。それに伴い、新規求職者に占める在職者の割合が上昇するが、現状は前年比で低下している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業では、円安に伴う原材料価格の上昇による影響が懸念される。
やや悪くなっている		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者と面談していると、長期で安定している仕事や、正社員化を期待する声が多く聞かれる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年度末は、例年ならば建設の日雇い求人数が急増する時期であるが、今年は実にあっけない。前年比の減少幅も広がっている。
悪くなっている		—	—	—

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は先月まで前年を下回っていたが、2月は前年を上回った。また2月の客単価は前年の102%で、売上は103%であった。すべての数字が12月より1月、1月より2月と段々と良くなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・人気車のモデルチェンジがあったため、販売量は好調であった前年にも増して伸び、前年の115%である。
	やや良くなっている	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・2月の売上は全体では良かった。大手企業から注文が多く前向きな動きを感じたが、中小企業からの注文は少なかった。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は相変わらず減少傾向であるが、客単価は上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数が若干増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・天候に左右される状況は続いているが、年配客の来店数が増加しており、客単価は上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に限らず、売上も3か月前から増加している。工事関係者の増加もあるが、常連客の来店頻度が高くなり、来客数や売上の増加につながっている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が前年実績まで回復してきている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ケーブルテレビのデジアナ変換放送終了を前にして、テレビの駆け込み需要が起こっている。テレビ、レコーダーやアンテナ工事が伸びている。

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
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・店舗により偏りがあった展示会来場者数が、すべての店舗において増えている。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客に支出を控える様子はあまりみられなくなっている。
		その他専門店 [ファッション 雑貨] (従業員)	販売量の動き	・2月は催事を開催したこともあり、来客数はまずまずで売上も増加している。ただ平日と土日の差が激しい。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・新しい商品を投入したこともあり、企業利用も個人利用も徐々に良くなっている。企業利用では高単価の案件も出てきている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数も増加しているが、それ以上に単価が上昇している。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・来客数と客単価はともに伸びているが、特に客単価の伸びが良い。客は価格にこだわっていない。
		一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・来客数をみると12月は前年の101%、1月は99%であったが、2月は中途であるが前年の120%と大きく伸びている。特に平日の昼間に若年層の来客数が増えている。1月に前年を下回った理由は、正月の休日数が前年より少なかったためである。また2月の伸び率が高いのは、前年は消費税増税前で物品購入に金を使ったため、外食に金を回せなかった影響と思われる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年の102%である。運転手数が前年より増え、1車当たりの売上も増加している。また燃料が安くなっているため、会社の収益にはプラスである。
		通信会社(販売 企画担当)	単価の動き	・身のまわりの物価が上がっている。
		変わらない		商店街(理事)
商店街(代表者)	来客数の動き			・新年度の準備などで季節商品が動いている店はあるが、商店街全体としてはにぎわいが回復している様子はあまり感じない。
商店街(代表者)	販売量の動き			・12月初めまでは観光客もいたが、2月は完全に観光のオフシーズンである。しかも例年より寒さが厳しいこともあり、人の動きが少なかった。
一般小売店 [靴](経営者)	販売量の動き			・1km先に大型ショッピングモールが開業して3か月経つが、当店に大きなマイナス影響はない。商店街のなかでも専門店は同様の意見が多いが、飲食店、食料品店や衣料品店は少し影響を受けている。
一般小売店[酒 店](経営者)	販売量の動き			・前年と変わらない感じであるが、若干売上が増加してきている。
百貨店(営業担 当)	販売量の動き			・2月の売上は前年の84%、来客数は77%となり、先月と同程度である。ただアパレルの売上は相変わらず低迷を続け、前年の70%弱と苦戦している。飲食の売上は前年の87%とやや回復し、客限定のサービスに関しては120%と好調である。アパレルについては大型ショッピングモール開業の影響もあるが、購買意欲の改善がないことが大きい。
百貨店(営業担 当)	販売量の動き			・クリアランスセールは売上が前年割れしているが、正価品は前年より動きが良い。安くても不必要なものは買わず、欲しいものは正価でも購入する客の姿勢は続いている。
百貨店(営業担 当)	お客様の様子			・最終処分セールを2月に開催しても、価格に反応する客が少ない。先月にもまして必要なものか吟味して購入する客が多く、セールでの盛り上がりを感じられない。
百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子			・相次ぐ食品の値上げを受けて、30~50%値引きの食品生活応援セールを開催して人気を集めた。しかしバレンタイン等のギフト関係は低迷し、冬バーゲンでは値下げしても冬物が売れない。また例年であれば動き出す春ファッションが苦戦しており、消費ムードに大きな回復はみえてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・1月は売上が悪く、2月に入り最終価格まで商品を値下げしてセールを開催した。客の購買意欲を刺激しようと考えたが、品物を吟味して買おうとする客の姿勢は変わらなかった。ただ消費税増税後、少し下火になっていた美術品、宝飾品や高級婦人服等の高額商品に動きが戻ってきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年のこの時期には化粧品や宝飾品等を中心に駆け込み需要が始まっていたので、これらについては前年と比較すると厳しい数字になる。駆け込み需要が発生しなかった商品の前年比は悪くなく、景気判断が難しい。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年に駆け込み需要で売上を伸ばした化粧品、フォーマルウェア、紳士用品や寝具は動きが鈍い。客はセール品や目玉商品に対しては高い関心を示すが、ミセス衣料の高額品となると買い方が慎重になる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・割引デーへの客のシフトや、客の安い商品を求めた店の買い回りが進んでいる。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・商品の価格が上がっているにもかかわらず、客単価が上がらない。特売等の安い商品しか動かないし、販売点数が下がっている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客数の減少比率に変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に下げ止まり感はあるが、なかなか上昇に転じない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・購入量に変化はみられない。同じような商品のなかから選択する場合は、客は低価格志向である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客に購入意欲が感じられない。生活防衛に懸命で、家電製品までは手が回らない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が思ったほど伸びていない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・新生活商戦の売上の前年比は、年末商戦の前年比とほぼ同じである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・期末に向けて販売量が増えてこない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・販売量に特別な動きはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	単価の動き	・高額品が動いている様子はない。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・サービス価格で提供するランチフェアは集客できているが、それ以外での売上は伸びていない。宿泊・宴会部門を含む全体売上も伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年とほとんど変わらず推移している。客単価もほぼ変化はない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊のインバウンドは好調をキープしているが、婚礼宴会部門は競合他社が増えたため大きく落ち込んでいる。レストラン部門も変化がみられない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっている様子はみられない。前年オープンした大型ショッピングモールでは安い商品は売れているが、高額商品はなかなか販売できていないようである。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・春休み時期の売上が伸びていない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・販売数は値下げやキャッシュバックを行わないと動かない状態である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末が近付き、加えて最大手通信キャリアのサービス形態が大きく変わるときが目前であるが、例年と比べてサービスの引き合い数や問い合わせ数に変化はない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年と比べて入館者数や販売高に変化はない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の会合では、世間では景気が良くなっていると言われるが、自分たちの業界ではその実感は全くないという話になる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客は仕事で多忙な様子であるが、懐が温まっている様子はみえない。客単価が上がらないため、売上の増加につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔介護サービス〕 (介護サービス担当)	お客様の様子	・利用者やその家族との会話のなかでは、景気の変化がうかがわれる話は一切聞かれない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・省エネ住宅ポイント制度の話が出ているが、まだこれを活用して工事を行う客はおらず、客は様子見状態にある。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・消費動向に変化はない。ネット通販により商品の低価格化が進んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・各種キャンペーンを展開し、客に省エネ住宅ポイント制度等のメリットを訴求して提案するが、決断に慎重な態度の客が多い。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・客から分譲地情報の問い合わせはあるが、特に大きな動きは出ない。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・客との会話では、消極的な意見を言う客が以前よりも多い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商品値上げの話がよく出ている。客はコンビニや安売店に走りがちで、来客数が減ってきている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・冬バーゲンを開催しているが、数字は非常に厳しい。今までも客は安い商品をタイムリーに買おうとしていたが、さらに商品を選択するハードルが高くなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・11～1月とまずまず好調であったが、来客数が2月に入り減少した。客に買い控え傾向もみられ、景気はやや悪くなっている。当地には春節の中国人観光客の来街も少なく、東京や大阪に集中した様子である。
		一般小売店〔紙類〕 (経営者)	お客様の様子	・普段はまとめ買いする客が小分けして買うため、全体として売上が落ちている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・2月の売上は前年実績から2%程度減である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・ラグジュアリーブランドの催事を今年に入って初めて開催したが、客足が鈍く、販売額も少なかった。
		スーパー(財務担当)	来客数の動き	・仕入価格の上昇に伴う売価の引上げにより、売上は前年を上回る状況が続いている。ただ来店頻度が低下して、来客数は前年を下回っている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・冬物処分及び春物新作はともに動きが鈍く、売上は厳しい。特に処分品については、例年と異なり価格を下げてでも購入してもらえないケースが目立つ。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・食料品全般が値上がりし、家計のやりくりが厳しくなっている。地方の企業にはアベノミクスの好影響はまだ感じられない。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・前年の2月は駆け込み需要で客単価が高かった時期であり、前年比でいうと今年2月の売上は前年の70%である。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・大手企業は業績が大変良いとの報道が目立つが、小売店ではデフレがますます進行し、実質店頭売価は下がる一方である。大手メーカーはこぞって直営店を使って売価を下げるので、地方の個人店は厳しくなるばかりである。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・平日に客が少ないのはもちろんであるが、土日も平日と変わらないくらいに来客数が減少している。
		その他専門店 〔布地〕(経営者)	お客様の様子	・地方にはアベノミクスの好影響はまだ届いていない。全体的に客の財布のひもが固く、金は生活必需品の購入に回っている。
		その他専門店 〔海産物〕(経営者)	来客数の動き	・日曜日の来客数は順調であるが、平日が悪い。団体客の来店が少なく、昼食利用も減少している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕 (所長)	来客数の動き	・客単価に変化はない。特殊要因として店舗入替えと改装を実施しているため、来客数がやや減少している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客は消費意欲より生活防衛の意識が高い。外食に限って言えば、持ち帰り等の中食需要が増加しつつあり、外食には脅威となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客数が前年を割っている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・新規加入件数が低調である。
		通信会社(工事担当)	販売量の動き	・競争の激化により、申込件数が減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・閑散期であることに加えて、天候不順の日が多かった。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・予約状況が悪くなった。今年の冬は寒い、暖かいの繰り返しで、天候不順の影響を受けた。3月に入って暖かくなることを期待する。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、新築住宅の引き合いが少なくなった。消費税増税が先送りされたため、客は住宅エコポイントなどの好条件が整うのを待っている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・年始から客の来場回数が低調なままで、回復しない。
	悪くなっている	百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・ここ数か月、催事などのイベントを前年に比べて多く打ち出しているが、なかなか客足が伸びず、客単価も前年割れである。他店の状況もあまり良くなく、客の購買意欲が予想以上に落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は一般食品、酒や調味料などについては、いろいろな店を買い回り、安い店で買う。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売量は前年の53%と大変厳しい。これは前年同時期の駆け込み需要が影響しており、3月までこの傾向が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・寒い日が続き、来客数が少ない。また宝飾品などの高額品の売上が激減している。メガネはチェーン店に客が流れている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・高速道路を利用する車数が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・3か月前には国際会議の開催や大型ショッピングセンター開業前という特需があった。周辺環境が変化して、団体宿泊となるコンベンション関連の開催等に伴う団体受注が激減し、ビジネスなどの個人客の取り込みに集中せざるを得ず、客単価は低下傾向となっている。また大型ショッピングモールの影響で、レストランの集客も厳しい。
企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新車の立ち上がり等で受注量が多い。
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・1月を3か月前の10月と比較すると、水揚げ量は480tの増加、水揚げ金額は300万円の増加であった。増加理由は沖合底引き網漁や大中型巻き網漁の増加である。1月単月の前年比は、水揚げ量が85tの減少で前年の96%、水揚げ金額が1億1,190万円の減少で前年の79%であった。減少理由は大中型巻き網漁やイカ釣り漁の減少である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前に比べ20%増加している。得意先からの受注が増加傾向にあることに加えて、同業他社の仕事量が限界に達したため、納期対応のために当社が受注した案件もある。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送案件や倉庫保管案件等が増加しており、荷動きは堅調に推移している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期であるため、来店数や成約件数は増加している。また前年に比べても微増である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先からは景気が上向きに展開しているとの情報が多く寄せられている。新年度を迎えるなかで取引先の動きが活発になっている。
	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	・2月の受注量は、例年より多かった年末までの受注量を考慮して計画した量よりも、若干ではあるが下振れ気味である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税以降、住宅着工数の減少が継続している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新卒者の就職率が高く、春闘ではベースアップ要求が提出されている。経済環境では好景気と思われる事象がみられるが、販売量が大きく伸びたという実感は得られていない。
		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	・建設案件が最終段階であり、納期対応のため多忙な状況である。継続中の作業関連も高水準を維持し、鉄鋼向け製品加工も高稼働である。
鉄鋼業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・引き続き業務量に変化はなく、繁忙な状況である。	
鉄鋼業（総務担当）		取引先の様子	・需要は底堅いが、一方で円安にもかかわらず輸入鋼材の安値攻勢が止まらず、市況が弱含んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸送用機器関連で受注量の下振れが継続しており、取引先からの購入予測も遅れている。
		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	・円安により輸入価格が上昇しているが製品価格への転嫁は難しい状況であり、利益確保の見通しがつかず、また資金調達面でも厳しい。設備投資を控え、当面は内部留保に専念することを検討している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域全体にとっても当業界にとっても、景気は停滞したまま推移して、改善する兆候がない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が目一杯な状態は当面続く見込みである。人件費や材料費は上昇しているが、現段階では完工高が大きいとため、利益率の低下をカバーできている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・いろいろな要素がからみ、先行きは不透明である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末を控え若干の受注量の増加はあるが、例年に比べると鈍い出足である。受注状況からみて、中小SOHOの景気はまだ改善されていない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造系の客では製造ラインの設備投資が終わり、その後の状況を踏まえて情報通信に関する設備投資を検討している客が多い。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・景気は回復していると報道するが、実際の取引先の受注量や販売量は前年より落ち込んでいる。前年のこの時期には駆け込み需要があったが、今年は減収減益の試算表を目にすることが多い。ただし原油価格の下落により燃料費等が減少することもあり、受注量や販売量が回復すれば企業の収益率は上昇し、景気は良くなる。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの新型エコカーの販売好調から、自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。利益はコスト削減効果から過去最高水準となっている。
		やや悪くなっている		化学工業（経営者）
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			・新商品の製造技術は難易度が高くなっているが、価格は抑えている。また材料や部品の価格は円安により上昇してきており、原価的に厳しい。
輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き			・消費税増税前の駆け込み需要は前年2月から始まり、3月に本格化した。これとの比較になるため、今年2～3月の受注量は大きく前年割れとなる。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・飲食店の動きはあまり芳しくない。また2月は来客数が少ない月とわかっているが、それでも来客が少なすぎる。商店街でイベントを行っても、人の集まりが悪い。
悪くなっている		食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・同業種の廃業や倒産が多い。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連は施策の変更が大きく影響し、販売量が減少している。
雇用関連 (中国)	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・新年度に向けて、企業からの求人数は増加している。一方、より良い就業条件を求める求職者の動きが増加しており、好調企業への雇用の流動化が促進されている。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・時期的な理由もあるが、派遣社員の依頼が増えており、企業側の積極性を感じる。また派遣社員を直接雇用に変更することを望む派遣先企業も増えており、この意識の変化からみても景気はやや良くなっている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・アパレルを中心に、求人数は増加傾向にある。落ち着いていた大型ショッピングモールの人材募集も再び動き始めており、求人数は更に増えてくる。
	職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数と有効求人数はともに前年を下回っているが、減少幅は縮小してきた。業種別では製造業で明るさがみえたところもある。	
変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用活動の解禁を控え、多くの企業が積極的に学生に接触を図っている。	

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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・3月の採用活動開始に向けて本格的にスタートをきるため、各社は下準備でツールの作成を始めている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は、在職者、離職者、無業者のいずれの区分においても減少した。また有効求職者数も3か月前と比べて13.2%減少した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は高い水準で安定している。減少率こそ低くなったが、求職者数の減少傾向は継続している。このことから有効求人倍率は高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・おう盛な求人依頼があり、依頼件数は高止まりしている。逆に人材は不足している。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・求人は多少減ったと思うが、大きな減少ではない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・地元企業の採用意欲が向上している。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年並みであったが、そのうち在職者は前年比で1割増となった。1月から年度末にかけては在職者の求職の新規登録が増加する時期であるが、今年是在職中から求職活動する傾向が顕著になっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率が低下してきているが、それでもまだ倍率は高い。人口減による構造的な人手不足により、採用側が求める年齢層の採用は難しく、求職者の年齢とのミスマッチが発生し、高い倍率を支えている。
悪くなっている	—	—	—	

## 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品の売上が安定してきたことに加え、極端に悪かった衣料品の売上に回復の兆しが見られる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価はほぼ横ばいであるが、客数が前年比5%増で推移している分、売上が増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ディスカウントストアの出店が続いているが、来客数は徐々に回復傾向にあり、景気は良くなっていると思える。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数が前年比プラスに転じ、客単価も上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は前年を大きく割り込んでいるものの、軽自動車税・エコカー減税の改正案により、少しずつ駆け込み需要が発生している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊客や宴会などが増えつつあり、景気は上向いている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・最大の商戦期である春商戦に合わせた新サービス提供により、来客数が増えている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月の売上は、正月レースが開催された1月と比べて15.4%減少しているが、3か月前比2%増、前年比8%増であった。売上・入場者数等は、3か月前と比べて増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増えている。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントの新規来場者および問い合わせが増加している。	
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・市場は政局と連動しており、まずは5月の大阪都構想に向けた住民投票の結果が市場の重要な鍵を握ると考えている。来年は参議員選挙等、政局の波乱要素が続くと考えている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最終クリアランスセールが厳しい。曜日が悪かったこともあってか、バレンタインセールもふるわず、売上は伸び悩んでおり、依然として底ばいの状況である。	

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
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・消費税増税後、生活必需品や電気料金が家計を圧迫しており、堅実な消費行動が定着している。衣料品等はセールが堅調であったものの、飲食等は客単価が伸びず、厳しい状況にある。人通りは増えているが、売上につながっていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・今月前半は閉店する店舗が多く、人通りも少なかったが、月末は開店祝の注文が多くなり、少し人出が戻ってきた。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・外食を控える人が多く、料飲店で飲酒する人も減少しているようだ。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・消費増税前の駆け込み需要が始まって客単価が上昇していた前年と比べると、伸びていない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数は前年を割り込み、回復基調にはない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年をやや下回り、また買上客も減っており、依然買上動向は改善していない。売上は単価上昇でカバーしているものの、前年並みまでは戻っていない。寒さの影響もあり、春物商材の動きが悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月の販売台数はやや持ち直したものの、2月は低調である。3月決算に向け、明るいニュースもなく、景気は横ばい状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は、消費税増税前の駆け込み需要のあった昨年と比べると8割程度であるが、一昨年水準並みで推移している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・1月と同様、新車の受注に動きが出ている。四国販売店の数字も、前年と同程度まで回復し、今後変化が出てくるだろう。2～3月の新車販売は上向くと見込んでいるが、前年を上回るのは難しい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	単価の動き	・来店者数が若干減少しているが、客単価の上昇で売上を維持している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価が回復しない。個人客に動きが出てきたが、団体および観光客の動きは鈍い。2月は比較的良かったものの、3月以降は悪くなる。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・集合住宅の一括契約が数か月前から一定数ある。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・悪天候の日が多かった前年と比べると今月の来場者数はまずまずである。天候が良かったことだけで、景気が良くなっているとは判断できない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客単価は低い状態が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建設費が高騰する中、開業する事業者もいれば、廃業を検討している事業者もいる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	競争相手の様子	・いつ廃業するか悩む同業者が増えてきた。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合他社の出店で客数が減少している上、客単価も下がっている。客単価の下落は、愛媛県全体で見受けられる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・国内旅行の申込は堅調であるが、海外旅行はヨーロッパ方面を中心に激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・仕事が少なくなった、仕事の単価が安くなった、経費がかかりすぎる、利益率が悪くなったという、話をよく聞く。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・季節要因による。
		観光遊園地（職員）	それ以外	・円安が進んでおり、サービス産業にとって良くない。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・昨年7月から、前年割れが続いている。昨秋以降は10%以上のマイナスとなり、回復しないまま年を越し、マイナス幅が拡大している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客足も鈍いことから、売上は落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連  (四国)	良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、売上高や利益率などが改善している。特に、高単価商品の受注が増加しており、利益率が6～10%向上している。しかし、一部の流通業者では地方の小売店の経営状態が悪くなっていることから、環境は悪化している。
	やや良く なっている	食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・輸入原料高騰による食品業界の値上げは、受け入れられていると感じる。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力の造船関連受注が、引き続き順調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電の受注は堅調に推移している。現時点で、一定数の受注を確保出来ており、順調に伸びている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の動きは良い。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・大手通信会社の光卸販売の予約受付の引き合いもあり、良くなってきている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算状況によると、ホテル業が顕著に改善している。また、不動産会社も若干ではあるものの改善しており、全体として、やや回復傾向にある。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・急激な円安で、パルプや不織布等が値上がりし、採算が合わなくなっている。販売価格への転嫁が難しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内受注は堅調で、海外受注に大きな変化はない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上高は増えたものの、受注高、利益共に変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、手持ち仕事量とも前年並みを確保しており、売上も第3四半期以降、順調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が伸びていない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・円安や株高を背景に、改善している企業とそうでない企業との差が広がっている。
	やや悪く なっている	不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の中でも資金繰りが厳しい会社は、かなり危機的な状況となっているようだ。
食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・円安で原材料が高騰し、販売先に対する価格改定を行った結果、小売店での店頭価格が上がり、販売量が減少している。	
輸送業（営業）		受注量や販売量の動き	・駆け込み需要がなかった一昨年と比較しても、四国からの発送・四国への到着共に取扱物量が低下している。また、製造業は急激な円安等による原材料の高騰などで、依然として厳しい状況が続き、販売価格の値上げで出荷量は伸び悩んでいる。	
悪く なっている	輸送業（支店長）	それ以外	・小松島港は「輸入」が強い港であるが、その輸入貨物が円安の影響で激減している。	
雇用 関連  (四国)	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・様々な職種の求人が増加傾向にある。人手不足により、賃金の増加もみられる。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・昨年からの人手不足は課題になっているが、特に介護、医療、製造関連の人手不足については深刻である。就職合同面接会などの参加ブースでは業界間の偏りが目立ち、資格、経験等で採用に至らない状況がうかがえる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録人数の増加により、雇用市場の活況が見え始めている。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・企業の採用活動が引き続き活発化している。また、製造業を中心に、年度初めの収益見通しを上回る利益が出る企業が増えており、年度内での予算消化を行う企業が多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の月間有効求人倍率は1.19倍で、3か月前と比較して0.07ポイント上昇している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告は好調が続いているが、企業の販促への注力度を示す折込チラシやスーパーの売上が、消費税増税以降、低調である。クライアントは販促をしても売上に結びつかないと考えており、マインドは冷えたままになっている。
職業安定所（職員）		雇用形態の様子	・求人数、就職者数ともに好調ではあるが、非正規労働者が約半数を占めるなど、景気好転とは言えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・公共事業が減ったことが響き、新規求人数は建設業、サービス業などが減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・大半の企業は利益確保に苦心しているようだ。今年度の最終利益について、前年より微増と回答している企業が多い。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

## 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連 (九州)	良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・テレビに出演したこともあり、来客数が大幅に増えた。	
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・土日祝共に来客数が伸びている。自家需要の化粧品が好調である。また、アクセサリ、美術、貴金属の高額品の売上が伸び、消費税増税の反動も薄れ回復が期待できる。また、レジ客数、売上増加率も横ばいからやや上昇してきた。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月の売上の見通しが前年比103.5%、3か月前比97.7%、先月比93.3%と衣料品を中心に売上が増えている。分野別にみると紳士服が前年比101%、婦人服104%、トータル衣料品106%、食品103%、家庭用品は別注や記念品が売れ117%であった。非食品の客単価は前年比105.2%、購買客数100%である。食品は物産展の客単価が前年比103%、バレンタイン用チョコレートが117%と伸びている。金額的には大したことはことないが、一般消費者の動きが若干変わってきている。また、インバウンドの中国人客が多く、前年売上の4倍であった。	
		百貨店（企画）	販売量の動き	・衣料品などのファッション関連は厳しい状況ではあるが、前年比での減少幅が縮小傾向にある。また、食料品や日用品は好調に推移してきている。	
		スーパー（経営者）	単価の動き	・全体的に景気が底上げされているので、先行きに明るい兆しが出ているようだ。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響で数値的には厳しい。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年比8%ほど増加している。青果、精肉、生鮮食料品を中心に伸びている。競合店の出店もなく上向きの状況である。	
		スーパー（総務担当）	それ以外	・ここ数か月前年を下回っていた衣料品・住居用品の売上も回復傾向にあり、前年を上回って推移している。	
		コンビニ（店長）	それ以外	・株価やGDPなどが良くなっている。	
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・客数は減ったが、単価の高い商品が売れた。まとめ買いの客が数名あり、売上は前年比120%であった。	
		衣料品専門店（チーフ）	それ以外	・春節のツアー客で、福岡市内はクルーズ船の来航とともにかなりにぎわった。その効果が売上に現れている。	
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・価格の安い軽自動車の購入が多く、利益が出ない。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月に販売が開始された新型車が順調に売れている。週末は来客数も多く店舗全体がにぎわった。	
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・例年2～3月は異動シーズンとなるので、職場への進物でコーヒーを使うケースが増える。それに伴って、来店客数が増え、客単価も上がっている。	
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・先月より来客数が増えた。	
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊はランタンフェスティバル開催により好調で、それに伴ってレストラン予約も順調である。宴会も昨年を上回る予約が入っている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・数か月前と比べても、中国・アジア圏からの観光客が格段に増えている。	
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体として景気は上向いていない。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年2月は景気が低迷する時期であるので、3か月前と比べると少し悪くなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・国のインフレ政策にも関わらず、客の消費行動はデフレ方向に動いている。今月は年金が出ているので少し購買が増えたが、客は物を買わない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年2月は寒いので商店街の来街客数は少ない。今年はそのに加えて客の買上率が下がっている。消費がかなり停滞している状況である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・中央市場の相場は、寒さにより県外からの引き合いが増え高騰している。気温が安定して入荷量が増えると、県外の需要が低迷し相場が下落する。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	・年明けてから魚が少ない状態だ。入荷が多かったのは3～4日くらいで、本当に少ない。しかし、売れていないため魚価はさほど上がっていない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・天候の影響もあるが客足は例年通り少ない。高齢客層が多いため、寒さで外出を控えている。一方、外出した際は、まとめ買いする傾向も見受けられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数も減少しており、単価も落ちている。先行きの不安定感、物価上昇による買い控えが要因である。60歳以上の層にその傾向が顕著にみられる。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・一部高額品については好調に推移しているものの、衣料品、雑貨関係は依然として売上が低迷している。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・春節を中心とした外国人観光客による売上の伸びが大きく下支えとなった。しかし、商圏内の顧客の売上は伸びが小さく、購買傾向も大きく変わっていない。季節行事に関連したバレンタインデーや入学卒業用品の動きは堅調なものの、不要不急のファッションの動きは鈍い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春の新作入荷を客に案内しても、まだ必要ないのでしばらくして購入すると答える客が多い。必要な物しか買えないと言う客が多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮は好調に推移しているが、それ以外の食品の客単価は若干上がっているものの、総売上が苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品を中心とする必需品の売上は前年並みだが、衣料品や布団等は買い控えが続いている状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・福岡地区は比較的堅調だが、北九州地区は全体的に販売量が落ちている。工場跡地への新規出店等が続いたため、過当競争となり販売量が落ちたところもある。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・食料品の価格強化策は一定の効果があると思われる。ただ、高単価商品を販売している専門店の不調が長引いており、トータルでは横ばい状態が続いている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・セール品の残りを求める客が多い。季節を先取りした商品を買う客もいるが、所得の二極化をあらためて感じる。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・比較的高齢のミセス層が主力の当店において、依然として客は購買に非常に慎重である。商品を気に入ってもなかなかその場で決定しない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・昨年の2～3月は、消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比で見ると数字は良くない。一方、消費税増税直後からみると9～2月の流れはあまり変わらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月半ばまでは来客数は少なかったが、後半増えてきた。キャンペーンの効果は2月の後半にでてきた。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は下げ基調から下げ止まりとなり、やや上げ基調となりつつある。燃料油の定量・定額購入の顧客が、満タン購入に変化しつつある。販売量は、前年比をやや上回っている。今後、仕入価格が上昇すると小売価格も上げざるを得ない。
		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	・当社は空港のテナントに土産品を卸しているが、店舗により売上にばらつきが見られる。総体的に前年割れが続いている。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・インバウンドが好調に推移しており、売上は大きく前年を上回る状況になっている。しかし、インバウンドが獲得できていない施設は、前年売上を確保できていない。

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
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・平均客単価は変わっていないが、注文の価格帯が、安価なメニューと高価なメニューの両極端になっている。
		都市型ホテル(販売担当)	単価の動き	・売上は、前年に比べると下がっているが、例年と比べ、悪くはないようだ。
		都市型ホテル(副支配人)	単価の動き	・団体客は少ないが、インバウンド客の貢献により、全体的に単価が上がっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・春節に合わせた中国からのインバウンドの手配数が、昨年に比べ大きく伸びた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・プロ野球のキャンプなどで観光客は増えているが、自家用車、レンタカー、バス利用が多く、思ったほどタクシー利用は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は思ったほど人出がなく売上も伸びず低調であったが、後半はやや持ち直した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に出控え、買い控えが多く、夜は客の動きがない。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・少額ではあるが追加の発注が増えた。1～2年前ではあまりなかったことで、経済が活性化してきているのではないかと。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・転居シーズンに入り契約者の出入りは増えたが、売上の純増減数に大きな変化がない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・2月は新サービスの話題などもあり、来客数は増えた。ただし、昨年と比べて週末の販売数が増えたものの、経費増を賄うまでは伸びていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税の影響で、入札案件の件数自体が減っている。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・ゴルフの予約状況は団体旅行、会社の奨励旅行、接待ゴルフが徐々に増えつつある。客数はさほどでもないが、レストラン、ショップの利用が増え、客単価が前年比を1割以上上回っている。お金を使える業績の良い会社がここ数か月増えており、少しずつ良い方向に向かっている。
		住宅販売会社(代表)	販売量の動き	・依然として客数が増加しない。ここ最近では下がったままの横ばいである。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子
商店街(代表者)	来客数の動き		・天候に左右された部分もあるが、衣料品、日用品関係の店舗で特に来客数が少なかった。	
百貨店(営業統括)	販売量の動き		・気温低下の影響はあるものの、婦人顧客の購買に対する関心は高まっていない。特に60歳以上の高齢顧客の購買が厳しい。	
コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き		・本部の対策によりどうにか売上の前年割れは回避できているが、プラス1品買いの客が減っている。競合店ができたことも原因であるが、客数が伸び悩んでいる。	
衣料品専門店(店長)	来客数の動き		・客の出足が少し鈍い。	
家電量販店(総務担当)	販売量の動き		・全般的に不調だが、携帯電話の売上だけが前年並みとなっている。	
家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き		・昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減がある。前年と比較すると、冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の白物家電が影響を受けている。	
その他小売[ショッピングセンター](広報担当)	販売量の動き		・消費環境の回復の兆しがみられない。客数は横ばいであるが、客単価が昨年を割り、売上が前年割れとなっている。不要不急の買物をしないという消費者の買物意識に加え、より価格の安いものをセールにあわせて買い回っていることが要因と推測される。	
高級レストラン(経営者)	来客数の動き		・飲食業は2月と8月が閑散期で、大口の客の宴会等があまりなく、少人数での客の動きがほとんどであった。	
高級レストラン(専務)	来客数の動き		・思ったより良くなる。飲食関係は2月が1年で最も悪い月だが、昨年よりも悪い。選挙が控えているという不安材料がある。	
スナック(経営者)	来客数の動き		・年末の繁忙期に比べると売上が減少傾向にある。	
タクシー運転手	来客数の動き		・病院通いの客がかなり減っているのに加え、夜の動きが非常に悪い。会社員が飲みに出る機会が少ないようで、歓楽街では早く閉める店が多い。	

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	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・これから春のおしゃれシーズンに向かって景気が回復するので、今後に期待できるが、2月は非常に悪い。	
		美容室（店長）	お客様の様子	・2月は1年で最も暇な時期ではあるが、今月は特に売上が悪い。来客数も減少している。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・季節要因による入院等で、サービスのキャンセルや顧客減が発生している。また、介護報酬のマイナス改定が決まり、4月からは減収が見込まれる。	
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・地方では景気が良くなっている様子はない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションや戸建て住宅の分譲は、3か月前から来客はあるが成約率が下がってきている。物価上昇が先行き不安に影響している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の商店街への来客数が減っている。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・印刷関係の注文はコンスタントにきているが、来客数が少ないので売上は減少している。物品販売の客が少ない。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末から1月にかけて出費が重なっているため、かなり財布のひもが固くなっている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎年2月は来客も少なく売上が悪いが、昨年末以来、来客数の減少傾向に歯止めが掛からない。	
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減が影響している。	
企業動向関連 (九州)	良く なっている	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・当社同様、他社も忙しくなっているため、生産を依頼しても引き受けてくれない状況である。	
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・他の生産工場の跡取りがおらず閉鎖されるため、その分が回ってきただけなのかもしれないが、仕事の受注は増えている。工賃も少しずつ良くなってきた。中国生産が国内に戻りつつある。	
	やや良く なっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は商業用家具の受注が前年比で10%以上増えている。高額家具の動きも良く、輸入品について為替の影響分を価格に一部転嫁したが、動きは鈍っていない。	
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・年度末の受注残が前年比10%増となった。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・装置設計部門、機械部品加工部門とも受注が混み合っている状態である。先月に比べ仕事量が急になった。	
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・燃料価格が安くなっていることや、株価の上昇もあって荷動きは良くなっている。	
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度の導入における既存ITシステムの膨大な改修作業が控えており、それに伴った受注が増加している。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の動向として、不動産の売買が商業・住宅地の人気地区において活発である。	
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は概して好調である。円安により、海外発注から国内協力企業へ回帰するメーカーの動きも目立つ。小売業も消費税増税後の調整が終わったようだ。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・当社の受注件数・金額が増えている。	
		その他サービス業〔物リース〕（支社長）	取引先の様子	・4月以降の設備投資案件が増加している。また、補助金を活用した老朽化設備の更新についても問い合わせ多い。	
		変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年通り1～2月の売上は、12月の反動もありあまり伸びない。ただし、今月の商品引き合いは、例年と比べるとかなり強かった。特に、加工メーカー筋の引き合いは、円安で輸入物が高いことや、国内の鶏肉生産が伸びていないことが背景にある。大手ハンバーガーチェーンの賞味期限切れ使用肉の件が大きく影響しており、国産志向が高まっている。スーパーや居酒屋も例年に比べかなり引き合いが強く、売上は年度計画を上回る見込みである。
			農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・商品市況は変わっていない。
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・国産材料で食品を製造しているが、引き合いが多くなっている。円安と安心安全を求めた国産需要の増加が要因である。		

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
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当工場の製品は景気動向にあまり左右されない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定番商品の動きがあまり良くない。新商品のブランド商品が少し動いている状態である。業界全体としては、商品の荷動きが低下しているようだ。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月に比べると受注量がそこそこ動いている。今の状態が続くと若干良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画通りの量を発注してもらえないのが大きな問題である。受注量が安定してくると景気は良いが、変動が激しく、3か月前の計画がなかなか実施できない。
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注量や販売量の動き	・通常の取引量は減っているが、取引先の工場閉鎖等によるライン解体などで仕事が増えている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・公共工事の手持ち工事がなくなり、民間企業にも営業をしているが実績が上がらない。地方の建設業者は、公共工事への依存が高く官公庁の発注に期待するしかない状況である。早期の繰り越し工事の発注を望む。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・円安などによるコスト増に直面している企業がある。また、住宅建設は前年を下回っている。一方、労働需給の改善から雇用所得がやや増加している。百貨店、コンビニ等の売上也やや持ち直してきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業では、建設業が工事受注増で良いようだが、消費の落ち込みで小売業等は悪いようだ。家計でみると、ガソリン価格が今のところ落ち着いているので、悪化傾向は若干和らいでいる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・小売業など、一般消費者に直接関わる業種の売上は低迷したままである。現状は変わらない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売や旅行の広告は前年並みの出稿量だが、前年広告出稿の多かった太陽光関連の住設メーカーの出稿がなくなった。全体の出稿量は、前年比90%に届くかどうかの状況である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・企業対象のセミナーを企画しているが、反応が鈍く参加申込も少ない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・例年と比較すると悪いわけではないが、昨年が消費税増税前の駆け込み需要で非常に売上が増えたため、今年は悪いという印象を持ってしまう。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村から委託される公共の建築、道路等の設計の業務は件数が少なくなっているのに加え、受注額が少なく、入札などで低価格となっている。
		やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	取引先の様子
不動産業	受注量や販売量の動き		・学生の1人暮らしが減ってきている。賃貸の申込が減った。	
悪くなっている		○	○	○
雇用関連 (九州)	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	・来年度に向けた求人が活発になってきており、求人数は前年比を上回る状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録予約のキャンセルが若干多くなっている。仕事が決まったという理由が一番多い。また、登録に来て短い期間で仕事が決まったという人が多い。直接雇用が増えている証拠である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年が明けて製造業の求人に動きが出始めており、それに合わせて人材派遣の求人数も増加している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求職者数に対する有効求人数の倍率を示す有効求人倍率が上昇を続けていることもあり、今後も新規求人数の増加が期待される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は10～12月の3か月の総数でみると、昨年度の総数9953件に対し、今年度は1万50件と増加している。一方、新規求職者は昨年度比で524人減である。
		職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・求職者の減少傾向は続いている。求人の増加幅は大きくなり、正社員求人も増加した。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数はわずかながら伸びている。派遣で就業を希望する人は若干減少傾向にある。
		変わらない	人材派遣会社（営業）	求職者数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べでは、求人件数が前年を下回って推移している。人材の採用難で、求人企業の採用手段が多様化していることが要因の1つである。同業他社の競争が激化し、求人企業の取り合いになっている。人材が集まらないので求人企業に閉塞感がある。求人企業も待遇見直しなどの対策に迫られている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員雇用に向けた施策がなされていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・福岡ではアジアからの観光客の増加もあり、観光産業関連は求人が伸びているようだ。一方、建設関連は、建築資材や人件費の高騰で新築ビルなど着工が延期されているので求人が不調だ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月と比較し、若干減少している。また、雇用形態においても正社員求人の割合はあまり伸びていない状況にある。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・全体的に求人数が増加していない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・企業は2016年度卒業生対象の採用にシフトしているが、2015年度卒の求人も若干届くことがある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年比108%で推移している。情報分野・サービス分野・福祉分野・建設分野での増加率は高い。なかでも建築分野は前年比126%で推移している。次年度向け求人も、今年度同等の引き合いを受けている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険会社の事務機能移転につき、一部の求人数は増えているものの、その他の業界での活発な採用の動きはない。
	悪くなっている	—	—	—

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

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良く なっている	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・利用人数と客単価共に、絶好調と言って良い。
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・衣料品、家庭用品、食品、各部門共に前年同月を大きくクリアし、店舗合計では20%の伸びとなっている。インバウンド売上は前年同月の6倍となり、その効果も大きい。インバウンド売上を除いても、店舗合計では15%の伸びとなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって来客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はプロ野球のキャンプや大学生の卒業旅行等で来県する人が多い。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・1月の時点で2月の予約状況はあまり良くなかったが、2月に入ってから好調に伸びてきている。特に中華圏の春節ということもあって、台湾、香港、韓国のレンタカー利用が増えている。
		変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き
	スーパー（販売企画担当）		単価の動き	・3か月前と同じ様に、前年比で単価高が続いていることから、3か月前と変わらない。
	コンビニ（経営者）		来客数の動き	・3か月前より、来客数が前年比5%アップで推移しており、消費税増税の影響は無くなったとみられる。
	コンビニ（エリア担当）		お客様の様子	・セール品はよく売れる。また地元コラボ商品等話題がある商品も売れる。単価の変動も無く、欲しいものがあれば買うといった感じである。
	旅行代理店（マネージャー）		販売量の動き	・外国人観光客の増加で潤う一部の観光施設等もあるが、県内への旅行、出張に関しては特に変わらない。
	通信会社（店長）		販売量の動き	・大きく落ち込むことは無いが、ほぼ前年並みの販売が続いている。1～2月は通常なら大きく落ち込むのだがその傾向も無いので景気は良くも悪くもない。
	住宅販売会社（代表取締役）		来客数の動き	・来客数に大きな変化は無く、予算重視の傾向にある。
やや悪くなっている	住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来場数が1月よりは持ち直してきたが、前年比91%となっている。	
	家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・増税前の懸け込み需要の反動が出始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・稼働率が、前年同月実績と比べ大きく下回っている。3か月前より、前年との差は大きくなっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・大型店は一部では良いという話も聞くが、商店街は個人企業が多く、販売単価を大きく下げられない。また品ぞろえも悪いため、客は大型店へ行っている。
		その他専門店 [楽器](経営者)	来客数の動き	・年末年始は来客や商品販売等の動きはあった。しかし、今月はプロ野球キャンプなどの観光客、アジア系の外国人が増加して商店街などに人があふれていたが、リピーター観光客と外国人の増加は売上に結び付かず、前年に比べて売上が減少している。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	販売量の動き	・店舗格差が広がっている。美味しい上に徹底して低価格を追求しているか、トレンドにあった付加価値の高い商品を提供している店舗は売上が取れているが、特徴の無い居酒屋は軒並み売上を落としている。前年比で売上が良かった店舗も、営業利益は経費増で達成できていない。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業 (総務)	取引先の様子	・近々の景況概況をみても、百貨店、スーパーの売上、観光関係の売上が好調となっており、例年に比べ業界の販売状況も上向きである。一方で不安材料として、豚肉を中心とした肉原料の価格上昇と、供給量の不足が懸念される。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比で増加しており、民間は減少で、全体ではやや増加である。
		輸送業(営業)	受注価格や販売価格の動き	・人員不足が原因による人件費高騰について、徐々に販売価格への転嫁が進んでおり、収益回復となっている。
	変わらない	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築の契約棟数が伸び悩んでいる。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・仕事は確保できており、要員の確保ができれば更に受注を増やすことができる状況にある。業務に経験の無い求職者を育てながらの仕事の受注が続いている。このような状態なので安価な仕事の受注が続いている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・3か月前と比較すると、求人数が週平均で200件近く増加している。
	やや良くなっている	学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・今春、大型ショッピングセンターのオープンが予定されており、それに伴う求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・企業からの求人数は引き続き増加傾向にあるが、派遣への登録者数は、今月もまだ横ばいの状況である。求人誌に募集するも反応が弱く、やはり正社員の求職が多いようにみられる。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—